

UNIVERSITE DE LA MEDITERRANEE AIX-MARSEILLE II
ECOLE DOCTORALE N°372 DE SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION D'AIX-MARSEILLE
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION

D.E.F.I. - EA 4265
Centre de Recherche en
DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET FINANCE INTERNATIONALE

THESE DE DOCTORAT ES SCIENCES ECONOMIQUES
AIX-MARSEILLE UNIVERSITE

Présentée et soutenue publiquement par

Tarik EL MALKI

Le
13 Décembre 2010

ENVIRONNEMENT DES ENTREPRISES, RESPONSABILITE SOCIALE ET
PERFORMANCE : ANALYSE EMPIRIQUE DANS LE CAS DU MAROC

Directeurs de thèse : **Patricia Augier**, Maître de Conférence à l'Université de la Méditerranée Aix-Marseille II, Directrice-adjointe du DEFI.
Bouchra M'Zali, Professeur à l'Ecole des Sciences de la Gestion, UQAM (Montréal, Canada)

Membres du Jury : **Ahmed Laaboudi**, Professeur à l'Université Mohammed V (Rabat, Maroc)
Emmanuel Raufflet, Professeur à HEC Montréal
Jean-Louis Reiffers, Professeur à l'Université du Sud Toulon-Var, Président du Conseil Scientifique de l'Institut de la Méditerranée.



L'université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

Remerciements

Ce travail est l'aboutissement de plus de quatre années de recherche. Durant cette période riche tant sur le plan académique que personnel, grand nombre de personnes ont croisé mon chemin et ont été, pour beaucoup d'entre elles, d'un apport déterminant dans la réalisation de cette recherche. Tout travail scientifique, doctoral de surcroît, n'est pas une sinécure. Il demande patience, rigueur scientifique, assiduité et persévérance. Le découragement guette souvent. Mais grâce à la volonté, couplée avec les conseils et encouragements permanents d'un certain nombre de personnes, le chemin paraît moins ardu. C'est pour cette raison que je suis reconnaissant à l'ensemble des personnes qui m'ont soutenu, tant sur le plan moral que scientifique, et qui m'ont aidé à traverser les moments de doute auxquels, en tant que jeune chercheur, je n'ai pas échappé. Mais la reconnaissance d'un travail achevé, sérieux et crédible est la source de toutes les satisfactions. Je ne pourrai remercier une par une l'ensemble des personnes qui ont rendu possible cette démarche. Je tiens à dire, pour celles qui ne figurent pas dans le manuscrit, qu'elles ne doivent pas m'en tenir rigueur dans la mesure où elles sont présentes dans mes pensées.

Je tiens donc, en premier lieu, à remercier, mes directeurs de recherche, Patricia Augier et Bouchra M'Zali, d'avoir accepté d'encadrer ce travail de recherche et sans lesquelles je n'aurais pas abouti à ce résultat. Je tiens tout d'abord à exprimer ma reconnaissance à Patricia Augier dont la rigueur et le goût des choses bien faites m'ont donné l'envie de me dépasser en permanence. C'est ce qui, au final, donne à ce travail sa teneur scientifique et sa crédibilité. Quant à Bouchra M'Zali, sa disponibilité à toute épreuve et son engagement personnel envers ses étudiants font qu'elle porte haut les valeurs universitaires de transmission et de partage du savoir. Son sens de l'écoute, son empathie et sa pédagogie ont fait que j'ai pu aller au travers de ce projet dans les meilleures conditions.

Mes remerciements vont également aux membres de mon jury, Mr Ahmed Laaboudi et Mr Emmanuel Raufflet qui ont accepté d'évaluer ce travail de recherche. Sans oublier Mr Jean-Louis Reiffers qui a bien voulu présider le jury.

Je souhaite également témoigner ma gratitude au Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies de l'Information, Mr Ahmed Chami, et à ses équipes au sein du Ministère de l'Industrie, qui ont apporté un soutien logistique déterminant dans la réalisation de notre enquête-terrain.

Je ne peux évidemment pas oublier l'ensemble de l'équipe du DEFI, les enseignants, ainsi que certains collègues doctorants au Maroc et au Canada (en particulier Ahmed Marhfor et Mokhtar Bedraoui) qui m'ont apporté leur aide sur le plan technique notamment. Sans oublier bien évidemment ceux qui ont su si gentiment et si patiemment s'occuper de la partie administrative, en particulier Elisabeth Lhuillier et Mathilde Martelli. Je pense également à tous ceux que j'ai mis à contribution (pour les relectures notamment) et à ceux, qui sans le savoir, ont été déterminants dans l'avancée de cette thèse et qui ont contribué à maintenir le moral au beau fixe. Je pense à mes amis en particulier.

Enfin, je ne saurais oublier ma famille, mes parents notamment, qui ont su faire preuve de patience à mon égard et qui ont toujours été présents par leur écoute et leurs conseils.

Je tiens en dernier lieu à exprimer ma gratitude à Siham Meknassi, doctorante également, qui m'a soutenu et apporté un aide précieuse.

RÉSUMÉ

Ce travail de recherche a pour objectif global d'étudier le lien potentiel existant entre les différents environnements des firmes manufacturières marocaines –externe (institutionnel et réglementaire) et interne (relations avec ses parties prenantes) –et leur performance économique et financière mesurée par un certain nombre de ratios de rentabilité. Le contexte général de l'étude est l'ouverture, en 2012, des frontières du Maroc aux produits européens, et la signature, en 2008, du Statut avancé entre le Maroc et l'UE en conséquence duquel les firmes marocaines devront respecter un certain nombre de critères en termes de développement durable notamment. Aussi, la conjugaison de ces deux événements bouleversera durablement l'environnement des affaires des firmes, impactera leur compétitivité et donc leur performance globale. Aussi, la première partie a été l'occasion de vérifier l'existence potentielle d'une relation entre le climat de l'investissement (CI) et la performance économique et financière des firmes, et de déterminer le cas échéant les éléments du CI qui exercent une influence sur leur performance. Les résultats indiquent qu'au plan du climat de l'investissement, l'impact de la fiscalité (mise en conformité) est très significatif sur la performance des firmes, alors que l'iniquité fiscale est négativement associée à la performance. La concurrence déloyale du secteur informel exerce également un impact négatif sur la performance. Au plan réglementaire, le niveau de contrainte à l'activité des firmes est négativement associé à la performance, alors que le niveau de contrainte administrative à l'export l'est positivement. En revanche nous n'avons pas établi de lien significatif entre le financement et la performance.

Dans la seconde partie, nous mesurons l'engagement réel des firmes marocaines en matière de responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) au moyen d'une mesure de performance sociale (PSE) adhoc, et vérifions si cette PSE se traduit par un quelconque impact (positif, négatif ou neutre) sur la performance financière des firmes (PF). Les résultats indiquent qu'aucun consensus autour d'une théorie n'émerge : la théorie des parties prenantes et celle des ressources disponibles se vérifie pour la dimension « employés » de la PSE ; la théorie dite « classique » pour les autres dimensions (environnement, etc.). En tout état de cause, il semblerait que l'engagement social des firmes marocaines en faveur des employés soit une dimension importante de la RSE, alors que les autres dimensions semblent ne pas l'être.

Mots-clés : performance économique et financière des firmes, économie néo-institutionnelle, facteurs institutionnels, développement, croissance, climat de l'investissement, Maroc, pays émergent, développement durable, responsabilité sociale des entreprises, performance sociale, théorie des parties prenantes.

ABSTRACT

This research aims to study the potential link existing between the different environments of Moroccan manufacturing firms, external (institutional and regulatory) as well as internal (relationships with stakeholders), and their economic and financial performance measured by profitability ratios. The general context of the study is the openness of Moroccan's borders to European's products in 2012, and the signature of the "Advanced statute" with European Union (EU) in 2008. In consequence of this, Moroccan firms will have to compete with European firms, which will impact their competitiveness, profitability and efficiency. The investment climate (IC) can therefore play an important role. In addition to that, Moroccan firms will have to comply with European norms in terms of sustainable development and corporate social responsibility (CSR). In the first part of our study, we aim to identify the determining factors of the IC that impact the economic and financial performance of Moroccan firm. The results show that the taxation (in term of conformity) has a positive impact on performance while the fiscal's iniquity has a negative effect. In addition, the disloyal informal sector competition has a negative impact on firms' performance. The regulatory environment plays a role in a sense that firm's performance is negatively associated with firm's activity constraints, but positively related to firm's export administrative constraints. Our results show also non significant link with the financing.

In the second part, we measure the social and environmental engagement of Moroccan's firms based on a measure of corporate social performance (CSP) created from perceptual data. We verified then the potential link existing between this CSP measure and the financial performance. The results show that no consensus toward a theory is emerging: the stakeholder's theory is validated for the social dimension (relation with employees) of CSP while the "classic" theory is validated for the other dimensions (environment, etc.). At last, the social commitment of Moroccan's firms toward their employees seems to be an important dimension of the CSR, while the other dimensions are not.

Key words: economic and financial firm's performance, institutional factors, new institutional economy, development, growth, investment climate, Morocco, emerging country, sustainable development, corporate social responsibility, corporate social performance, stakeholder theory.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	1
PARTIE I. L'IMPACT DU CLIMAT DES AFFAIRES SUR LA PERFORMANCE DES FIRMES : UNE APPLICATION EMPIRIQUE DANS LE CONTEXTE DU MAROC.....	8
Introduction.....	10
CHAPITRE I. LA PRISE EN COMPTE DES FACTEURS INSTITUTIONNELS DANS LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT.....	14
1.1. Incarnation contemporaine du paradigme néo-classique : l'ajustement structurel	14
1.2. L'intégration du rôle des institutions et des politiques publiques dans la problématique du développement	28
CHAPITRE II. JUSTIFICATION THEORIQUE DU ROLE DES INSTITUTIONS DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE.....	33
2.1. L'approche néo-institutionnelle : origine, définitions et concepts clés.....	34
2.2. Les fondements théoriques de l'approche néo-institutionnelle.....	39
CHAPITRE III. LE CONCEPT DE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT.....	65
3.1. Le climat des affaires : définitions, importance et évolution	65
3.2. Le rôle de l'Etat dans l'amélioration du climat de l'investissement	73
3.3. Les politiques publiques spécifiques qui exercent une influence sur le climat de l'investissement.....	78
CHAPITRE IV. LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE : UNE REVUE DE LA LITTERATURE EMPIRIQUE.....	114
4.1. Les instruments de mesure du CI	114
4.2. Les principaux résultats de la littérature empirique	116
4.3. Limites et pistes de recherche futures	130
CHAPITRE V. LA VERIFICATION EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DANS LE CAS DU MAROC.....	144
5.1. Les principales spécificités du contexte marocain	144
5.2. Méthodologie de la recherche	155
5.3. Le modèle empirique.....	164
5.4. Description des données	167
5.5. Les résultats.....	173
5.6. Recommandations en termes de politiques publiques.....	194
Conclusion de la première partie.....	204

PARTIE II. LA RELATION ENTRE LA PERFORMANCE SOCIALE DES FIRMES ET LEUR PERFORMANCE FINANCIERE DANS LE CONTEXTE DES FIRMES IMPLANTEES AU MAROC : UNE APPLICATION EMPIRIQUE	210
Introduction	212
CHAPITRE VI. REVUE DE LA LITTERATURE: LA RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE (RSE)	216
6.1. Genèse de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE).....	216
6.2. Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise	231
6.3. La Performance Sociale de l'Entreprise (PSE) comme mesure de la RSE	245
6.4. La relation Performance sociale (PSE)/Performance financière de l'entreprise (PFE)	278
6.5. La RSE dans les pays émergents et en développement.....	294
6.6. Cadre théorique et hypothèses de recherche	308
CHAPITRE VII. LA MESURE DE LA RSE DANS LE CONTEXTE MAROCAIN.....	315
7.1. La situation du Maroc en matière de RSE.....	315
7.2. Méthodologie : Instrument de collecte des données : la méthode de l'enquête par questionnaire	327
7.3. Description des données : l'analyse univariée.....	339
7.4. Les analyses croisées	351
CHAPITRE VIII. ETUDE EMPIRIQUE DU LIEN EXISTANT ENTRE LA PSE ET LA PF DES ENTREPRISES IMPLANTEES AU MAROC	369
8.1. Le(s) modèle(s) empirique(s)	369
8.2. Les résultats	374
8.3. Synthèse des résultats et conclusion sur les hypothèses.....	397
8.4. Implications stratégiques et managériales et recommandations	399
Conclusion de la seconde partie	403
CONCLUSION GENERALE	406
ANNEXES	412
Bibliographie - Partie I.....	464
Bibliographie - Partie II.....	480

INTRODUCTION GENERALE

La mise en place d'un climat de l'investissement (CI) performant mettant l'emphase sur une justice rapide et impartiale, le respect des règles de compétition, la consolidation du cadre macroéconomique (équilibre des finances publiques, maîtrise de l'inflation, du taux de change et de la dette), et la mise en place d'infrastructures performantes sont depuis une vingtaine d'années les objectifs que se sont fixés une majorité d'économies en développement. Aucun pays, aucun bloc régional ne peut faire l'économie de la mise à niveau de son environnement des affaires. Le but est de favoriser la croissance des firmes locales, d'améliorer leur performance et leur compétitivité et enfin d'accroître l'attractivité des pays en termes de flux d'investissements directs étrangers (IDE). Tout cela devrait avoir in fine un impact positif sur la croissance du pays en termes de créations d'emplois et de richesses et de réduction de la pauvreté (Stern, 2002).

L'économie marocaine, terrain de notre travail de recherche, n'échappe pas à la règle et vit depuis une dizaine d'années au rythme de profondes mutations économiques, sociales et environnementales. Plans sectoriels volontaristes (industrie, agriculture, tourisme, etc.) ; signatures d'accords de libre-échange régionaux avec les Etats-Unis, l'Union Européenne, la Turquie, l'Egypte, et la Jordanie ; changements institutionnels ; défi environnemental et écologique etc. en constituent les points saillants. Ces mutations ont des répercussions sur la vie des entreprises, en termes d'opportunités mais aussi de contraintes (réglementation publique, etc.). Dans la mesure où ces entreprises se trouvent au cœur de ce processus de changement, elles se doivent d'être à la hauteur des enjeux actuels et futurs en faisant la preuve d'une capacité d'adaptation et de pro-action sans lesquelles elles risquent tout simplement de disparaître du marché. Ceci implique un bouleversement dans la manière dont l'entreprise marocaine aura, dans les années à venir, à gérer ses relations avec son environnement institutionnel externe, mais aussi interne, dans la mesure où la fonction sociale de l'entreprise, à travers sa capacité de réponse à ses multiples parties prenantes, prend de plus en plus d'importance. Cette capacité de réponse à des pressions institutionnelles est plus connue sous le concept de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE). La RSE englobe

l'ensemble des relations que la firme entretient avec ses parties prenantes (actionnaires, clients, fournisseurs, employés, communauté). Cette notion, dont le point de départ historique est la théorie de Bowen (1953) n'a cessé de prendre de l'importance depuis un demi-siècle au gré de la conjoncture et des thématiques du moment (lutte anti-apartheid, scandales écologiques, etc.). Cette évolution n'est pas prête de s'estomper aujourd'hui avec la crise morale que traverse le capitalisme aujourd'hui ; crise qui a été engendrée par le comportement peu scrupuleux de certains dirigeants de banques et qui a engendré des conséquences économiques, financières, et sociales dont la plupart des pays de la planète peine à affronter.

Dans ce contexte singulier, 2012 sera une année particulièrement importante pour l'économie marocaine. En effet, elle verra l'ouverture, dans le cadre de l'application de l'Accord de Libre-échange (ALE) signé avec l'Union Européenne (UE), des frontières économiques du pays aux produits européens. Dans cet environnement hautement concurrentiel, firmes marocaines et étrangères cohabiteront et se livreront une concurrence acharnée pour le contrôle des parts de marché. En outre, cette ouverture grandissante du Maroc s'est renforcée par la signature en septembre 2008 du statut avancé avec l'UE. Ce partenariat s'inscrit dans le prolongement de l'accord d'association et de la politique européenne de voisinage censée permettre un renforcement des relations politiques, économiques et commerciales, ainsi qu'un développement soutenu des échanges culturels et humains. Le statut avancé s'étend à des nouveaux domaines stratégiques tels que la coopération énergétique, la recherche et l'innovation, l'environnement et le développement durable. Il vise une meilleure intégration à terme du Maroc à l'UE grâce notamment à un soutien financier qui soit en phase avec l'ampleur et le caractère ambitieux de cette nouvelle évolution. Mais dans la mesure où le statut avancé est vu comme un outil destiné à approfondir le processus de convergence du Maroc en direction de l'UE, celui-ci devra avancer plus vite au niveau d'un certain nombre de réformes liées à la démocratisation des institutions et de la société d'un côté et la modernisation des structures économiques de l'autre. Les deux volets étant intimement liés. Cette situation impose un certain nombre de questionnements importants au niveau des firmes marocaines. La première série porte sur leur degré de préparation à cette ouverture. Quel est leur degré de compétitivité ? Où en sont-elles en termes de mise à niveau ? Quel est l'effet des politiques publiques et réformes économiques et financières sur leur activité ? Quelle est leur perception du climat de l'investissement national ? La seule certitude est que seules les plus aptes et les plus performantes survivront dans cet environnement nouveau et incertain. Le degré de préparation des firmes est fonction de l'environnement institutionnel en vigueur (ou climat de

l'investissement), qui lui-même exerce une influence sur la productivité et la performance des firmes. Par climat de l'investissement (CI), nous entendons l'environnement politique, institutionnel et comportemental actuel et futur des firmes d'un pays à même d'influencer le risque et le rendement associés à un investissement (Stern, 2002). De manière plus précise, le climat de l'investissement s'intéresse à l'étude des institutions, de la gouvernance, des politiques et réformes, des infrastructures qui affectent le niveau de capital de l'investissement mais également la productivité de cet investissement au plan de ses facteurs de production (travail et capital). Un CI incitatif, générateur d'opportunités, poussera la firme à prendre des risques, investir dans le capital (humain et/ou technologique) ; ce qui aura inmanquablement un impact sur sa productivité et sa profitabilité. Ce résultat est corroboré par une certaine littérature théorique et empirique qui établit ainsi l'existence d'une relation entre les facteurs institutionnels d'une part, et le développement et la performance de l'autre, aux niveaux macro et micro. Ainsi, au niveau macro, certains auteurs montrent que les institutions influencent le développement économique (Knack et Keefer, 1995; Brunetti et al., 1997; Calderon et Chang, 1997; LaPorta et al., 1997; etc.). De la même manière, les institutions influencent le développement des marchés financiers (LaPorta et al. ; 1997; Levine, 1997; Demirguc-Kunt et Detragiache 1998; etc.). Enfin, l'amélioration de l'efficacité des institutions réduit le degré et la sévérité de la pauvreté (Chong et Calderon, 1997, 1998; etc.). Au niveau micro ensuite, les principales études empiriques font état d'un impact significatif du financement sur la performance des firmes à travers la réduction des coûts de transaction, l'amélioration de la productivité, et la rentabilité espérée des projets (Beck et Laeven, 2006; Coricelli et Masten, 2004; Koivu, 2002; etc.). De la même manière, la gouvernance (corruption et insécurité) exerce un impact négatif sur la performance des firmes (Fernandes 2008; Gelb et al., 2007; Fisman et Svensson, 2007 ; etc.). Enfin, l'environnement institutionnel et réglementaire est affecté par un certain nombre de facteurs liés aux politiques publiques, impactant à son tour la performance des firmes (Asaftei et al., 2008, étude sur la privatisation en Roumanie; Gelb et al., 2007; Carlin et al., 2006; etc.).

Il est à signaler que la plupart des études sur le CI sont de nature macroéconomique et s'intéressent à l'impact de ce dernier sur la croissance d'un pays ou son attractivité (en termes de flux d'investissements extérieurs notamment). Mais de plus en plus d'études –celle-ci en fait partie-- s'intéressent à la relation éventuelle existant entre le climat de l'investissement et la performance des firmes au niveau micro.

Sur un autre plan, cette ouverture économique grandissante du Maroc est certes source d'opportunités pour certaines firmes, mais également source de contraintes pour d'autres. L'une de ces contraintes découlant du statut avancé Maroc-UE concerne la mise en conformité des firmes marocaines avec les normes et standards internationaux en matière sociale et environnementale. C'est la notion de RSE évoquée précédemment. Certes, le Maroc a signé un certain nombre d'accords internationaux en la matière (protocole de Kyoto, convention de Genève contre le travail des enfants, etc.), mais il est important et légitime de s'interroger sur l'implication du secteur privé en termes de RSE, à l'heure où les pouvoirs publics mettent en œuvre une ambitieuse politique de développement durable (lancement des plans éoliens et solaires mobilisant un investissement de respectivement 3 MM dollars et 9 MM dollars ; mise en place de la Charte nationale de protection de l'environnement et de développement durable; etc.) portant d'immenses opportunités pour le pays et impliquant l'ensemble des acteurs concernés par le développement. Aussi, la mise en conformité des firmes marocaines sera dans les années à venir un enjeu crucial pour au moins deux raisons. D'un côté, les firmes exportatrices, dont beaucoup sont en relation de sous-traitance pour des donneurs d'ordre étrangers, seront tenues de respecter des codes de bonne conduite et chartes éthiques de plus en plus strictes. Seules les firmes capables de respecter ces engagements pourront évoluer sur les marchés étrangers. D'un autre côté, sur le marché intérieur, les firmes étrangères qui s'installeront au Maroc ne manqueront pas de faire jouer, en plus du prix et de la qualité, l'argument de l'éthique, de la durabilité, et de la responsabilité auprès des consommateurs marocains, qui deviennent de plus en plus avisés. Les démarches de certification, labellisation etc. deviendront alors des outils de compétition entre les firmes. Là encore, l'engagement en RSE des firmes jouera le rôle de barrière à l'entrée pour les firmes qui n'auront pas été suffisamment clairvoyantes afin de se doter, à l'avance, de politiques en matière de RSE et du management qui en découle. La sélection naturelle du marché se fera alors progressivement en fonction de ces critères d'un type nouveau.

Une question découlant de l'engagement des firmes en matière de RSE a pris une importance cruciale depuis une vingtaine d'années, tant au niveau des pratiques managériales qu'au niveau de la littérature académique : il s'agit de l'impact financier de la RSE sur la performance des firmes. Deux visions s'affrontent : celle qui ne voit dans les actions en RSE qu'un surcoût dont l'effet ne peut être que négatif sur le potentiel de croissance des firmes (Friedman, 1970), et l'autre vision, plus sociale, qui considère que la RSE doit être considérée au départ comme un investissement qui aurait un impact sur la légitimité de la firme et sa réputation, et à long terme sur sa profitabilité (Freeman, 1984). Les études empiriques qui se

sont penchées sur la question ne sont pas arrivées à un consensus qui fasse l'unanimité. De plus, la plupart de ces études se sont focalisées sur les pays développés, Etats-Unis en tête, alors que peu d'études ont été réalisées sur les pays émergents.

Ainsi, l'objectif général de ce travail de recherche est d'étudier le lien potentiel existant entre les différents environnements des firmes manufacturières marocaines – externe (institutionnel et réglementaire) et interne (relations avec ses parties prenantes) – et leur performance économique et financière mesurée par un certain nombre de ratios de rentabilité. De manière plus précise, le premier objectif est de **vérifier l'existence potentielle d'une relation entre le climat de l'investissement (CI) et la performance économique et financière des firmes, et déterminer le cas échéant les éléments du CI qui exercent une influence sur leur performance.** L'objectif ultime serait de proposer des mesures d'ajustement en vue d'améliorer le CI.

Le second objectif est de **mesurer l'engagement réel des firmes marocaines en matière de RSE au moyen d'une mesure de performance sociale (PSE) adhoc, et vérifier si cette PSE se traduit par un quelconque impact (positif, négatif ou neutre) sur la performance financière des firmes (PF).**

Ainsi, la première partie de ce travail de recherche (chapitres 1 à 5) sera consacrée à la problématique du CI et la relation qui existe entre ce concept et le développement et la croissance. Plus précisément, l'objectif de ce volet de la recherche est tout d'abord de vérifier, au plan théorique, le rôle des institutions dans la croissance et le développement économique et social des pays ; d'identifier ensuite, aux niveaux macro et micro, sur la base de la littérature empirique disponible, les facteurs du climat d'investissement qui affectent la décision d'investissement des firmes, leur productivité et leur performance économique et financière. Enfin, il s'agira de tester empiriquement ce cadre d'analyse dans le contexte des entreprises établies au Maroc, et cela afin de déterminer les facteurs du climat de l'investissement qui exercent un impact sur la performance des firmes au Maroc.

La seconde partie de cette recherche (chapitres 6 à 8) est consacrée à la problématique de la RSE et de la relation existant entre la PSE et leur PF. Le premier objectif de cette partie est d'établir, à l'aide d'un questionnaire d'enquête administré à un échantillon de firmes marocaines, une cartographie de ce qui existe en matière de RSE. Nous évaluerons également, sur la base de certains attributs spécifiques à la firme, de quelle manière évolue l'engagement social des firmes implantées au Maroc et s'il existe des différences notables en fonction de

ces attributs. Le second objectif est de développer, à partir de la littérature existante portant sur les différentes formes d'implication sociale et environnementale des firmes, et des outils conceptuels existants, une mesure de la RSE, adhoc, relative à un pays émergent multiculturel –le Maroc. Enfin, le dernier objectif est de vérifier, sur le plan empirique, l'existence potentielle d'une relation entre la PSE et la PF dans le contexte des entreprises implantées au Maroc, plus précisément dans trois secteurs d'activité (chimie, agroalimentaire et textile) et dans trois pôles économiques du pays (Casablanca, Tanger et Rabat).

Notons que ce travail est, à notre connaissance, la première tentative d'établir une mesure de PSE dans le contexte marocain, et la première étude tentant d'évaluer la relation entre PF et PSE dans ce contexte. S'agissant de la mesure de PSE, dont la méthodologie est longuement exposée dans la seconde partie de ce travail de recherche, nous avons, à l'instar d'un certain nombre d'agences de notation sociale (KLD, Vigéo, etc.), identifié dans la littérature les principales dimensions constitutives de la RSE puis nous les avons intégrées dans un questionnaire que nous avons administré auprès d'un échantillon de firmes marocaines. A partir de l'évaluation de l'engagement de ces firmes relativement à chacune des dimensions constitutives de la RSE, nous avons établi des scores agrégés puis désagrégés de PSE pour chaque firme. Ces scores, que nous avons équi-pondérés, nous ont servi ensuite à étudier la relation potentielle existant entre la PSE et la PF. Hormis l'étude de Wahba (2008) qui s'intéresse à la relation entre investissement institutionnel, RSE et PF dans le contexte des firmes égyptiennes, notre étude semble être la seule à s'être intéressée à cette problématique dans le contexte d'un pays appartenant à la zone MENA (Middle-East North Africa).

PARTIE I

L'IMPACT DU CLIMAT DES AFFAIRES SUR LA PERFORMANCE DES
FIRMES : UNE APPLICATION EMPIRIQUE DANS LE CONTEXTE DU
MAROC

INTRODUCTION

Le début des années 1980 est marqué par la crise de la dette dans les pays en développement (PED) du Sud. En effet, la plupart d'entre eux sont en situation de quasi-faillite financière et ne peuvent donc plus honorer leurs engagements vis-à-vis des créanciers internationaux. C'est à ce moment-là que les institutions financières internationales (Banque Mondiale et Fonds Monétaire International –FMI) interviennent et imposent à ces pays des réformes économiques radicales qui vont bouleverser à des degrés divers leurs systèmes économiques. Ces politiques, néolibérales, sont issues de ce que l'on appelle le « Consensus de Washington ». Selon Williamson (1990), ce Consensus visait un certain nombre d'objectifs, à savoir : la discipline fiscale à travers une réforme du système d'imposition, la déréglementation au niveau des marchés financiers, la mise en place de politiques commerciales libérales favorisant l'ouverture, l'attraction des investissements directs étrangers (IDE), le recul du rôle de l'Etat à travers les privatisations des entreprises publiques, et la protection des droits de propriété. Le bilan de ces politiques est fortement contrasté. Si sur certains aspects, tels que la protection des droits de la propriété, les résultats sont encourageants, les effets sociaux de ces politiques sont loin de faire l'unanimité. Les développements économique et social tant attendus de ces politiques ne sont pas au rendez-vous. En effet, les organisations financières internationales pensaient que la mondialisation combinée aux réformes dites « de première génération » allaient exercer un impact positif sur la croissance, et par-delà réduire la pauvreté et les inégalités. On s'attendait à ce que les flux de capitaux et la croissance des exportations allaient entraîner le développement des secteurs intensifs en main d'œuvre. C'est tout le contraire qui arriva. La croissance économique a été plutôt timide dans la majorité des PED, surtout africains. Pire, celle-ci ne s'est pas accompagnée d'une forte augmentation de la demande de travail dans les secteurs formels – alors même que le secteur informel se développait au détriment du formel- ; la croissance des exportations s'est principalement concentrée dans les secteurs intensifs en ressources naturelles (hydrocarbures principalement) ; et les différences salariales se sont élargies entre les salariés qualifiés et les non qualifiés. En conséquence, tout ceci s'est traduit par une répartition de plus en plus inégale des revenus et l'augmentation de la pauvreté extrême. L'un des syndromes les plus marquants de cet échec est l'affaiblissement sinon la disparition dans

un grand nombre de pays de la classe moyenne, fer de lance de la croissance durant les années 1970. La raison principale de cet échec est que, dans leur volonté de tout déréglementer, de favoriser les conditions du recul de l'Etat, de laisser le marché s'autoréguler en somme, les institutions internationales n'ont pas intégré le degré de vulnérabilité des populations de ces pays. Afin de limiter cette vulnérabilité et améliorer l'insertion durable de composantes de la société, un certain nombre de réformes, dites de « seconde génération » ont été entreprises au début des années 1990. Ces réformes visaient notamment l'amélioration de la qualité des investissements dans les ressources humaines ; la promotion et le développement de marchés financiers efficaces et sûrs ; la promotion d'un environnement réglementaire et légal, avec en particulier la déréglementation du marché du travail et l'amélioration des conditions de l'investissement privé dans les infrastructures et les secteurs sociaux (éducation par exemple) ; l'amélioration des services publics au niveau du système judiciaire notamment ; la consolidation du cadre macroéconomique et l'équité fiscale. Ces réformes sont parfois appelées « réformes institutionnelles » car elles avaient comme principal objectif de renforcer le rôle des institutions, condition nécessaire du développement économique et social.

Ce passage d'un cycle de réformes à un autre a été rendu possible par une inflexion majeure, à la fin des années 1980, de la doctrine monétariste d'inspiration néoclassique au sein des institutions financières internationales, principales conceptrices de ces programmes. A ce titre, deux écoles de pensée se sont succédées.

La première, néoclassique, est celle qui a donné lieu aux réformes des années 1980 avec les conséquences que l'on connaît. Elle assume, entre autres choses, que l'information est parfaite, et que l'asymétrie d'information n'existe pas au niveau des transactions de biens et services entre personnes physiques et /ou morales. Cette théorie suppose également qu'il n'existe pas de problèmes liés à l'exécution des contrats (*enforcement*). Cette situation idéale, où acheteurs et vendeurs honorent tous deux leurs obligations légales et morales, n'existe tout simplement pas dans la réalité. Ce constat se vérifie encore plus pour les biens et services « durables » c'est-à-dire qui sont consommés sur une longue période de temps. Le secteur financier constitue un exemple éloquent lorsque l'on étudie la « sélection adverse » (*adverse selection*) ou le « hasard moral » (*moral hazard*) qui ont conduit à la crise systémique que le monde a vécu en 2008.

La seconde école, qui a donné lieu aux réformes des années 1990, est connue sous le nom de « nouvelle économie institutionnelle » (NEI). Elle a été fondée par Coase, Williamson et North, auteurs dont on présentera les travaux dans le chapitre II. Coase (1937, 1960) remet en question le postulat néoclassique de rationalité des agents, de perfection et symétrie de

l'information, et de coûts de transaction nuls. Selon lui, les coûts de transaction liés à la mise en œuvre et la protection des contrats sont positifs ; ce qui justifie l'existence d'institutions afin de diminuer ces coûts. Chez les néoclassiques, les institutions n'existent pas, la croissance est fonction de facteurs démographiques et économiques. North a repris à son compte la notion « coasienne » de coûts de transaction et il a cherché à expliquer les différentiels de croissance entre pays riches et pays pauvres à travers les institutions. Pour lui, les institutions constituent un facteur essentiel dans l'explication de la croissance et du développement économique. La pensée de North peut se résumer comme suit. Lorsque l'environnement institutionnel est crédible, les incitations sont positives, les transactions entre agents économiques s'intensifient, leur coût unitaire baisse, l'investissement et la croissance sont au rendez-vous. A l'inverse, lorsque les institutions sont peu crédibles, lorsque le pouvoir est autoritaire et s'approprie par la force la rente des entrepreneurs, c'est l'inverse qui se produit avec son cortège de sous-développement et de pauvreté.

Ainsi, de manière générale, les institutions favorisent le développement et la croissance car ce sont elles qui déterminent l'efficacité et l'existence des marchés et des organisations, publiques et privées (Banque Mondiale, 1998). De plus, les institutions déterminent le niveau d'investissement nécessaire dans le capital humain et/ou physique ; ce qui aura un impact sur le risque perçu par les individus et agents économiques qui réalisent ces investissements et prennent ces risques. Enfin, les institutions sont nécessaires afin de garantir la qualité des biens publics produits, tels que la qualité de l'air (lutte contre la pollution) ou la sécurité des biens et des personnes (lutte contre la criminalité, la corruption, etc.). En bref, de bonnes institutions doivent prévoir des règles qui soient claires et connues de tout le monde, applicables par tous, cohérentes, prévisibles, crédibles et exécutées de manière juste et impartiale (Banque Mondiale, 1998).

Découlant de cette approche de North, un certain nombre d'études empiriques ont cherché à étudier la relation potentielle existant entre les facteurs institutionnels –que l'on englobe sous l'appellation plus générale de « climat de l'investissement »- et la performance, aux niveaux macro et micro. La présente étude s'inscrit dans ce cadre. L'objectif global est de **vérifier l'existence d'une relation potentielle entre le climat de l'investissement (CI) et la performance financière des firmes implantées au Maroc.**

Les objectifs spécifiques de notre recherche sont :

- De vérifier, au plan théorique, le rôle des institutions dans la croissance et le développement économique et social des pays ;

- D'identifier, aux niveaux macro et micro, sur la base de la littérature empirique disponible, les facteurs du climat d'investissement qui affectent la décision d'investissement des firmes, leur productivité et leur performance économique et financière;
- De tester empiriquement les éléments identifiés précédemment dans le contexte des entreprises établies au Maroc dans le but de déterminer les facteurs du climat de l'investissement qui exercent un impact sur la performance des firmes au Maroc.

Les quatre premiers chapitres seront consacrés à la problématique du climat de l'investissement, au niveau conceptuel et théorique. Dans le **chapitre I**, nous expliquerons pourquoi les facteurs institutionnels ont pris une telle place dans la question du développement, c'est-à-dire comment nous sommes passés du Consensus de Washington strict à cette prise en compte des éléments contenus dans ce que l'on appelle le climat des affaires. Le **chapitre II** sera consacré à présenter les soubassements théoriques du rôle des institutions dans la problématique du développement. Nous présenterons les théories qui découlent de l'économie des coûts de transaction, ainsi que l'école de la régulation. Le **chapitre III** sera consacré à la définition de la notion de climat de l'investissement, à montrer son importance dans la compétitivité des firmes et l'importance du rôle de l'action publique dans l'amélioration de celui-ci. Puis dans le **chapitre IV**, nous allons nous intéresser aux principaux résultats empiriques qui se dégagent de la relation entre le climat de l'investissement et la performance des firmes, aux niveaux macro et micro.

La première section du **chapitre V** sera consacré à expliciter la méthodologie employée et le terrain de notre étude, à savoir le Maroc. A ce titre, nous allons, au moyen d'une base de données regroupant des données relatives aux enquêtes *Firm Assessment and Competitiveness Survey* (FACS) et *Investment Climate Assessment* (ICA) sur le climat de l'investissement et la compétitivité des firmes au Maroc entre 1997 et 2005, identifier les contraintes les plus fortes relatives à l'activité des firmes dans ce pays ainsi que leur évolution dans le temps. Enfin, la seconde section du **chapitre V** sera consacrée à vérifier, au moyen de modèles statistiques appropriés, l'existence d'une relation éventuelle entre le climat d'investissement et la rentabilité des firmes implantées au Maroc. Nous serons alors en mesure de proposer des mesures d'ajustement à même d'améliorer le climat de l'investissement dans lequel évoluent les firmes; mesures qui auront comme objectif d'améliorer, en théorie du moins, leur performance économique et financière.

CHAPITRE I

LA PRISE EN COMPTE DES FACTEURS INSTITUTIONNELS DANS LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT

La pensée économique du développement a connu une forte évolution au fil des siècles, avec des inflexions idéologiques majeures. Ainsi, nous sommes passés successivement du « tout marché », philosophie à la base du néoclassicisme, au « tout-Etat », philosophie à la base du keynésianisme et surtout du marxisme, et enfin à la recherche d'un meilleur équilibre entre Etat-marché, symbolisée par les économistes de l'école néo-institutionnelle (nouvelle économie institutionnelle –NEI). Or, ni l'Etat ni le marché ne peuvent tout. Entre les deux, il existe ce que l'on appelle les « institutions » qui peuvent, sans remettre en cause ni le rôle de l'Etat ni celui du marché, apporter les garde-fous nécessaires au bon fonctionnement de celui-ci. Ce chapitre sera donc l'occasion de présenter l'incarnation contemporaine du paradigme néo-classique, à savoir l'ajustement structurel, de mettre l'emphase sur les limites et échecs de cette approche, et enfin d'expliquer l'importance des institutions dans la croissance et le développement d'un pays.

1.1. Incarnation contemporaine du paradigme néo-classique : l'ajustement structurel¹

La fin des années 1970 est caractérisée par un changement radical d'idéologie économique. Un paradigme d'inspiration néo-classique s'impose alors. L'impact de ce changement d'idéologie est fondamental dans la mesure où les politiques économiques menées dans le monde industrialisé vont connaître alors une inflexion majeure. L'idéologie de l'Ecole de Chicago et l'influence du monétarisme seront déterminantes dans la mise en place de ces politiques. Mais c'est surtout au niveau des pays du sud que cette inflexion se fera le plus sentir. Confrontés à une crise de solvabilité majeure – à titre d'exemple, le Mexique a déposé

¹ Nous nous sommes inspirés des travaux d'Alaoui (1999), d'Azoulay (2002), et de Brasseul (2008) afin de rédiger cette section.

en 1982 un moratoire sur sa dette – qui menaçait la stabilité financière internationale, ces pays se sont vus imposés par les institutions internationales (FMI et Banque Mondiale), dans le cadre de la gestion internationale de leur dette, la mise en œuvre de politiques économiques orthodoxes. Ces politiques économiques spécifiques – appelées Politiques ou Programmes d’Ajustement Structurel (PAS)- se sont imposées aux pays du Sud comme les contreparties inévitables aux financements extérieurs dont ils avaient besoin afin, entre autres choses, de financer le service de leur dette. Le « consensus de Washington » symbolise ce nouveau paradigme pensé dès la fin des années 70 et mis en place surtout au cours de la décennie 1980. Ce « consensus » se fonde sur l’idée de rejet de toute forme d’interventionnisme public et proclame la suprématie du marché comme la forme la plus efficace d’allocation des ressources. Il traduit bien le « retour des mécanismes du marché comme mode unique d’allocation des ressources dans les économies en développement » (Azoulay, 2002). Le modèle d’équilibre général constitue le fondement théorique inhérent à cette idéologie ; la théorie néo-classique des prix explique le comportement des agents ; le libre jeu du marché constitue la meilleure forme d’organisation du marché et la flexibilité des prix apparaît comme le principe majeur (Azoulay, 2002).

La philosophie économique à la base de l’idéologie néo-classique repose sur l’idée d’un monde entièrement conçu autour des échanges privés. Les arrangements privés se substituent à un arbitre externe comme mode de régulation du système. L’Etat est considéré avec défiance comme porteur et créateur de distorsions (Friedman, 1971), de conflits artificiels dans la sphère des relations marchandes privées (Hayek, 1943). Dans ce contexte, la théorie des avantages comparatifs de Ricardo est vue comme l’instrument par excellence de l’intégration des pays du Sud dans l’économie mondiale, à travers leurs dotations factorielles spécifiques. Ainsi, on peut dire que, de manière générale, le nouveau paradigme néo-classique se fonde sur une orthodoxie qui se base sur les principes de respect absolu des règles du marché, des avantages comparatifs et du retrait du rôle de l’Etat. Comment ce nouveau paradigme doit-il, selon ses concepteurs, se traduire sur le terrain ?

Premièrement, la logique marchande de l’ajustement va remplacer la planification du développement (la logique du Plan) et le rôle régulateur de l’Etat comme modèle de gouvernance et de gestion économique et sociale des pays du Sud. L’Etat régulateur n’existe plus selon cette logique. Deuxièmement, la logique de la spécialisation selon les avantages comparatifs et l’intégration au marché mondial vont se substituer au développement du marché intérieur et la constitution de structures productives articulées (développement économique basé sur la substitution aux importations). Enfin, le courant monétariste, qui

constitue le socle sur lequel se sont bâtis les PAS, et les politiques d'inspiration monétariste mises en place dans la foulée, ont banni les grands mécanismes de régulation mis en place dans les pays industrialisés (système de protection sociale, politique de relance par la demande, etc.), et ont eu des effets négatifs importants dans les pays du Sud en empêchant que ces mécanismes de régulation puissent s'y propager et y opérer efficacement. En effet, ces derniers se sont vus injustement priver des mécanismes de protection qui devaient assurer une sécurité économique et sociale aux habitants du Sud.

Dans les développements suivants, nous allons nous intéresser brièvement à la crise de la dette, qui a été le point de départ dans la mise en œuvre du paradigme néo-classique, aux facteurs déclencheurs de la crise et au traitement de celle-ci. Ce qui nous conduira à expliquer ce que l'on entend par « consensus de Washington » ; nous présenterons alors la nature, la portée et les modèles théoriques à la base de ce « consensus » ; nous clôturerons enfin par une présentation des PAS en insistant sur les effets négatifs de ces politiques et de manière plus générale sur les limites du « consensus » et la nécessité d'aller au-delà de ce modèle.

1.1.1. L'accumulation de la dette et les facteurs de la crise

Les mécanismes du déclenchement de la crise

Durant les décennies 50 et 60, les pays en développement ont emprunté massivement auprès des marchés financiers ; et cela essentiellement afin de combler le déficit de leur balance courante (différence entre investissement et épargne nationale) et de financer leurs investissements internes dans un contexte où l'épargne intérieure était trop faible pour tirer profit des opportunités d'investissements rentables. L'endettement par financement bancaire constitue alors un mode de financement essentiel des investissements dans ces pays. Les autres modes de financement, qu'on ne développera pas dans cette recherche, sont les obligations et le financement officiel (prêts officiels des pays, aide publique au développement) qui, avec le financement bancaire, se font par des titres de dette ; et l'investissement direct étranger qui est un financement par titre de propriété (Azoulay, 2002).

Pour revenir à l'endettement en général, on peut considérer qu'emprunteurs et prêteurs sont gagnants. Les pays emprunteurs sont gagnants dans la mesure où ils ont une opportunité de développer leur stock de capital en dépit d'une épargne interne réduite. Et les pays prêteurs reçoivent, grâce aux prêts à l'extérieur, un rendement de leur épargne supérieur à ce qu'il serait à l'intérieur de leurs frontières nationales (Azoulay, 2002). Ainsi, l'endettement des

pays en développement ne pose pas de problème quant à son principe dans la mesure où il a permis à ces pays de financer leur développement par une hausse de la capacité de la production et des revenus résultants du processus de développement économique. Il y a problème lorsque les pays emprunteurs sont acculés à une incapacité de rembourser. Souvent, la perte générale de confiance est à l'origine de nombreuses crises d'endettement. De manière générale, les pays du Sud ont accumulé une dette à l'égard du reste du monde dont le montant a dépassé les 2500 milliards de dollars en 2000. Les prêts bancaires représentaient déjà environ un quart (1/4) de leur financement extérieur en 1970. Ce pourcentage n'a jamais cessé de s'accroître depuis. La forte orientation de ces pays, essentiellement les pays d'Amérique Latine, vers le financement bancaire, a été un facteur important de la crise de l'endettement qui se développe après 1982.

Il est généralement admis que le déclenchement de la crise prend ses racines à partir de deux événements majeurs dont aucun n'avait mesuré les conséquences à long terme. Le premier est la décision du gouvernement américain, en 1971, de suspendre la convertibilité – or du dollar ; ce qui aura pour conséquence de transformer en profondeur le système monétaire international et de modifier durablement la structure des échanges internationaux. Le principal impact monétaire de cette transformation est la mise en place d'un nouveau régime de change variable qui aura pour effet d'engendrer des déséquilibres de paiements pour de nombreux pays en développement dont les économies présentaient une grande vulnérabilité face aux fluctuations des prix mondiaux. La seconde raison est l'augmentation de la poussée inflationniste dans les pays industrialisés, due notamment à l'augmentation du prix du pétrole qui a abouti aux deux chocs pétroliers de 1973 et 1979. Ce processus inflationniste, couplé avec une récession sans précédent a marqué la fin des « Trente Glorieuses ». Cette dynamique économique, en créant une nouvelle situation marquée par plusieurs déséquilibres, a poussé les gouvernements occidentaux à mettre en place des politiques monétaristes. L'objectif était de lutter contre l'inflation. Ces politiques d'austérité provoquèrent une forte augmentation du chômage. Elles se traduisirent en outre par une augmentation des taux d'intérêt « nominaux » et une baisse subséquente de l'inflation. Les taux d'intérêt réels (taux d'intérêt nominal corrigé de l'inflation) devinrent alors largement positifs. Dans le même temps, les cours de l'ensemble des matières premières, dont sont producteurs un grand nombre de pays du Sud, chutaient en termes réels.

Ainsi, le changement brutal des règles du jeu régissant le système financier international conjugué avec la diminution des revenus à l'exportation des pays du Sud et la charge croissante du service de leur dette fournissaient les ingrédients nécessaires au déclenchement

de la « crise de la dette » qui se manifesta sur la scène internationale dès 1982, lorsque le Mexique menaça de cesser ses paiements. Les pays créanciers et les organisations internationales mirent alors en place un processus de gestion internationale de la dette, dont nous présentons les principaux contours ci-dessous, et dont l'un des éléments essentiels est la mise en place des PAS dont nous parlerons également dans une prochaine section. Ce que l'on peut dire est qu'au-delà de la gestion de la dette en elle-même, ces PAS étaient caractérisés par un retour aux fondamentaux macroéconomiques, financiers et commerciaux. Ceux-ci prirent alors largement le pas sur la logique du développement. De manière spécifique, l'ajustement structurel prit la forme d'un ensemble de mesures destinées à assurer d'une part une meilleure intégration des économies du Sud dans l'économie mondiale par une libéralisation des échanges, et par une déréglementation des marchés financiers ; et d'autre part à assurer une meilleure conduite de la politique économique et financière par le déclenchement des opérations de privatisation des entreprises publiques et la mise en place de politiques d'austérité budgétaire.

La gestion internationale de la dette

La crise de la dette qu'ont subie les pays du Sud est essentiellement une crise de solvabilité. Afin de pallier ce problème, ces pays se sont vus imposés une succession de plans et programmes de traitement de la dette visant à réduire son poids. Le plus emblématique de ces programmes d'action est le rééchelonnement. Dans le cadre du rééchelonnement, un partage des efforts est instauré entre créanciers et débiteurs. A ce titre, la poursuite de financements de la part des pays créanciers et des organisations internationales est conditionnée par la mise en œuvre des PAS.

Ce traitement classique de la dette est parvenu dans un premier temps à éviter l'effondrement du système financier international par la mise en œuvre de programmes dits « de stabilisation » dans les pays. Mais les mesures mises en place lors de cette première phase se sont révélées insuffisantes sur le moyen terme. La seconde phase de cette politique de gestion de la dette a pour objectif la relance de la croissance des pays fortement endettés auprès des créanciers privés, afin d'accroître leur solvabilité. Cette phase voit, à titre d'exemple, la création et le développement du marché secondaire de la dette. Un certain nombre de plans sont alors conçus à cet effet (plan Baker en 1985 notamment). Là encore, cette phase sera marquée par un échec dans la mesure où les diverses interventions des organisations internationales se heurtent à des limites importantes. En effet, les PAS mis en place par le Fonds Monétaire International (FMI), n'aboutissent pas aux résultats escomptés ;

les financements apportés par la Banque Mondiale (BM) se révèlent insuffisants ; enfin, le report des échéances accordées par le Club de Paris –il constitue le cadre multilatéral informel chargé de la négociation ou de la renégociation des conditions de prêts publics assurés par les Etats- et le Club de Londres –il est en charge de la négociation des procédures de rééchelonnement ou d’annulation des dettes commerciales- conduisent à un gonflement du service de la dette. L’ensemble de ces raisons va conduire finalement à une évolution du traitement de la dette vers une troisième phase. Son objectif est de réduire le poids de la dette et non plus de l’étaler dans le temps. Trois options sont alors proposées : la première consiste en une annulation partielle de la dette ; la seconde consiste en un allongement de la période de remboursement ; enfin, la dernière option est celle de la réduction des taux d’intérêt. Cette phase aboutit à la mise en œuvre du plan Brady (1989), fondé sur l’idée que le seul processus de rééchelonnement de la dette des pays les plus endettés sous l’égide des institutions multilatérales n’est plus suffisant afin de rétablir le crédit de ces pays. L’approche qui prévaut alors est celle de l’opportunité donnée au pays débiteur de racheter directement une partie de sa dette contre une décote dont le référent pourrait être le marché secondaire.

Au total, l’ensemble de ces plans n’aboutit qu’à un allègement faible de la dette. L’impact sur l’encours et le service de la dette reste faible. Les taux du service de la dette des pays économiquement fragiles ne se sont guère améliorés de façon significative.

Ainsi, la gestion internationale de la dette que l’on vient d’examiner et la mise en œuvre des PAS, que l’on présentera subséquemment, constituent les deux aspects qui sont à la base du consensus de Washington, objet de la prochaine section.

1.1.2. Le consensus de Washington

L’essence de ce consensus est constituée par l’idée selon laquelle le marché est la forme d’organisation qui doit être au centre de la dynamique économique. Selon cette approche, la régulation du système se fait uniquement par le marché.

Comme nous l’avons déjà mentionné au début de la section relative à l’ajustement structurel, nous dirons simplement que les fondements théoriques du « consensus » reposent sur le modèle de l’équilibre général (mécanisme d’ajustement de l’offre et de la demande par les prix sur l’ensemble des marchés) ; le consensus remet en cause toute forme d’intervention de l’Etat, créateur de distorsions et de conflits; le consensus inclut par ailleurs la théorie de l’avantage comparatif, instrument d’intégration des pays du Sud dans le marché mondial sur la base de leurs dotations factorielles. Ainsi, une nouvelle orthodoxie apparaît qui se base sur

le retrait de l'Etat, le respect des règles du marché et des avantages comparatifs (Azoulay, 2002).

Ce paradigme a été théorisé et conceptualisé dans les institutions financières internationales (FMI et BM principalement) qui ont joué un rôle essentiel dans la gestion quasi-directe des politiques économiques des pays, par l'application généralisée et simultanée des PAS dans l'ensemble des continents. On peut ainsi dire qu'une hégémonie de ces deux institutions, tant au niveau théorique qu'au niveau de la conduite des politiques économiques, s'est imposée.

S'agissant du FMI, on peut dire que sa contribution dans la conception et la mise en place des politiques économiques issues de cette doctrine –les PAS dont on parlera ultérieurement– s'articule autour du rétablissement de l'équilibre des échanges par la réduction du déficit commercial. En outre, la stabilisation de la demande par une lutte efficace contre l'inflation est l'un des objectifs principaux de ces politiques. L'austérité, par la mise en place de politiques monétaires et budgétaires restrictives qui visent à réduire les dépenses publiques, à augmenter les taux d'intérêt et à limiter le crédit, en est l'instrument central. La dévaluation des monnaies complète le dispositif.

La BM, quant à elle, dans ses interventions, remet en cause toute forme de régulation de l'économie par l'Etat. Pour étayer nos propos, prenons quatre exemples de dérégulation. Premièrement, la BM s'est donné comme objectif central l'amélioration de l'efficacité des systèmes des prix. La lutte contre les distorsions de prix, essentiellement des prix administrés, devrait entraîner une meilleure allocation des ressources et de meilleurs résultats en termes de production. De plus, toujours selon la BM, la libéralisation du commerce extérieur, qui consiste à supprimer toutes les barrières non tarifaires et à les remplacer par des droits de douane, devra entraîner une réduction significative des coûts globaux et favoriser la croissance des exportations dans les pays du Sud. L'hypothèse sous-jacente est la diminution des droits de douane et des subventions aux exportations.

Ensuite, l'ajustement selon la BM consiste à déréguler les marchés financiers par la suppression du contrôle des mouvements de capitaux. Cela est supposé favoriser l'entrée de flux de capitaux étrangers pour accroître l'investissement interne par une croissance de l'épargne. Selon cette approche, les pays du Sud doivent, afin de financer leur économie, mobiliser leur épargne locale compte tenu de l'épuisement des sources externes de financement. Si l'épargne locale est faible c'est à cause de la faiblesse des rémunérations et de l'inadaptation des systèmes financiers. L'un des instruments pour y parvenir est l'augmentation des taux d'intérêt réels.

Enfin, de manière générale, la dérégulation du marché du travail, la rationalisation de la fiscalité, la privatisation des entreprises publiques –en somme tout ce qui peut réduire le rôle de l'Etat- devra permettre, selon cette approche, de conduire à une allocation des ressources qui soit optimale.

1.1.3. Les Politiques d'Ajustement Structurel (PAS)

Les PAS sont les instruments financiers de l'action des organisations internationales (FMI et BM), à partir desquels ils ont pu imposer aux pays du Sud des réformes draconiennes de leurs structures économiques en contrepartie d'un accès au financement extérieur dont ils avaient fortement besoin. A travers ces PAS, les institutions internationales avaient comme objectif le rétablissement des équilibres macro-économiques, financiers et commerciaux, le rétablissement des bases d'une croissance solide et stable, et l'intégration des économies dans l'économie mondiale.

A l'origine, les PAS ont été conçus afin de faire face et corriger un certain nombre de déséquilibres. Le FMI parle de déséquilibres économiques et financiers lorsqu'existent des distorsions au niveau des politiques économiques domestiques par rapport à l'environnement économique international ou interne. Il existe principalement trois types de déséquilibres : un déséquilibre épargne-investissement, un déficit budgétaire et un déficit commercial. L'endettement augmente car l'appareil productif n'arrive plus à générer de surplus pour assurer le service de la dette. Donc un cercle vicieux du surendettement se met en place dans lequel le service de la dette absorbe l'essentiel des recettes d'exportation. Les Etats ne peuvent plus financer les investissements nécessaires à leur croissance, et se trouvent alors dans l'impossibilité de faire face à leurs échéances. Ils ont alors recours à l'endettement.

Selon la définition donnée par la BM, on parle d'ajustement pour désigner des « politiques conçues pour modifier les balances extérieures et intérieures ainsi que la structure des incitations ou des institutions, ou les deux à la fois. On parlera de stabilisation quand l'effort porte sur les balances extérieures. Si l'effort porte sur les incitations et les institutions, on parle d'ajustement structurel ». Toujours selon la BM, l'ajustement structurel (version années 1980) est conçu comme « un processus visant à instaurer une relation plus étroite et stable entre l'économie domestique d'un pays et l'économie internationale. Les PAS peuvent être définis comme un processus de réorganisation des structures productives pour assurer dans le cadre d'un marché mondial organisé selon les principes du libre-échange, l'équilibre de la balance des paiements (...) ».

La problématique de la dette devient centrale dans ce processus d'ajustement. La BM et le FMI ont en effet considéré que les pays en développement devaient s'acquitter intégralement de leur dette et que, dans le cas contraire, leur insolvabilité risquait de mettre en péril le système financier international. L'ajustement structurel répond donc à un double objectif : favoriser l'intégration des pays du Sud dans l'économie mondiale, afin de dégager un surplus de devises étrangères qui leur permettra de financer le service de leur dette extérieure.

Ainsi, le rééchelonnement de la dette de ces pays et l'obtention de nouveaux financements sont conditionnés par la mise en place de PAS dont on présente les principales caractéristiques dans la prochaine section. Le principe dit de « conditionnalité » devient alors un élément capital du processus d'ajustement.

1.1.3.1. Les principes de la convergence

De manière générale, un PAS comporte deux volets. Le premier volet est relatif à la **stabilisation** par laquelle un pays cherche à résorber les déséquilibres à court terme entre l'offre et la demande, afin de rétablir un solde positif de la balance des paiements. Dans ce cadre, la stabilisation consistera en la mise en place de mesures à caractère macro-économique afin de maîtriser la demande. Le second volet est celui de l'**ajustement** qui a pour objectif de résorber les déficits sectoriels pour relancer la production, et spécialement celle des biens exportables. Dans ce cadre, l'ajustement consistera en la mise en œuvre de réformes structurelles visant à orienter la production d'un pays en fonction des besoins du marché mondial.

Ainsi, un PAS est fondé sur les trois axes suivants :

- la restructuration de la demande

Elle passe par la maîtrise des agrégats monétaires et de crédit, qui doit être obtenue par une politique budgétaire de réduction des dépenses publiques (relèvement des tarifs publics, suppression des subventions, contrôle de la masse salariale, réduction des effectifs de la fonction publique, etc.). Les deux éléments fondamentaux à prendre en considération sont la réduction du volume du crédit bancaire et la hausse des taux d'intérêt afin de stimuler l'épargne intérieure. La diminution du ratio dépenses publiques/PIB doit être un objectif prioritaire pour les pays.

- la libéralisation interne

Elle est obtenue par une action par les prix qui doit permettre à l'offre de s'ajuster à la demande. La logique interventionniste de l'Etat doit céder la place à la rationalité libérale en termes d'allocation des ressources. Les mécanismes de fixation des prix doivent se faire au niveau du marché afin de prendre en considération la notion de rareté relative et d'opérer une juste rémunération des facteurs. De la même manière, le salaire, qui est le prix du travail, devra être fixé de la même manière. Son niveau sera déterminé par les paramètres du marché et la rémunération du travail devra, quant à elle, être fixée en fonction de la productivité.

On peut dire que, de manière générale, cette libéralisation interne pourra être atteinte par une réduction du rôle de l'Etat, par la privatisation du secteur public, le démantèlement des protections et la modification du rapport entre prix internes et prix externes.

- l'ouverture au marché mondial

Elle est l'un des principaux objectifs des PAS. Comme nous l'avons mentionné, cette ouverture devrait permettre aux pays du Sud en proie à des problèmes d'endettement, de générer suffisamment de devises étrangères afin d'être en mesure de respecter leurs engagements financiers. La théorie des avantages comparatifs chère à Ricardo est au centre de cette approche. Pour parvenir à cette ouverture maximale, il faut veiller à une allocation des ressources qui soit favorable aux secteurs compétitifs au détriment des secteurs protégés, à supprimer les protections et subventions en tout genre, et à réajuster les parités monétaires par la dévaluation et l'établissement d'un marché libre des changes.

La dévaluation est un instrument essentiel dans la mesure où elle favorise les exportations. L'augmentation des revenus des exportations contribue à terme à l'équilibre de la balance des paiements, qui est l'un des grands objectifs des PAS. Pour ce faire, tout doit être mis en œuvre afin d'aider les exportateurs à accroître leur activité de production et d'investissement.

En appui à l'ajustement, des ressources financières seront débloquentées par les institutions financières internationales aux pays qui en ont besoin. Mais en contrepartie de cet appui financier, les pays bénéficiaires doivent respecter un certain nombre de conditions de politique économique qui ont pour but de favoriser leur intégration durable dans l'économie mondiale. C'est le principe de la conditionnalité dont nous résumons les principales caractéristiques.

1.1.3.2. La conditionnalité

La conditionnalité constitue un instrument clé de la pratique du FMI et de la BM. Elle est justifiée par le fait qu'il est important de contrôler l'efficacité de l'ajustement. L'objectif est de rendre ces réformes irréversibles et de mesurer l'implication réelle des gouvernements dans leur mise en œuvre. Pour se faire, des critères de performance permettant de quantifier l'évolution, à chaque étape, de ces réformes sont imposés par les institutions. Ils prennent la forme de valeurs déterminées associées à un ensemble de variables macro-économiques ou à leur taux de croissance. A partir du respect ou pas de ces critères dits de « convergence », les institutions vont procéder au décaissement de leurs aides et prêts-programmes.

Il ressort de tout ceci que les pays soumis aux PAS sont largement sous le contrôle de ces instances internationales, et cela à chaque étape du processus.

La décennie 1980 a été considérée comme la « décennie perdue pour le développement » (Singer et Roy, 1993). En effet, ces PAS, s'ils ont pu éviter l'effondrement du système financier mondial, n'ont en revanche entraîné rien de positif en termes de développement des pays du Sud, surtout au niveau social. Nous allons étudier dans la section prochaine les effets des PAS sur les performances économiques et sociales des pays du Sud.

1.1.3.3. Les effets des PAS

De manière générale, la principale critique adressée aux PAS est l'absence de prise en considération par ces programmes des réalités économiques et sociales spécifiques aux pays du Sud, et qui diffèrent d'un pays à l'autre. Or la réussite d'un modèle d'uniformisation est tributaire de l'existence d'un certain nombre de conditions qui sont nécessaires à sa réalisation. Mais dans la plupart des cas, ces conditions internes étaient loin d'être réunies (taille limitée du secteur privé, rigidités institutionnelles, absence de cadres qualifiés, faiblesses des infrastructures, etc.). Nous allons analyser ces contraintes structurelles dans la section qui suit.

La stabilisation et la libéralisation

S'agissant de la réduction des déficits budgétaires, la contraction des dépenses publiques a eu un impact déflationniste mais surtout un impact social grave. En effet, les coupes effectuées dans les budgets de la santé et de l'éducation, par exemple, a réduit les potentialités productives de la population et, dans une plus large mesure, a réduit les conditions de vie des

plus défavorisés. De la même manière, la réduction voire la suppression des subventions dans certains secteurs-clés de l'économie (agriculture par exemple) a privé l'accès à un revenu de subsistance pour les catégories de populations qui en bénéficiaient, augmentant ainsi les risques d'instabilité sociale. Il n'est d'ailleurs pas rare que plusieurs pays aient eu à faire face à des émeutes sévères dites « de la faim ». Dans le même ordre d'idée, la diminution des dépenses d'investissement de l'Etat a eu un impact négatif en matière de création et d'entretien d'infrastructures, qui sont pourtant à la base du développement de la croissance.

S'agissant de l'affectation du revenu national vers l'épargne, celle-ci n'a pas été accrue par les PAS. La dépendance des économies du Sud par rapport aux financements extérieurs n'a pas été réduite. L'épargne domestique en pourcentage du PIB ne s'accroît pas systématiquement, voire même diminue dans certains pays. L'équilibre emplois-ressources continue d'être assuré par l'afflux de capitaux étrangers, et la dépendance des économies du Sud envers l'épargne étrangère augmente.

Le processus de libéralisation, à travers la re-spécialisation des économies dans des productions où elles étaient censées disposer d'avantages comparatifs, est également un axe fondamental de la mise en place des PAS. La libéralisation englobe celle du marché des changes, la refonte des systèmes de protection et la remise en cause des régimes de prix administrés. L'un des principaux instruments de cette libéralisation est la dévaluation qui devait favoriser les exportations et réduire les importations. La condition devait être un déplacement de la demande des biens importés, devenus plus chers, vers les biens domestiques. Or il n'en fût rien tellement le poids des modèles de consommation importés était fort.

Au total, la majorité des pays du Sud, caractérisés par un faible revenu, une spécialisation primaire, une dépendance et une vulnérabilité dans les échanges extérieurs, des marchés intérieurs fragmentés, et des réserves en devises rationnées, n'ont pu tirer profit de la dévaluation dans la mesure où ils présentaient des degrés de rigidité très élevés. Plus les flexibilités structurelles sont grandes, plus les résultats escomptés d'une dévaluation ont de chances de se réaliser. Or c'est cet ensemble de flexibilités qui, en conditionnant la réussite d'une politique de dévaluation, traduisent en réalité la marge de manœuvre dont disposent les gouvernements dans l'utilisation de cet instrument (Azoulay, 2002). Au final, pour l'ensemble de ces raisons, force est de constater que le rétablissement des équilibres externes, principal objectif des PAS, a été fortement compromis et les déficits se sont creusés.

Parallèlement au rétablissement des équilibres macro-économiques, les PAS avaient pour objectif, par le biais de réformes structurelles, de permettre une meilleure intégration des pays

du Sud à l'économie mondiale en favorisant les secteurs tournés vers l'export. Dans ce cadre, la restauration de la « vérité des prix »² - ainsi que la restauration d'un système adéquat d'incitations devaient, en théorie, refléter le coût d'opportunité des ressources et permettre leur allocation optimale. Le bilan de cette « politique des prix » est largement négatif pour les pays en développement, même s'il existe des différences entre blocs régionaux. Prenons un indicateur qui mesure le degré de mobilité du capital –facteur essentiel de l'intégration au marché mondial-, à savoir les investissements directs à l'étranger (IDE). L'examen des tendances récentes de l'évolution des IDE montre une polarisation de ceux-ci à l'échelle mondiale : en effet, ils restent fortement concentrés dans les pays de l'OCDE alors que les pays du Sud sont de plus en plus marginalisés dans ces flux (CNUCED, 2009). Il convient néanmoins de nuancer ces propos dans la mesure où la crise économique et financière mondiale a quelque peu redistribué les cartes. D'un côté, de manière globale, les flux mondiaux d'IDE ont été gravement affectés par la crise mondiale. En effet, le mouvement de baisse engagé entre 2007 et 2008 s'est ainsi encore accentué en 2009, avec un recul de 44% des entrées d'IDE au premier trimestre 2009, selon les premières estimations de la Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement (Rapport sur l'investissement dans le monde, CNUCED, 2009). D'un autre côté, la chute des flux d'IDE en 2008 vers les pays développés (29%) s'est accompagnée d'une forte hausse de la part des PED et des pays en transition dans les flux mondiaux (43%). Ces bons résultats ne devraient toutefois pas se confirmer en 2009 dans la mesure où les flux d'IDE devraient reculer dans toutes les régions du monde.

La réduction du rôle de l'Etat

L'idéologie qui a fondé le consensus de Washington a placé la réduction du rôle de l'Etat et son désengagement au profit du secteur privé au centre des PAS. Cette conversion des gouvernements du Sud au « moins d'Etat » était une conditionnalité nécessaire afin d'obtenir les financements extérieurs dont ils avaient besoin. Or ce désengagement ne peut être efficace que si les initiatives du secteur privé sont « libérées » et permettent l'investissement dans toutes les activités productives. Cela suppose l'existence d'un marché réellement concurrentiel où les règles sont les mêmes pour tous et surtout sont respectées. Cela suppose donc en amont l'existence d'institutions neutres, crédibles et efficaces qui assurent le bon fonctionnement du système. Mais ce n'est pas le cas dans la majorité de ces pays dans la

² Opération qui consiste à facturer un service au prorata des ressources qu'il mobilise

mesure où l'idéologie qui sous tend le « consensus » a tout fait pour éliminer ce qui pourrait être considéré comme des entraves au marché, dont les institutions qui auraient dû jouer le rôle de garde-fous. Nous reviendrons sur ce point dans la section relative à l'école néo-institutionnelle. Ainsi, l'inexistence d'institutions crédibles couplée avec des problèmes de gouvernance (corruption, clientélisme) a fait en sorte que le retrait de l'Etat a engendré plus de problèmes qu'il n'en a résolus. A titre d'exemple, le déroulement des programmes de privatisation dans certains pays s'est soldé par des problèmes de gouvernance qui ont parfois donné lieu à une utilisation non optimale des ressources issues de ces opérations.

En outre, ce retrait du rôle l'Etat dans ses prérogatives régaliennes a entraîné une perte de prestige et de légitimité pour celui-ci ; ce qui, couplé avec la dégradation des conditions de vie en milieu urbain, a engendré la montée de foyers de contestation, l'instabilité sociale, et parfois même le repli identitaire dans certains cas.

Le rétablissement des bases d'une croissance soutenue

Les PAS n'ont pas réussi à insuffler une véritable dynamique de croissance stable et durable dans les pays du Sud basée sur la promotion du secteur exportateur. Ce dernier, en dehors d'un petit nombre de pays (essentiellement asiatiques), est resté limité aux activités de sous-traitance intensives en main d'œuvre (textile notamment) et aux activités de service (tourisme essentiellement), par essence très volatiles et fortement corrélées à la conjoncture mondiale. La principale raison tient au fait que cet ajustement, en dépit du rétablissement des équilibres macro-économiques, s'est largement effectué « par le bas », entraînant la contraction des importations et de l'activité. Ce qui n'est pas du tout cohérent. Enfin, cet ajustement, qui devait favoriser l'intégration des pays en développement au marché mondial, n'a absolument pas pris en considération la dimension régionale.

Le coût social de l'ajustement

Enfin, les PAS ont eu des répercussions très négatives dans le domaine de la répartition du revenu et de la pauvreté. Les effets sociaux de ces programmes, leur impact sur les conditions de vie de la majeure partie de la population constituent les effets les plus graves au cours de la période de l'ajustement. Une meilleure allocation des ressources, qui fonde l'idéologie du consensus, n'a pas entraîné, loin s'en faut, d'optimum en matière de répartition du revenu. L'optimum peut en effet être atteint avec une distribution très inégalitaire du revenu. Les mesures de limitation de salaires, les dévaluations, la suppression des subventions et le

principe de la « vérité des prix » tendent à limiter les salaires réels. La limitation de la demande de consommation se traduit aussi par une modification du partage salaires/profits.

En outre, la dimension sociale de l'ajustement a focalisé la majorité des critiques à l'encontre des PAS. En effet, la majorité des pays du Sud sont caractérisés par la dégradation de leur situation nutritionnelle, la réduction des taux de scolarisation, et la dégradation des conditions sanitaires. Tous ces facteurs sont principalement dus à la réduction des dépenses publiques en matière d'éducation et de santé et à la réduction des subventions aux produits alimentaires de base et leur effet ne se fera sentir qu'à long terme aggravant la position de ces pays en cas de nouveaux chocs exogènes.

Ainsi donc, la critique la plus forte à l'encontre des institutions internationales est celle qui porte sur un « ajustement à visage humain ». Dans cette optique, la BM a mis en place, en 1988, le programme « Dimensions Sociales de l'Ajustement » (DSA) qui devait empêcher que l'ajustement n'entraîne des difficultés excessives pour les populations pauvres, et intégrer les populations à l'activité économique. Ce programme a pris fin en 1992 devant les critiques des bailleurs de fonds. Il n'a pas introduit d'inflexion majeure dans la conception et la conduite de l'ajustement structurel.

1.2. L'intégration du rôle des institutions et des politiques publiques dans la problématique du développement

Suite aux limites de l'ajustement développés ci-dessus, les fondements théoriques des approches issues du Consensus de Washington ont progressivement été remis en cause, et cela dès les années 1980. Mais dans un premier temps, ces critiques ne sont pas parvenues à modifier les fondements théoriques des PAS, ni à infléchir de façon significative la conception et la mise en œuvre effective de ces programmes. Il a fallu attendre le début de la décennie 1990 afin qu'un certain nombre de débats relatifs au rôle des institutions, de l'Etat, et des politiques publiques apparaissent. En premier lieu, les fondements théoriques des approches issues du Consensus sont discutés, à la suite des échecs de l'ajustement, autour du thème central de l'efficacité des mécanismes de marché dans la régulation de l'activité et de l'inefficacité présumée des interventions de l'Etat. D'un autre côté, la seconde source de contributions dans la critique de ces fondements théoriques des PAS trouve son origine dans les « succès asiatiques ». La contestation du Consensus porte essentiellement sur la capacité du marché à assurer la régulation du système. Le rôle des institutions dans le fonctionnement

des économies sous-développées principalement s'en est trouvé à nouveau légitimé. L'idée du caractère bénéfique d'une action conjointe des forces du marché et de l'Etat fait progressivement son chemin au niveau des institutions internationales. Les succès économiques d'un certain nombre de pays asiatiques, qui n'ont pas appliqué les PAS et qui au contraire ont articulé leur développement autour de la constitution d'Etats « forts », est également un élément catalyseur de l'inflexion idéologique de la BM et du FMI. Ces pays ont fondé leur croissance et leur développement sur une intervention de l'Etat dans la régulation et l'orientation de l'activité des grandes firmes privées, dans la création d'une compétitivité axée sur les nouvelles technologies et dans le maintien de rapports étroits entre les secteurs de production de biens destinés au marché domestique et ceux destinés à la production de biens destinés à l'exportation. Les interventions de l'Etat en Asie ont consisté, entre autres éléments, en l'octroi de crédits subventionnés à certains secteurs stratégiques, en un maintien de taux d'intérêts bas, en une protection des industries d'import-substitution, en un soutien à certaines activités industrielles, en l'instauration d'un secteur bancaire public, en une promotion des secteurs exportateurs et en une politique forte d'investissements dans la recherche. Aussi, la contradiction apparaît forte entre les stratégies asiatiques décrites ci-dessus et les politiques économiques issues du Consensus de Washington.

C'est ainsi que la pensée orthodoxe néo-classique a, dans ses évolutions récentes, été fortement influencée par le courant institutionnaliste. Des économistes tels que Stiglitz (1998) mettent en avant les limites du Consensus dans la mesure où, selon lui, celui-ci n'aurait pas reconnu l'importance de l'infrastructure institutionnelle dans la régulation et la coordination des agents. Stiglitz rejette la conception minimaliste et technique du développement qui consiste à considérer que l'intervention publique crée systématiquement des distorsions par des politiques de prix administrés, des politiques commerciales protectionnistes, une forte propriété publique et des politiques de subventions. La réalité est souvent plus complexe dans la mesure où il faut adopter une approche plus historique et spécifique du développement. En effet, la notion de développement ne revêt pas la même forme selon qu'il s'agisse des pays développés ou des pays en développement. Ces derniers se caractérisent par une imperfection au niveau de l'information et de la concurrence ; ce qui réduit alors la rationalité des agents. De ce fait, l'intervention de l'Etat devient alors légitime car elle vient corriger les imperfections du marché. Selon Stiglitz, un fonctionnement correct des marchés dans l'allocation des ressources exige la réunion de trois conditions : l'existence d'un système complet de marchés, l'absence d'externalités et de biens publics et la concurrence parfaite. Or, les caractéristiques structurelles des pays en développement ne correspondent pas à ces

schémas et l'information n'est pas parfaitement répartie. Ainsi, le faible niveau de développement des marchés conjugué à une asymétrie de l'information et de la concurrence a poussé Stiglitz (1996) à remettre en cause la validité de l'équilibre général et à militer afin que l'Etat et les institutions jouent un rôle dans la régulation de l'économie. Ces institutions complèteraient la régulation marchande en corrigeant ses imperfections. Une croissance stable exige, selon le courant institutionnaliste, l'existence d'institutions grâce auxquelles les agents peuvent négocier et concourir ensemble au processus de décision. Cette approche ne rompt cependant pas avec le consensus de Washington, mais étend son champ d'analyse et d'intervention. Les institutions permettent de réduire l'incertitude liée à une information et à une concurrence imparfaite. Aussi, Stiglitz, sur la base de l'analyse des schémas asiatiques de développement évoqués ci-dessus, retient un certain nombre de fonctions essentielles de l'Etat : la promotion de l'éducation, le développement de l'acquisition des nouvelles technologies, le soutien au système financier, le développement des infrastructures et des systèmes de communication, la protection de l'environnement et la satisfaction des besoins de base.

Un outil dans le renouvellement théorique de la pensée des institutions financières internationales : la « bonne gouvernance »

Dans cette optique, et de manière plus générale, l'introduction du concept de « gouvernance » dans les travaux de la BM et du FMI montre bien la progressive prise en compte de ces aspects institutionnels du développement dans les préoccupations théoriques. L'utilisation du concept de « bonne gouvernance » par les institutions financières internationales constitue une nouvelle étape dans l'évolution de la réflexion théorique sur le rôle de l'Etat dans le processus de développement. Ce concept allie une approche issue de la science politique et une approche institutionnelle. La gouvernance désigne « un cadre de règles, d'institutions et de pratiques qui établit des limites et procure des incitations concernant des individus, des organisations et des entreprises » (PNUD, 1999). Ce nouveau discours du développement va mobiliser un ensemble de notions qui vont au-delà de la dichotomie Etat-marché. En effet, des dimensions nouvelles telles que société civile, décentralisation, participation, responsabilité, degré d'information, compétence et éducation sont introduites. La société civile, l'Etat et le marché sont vus comme des concepts complémentaires. Cette complémentarité s'accorde parfaitement avec la vision minimaliste de l'Etat dans la mesure où la gouvernance se focalise davantage sur le concept de gouvernement et l'élargit. Dans le concept de gouvernance, le processus de décision, le processus de

répartition du pouvoir politique dépasse le simple cadre de l'Etat, et donc le réduit, pour s'organiser autour de structures politiques et économiques qui sont censées définir les règles de la vie sociale. Selon cette vision, l'Etat est considéré comme un acteur au même titre que d'autres (marché, société civile) dont le rôle minimal serait d'assumer un certain nombre de fonctions régaliennes que d'autres ne peuvent pas assumer. Aussi, l'Etat, réduit à ce rôle minimal, est complémentaire du marché, « ami du marché », selon la terminologie de la BM. Sa responsabilité se limite à la mise en place des bases institutionnelles nécessaires au fonctionnement du marché (droits de propriété, ordre public et paix), et à tout ce qui peut encourager et inciter à l'investissement.

Au final, il est important de signaler que ce concept de gouvernance ne remet nullement en cause les fondements théoriques du Consensus mais les élargit et les prolonge.

Les orientations récentes des interventions de la BM

La nécessité de contribuer au bon fonctionnement du marché, facteur déterminant de la croissance, par un réseau solide d'organisations efficaces et un cadre institutionnel adapté (appelé aussi « environnement des affaires ») est réaffirmée (Banque Mondiale, 2000). Le recours théorique à l'économie des institutions se traduit par la mise en évidence du rôle des règles (lois, règlements et contrats) et des normes sociales qui encadrent les comportements des agents (North, 1997). Le respect et l'amélioration des mécanismes du marché supposent enfin le respect des règles de propriété et des contrats. Les normes sociales assurent ce respect. Aussi, la BM s'est proposé de réformer le cadre institutionnel existant ; celui-ci serait composé de deux éléments essentiels : en premier lieu, l'ensemble des règles juridiques qui assurent l'exécution des contrats (respect du droit de propriété et maintien de la concurrence), et en second lieu la vie sociale et ce qu'elle engendre en termes de normes sociales. Dans ce contexte institutionnel dont dépendra l'efficacité des marchés, l'Etat doit veiller à en faire respecter et modifier si besoin est les règles du jeu. Le Cadre de Développement Intégré (CDI) est donc l'outil qui vise à traduire dans les faits la nouvelle conception intégrée du développement prônée par la BM. Ce CDI structure l'action de la BM autour de quatre axes : un axe structurel qui intègre les structures institutionnelles, administratives et financières, un système juridique et judiciaire assurant les droits de la propriété et les droits de la personne ; un ensemble d'éléments humains impliquant des politiques de santé et d'éducation ; des éléments physiques impliquant l'accès aux services de base ; enfin, des éléments sectoriels impliquant une politique rurale et urbaine. L'ensemble de ces éléments, qui viennent compléter les politiques monétaires et budgétaires assurant la nécessaire stabilité macro-

économique, peuvent être regroupés, lorsqu'ils sont intégrés, sous l'appellation de « climat de l'investissement », concept-clé de notre recherche et qui fera l'objet du chapitre III.

Après avoir présenté le « Consensus de Washington » et les politiques d'ajustement structurel qui en ont découlé, expliqué les raisons de l'échec de ces politiques, et montré l'importance des institutions dans la problématique du développement économique, nous allons, dans le prochain chapitre, développer l'école de pensée néo-institutionnaliste, qui est l'une des quatre principales écoles de pensée du développement économique. Nous insisterons sur l'économie des coûts de transaction (ECT), particulièrement sur les travaux de North, l'un des fondateurs de la NEI, et qui constituent le socle théorique sur lequel se base ce volet de notre travail de recherche.

CHAPITRE II

JUSTIFICATION THEORIQUE DU ROLE DES INSTITUTIONS DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

En rupture avec l'analyse néo-classique, qui met l'accent sur le système des prix au sein du marché, l'approche néo-institutionnelle (dite aussi nouvelle économie institutionnelle – NEI) s'intéresse à la justification de l'existence des organisations, compte tenu des relations contractuelles au sein de l'organisation et celles qui les relient à l'extérieur. Elle désigne un ensemble de courants de pensée qui a contribué au renouvellement de l'analyse économique des institutions dans les années 1970. Cette appellation souligne que le néo-institutionnalisme s'est construit à partir d'un retour sur les travaux des institutionnalistes américains du début du 20^{ème} siècle. La NEI constitue en réalité un ensemble hétérogène qui regroupe différents travaux ayant pour point commun de s'interroger sur le rôle joué par les institutions dans la coordination économique. Si c'est à partir des années 1970 que la NEI a véritablement émergé, son acte de naissance est la publication de l'article de Coase, « La nature de la firme » (1937), qui a introduit de manière explicite la notion de coûts de transaction dans l'analyse économique.

A l'origine, la NEI se voulait comme une extension des outils néoclassiques standards pour l'analyse des institutions. Des auteurs tels que Demsetz (1991) ont remis en cause le courant dominant de l'époque, néoclassique, arguant du fait qu'il était devenu de plus en plus abstrait et peu concerné par ce qui se passe dans le monde réel. En effet, depuis Smith, les économistes se sont consacrés à formaliser sa doctrine de la main invisible, à rendre compte de la coordination du système économique par les prix. Mais cette analyse souffre de lacunes : en premier lieu, selon Demsetz, il ne s'agit que de l'analyse d'un système décentralisé à l'extrême ; d'autre part, les économistes classiques ont étudié comment l'offre et la demande déterminent les prix, mais non les facteurs qui déterminent la nature des biens échangés sur les marchés et qui font l'objet d'une tarification. Il en ressort que l'économie néoclassique est incontestablement solide sur le plan théorique mais empiriquement fragile. L'apport principal de la NEI est d'utiliser les instruments développés par les économistes néoclassiques afin d'étudier le système économique dans sa globalité. Le bien-être global d'une société dépend des flux de biens et services qui dépendent eux-mêmes de la productivité du système

économique. Smith a expliqué que la productivité du système productif dépend de la spécialisation à travers la division du travail ; mais la spécialisation n'est possible que s'il y a échange. Et plus les coûts de l'échange –coûts de transaction- seront bas, plus la spécialisation sera approfondie et plus la productivité globale du système économique sera importante. Or, les coûts de l'échange dépendent des institutions d'un pays –son système légal, son système politique, son système social, son système éducatif, sa culture, ses valeurs, etc. Ce sont in fine ces institutions qui vont déterminer la performance économique d'un pays, et c'est ce qui confère son importance à l'économie néo-institutionnelle.

En outre, de nouvelles approches se sont également développées en s'émancipant plus ou moins distinctement du corpus théorique néo-classique. C'est le cas de North³ dont la contribution essentielle est de montrer l'importance des conditions institutionnelles dans la croissance, et surtout Williamson⁴ qui s'est interrogé sur les modes d'organisation structurant une économie de marché. Nous reviendrons sur ces auteurs ultérieurement.

2.1. L'approche néo-institutionnelle : origine, définitions et concepts clés

L'approche néo-institutionnelle, qui a connu des développements très importants au cours de ces vingt dernières années, est un « programme de recherche progressif » (Ménard, 2003). Ce programme repose sur un noyau dur de concepts qui s'appliquent à des objets bien identifiés, les modes de gouvernance, l'environnement institutionnel où ils trouvent racine, et l'interaction qui les anime. Les coûts de transaction jouent un rôle clé dans ce dispositif dans le sens où c'est l'élément unificateur par essence de ce programme caractérisé par un certain éclatement. Par transaction, nous entendons les « transferts de droits d'usage entre unités technologiquement séparables » (Ménard, 2003). L'idée de « droits d'usage » introduite par Ménard (2003) complète la définition de Williamson (1985). Celui-ci ne considère que le transfert des droits de la propriété, qui ne constitue qu'un aspect, certes important, pour comprendre les mécanismes de marché. La différence entre ces deux définitions tient au fait que Ménard considère que l'entreprise peut organiser également des transactions en son sein. Ainsi, la définition de Ménard, que nous retenons ici, a l'avantage d'être d'une grande généralité, tout en pouvant devenir spécifique en fonction des objets étudiés.

³ *Structure and Change in Economic History*, 1981

⁴ *Market and Hierarchies*, 1975

L'importance des transactions s'explique par le fait que celles-ci se situent au cœur de l'activité économique (Coase, 2001). En effet, sans dispositifs efficaces pour assurer les transactions, on ne peut tirer profit des avantages de la division du travail, et l'organisation de la production qui en découlerait perdrait alors tout son sens.

Origines de l'approche

Au niveau conceptuel, il y a lieu de faire la distinction effectuée par North (1990) entre deux éléments constitutifs de ce courant de pensée, à savoir l'environnement institutionnel et les « arrangements institutionnels ». L'environnement renvoie aux règles du jeu, règles politiques, règles sociales et légales qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs, alors que les « arrangements » font plutôt référence aux modes d'utilisation de ces règles par les acteurs et aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles. Cette distinction conceptuelle a engendré la création de deux volets distincts du programme de recherche néo-institutionnel dont on parlait ci-dessus. Un premier volet, d'ordre macroéconomique, explore la nature et le rôle des institutions en mettant en relief leur dimension historique (North, 1981 ; Greif, 1998 ; Aoki, 2002). Dans ce cadre, les concepts d'*enforceability* (ex-ante) et d'*enforcement* (ex-post), dont on parlera plus tard, jouent un rôle clé. Un environnement institutionnel se caractérisera par la production de normes et règles, mais aussi et surtout par la production de dispositifs destinés à la mise en œuvre de ces règles et par leur mise en œuvre effective. Le second volet, de nature microéconomique, le plus connu, porte sur l'étude des modes d'organisation des transactions, des arbitrages entre ces modes, et de leur efficacité comparée. A ces deux volets, nous pouvons y ajouter un troisième, de nature méso-économique, qui étudie les interactions existantes entre le niveau macroéconomique et le niveau microéconomique. Une illustration serait d'étudier la relation éventuelle existant entre le développement des institutions et la performance économique des firmes. Notre recherche s'inscrit dans ce dernier cadre.

Les concepts clés de la NEI : définitions

Le parcours de la littérature relative à la NEI fait ressortir au moins six notions principales, qu'il s'avère important de distinguer :

- L'institution : Il n'existe pas de définition universellement acceptée de ce qu'est une institution et de ce que sont les institutions. Dans un sens minimaliste et restrictif, une institution est vue comme toute convention liant deux agents. L'institution peut être vue

comme étant un équilibre entre les stratégies des agents participant à un « jeu » (Aoki, 2001). Selon d'autres (North, 1991), l'institution a trait aux règles qui régissent le jeu, des sortes de méta-conventions. La définition qui nous semble la plus complète est celle de Ménard (2003). Selon lui, une institution est « un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisation des transactions ».

Dans cette définition, Ménard (2003) insiste sur d'une part, la stabilité et la durabilité, éléments essentiels à l'identification et la caractérisation des règles du jeu assurant le fonctionnement d'une institution. D'autre part, ces règles du jeu doivent être abstraites et impersonnelles dans le sens où elles transcendent aussi bien les individus que les organisations. Elles les transcendent au sens où elles sont perçues comme non arbitraires, s'imposant de façon non discrétionnaire à toute une classe d'agents ou d'entités bien ciblées (Hurwicz, 1987). Enfin, les institutions ont un caractère normatif. Elles n'existent que par les dispositifs qui définissent « l'ensemble limité des alternatives acceptées à un moment donné dans une société » (North, 1986).

Cette définition montre bien la centralité du concept de transaction lorsque l'on parle d'institution. Ce concept est central dans le sens où l'on s'intéresse en priorité aux institutions et dispositifs d'accompagnement (appelés « micro institutions » par Ménard) destinés à faciliter les transactions et réduire leurs coûts. Ces dispositifs d'accompagnement se caractérisent par d'un côté l'*enforceability*, qui est la capacité d'implémenter ex-ante des règles et des procédures de mise en œuvre applicables, et d'un autre côté l'*enforcement*, qui fait référence aux dispositifs nécessaires pour rendre ces règles opérationnelles ex-post, de manière à sécuriser les transactions des agents. Ainsi, par exemple, l'adoption d'une règle de droit relative à la protection des marques et de la propriété intellectuelle doit intégrer la possibilité de recours aux tribunaux, mais n'aurait pas de sens sans la mise en place d'un système administratif et judiciaire adéquat (Ménard et Valceschini, 1999). Le passage douloureux des économies d'Europe de l'Est d'un système d'économie centralement planifiée à une économie de marché, avec toutes les dérives que cela a engendré, montre bien le rôle clé des institutions et surtout des mécanismes *d'enforceability* et *d'enforcement* qui étaient inexistantes dans ces pays.

- L'ordre constitutionnel : que mettent en avant tant la NEI (North 1981, 1992) que l'approche par les droits de propriété, retient comme fondamentale l'organisation politique elle-même ;
- L'organisation : certains auteurs assimilent parfois institution et organisation. Or cette assimilation est erronée dans la mesure où une organisation s'insère dans l'ordre constitutionnel et le réseau des institutions, et met en œuvre un principe de pouvoir et de contrôle sur un ensemble d'activités opérant au sein d'un espace délimité (Chandler 1977, 1990) ;
- Les routines : elles représentent la codification de procédures qui peuvent être transférées d'une entité économique à l'autre, et qui ont pour principe d'action leur efficacité et pour origine un processus d'essais et d'erreurs (Nelson et Winter, 1982) ;
- La convention : elle résulte de l'interaction horizontale d'un ensemble d'individus qui doivent coordonner leurs stratégies, sans que puisse jouer un principe hiérarchique du type de celui qui prévaut dans une organisation, ou légal comme dans les procédures que régit l'ordre constitutionnel (Lewis, 1969 ; Orléan, 1994) ;
- Enfin, l'habitus : il correspond à l'incorporation des schèmes d'interprétation et d'action dans les individus, et qui résultent du processus de socialisation lui-même dans un champ donné (Bourdieu, 1979, 1997).

Les principales orientations du programme de recherche néo-institutionnel

La première direction du programme concerne l'analyse des arrangements (ou modes) organisationnels et des arbitrages entre ces arrangements. Il s'agit plus précisément du programme de Williamson (1975). Les études relatives à ce programme sont fondées sur les concepts d'actifs spécifiques et d'incertitude entourant les transactions. Ces concepts mis en œuvre ont permis de mieux comprendre comment se détermine le périmètre de la firme, et notamment la manière dont se font les arbitrages entre arrangements institutionnels alternatifs. Une autre série d'études porte sur les formes organisationnelles hybrides, qui englobent les modes de gouvernance reposant sur des accords entre entités juridiquement autonomes mettant en commun un sous-ensemble. Le but de ces arrangements étant de conserver les avantages incitatifs du marché tout en mettant en place des dispositifs de réduction des comportements opportunistes. L'étude qui a véritablement lancé ces travaux est celle de Williamson (1991), reprise ensuite par Ménard (1997). Des études se multiplient depuis afin de mieux connaître et comprendre les contrats qui sous-tendent tous ces accords, et plus

généralement les mécanismes de coordination et d'incitation qui assurent leur pérennité (Lafontaine et Reynaud, 2001 ; Brousseau et Glachant, 2002 ; Ménard, 2003).

La seconde direction caractérisant le programme de recherche néo-institutionnel concerne l'analyse d'un certain nombre de dispositifs institutionnels et de leurs effets sur l'organisation des transactions. Cette orientation concerne l'analyse des institutions à proprement parler. Les travaux de North en sont la meilleure illustration. Là encore, plusieurs groupes d'études doivent être différenciés. Le premier groupe se donne comme objectif de comprendre le rôle des institutions dans la différenciation des trajectoires de développement en raison de leur impact sur le volume et les modalités d'organisation des transactions. La dimension politico-juridique tient ici une place particulièrement importante, et le concept d'*enforceability* joue un rôle capital dans ces analyses. A titre d'exemple, les travaux de la Banque mondiale sur la relation existant entre l'environnement des affaires et la croissance des pays en sont une illustration (rapport de la BM, 2005). Notre recherche s'inscrit parfaitement dans cette direction. D'autres groupes de travaux, moins connus, ont cherché à identifier et analyser les règles institutionnelles « efficaces », au sens où elles permettent une augmentation du volume des transactions et une réduction des coûts de transaction. Enfin, un certain nombre de travaux, plus formels, ont porté sur la question de la stabilité institutionnelle. A titre d'exemple, les travaux de Hurwicz (1987) sur le « design institutionnel » ont ensuite cédé la place à des travaux plus précis sur les conditions de stabilité des règles du jeu bien définies (Ensminger, 1992 ; McCubbis, 1999 ; Aoki, 2001).

Enfin, la troisième et dernière direction de ce programme de recherche concerne l'analyse des interactions entre l'environnement institutionnel et les modes organisationnels. Les nombreuses études néo-institutionnelles des dix dernières années sur des phénomènes tels que la régulation/dérégulation ont permis d'avancer sur ce point, et cela dans trois axes. Tout d'abord, il existe une meilleure connaissance de l'influence du choix des règles du jeu sur les modes d'organisation des transactions, et donc sur l'arbitrage entre ces modes, ainsi que sur les performances qui vont en découler (travaux de Joskow et Schmalensee, 1997 sur le découpage des entreprises d'Etat notamment). Ensuite, des résultats intéressants sont obtenus relativement à l'analyse de l'impact des cadres légaux sur le choix des modes de gouvernance et sur leurs performances ; enfin, un certain nombre de travaux sont en cours de publication qui font de plus en plus apparaître le rôle central des micro-institutions, qui s'intercalent entre

les règles du jeu globales d'une part, et les agents, organisations ou accords contractuels d'autre part (Levy et Spiller, 1994 ; Shirley, 2002 ; Ménard et Shirley, 2002).

Nous allons dans la section suivante présenter les principales écoles de pensée qui constituent le fondement de la NEI.

2.2. Les fondements théoriques de l'approche néo-institutionnelle

Nous allons, dans la prochaine section, nous attarder sur la principale théorie sur laquelle se base l'ensemble de NEI, à savoir la théorie des coûts de transaction (TCT). Nous présenterons tour à tour les théories de Coase, qui est à l'origine de la notion de « coûts de transaction », de Williamson puis de North, qui constitue le sous-bassement théorique de nos travaux. Puis dans la section suivante, nous nous intéresserons à un prolongement important de la NEI, à savoir l'école de la régulation.

2.2.1. La théorie des coûts de transaction (TCT)

La théorie des coûts de transaction s'inscrit dans le cadre de la théorie des organisations. Elle s'attache à expliquer l'existence d'organisations économiques fondées sur la hiérarchie par l'existence de coûts de transaction. C'est la théorie qui a fait l'objet du plus grand nombre de travaux tant sur le plan théorique qu'empirique. Nous allons nous y attarder le plus dans cette recherche.

Le concept de coût de transaction apparaît pour la première fois en 1937 dans l'article de Ronald Coase, « The Nature of the Firm ». C'est cependant Oliver Williamson qui est considéré comme le fondateur de ce courant théorique. La théorie des coûts de transaction postule que les agents ne sont dotés que d'une rationalité limitée (concept que l'on doit à Herbert Simon) tout en se comportant de manière opportuniste. Le point de départ de Williamson et de la théorie des coûts de transaction est de postuler que toute transaction économique engendre des coûts préalables à leur réalisation : coûts liés à la recherche d'informations, aux « défaillances du marché », à la prévention de l'opportunisme des autres agents etc. Ainsi, certaines transactions se déroulant sur le marché peuvent engendrer des coûts de transaction très importants. Dès lors, les agents économiques peuvent être amenés à rechercher des arrangements institutionnels alternatifs permettant de minimiser ces coûts. A

l'opposé du marché, Williamson distingue ainsi à la suite de Coase la « hiérarchie » qui correspond le plus souvent à l'entreprise. Entre le marché et l'entreprise, de nombreuses formes « hybrides » peuvent être identifiées (sous-traitance, concession, réseau etc.). La TCT trouve son application dans trois domaines majeurs : la théorie des organisations avec notamment les travaux de Williamson, l'économie publique avec notamment les travaux de Coase et l'économie du développement avec les travaux de North. Dans tous les cas, les institutions sont interprétées comme des dispositifs de régulation alternatifs au marché mis en place par les agents pour minimiser les coûts de transaction. Nous allons présenter les travaux de ces trois auteurs.

2.2.1.1. Le théorème de Coase

L'idée centrale développée par Coase (1937) est qu'en l'absence de coûts de transaction, la négociation permet d'atteindre un optimum parétien. Coase part de l'idée que l'échange ne porte pas tant sur un bien lui-même mais plutôt sur le droit d'utiliser ce bien, à savoir les « droits de propriété » et les effets externalités que cette utilisation provoque. Il explique, dans son article *The Problem of Social Cost* paru en 1960, que ce qui est échangé sur le marché, ce n'est pas, comme il est souvent admis par les économistes, des entités physiques, mais les droits d'exercer certaines actions, et que ces droits sont établis par le système légal. Il avance l'idée que, même en présence de nuisance, c'est-à-dire d'externalités négatives, une allocation optimale des ressources peut être atteinte grâce au mécanisme des prix. Quelle que soit l'allocation initiale des droits, des négociations directes entre les parties concernées portant sur ces droits vont se poursuivre jusqu'à épuiser l'ensemble des possibilités d'échange mutuellement avantageux. L'optimum de l'attribution initiale des droits est alors atteint. Cette approche permet de parvenir à une allocation optimale des ressources par la négociation directe. Dans ce cadre, l'Etat n'intervient uniquement que pour définir et attribuer les droits de chacun. De plus, cette allocation des ressources est, selon Coase (1937, 1960, 1992) indépendante de l'attribution initiale des droits. Ce qui veut dire que peu importe qui en est le bénéficiaire, ce qui est important est que ces droits soient attribués à l'un ou à l'autre des partenaires de la négociation. Coase étaye son argumentation par des exemples réels qui mettent en évidence des situations de nuisance provoquée et/ou subie par des tiers (pollution, nuisance sonore, etc.).

Dans les différents exemples qu'il développe, Coase pose deux hypothèses explicites. La première est que l'objet de la négociation, à savoir le droit de propriété, est clairement défini.

La seconde hypothèse stipule que les transactions épuisent les gains de l'échange à condition qu'elles soient sans coût. Ce qui équivaut à dire que les coûts de transaction sont nuls. Ainsi, l'idée générale de cette théorie est que l'échange conduit à une allocation optimale des ressources, et que cette allocation est indépendante de l'attribution initiale de droits, dans un monde où les droits de propriété sont clairement établis et où les coûts de transaction sont nuls.

Mais cette théorie, qui est en réalité plus un « théorème » dans la mesure où elle ne s'appuie que sur des exemples et s'interdit toute généralisation et toute démonstration, a fait l'objet de nombreuses critiques. Nous retiendrons deux séries de critiques.

La première limite porte sur l'idée que le résultat de la négociation est indépendant de l'attribution initiale des droits. Ceci ne prend pas en considération les effets d'une modification du niveau de richesse des agents –conséquence à un changement dans l'attribution des droits- sur les comportements dans la négociation. La seconde limite est relative au cadre de l'échange retenu par Coase. Les exemples qu'il développe portent sur des négociations directes sur le prix entre deux partenaires. Il n'existe pas chez lui, comme c'est le cas dans les modèles néoclassiques, de « commissaires-priseurs », qui centralisent l'offre et la demande, proposent un prix et évitent la confrontation directe entre acheteurs et vendeurs. Or, contrairement à ce que Coase suppose, même dans le cas où le nombre des négociateurs est limité, toute négociation directe n'est pas forcément bénéfique pour tout le monde. Dans le cas d'un échange volontaire, toute la négociation va consister pour chaque partie à pousser le prix de l'échange vers ce que l'on appelle le « prix de réserve » de l'autre participant, en utilisant tous les procédés pour influencer l'échange dans le sens voulu. Ce problème s'accroît au fur et à mesure que le nombre de « joueurs » augmente. Mais cette limite est à relativiser dans la mesure où pour Coase, cette situation correspond à l'existence de coûts de transaction positifs.

Le rôle de l'Etat dans le cadre du théorème de Coase

Du théorème de Coase, deux séries de conclusions peuvent être tirées. La première traite des conséquences de la prise en considération des coûts de transaction positifs dans le monde réel, et la seconde traite de la fonction de l'Etat chez Coase.

- La prise en compte des coûts de transaction :

Coase a décrit les conséquences de l'échange dans un monde idéal où les coûts de transaction n'existent pas. Dans le monde réel, il n'en va pas de même : les coûts de

transaction existent et sont positifs. L'existence de coûts de transaction implique deux grandes conclusions. La première est que lorsque l'allocation initiale des droits est sous-optimale, l'échange subséquent peut ne pas conduire à l'optimum recherché. Dans ce contexte d'inefficacité d'allocation de droits, Coase invite donc à réfléchir sur le rôle que doivent jouer l'Etat et les institutions en général dans l'économie. Pour lui, leur existence ne se justifie qu'en raison de coûts de transaction positifs. Contrairement à la situation qu'il a décrite dans le cadre de son théorème, lorsque les coûts de transaction sont positifs, l'échange n'a lieu que lorsque les gains potentiels qu'il procure sont supérieurs aux coûts anticipés qu'il entraîne. Et dans ces conditions, il est possible que l'échange et la réallocation des droits qui en découle soient incomplets voire dissuadés. Une allocation initiale des droits sous-optimale peut alors persister.

La seconde conclusion que l'on peut tirer est que l'existence de coûts de transaction positifs doit pousser à comparer, dans la pratique, un certain nombre de choix entre eux en termes d'efficacité, plutôt que de rechercher une solution idéale qui n'existe pas. Coase prône une approche pragmatique dans laquelle les bénéfices nets comparés des différents choix possibles, tous coûteux, seront étudiés, en prenant en considération le coût relatif au passage d'une solution à une autre. La solution à retenir sera donc celle dont les bénéfices –minorés des coûts de passage- seront les plus élevés. Cette approche est désignée par le terme d' « arrangements institutionnels » dont on a fait mention plus tôt. C'est sous l'impulsion de Williamson en particulier que cette méthode sera précisée et mise en œuvre, dans le cadre de l' « économie des coûts de transaction ». Nous reviendrons sur cette approche dans la section suivante. En gros, Williamson (1985) établit que l'arrangement institutionnel le plus performant est celui qui minimise la somme des coûts de production et des coûts de transaction. Son principal apport théorique, qui sera développé plus loin, consiste à identifier les caractéristiques des arrangements qui font que, dans certaines situations, ces arrangements seront plus performants que dans d'autres.

- La fonction de l'Etat :

Selon Coase (1992), l'Etat remplit traditionnellement deux missions. La première, issue de la réflexion sur les coûts de transaction positifs (cf. ci-dessus) est celle de l'attribution des droits à ceux qui les valorisent le mieux, c'est-à-dire ceux qui leur donnent la valeur la plus élevée. La seconde mission est celle de définir et d'attribuer les droits de propriété et de favoriser la diminution des coûts de transaction. Cette dernière mission trouve son application empirique dans la volonté de développer des marchés organisés de titres de propriété sur les

ressources de l'environnement –appelés marchés de droits à polluer- sur le modèle des marchés boursiers (Dales, 1968). Ces marchés consistent à définir des droits de nuire et à en faciliter l'échange afin qu'ils échoient finalement à ceux qui sont susceptibles d'en faire le meilleur usage économique.

Nous allons, dans la section suivante, nous focaliser sur l'économie des coûts de transaction (ECT) de Williamson.

2.2.1.2. L'économie des coûts de transaction (ECT)

Williamson (1985, 1994, 1998) occupe une place très particulière dans les théories du management dans la mesure où il est le seul à avoir, à la fois, construit les fondements de la TCT, basée sur le principe normatif qu'économiser au niveau des coûts de transaction est préférable au gaspillage ; à avoir déduit des principes normatifs concernant le choix ex-ante des modes de gouvernance, et qui serviront d'institutions pour les transactions réalisées ex-post ; et à avoir, à partir de cela, entraîné une quantité importante de travaux empiriques par des chercheurs soucieux de tester statistiquement ces propositions normatives émanant de son cadre théorique (Ghertman, 2003). Williamson (1985), fondateur de la NEI, s'est exclusivement intéressé au management interne de l'entreprise au même titre qu'aux autres institutions de l'économie. Selon lui, dans la mesure où les transactions peuvent être véhiculées par des institutions –appelées modes de gouvernance- comme le marché (système des prix), des formes hybrides (contrats), ou par l'entreprise elle-même, chacun des modes de gouvernance doit être étudié et analysé avec les mêmes concepts, de manière à pouvoir ensuite être comparé avec les autres sur la base des mêmes critères (Ghertman, 2003). Son intérêt académique majeur a été de chercher à mesurer les dimensions des transactions et des modes de gouvernance. Williamson (1985) se distingue des autres penseurs néo-institutionnalistes tels que Coase, North et Akerlof. Coase (1937, 1984, 1988, 1997), comme on vient de le préciser, légitime la firme dans la mesure où, dans certaines circonstances, elle permet l'exécution des transactions à des coûts inférieurs à ceux du marché. Ce qui caractérise alors la firme est l'absence d'un système de prix, remplacé par un mécanisme interne de coordination. La main invisible des prix cède la place à celle des propriétaires et dirigeants (Ghertman, 2003). North (1981, 1990, 1994), auteur sur lequel on reviendra plus loin, est un historien des institutions de l'économie, dont la contribution principale est d'avoir expliqué dans quelle mesure l'environnement institutionnel formel (pouvoir politique, légal, et

administratif) et informel (culture, valeurs, normes) explique le différentiel de croissance entre plusieurs pays. Selon lui, cet environnement institutionnel détermine les règles du jeu économique, qui servent d'incitations pour les entrepreneurs. Chez North, à la différence des libéraux et des marxistes, c'est le politique qui définit les règles du jeu économique. Akerlof (2002), quant à lui, démontre que dans un système de prix donné, l'asymétrie d'information entre vendeurs et acheteurs amène les premiers à garder les bons produits et à sélectionner les mauvais pour les vendre.

Finalement, Williamson intègre les contributions de ces trois penseurs : il considère que l'environnement institutionnel détermine les règles du jeu relativement au choix des modes de gouvernance (Williamson, 1998) ; la firme et le marché sont les deux institutions de l'économie qu'il analyse en premier (1975), avant d'y intégrer de nouvelles formes hybrides (1985, 1994). Enfin, l'asymétrie d'information est l'une des formes de l'opportunisme ex-ante (1985, 1994).

Les attributs des transactions et les modes de gouvernance

Selon la terminologie « williamsonienne », la transaction, ou échange, implique au moins deux agents : il peut s'agir de plusieurs firmes ou de plusieurs unités opérationnelles au sein de la même firme. Le niveau d'analyse n'est alors ni l'individu, ni la firme, ni le contrat ou le marché, mais la transaction. A partir de là, dans la mesure où les transactions sont conclues par des êtres humains faillibles, Williamson (1985) introduit la notion d'« axiomes comportementaux ». De manière plus précise, il émet deux hypothèses : la première, dite de « rationalité limitée », proposée au départ par Simon (1947), fait référence à l'incapacité des êtres humains d'être totalement informés et de prévoir les réactions des fournisseurs, clients et employés. La seconde, dite « de l'opportunisme », provient de l'école behavioriste (Alchian et Demsetz, 1972), stipule que les individus agissent dans leur propre intérêt en trompant éventuellement l'autre d'une façon volontaire. L'opportunisme peut s'exercer soit ex-ante, en cachant des informations, ou ex-post en essayant de tirer avantage de situations imprévues. Williamson reprend à son compte cette hypothèse et remet implicitement en cause la notion de confiance au sein des marchés. Selon lui, il est important de reconnaître l'existence de l'opportunisme de la part des agents afin de pouvoir se prémunir contre lui. Mais, dans le même temps, l'augmentation de la confiance diminue les coûts de transaction.

S'agissant des attributs des transactions, ils sont considérés comme des éléments essentiels pour l'arbitrage entre les modes de gouvernance. Williamson (1985) propose trois types d'attributs : la spécificité des actifs, l'incertitude interne –elle recouvre la complexité et le

caractère tacite des tâches que la firme réalise en interne ou que deux firmes différentes effectuent lors d'une transaction de transfert de technologie (Ghertman, 2003)- ou externe – elle englobe l'incertitude technologique, légale, réglementaire et fiscale et concurrentielle-, et la fréquence des transactions. Un actif est dit spécifique « lorsqu'un agent économique y aura investi d'une façon volontaire pour une transaction donnée et qu'il ne pourra être redéployé pour une autre transaction sans un coût élevé » (Ghertman, 2003). Ainsi, plus les biens échangés sont standards, c'est-à-dire ayant un faible niveau de spécificité des actifs et d'incertitude interne, plus les transactions seront fréquentes, et plus le marché sera le mode de gouvernance choisi. A l'inverse, plus la spécificité des actifs et l'incertitude seront élevées, et la fréquence des transactions faible, et plus le contrat (ou toute autre opération interne au sein d'une hiérarchie) sera le mode de gouvernance choisi (Ghertman, 2003). Une grande partie des travaux de Williamson établit des propositions théoriques normatives sur les relations existant entre attributs des transactions et modes de gouvernance. Dans la mesure où ce n'est pas notre sujet de recherche, nous n'allons pas nous attarder sur ces travaux. L'idée centrale des travaux de Williamson est que, dans le choix d'un mode de gouvernance, la spécificité des actifs y jouent le rôle le plus important, alors que la fréquence n'est pas l'attribut le plus important dans le choix d'un mode de gouvernance (Ghertman, 2003).

Williamson distingue trois modes de gouvernance : le marché, la firme (appelée également hiérarchie) et les formes hybrides (contrats, accords de licence et/ou sous-traitance, alliances). La TCT s'en tient au concept de marché de l'économie néoclassique, c'est-à-dire un système de prix dans lequel la firme est une fonction de production. Dans la mesure où marché, forme hybride et firme (hiérarchie) sont des modes de gouvernance distincts et donc mutuellement exclusifs. La hiérarchie est le concept utilisé par Williamson (1975, 1985, 1995) pour parler de ce que l'on appelle la firme ou l'entreprise. Le principal effort de Williamson a été d'isoler les deux formes extrêmes, à savoir la hiérarchie et le marché, et d'analyser les formes hybrides, plus nombreuses et complexes à étudier.

Les principales applications empiriques de l'ECT

La conception dogmatique du marché aux Etats-Unis, pendant les années 1950-1970, a eu une influence considérable sur la politique concurrentielle en vigueur dans ce pays dans la mesure où les tribunaux américains appliquaient les prescriptions de la théorie néo-classique pour s'opposer à nombre de fusions-acquisitions (Williamson, 1982, cité dans Ghertman, 2003). Les considérations d'ordre économique (réalisations d'économies d'échelle notamment) avec leur pendant de bien-être social n'étaient absolument pas prises en compte.

Il s'agissait d'une application littérale de la théorie des prix qui privilégiait le plus haut niveau de concurrence possible entre agents. Un changement de doctrine, inspiré par Williamson (1968), montra que la politique concurrentielle libérale a un coût très élevé pour l'économie américaine et le bien être des Etats-Unis. Cette inflexion idéologique eut des conséquences importantes dans la mesure où un certain nombre d'institutions publiques américaines (département de la justice notamment) ont connu des restructurations et réorganisations majeures. De la même manière, Williamson (1971) traite de l'intégration verticale comme un moyen efficace d'économiser sur les coûts de transaction par un accroissement du niveau de spécificité des actifs. L'influence de l'ECT s'est également étendue aux formes hybrides, tels que les accords de franchise ou les licences de fabrication. A titre d'exemple, des firmes telles que McDonald's et Jean-Louis David ont pu utiliser la franchise pour une globalisation rapide, grâce à l'acceptation par les responsables de la politique concurrentielle du rôle stratégique de la spécificité des actifs dans le choix des modes de gouvernance, décrits ci-dessus. A l'instar des travaux de Williamson, d'autres ont permis d'évaluer un certain nombre de politiques publiques et de les améliorer le cas échéant. On peut citer à titre d'exemple Ghertman et Quélin (1995) pour les télécommunications, Delmas, Ghertman et Heiman (1997) pour le nucléaire civil, et Glachant (2002) pour l'électricité en Europe. Ces travaux montrent bien l'intérêt de l'analyse de la relation entre l'environnement institutionnel et les modes de gouvernance et le rôle qu'ils jouent dans la définition de politiques concurrentielles et industrielles. Aucun de ces auteurs n'a adopté le dogmatisme des politiques d'inspiration néolibérale ou marxiste.

Deux autres applications plus connues de l'ECT proposées par Ghertman (2000) concernent les choix d'intégration verticale d'une part et les modes de présence à l'étranger d'autre part. Cette deuxième application proposée par Ghertman utilise les deux approches développées par Williamson : la sélection d'un mode de gouvernance adapté aux attributs des transactions pour économiser sur leurs coûts, et les choix de cohérence entre les modes de gouvernance et leurs caractéristiques.

2.2.1.3. L'importance de l'environnement institutionnel dans la croissance

Cœuvrant à la frontière de l'économie et de l'histoire, North est un auteur référence dans l'analyse du rôle des institutions dans la dynamique des sociétés. Ses premiers travaux faisaient néanmoins peu référence aux institutions. Ils étaient davantage axés sur la croissance aux Etats-Unis et s'inspiraient, à l'instar des néoclassiques, de modèles économiques

standards accordant une prédominance aux facteurs de production et aux avantages comparatifs dans la détention et l'utilisation de ces facteurs. Le tournant est amorcé lorsque North commence à s'intéresser aux expériences diverses de croissance, mais aussi de déclin, en Europe, Amérique du Nord, Asie et en Amérique latine. Ces diverses expériences ne sauraient être expliquées en ignorant le rôle joué par les institutions, que la théorie néoclassique ignore totalement. L'approche de North devient alors comparative et fait alors appel aux coûts de transaction et à la détermination de leurs niveaux afin d'éclairer sur les différences de trajectoire entre pays. Aussi, la prise en compte des institutions formelles (systèmes politiques), mais aussi informelles (normes et croyances), ouvre la voie à un programme de recherche renouvelé qui se manifeste par son rôle très actif dans la création du mouvement néo-institutionnel, en compagnie d'auteurs tels que Coase et Williamson, dont on a présenté les travaux.

Nous allons dans cette section nous intéresser dans un premier temps aux facteurs déterminants du développement économique, puis nous arrêter sur la dynamique du changement économique en expliquant le rôle de la nature des institutions et du changement institutionnel dans cette dynamique, et enfin expliquer le rôle des institutions dans la performance économique et la croissance. Nous terminerons la section en présentant certaines critiques à l'approche de North.

- Les facteurs déterminants du développement économique

Selon North (2005), trois types de facteurs sont à la base du développement économique. Le premier type est de nature économique. La croissance économique est la résultante soit d'une augmentation de la dotation d'une économie en facteurs de production (à travers une évolution de la démographie notamment), soit d'une amélioration de l'efficacité de ces facteurs, en termes de productivité totale. Ce qui implique généralement des révolutions technologiques, qui sont à la base de l'augmentation de la productivité totale de l'économie. A travers notamment l'augmentation du stock de connaissances et de compétences. L'histoire des révolutions industrielles en Europe montre bien l'importance des facteurs économiques comme source de croissance. Mais ceux-ci ne permettent pas de comprendre la disparité existante entre les niveaux de développement des pays, surtout entre ceux du Nord et du Sud. North avance donc un autre type de facteur explicatif, fondamental, et qui a été omis par les théoriciens néoclassiques : les institutions. En effet, selon North (1992), la théorie néoclassique, dont l'objectif principal est d'expliquer l'efficacité des marchés par la recherche de

l'optimum de Pareto, n'a pas pris en considération cet élément fondamental à l'origine de la création des marchés.

La notion d'incitatif constitue la centralité de la thèse développée par North en matière de fondements institutionnels d'une économie et/ou société. Selon ce dernier, les institutions sont les règles du jeu régissant les relations au sein d'une société. Elles sont composées des règles formelles (constitution, statuts, lois et règlements) et des contraintes informelles (culture, normes, valeurs, codes de conduite internes), ainsi que des caractéristiques qui rendent ces contraintes exécutoires. Alors que les règles formelles peuvent être modifiées facilement par le pouvoir politique, les règles informelles, quant à elles, évoluent plus lentement. Les deux types d'institutions structurent les incitatifs aux transactions, que ce soit dans les domaines politique, économique ou social. L'objectif est d'obtenir des marchés efficaces. Ces derniers supposent l'existence de règles formelles qui encouragent l'« efficacité adaptative » (*adaptive efficiency*), de contraintes informelles supplémentaires, et d'une capacité exécutoire effective.

S'agissant tout d'abord des règles formelles d'efficacité adaptative, elles fournissent des incitatifs pour l'acquisition des connaissances et des compétences, encouragent l'innovation, ainsi que la prise de risque et l'activité créatrice (North, 1992). Ces règles vont également encourager l'initiative, l'autonomie et la décentralisation dans le processus de décision ; ce qui aura pour effet la mise en place de marchés compétitifs efficaces. Ces règles formelles doivent être complétées par des contraintes informelles supplémentaires, qui jouent un rôle important dans les procédures de transactions commerciales dans la mesure où elles règlent un certain nombre de problèmes que les seules règles formelles ne peuvent pas régler. Ces contraintes font référence aux coutumes, traditions, et à la culture d'une société qui vont exercer une influence sur le comportement des acteurs. L'idée générale est que plus les coûts liés aux convictions des individus, à travers l'idéologie, les dogmes, sont faibles, et plus ces derniers contribueront à la création de richesse dans une société (Nelson et Silberger, 1987). Enfin, ces deux éléments doivent être complétés par la capacité exécutoire des contrats dans le temps et l'espace, capacité qui joue un rôle fondamental dans l'existence de marchés efficaces et la performance économique globale. Cela suppose l'existence d'un système judiciaire et juridique efficace et impartial qui soit à même de garantir les droits de la propriété de tous les acteurs (individus, organisations, etc.).

Enfin, le troisième et dernier facteur déterminant à la base du développement économique est l'héritage culturel. Ce dernier joue un rôle essentiel dans notre compréhension de la manière dont les individus dans des sociétés différentes vont utiliser les connaissances et

compétences acquises au fil du temps. Cette utilisation, forcément différente d'une société à l'autre, aboutira à des performances économiques, sociales et/ou politiques distinctes d'une société à l'autre. Ce différentiel s'explique par l'objectif visé par chacune des sociétés, la hiérarchisation des priorités qui en découle (une société va-t-elle plutôt investir dans l'éducation et la formation ou l'armement par exemple), et la manière d'utiliser les opportunités qui se présentent. Ces caractéristiques structurelles sont fortement influencées par les différents backgrounds culturels des sociétés. Enfin, la culture est un élément explicatif fondamental de l'émergence des structures institutionnelles. Nous allons revenir sur ce point dans le paragraphe suivant.

Les développements suivants seront principalement consacrés aux institutions. Nous allons nous intéresser tout d'abord à la nature et l'origine des institutions, éléments essentiels à la base de l'émergence d'une structure institutionnelle et du changement institutionnel, et qui aident à la compréhension du phénomène de changement économique ; puis dans un second temps tenter de comprendre le lien existant entre les institutions et le développement économique.

- **Comprendre la nature du changement économique**

Cette section s'intéressera plus particulièrement à la nature et l'origine des institutions, éléments essentiels afin de comprendre tout processus de changement institutionnel puis économique. De manière générale, toute activité humaine organisée fait intervenir une structure qui définit la manière de jouer, c'est-à-dire les règles du jeu. La manière dont émergent les institutions et leur nature vont exercer une influence certaine sur la structure, créée par les humains afin d'organiser leur environnement politico-économique, qui est elle-même le déterminant essentiel des performances d'une économie. Cette structure se compose d'institutions (règles formelles, normes informelles et moyens de les faire respecter). Elle fournit les incitations qui orientent le choix des humains. Dans cette optique, la force des normes informelles et l'efficacité de leur mise en application jouent un rôle essentiel dans le bon fonctionnement de la structure. Ces règles, normes informelles et l'efficacité avec laquelle elles sont mises en application proviennent des systèmes de croyance (idéologie, religion, héritage culturel) en vigueur chez les humains. Ce système de croyances débouche sur l'émergence et le développement de « modèles mentaux », concept développé par North (2005). Celui-ci analyse la manière dont se développent ces « modèles mentaux » qui résultent de la confrontation à l'incertain et mêlent apprentissage et systèmes de croyances. Il considère que ces modèles ont joué un rôle essentiel dans l'émergence des institutions. L'idée

centrale qu'il défend est que les institutions naissent du calibrage de ces modèles mentaux dans la lutte des hommes et des sociétés en général contre l'incertain. Nous allons aborder un certain nombre de concepts, à savoir les systèmes de croyances, l'héritage culturel, la structure décisionnelle qui agrège et met en œuvre les choix institutionnels, et enfin la nature du changement institutionnel.

North s'attache à démontrer qu'il existe une forte relation entre les systèmes de croyances et le cadre institutionnel. Ce dernier doit être compris comme la combinaison de la structure politique, qui indique comment se forment et s'agrègent les choix politiques, de la structure des droits de la propriété, qui définit les incitations économiques formelles, et de la structure sociale (normes et conventions), qui définit les incitations informelles existant dans l'économie. La structure institutionnelle, quant à elle, reflète les croyances accumulées par la société au fil du temps. Enfin, les systèmes de croyances expriment une représentation interne du paysage humain. Les institutions peuvent être comprises comme une structure imposée par les humains à ce paysage afin de produire le résultat désiré. Les systèmes de croyance sont donc une représentation interne, et les institutions la manifestation externe de celle-ci. A titre d'exemple, la structure d'un marché économique est le reflet des croyances de ceux qui sont en mesure d'édicter des règles du jeu, et qui vont donc instaurer des règles conformes à leurs désirs et leur vision du monde. Que celle-ci soit de créer un monopole, un système planifié ou une économie concurrentielle ouverte. La relation qui existe entre les croyances et les institutions s'exprime surtout dans les institutions informelles (normes, conventions et codes de conduite). Ces institutions représentent d'une part les codes moraux du système de croyances, qui tendent à présenter des caractéristiques communes d'une culture à l'autre, mais aussi les normes spécifiques à chaque société qui diffèrent d'une culture à l'autre. Elles tendent à évoluer beaucoup plus lentement que les institutions formelles, et selon des modalités plus complexes.

Le second élément à prendre en considération lorsqu'on analyse le changement économique est le rôle de l'héritage culturel. Il faut comprendre le rôle de la culture comme « un processus qui permet à l'apprentissage des générations précédentes d'avoir un effet plus direct sur l'apprentissage des générations suivantes » (Hutchins et Hazelhurst, 1992). Ces auteurs appellent « structure artéfactuelle » ce qui a été construit et mis en place par les générations passées. Les règles formelles mises en place par une société refléteront cet héritage mais les vecteurs les plus importants de cette structure artéfactuelle sont les contraintes informelles exprimées par les normes de comportement, conventions et codes de conduite adoptés. North introduit alors la notion de « dépendance de sentier » (*path*

dependance) afin d'expliquer la manière dont le passé se rattache au présent et à l'avenir. Cette dépendance de sentier est un ensemble de contraintes imposées aux possibilités de choix du présent à cause des expériences historiques du passé. Cette approche admet que les institutions accumulées donnent naissance à des organisations dont la survie dépend de la perpétuation desdites institutions et qui s'efforceront donc d'empêcher leur modification.

Enfin, il est important de comprendre la manière dont les institutions elles-mêmes changent. North (2005) avance cinq propositions. Premièrement, il considère que la clé du changement institutionnel est l'interaction permanente entre les institutions et les organisations dans la répartition économique de la pénurie (*scarcity*), à travers la concurrence. Les institutions sont les contraintes que les êtres humains imposent à leurs propres relations. Ces contraintes définissent l'ensemble des opportunités qui existent dans une économie. Les organisations, quant à elles, consistent en des groupes d'individus liés entre eux par des objectifs communs. Les opportunités procurées par la matrice institutionnelle déterminent le type d'organisations qui seront créées. Les entrepreneurs (politique et économique) provoquent le changement institutionnel lorsqu'ils affrontent la concurrence omniprésente résultant d'un monde économique de rareté. Lorsqu'ils perçoivent des opportunités nouvelles, ils provoquent le changement institutionnel, soit en modifiant les règles, directement ou indirectement ; ou bien en modifiant de manière délibérée la nature et l'efficacité des modalités d'application des règles. La seconde proposition de North indique que la concurrence oblige les organisations à investir de manière continue dans les compétences et les connaissances pour survivre. Les formes de compétences et de connaissances acquises par les individus et les organisations orienteront l'évolution de leurs perceptions relativement aux opportunités. Les choix institutionnels mis en place découleront alors de cette évolution. Cette proposition ne fait que reformuler le postulat de base de l'économie en l'appliquant aux organisations existant à l'intérieur d'une économie. Elle souligne cependant que le principal déterminant de la performance des économies est le stock de connaissances détenu par les individus, tandis que la clé de l'évolution des économies réside dans les changements de ce stock de connaissance. Dans sa troisième proposition, North indique que le cadre institutionnel apporte les incitations qui dictent les types de compétence et de connaissances perçues comme apportant le rendement maximum. L'économie a de tout temps été perçue comme un jeu à somme nulle dans lequel l'acquisition de compétences et de connaissances avait comme objectif de faire mieux que les autres. Dans ce contexte, la matrice institutionnelle reflétait le pouvoir de négociation de ceux qui étaient en mesure d'instaurer ou modifier les règles. Leurs perceptions concernant les gains pouvant être obtenus par des

activités redistributives ou par des activités productives, elles orienteront les règles du jeu et l'ensemble des opportunités qui en découlent. Ce qui à son tour orientera les perceptions portant sur les types de connaissances et de compétences rentables. La quatrième proposition considère que les perceptions proviennent des constructions mentales des acteurs. D'où viennent les perceptions des individus ? La théorie néo-classique fait l'impasse sur cette question en considérant qu'en tout temps, les gens savent ce qu'ils font. C'est l'hypothèse de la rationalité des agents. Ceci n'est pas conforme avec ce qui se passe dans la réalité où les individus sont confrontés à des choix complexes dans un monde où l'information est incomplète et interprétée à l'aide de modèles subjectifs. Ce qui implique que des individus au passé différent interpréteront de manière différente une même observation, et feront, en conséquence, des choix différents. Il en résulte donc que des équilibres multiples sont possibles. Enfin, la dernière proposition indique que les économies de gamme, les complémentarités et les externalités de réseau d'une matrice institutionnelle rendent le changement institutionnel graduel et dépendant du sentier (cf. ci-dessus). En effet, la viabilité, la profitabilité et la survie des organisations au sein d'une société dépendent d'ordinaire de la matrice institutionnelle existante. Cette structure institutionnelle a déterminé leur existence et leur réseau d'interconnexions s'est construit sur la base de celle-ci. Ceci implique que le changement institutionnel est incrémental (progressif) afin d'éviter l'hostilité des organisations existantes ; et qu'il est dépendant du sentier (*path dependant*) dans la mesure où l'orientation du changement institutionnel devra être cohérente avec la matrice institutionnelle existante et sera guidée par le type de connaissances dans lequel les organisations auront investi.

Cette description du changement institutionnel fournit des éléments essentiels afin de comprendre le processus de changement économique. Celui-ci est fonction de trois éléments : la réalité d'une économie, les perceptions des individus dans une société relativement à cette réalité, et la structure mise en place afin de réduire l'incertitude et contrôler l'économie. Ce dernier élément est fonction des systèmes de croyance en vigueur. Le processus de changement économique résulte donc d'un changement continu de la réalité économique, qui résulte lui-même d'un changement dans les perceptions des individus; ce qui va pousser les acteurs à modifier la structure institutionnelle en place. Cette modification va entraîner à son tour un changement dans la réalité économique. La boucle est bouclée.

- **Le rôle des institutions dans le développement économique**

North (1981, 1990, 1994) considère que les institutions affectent la performance économique des pays par le truchement des coûts de transaction et de production. Il introduit le concept de coûts de transaction, cher à Coase, afin d'expliquer que l'émergence d'institutions efficaces, crédibles et légitimes pouvait à terme réduire ces coûts et favoriser ainsi le développement des échanges et permettre de tirer pleinement parti de la spécialisation et de la division du travail. A l'inverse, la mise en place d'institutions trop rigides, trop bureaucratiques ou trop instables, conduisent inévitablement au déclin économique et social.

Il explique qu'un marché fonctionne de manière optimale grâce à la présence d'institutions politiques et économiques qui vont exercer un impact positif sur les coûts de transactions, en les abaissant, et en rendant possible une allocation optimale des ressources sur le marché. En conséquence, la production va augmenter, ce qui aura pour effet d'augmenter la croissance économique globale. Il existe plusieurs sources de coûts de transaction dans une économie. Ceux-ci existent dans la façon de mesurer les multiples dimensions des biens et services présentant une utilité pour les individus ; dans la protection des droits de propriété individuels ; dans le regroupement des connaissances dispersées d'une société ; et dans la mise en œuvre et la protection des contrats. Selon North (1992), quatre variables vont exercer une influence sur les coûts de transaction en les augmentant ou les diminuant.

La première est le coût mesurant les attributs des biens et services produits. La mesure consiste à définir les dimensions physiques des droits échangés (couleur, taille, poids, etc.), en plus des dimensions relatives aux droits de propriété de l'échange. De manière générale, parce que l'information est coûteuse et imparfaite, les trois autres variables jouent un rôle majeur dans la réduction des coûts de l'échange.

La seconde variable est le processus d'échange qui découle de la taille du marché. Elle détermine les caractéristiques de l'échange (personnel ou impersonnel) que nous développons ci-dessous, et avec elle la forme d'organisation de l'échange qui en découle. Il est généralement admis que plus la forme d'organisation de l'échange est complexe et sophistiquée, et plus les coûts de transaction seront élevés, nécessitant l'intervention d'une tierce partie afin de rétablir l'équilibre.

La troisième variable est l'exécution (ou applicabilité). Dans un monde idéal où la loi est respectée et appliquée de manière équitable, une tierce partie pourrait de manière impartiale évaluer les litiges entre deux parties, et accorder une compensation à la partie lésée lorsqu'il y a rupture de contrat. L'opportunisme, et tout comportement déviant en général, ne serait pas payant dans un tel monde. Mais un tel monde relève de l'utopie. Et la création d'un système

judiciaire équitable et impartial dont le rôle est de veiller au caractère exécutoire d'un accord, sous peine de sanction, n'aurait alors aucun intérêt. Le développement d'un système complexe d'échange contractuel a été rendu possible grâce à un système judiciaire basé sur l'existence d'un corpus juridique contraignant et sur l'existence de tribunaux, chargés de faire appliquer la loi en rendant des jugements.

Dans l'hypothèse comportementale néo-classique, les agents économiques veulent maximiser leur richesse. Les trois variables qu'on vient de passer en revue exercent alors une influence positive sur les coûts de transaction en les réduisant. Mais, selon North, elles ne peuvent expliquer totalement la performance économique d'un système. Tel qu'on l'a mentionné, le rôle des idées, et des systèmes de croyance jouent également un rôle important dans l'explication de cette performance.

Aussi, la quatrième variable d'importance est l'idéologie et les perceptions qui diffèrent. L'idéologie joue en effet un rôle capital dans les choix politiques (North, 1992), mais c'est également un facteur-clé dans le sens où elle va influencer les choix personnels qui vont affecter à leur tour la performance économique globale d'un pays. En effet, les perceptions individuelles de la justice, de la loi et des règles du jeu en général, affectent la performance. L'idéologie va exercer une forte influence sur le coût lié à la mesure et à l'exécution d'un arrangement contractuel. Ainsi, dans la mesure où l'application d'un accord contractuel est coûteuse de manière générale, une grande attention doit être accordée à l'idéologie qui va affecter les coûts de l'échange à travers l'influence que celle-ci exerce sur les institutions politiques notamment.

Ces quatre variables, lorsqu'elles sont combinées entre elles, produisent un certain nombre de formes d'organisations économiques qui se sont succédé à travers l'histoire, et que l'on peut structurer autour de trois grandes formes : l'échange personnel, l'échange impersonnel sans tierce-partie, et l'échange impersonnel avec tierce-partie. La première forme d'organisation, l'échange personnel, est la forme d'organisation la moins sophistiquée. Elle se caractérise par un système de production et d'échange rudimentaire et essentiellement tourné vers l'intérieur. Cette forme est caractérisée par une homogénéité culturelle et l'absence d'une tierce-partie dont le rôle serait de veiller à la bonne exécution des accords commerciaux. Elle a été dominante à travers l'histoire. La seconde forme d'organisation, l'échange impersonnel avec tierce-partie, couvre une grande variété d'organisations (grossistes et détaillants) qui se sont développées à mesure que le commerce mondial prospérait à l'extérieur des frontières nationales. Cette forme se caractérise par l'existence d'acteurs plus importants que les autres et qui exercent un pouvoir coercitif sur ceux-ci, sans qu'une tierce-partie (Etat) puisse jouer le

rôle d'arbitre et de garant du fonctionnement du système commercial, économique et financier. Ce système d'organisation économique se caractérise par des coûts de transaction élevés, et des gains commerciaux limités. La spécialisation et division du travail est limitée à des formes d'organisation qui sont spécifiques à certains secteurs d'activité économique. L'économie dans son ensemble n'en bénéficie pas. Enfin, la dernière forme d'organisation économique, l'échange impersonnel avec tierce-partie, est celle qui a permis la croissance économique des économies occidentales. En effet, ces sociétés qui se sont développées à travers la spécialisation et la division du travail, n'ont pu le faire qu'à travers une structure institutionnelle élaborée et efficiente dans le sens d'une bonne application de la loi. Dans ce type d'économie, complexe et sophistiqué, l'échange impersonnel implique des coûts élevés de transaction afin de réaliser les gains potentiels technologiques découlant de la spécialisation. Pour cette raison, les parties concernées ne peuvent assurer par elles-mêmes et de manière impartiale le bon déroulement des transactions. Au-delà des normes et contraintes informelles évoquées ci-dessus et qui peuvent jouer un rôle important, une tierce-partie qui aurait un pouvoir coercitif est nécessaire afin de régler le jeu en définissant les règles et en veillant à ce que celles-ci soient appliquées de manière impartiale et équitable. L'Etat, à travers le gouvernement, remplit cette fonction. Il faut bien évidemment veiller à ce que cet Etat ne devienne pas lui-même une source d'augmentation des coûts de transaction en ne privilégiant uniquement les intérêts d'une partie au détriment des autres.

Ainsi, nous avons vu que l'amélioration des performances économiques passe par la diminution des coûts de production et de transaction. Pour y parvenir, la clé est de modifier les institutions. Pour ce faire, il existe un certain nombre de pistes. La première est la mise en place d'un système de mesure qui soit uniforme, d'un système de recherche technologique visant à améliorer la métrologie, et d'une meilleure spécification des droits de propriété. La seconde piste vise la création d'un système judiciaire efficace afin de réduire les coûts de protection des contrats. Enfin, la dernière piste consiste en la mise en place d'institutions visant à réunir les connaissances dispersées dans une société, à garantir la mise en œuvre et protection des contrats, et à résoudre les conflits.

- Les limites de la contribution de North

Malgré les apports indéniables de North à la NEI, celui-ci a rencontré un certain nombre de critiques. Heydemann (2008) explique que les programmes en NEI (spécifiquement l'approche de North et Greif) utilisent de manière générale l'argument culturel afin d'expliquer les échecs économiques de certains pays, comparativement à d'autres. L'auteur

réfute cette vision des choses arguant du fait qu'elle repose sur une conception essentialiste de la culture qui est historiquement réfutable et souffre de lacunes analytiques importantes. Il démontre ainsi que la plupart des travaux effectués reposent sur des données empiriques préalablement sélectionnées ; ce qui introduit un biais méthodologique qui n'autorise pas à inférer les résultats obtenus et tirer des conclusions plus générales. Conséquemment, ces études vont se concentrer sur le rôle essentiel que jouerait la culture dans l'explication des différentiels de croissance existant entre pays, alors que des facteurs déterminants essentiels de la croissance tels que les conflits sociaux et/ou politiques sont écartés. D'une certaine manière, l'élément culturel peut aider à comprendre la nature de ces conflits, mais ne peut en aucun cas expliquer la croissance et le développement économique. Heydemann (2008) considère qu'il serait plus pertinent de relier la persistance de l'inefficacité de certaines institutions avec une conception plus sociologique de la culture. Afin de mieux appréhender l'influence de la culture sur la formation et le changement institutionnel, il serait judicieux de replacer l'essentialisme de North dans une vision plus stratégique et instrumentale dans laquelle la culture serait compatible avec un large spectre de comportements économiques, d'actions individuelles, et bien entendu de trajectoires institutionnelles.

En résumé, les travaux de North, en examinant la relation existant entre les institutions et le niveau de développement économique, montrent qu'il n'existe pas de « sentier vertueux et unique » pour parvenir au développement économique. Aucun modèle économique n'est « bon à tout » ou « propre à rien ». Car aucun ne peut saisir la complexité de la croissance économique au sein d'une société donnée. Même si les sources de l'augmentation de la productivité sont connues, le processus de développement économique variera d'un pays à l'autre. Celui-ci est, en effet, fonction d'autres éléments tels que l'héritage culturel, les contextes géographique, économique et physique qui sont spécifiques à chaque pays et société. Le message central de North est qu'avant d'aspirer à améliorer la performance économique, on doit au préalable comprendre le processus de changement économique, et connaître intimement les caractéristiques de la société que l'on aspire à changer.

L'approche de North a donné lieu à un certain nombre de travaux empiriques –aux niveaux macro et micro- dont on présente les principaux résultats dans le chapitre IV. Notre propre étude s'inspire de cette approche, au niveau micro.

2.2.2. La théorie de la régulation

La théorie de la régulation (TR) est née dans la seconde moitié des années 1970. Il s'agissait d'un moment très particulier qui, en Europe et aux Etats-Unis, est le moment du passage avéré de la croissance à la crise. Cette théorie se constitue en affrontant un défi particulier, à savoir tenter d'expliquer le passage de la croissance à la crise, et surtout tenter de le faire sans recourir à l'explication des chocs externes, comme l'ont si souvent fait les économistes néo-classiques.

Ainsi, la TR se définit à partir d'une double critique adressée à la fois à la théorie néo-classique et aux conceptions d'inspiration marxiste. Par rapport à la première, la TR insiste sur le fait que le rapport marchand et son expression sur le marché, résulte d'une « construction sociale » et non pas de la simple confrontation spontanée d'agents économiques (Boyer, 2001, 2002). S'agissant de la conception marxiste, la TR soutient l'idée qu'il convient d'établir la distinction entre le rapport de production capital-travail et le rapport marchand, mais s'oppose à la conception d'unicité de la dynamique d'accumulation du capital que ces rapports sociaux sont susceptibles d'impulser (Boyer, 2002). Selon la forme que revêt le rapport salarial, la forme de la concurrence ou celle du régime monétaire, plusieurs régimes d'accumulation et modes de régulation peuvent exister. De ces multiples constats, un certain nombre d'éléments spécifiques à la TR émergent.

La première originalité qui caractérise la TR est que, par opposition à un certain nombre de théories contemporaines qui s'intéressent aux fondements microéconomiques des institutions et des organisations, la TR a pour but d'expliquer la *forme des rapports sociaux fondamentaux*, c'est-à-dire les formes de concurrence et le rapport salarial, qui permettent l'émergence puis la viabilité d'un régime d'accumulation, au sein duquel les déséquilibres et les contradictions intrinsèques à ce mode de production sont provisoirement contenues avant de déboucher sur une crise structurelle (Boyer, 2002). A partir de cet ancrage théorique, nous pouvons souligner quelques unes des originalités de la TR par rapport aux autres courants institutionnalistes.

En premier lieu, la TR énonce le concept de « fondements macro-institutionnels d'une économie de marché » qui régissent l'organisation du rapport capital-travail d'une part, et la concurrence de l'autre. Dans ces conditions, la TR a pour finalité d'explicitier la liste des institutions nécessaires et suffisantes à la viabilité d'une économie de marché, puis d'en analyser la dynamique au sein de chaque architecture institutionnelle observée sur un

ensemble géographique donné, au cours d'une période donnée (Boyer, 2001). En second lieu, la TR, à la différence de nombre de courants institutionnalistes qui se concentrent sur l'équilibre de court terme et le différentiel que peuvent introduire les institutions par rapport à un hypothétique équilibre de marché, plonge les institutions dans le temps long de l'histoire. Elle cherche en particulier à expliquer comment les facteurs mêmes d'un régime d'accumulation sont à l'origine de sa déstabilisation et de son entrée dans un cycle structurel de crise. Enfin, la TR, à l'opposé de l'hypothèse d'anticipations rationnelles, établit clairement la distinction entre régime d'accumulation –approche théorique de laquelle émane l'observation ex-post de la dynamique de longue période de l'économie considérée- et mode de régulation qui explicite le comportement des agents par référence à une connaissance partielle et locale des interactions qui gouvernent leurs relations (Boyer, 2002). Ces trois caractéristiques sont à l'origine des cinq formes institutionnelles nécessaires à la viabilité d'une économie capitaliste ; et qui sont au cœur de la TR. Ces formes sont : le régime monétaire ; le rapport salarial ; la concurrence ; l'adhésion au régime international et l'Etat.

La seconde originalité caractérisant la TR, et qui nous intéresse le plus dans cette recherche est que les institutions économiques les plus importantes n'ont pas toutes pour origine et/ou principe une logique exclusivement économique. Pour beaucoup de théoriciens institutionnalistes, l'émergence, la persistance et la fonctionnalité des institutions trouvent leur explication dans la logique de minimisation des coûts de transaction ou dans le contrôle des comportements opportunistes au sein d'une relation principal-agent. L'adoption de cette optique supposerait un « principe d'efficacité » qui gouvernerait la sélection des institutions. Or cette approche est démentie à la fois par l'analyse historique et par une approche plus théorique de l'émergence de processus de coordination à l'œuvre dans les économies (Boyer, 2002). Des auteurs tels que North (1990) et la NEI en général stipulent que les institutions, en définissant la place des agents et leur processus de coordination n'ont pas à être sélectionnées par un principe d'efficacité économique. Au contraire, les formes institutionnelles doivent à la fois émerger des conflits sociaux et doivent souvent passer par la sphère politique et la reconnaissance par le droit pour avoir un impact sur la dynamique économique. Cette idée est soutenue par des auteurs tels que Aglietta (1976, 1986) ; Boyer et Yamada (2000). En clair, la TR s'oppose à l'« économicisme » qui marque bon nombre d'approches institutionnalistes contemporaines.

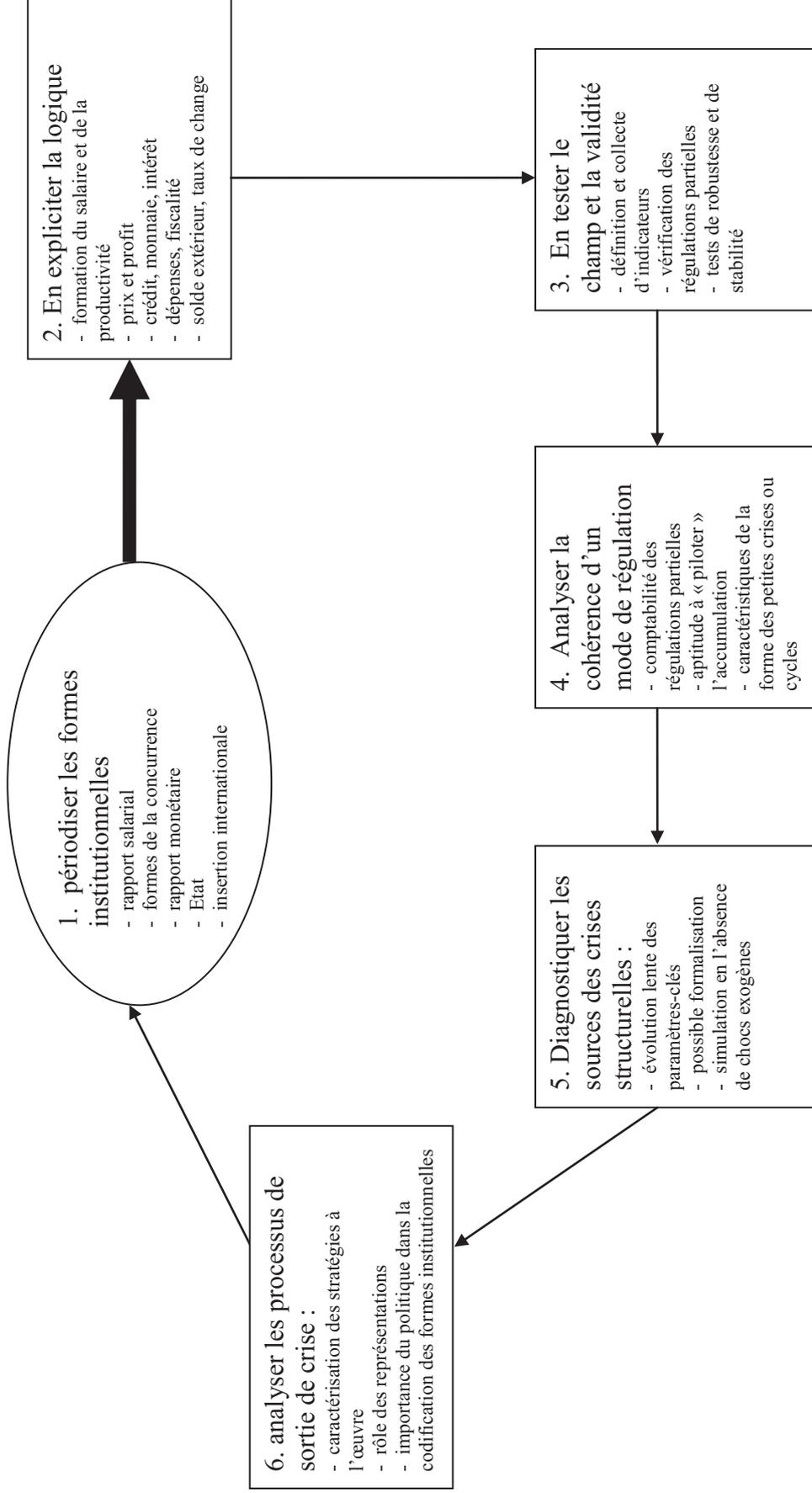
Enfin, dans le même ordre d'idées, la TR dément l'hypothèse d'un « déterminisme technologique » qui serait à l'origine de l'évolution des formes institutionnelles. Avec l'avènement des technologies de l'information et de la communication (TIC), de nombreux chercheurs ont été conduits à croire que les institutions du capitalisme américain contemporain étaient nécessaires et suffisantes à l'émergence d'un régime de croissance tiré par les TIC (Boyer, 2002). Une analyse en profondeur de la dynamique de croissance des pays développés montre, à contrario, que les perspectives de croissance et la productivité totale des facteurs sont déterminées par une pluralité de configurations institutionnelles (Boyer, 2002).

De manière générale, la TR s'attèle à démontrer l'importance déterminante du « politique » dans l'émergence des formes institutionnelles évoquées ci-dessus. En effet, seul un Etat légitime est à même de rendre possible l'acclimatation de la logique du marché au-delà même des coûts d'ajustement et d'une possible extension des inégalités sociales. L'exemple russe après la chute de l'Union Soviétique en 1991 montre justement la difficulté du déroulement d'un tel processus dès lors que l'Etat perd en légitimité (Boyer, 1995).

Aussi, la TR est, sur le plan théorique, une intégration et combinaison d'un certain nombre de théories institutionnalistes contemporaines (ECT, théorie des jeux, etc.). Elle vise à construire et à étendre les outils susceptibles d'éclairer l'émergence, la diffusion, et l'entrée en crise des institutions. Selon Boyer (2002), la TR est une succession de six étapes. La première, la plus importante, vise à repérer les formes institutionnelles à travers une analyse historique de leur apparition. La seconde, reconnaissant le caractère implicite du « principe de rationalité », suggère que chaque forme institutionnelle est porteuse d'une certaine logique et façonne en conséquence le comportement des acteurs. La troisième étape consiste à vérifier les caractéristiques des « régulations partielles » (formation des salaires, des prix, des taux d'intérêt, de la demande, etc.), puis d'examiner –c'est la quatrième étape- la cohérence et la dynamique d'ensemble qu'impulsent ces dernières. Ensuite, la TR ajoute que chaque régime d'accumulation et mode de régulation finissent par déboucher sur une crise structurelle, qui est souvent interprétée comme le résultat du succès du régime correspondant. Cette cinquième étape consiste à cerner les facteurs de déstabilisation, en séparant les facteurs exogènes à ce stade de l'analyse de l'évolution des paramètres du mode de régulation qui s'inscrit dans la continuité et la logique des évolutions antérieures (Lordon, 1997). Au cours de la sixième étape de la TR, des stratégies et des conceptions contradictoires vont s'affronter, lesquelles ne trouvent leur aboutissement qu'à travers l'intervention du politique et la codification juridique de nouvelles formes institutionnelles. Cet aspect dynamique est essentiel et distingue la TR de

beaucoup de recherches néo-institutionnalistes. La figure 2.1 suivante présente, de façon dynamique, les six étapes de la recherche de la TR.

Figure 2.1. Analyse dynamique des institutions : les six étapes de la recherche de la TR

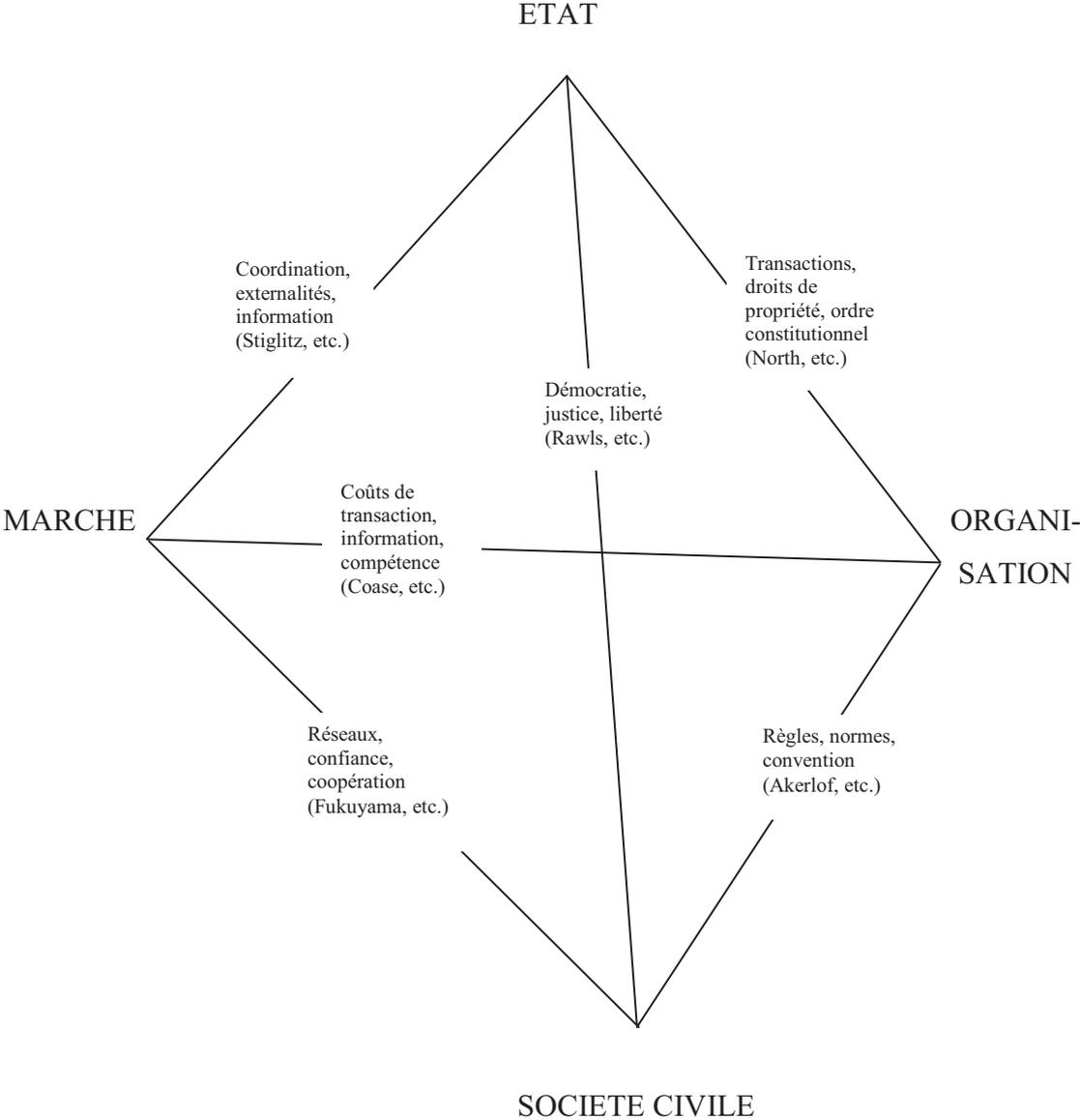


Source : Boyer (2003)

Ainsi, en résumé, on peut considérer que le message central de la TR est qu'une économie réduite à un ensemble de marchés suppose un ensemble d'institutions qui ne peuvent être engendrés par la seule interaction spontanée des agents : la notion d'équilibre de marché pur n'existe donc pas dans la réalité. Ainsi, la configuration des formes institutionnelles va prédéterminer le mode de croissance future, au niveau de son intensité, sa stabilité, etc. Les institutions jouent donc un rôle capital pour le régime de croissance à long terme, contrairement à ce que stipule la théorie classique, pour laquelle les marchés gravitent autour d'un équilibre général, à priori totalement indépendant de l'organisation institutionnelle de l'économie. De la même manière, la TR considère que les évolutions économiques façonnent les institutions. Les crises structurelles peuvent être surmontées par la recombinaison des formes institutionnelles. Celle-ci devrait favoriser la réduction des déséquilibres antérieurs et répondre aux conflits sociaux et politiques que ces déséquilibres suscitent. La TR se présente ainsi comme une analyse de l'évolution des institutions. L'historicité de cette théorie est l'un de ses traits distinctifs.

La littérature relative à la NEI est marquée par la vision selon laquelle le marché est la forme de coordination économique la plus efficiente ; les autres arrangements institutionnels ne jouant qu'un rôle de palliatif. Dès lors, la plupart des théories se construisent en affirmant des liens de substitution ou de complémentarité d'une institution particulière avec le marché. La juxtaposition d'oppositions dichotomiques –Etat versus marché ; l'organisation comme alternative au marché ou encore la société civile et le marché- est très limitée et appelle à une mise en perspective et une vue d'ensemble qui permettront de rattacher des domaines qui sont aujourd'hui relativement déconnectés les uns des autres. Aussi, la TR, avec les notions de forme institutionnelle et de mode de régulation, opère en combinant de façon implicite ces divers arrangements institutionnels. La figure 2.2 suivante présente, de façon synthétique, les différentes théories institutionnalistes que la TR se propose d'intégrer.

Figure 2.2. Présentation synthétique des principales théories institutionnalistes



Source : Boyer (2001)

Les deux premiers chapitres ont été l'occasion d'expliquer les raisons qui ont poussé les institutions internationales à imposer des politiques économiques radicales aux pays en développement en proie à des problèmes d'insolvabilité, politiques émanant du « Consensus de Washington ». Nous avons montré en quoi ont consisté ces politiques et surtout les effets pervers engendrés par celles-ci. Ce qui nous a permis d'insister sur la nécessité de dépasser le strict cadre du consensus et d'intégrer les facteurs institutionnels –et plus largement le climat des affaires- dans les questions liées au développement et la croissance d'un pays. Nous avons ainsi présenté les principales théories issues de la « nouvelle économie institutionnelle ». Les prochains chapitres seront consacrés, d'une part, à introduire le concept de climat des affaires –appelé également climat de l'investissement-, objet de la présente recherche, et de montrer, d'autre part, en mettant en relief les principaux résultats empiriques, en quoi et comment le climat de l'investissement exerce une influence dans le développement et la croissance des pays et des firmes.

CHAPITRE III

LE CONCEPT DE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT

Sous la pression des organisations financières internationales, la mise en place d'un climat de l'investissement (CI) performant mettant l'accent sur une justice rapide et impartiale, le strict respect des règles de compétition, la consolidation du cadre macroéconomique (équilibre des finances publiques, maîtrise de l'inflation, du taux de change et de la dette), et la mise en place d'infrastructures performantes est depuis une vingtaine d'années l'objectif que s'est fixé une majorité d'économies en développement. Aucun pays, aucun bloc régional ne peut faire l'économie de la mise à niveau de son environnement des affaires. Le but est de favoriser la croissance des firmes locales, améliorer leur performance et leur compétitivité et accroître l'attractivité des pays en termes de flux d'IDE. Tout cela devrait avoir infine un impact positif sur la croissance du pays en termes de créations d'emplois et de richesses et de réduction de la pauvreté.

3.1. Le climat des affaires : définitions, importance et évolution

3.1.1. Définition

L'approche conventionnelle de la théorie de l'investissement stipule que, de manière générale, les rendements marginaux attendus d'un investissement tendent à diminuer à un moment donné, lorsque de nouveaux entrants entrent dans un marché donné et commencent à évincer les investisseurs actuels en effectuant de nouveaux investissements. Cela fait référence à la notion de périsabilité de l'investissement lorsque les intrants demeurent inchangés (technologie, etc.). En revanche, le CI fait référence à une notion beaucoup plus vaste, évolutive et dynamique, qui peut exercer un effet positif ou négatif sur la performance, engendrant la prospérité ou la stagnation. Le CI cherche à capter des retombées externes, appelées « externalités », ainsi que la nature des améliorations constatées au niveau, par

exemple, de la gouvernance et des institutions. Ainsi, lorsque le CI évolue de manière positive, les opportunités économiques tendent à augmenter : l'investissement devient plus productif, la prise de risque est récompensée sur le plan des rendements obtenus, le comportement des entrepreneurs est encouragé, et l'économie dans son ensemble tend à attirer davantage d'investissements.

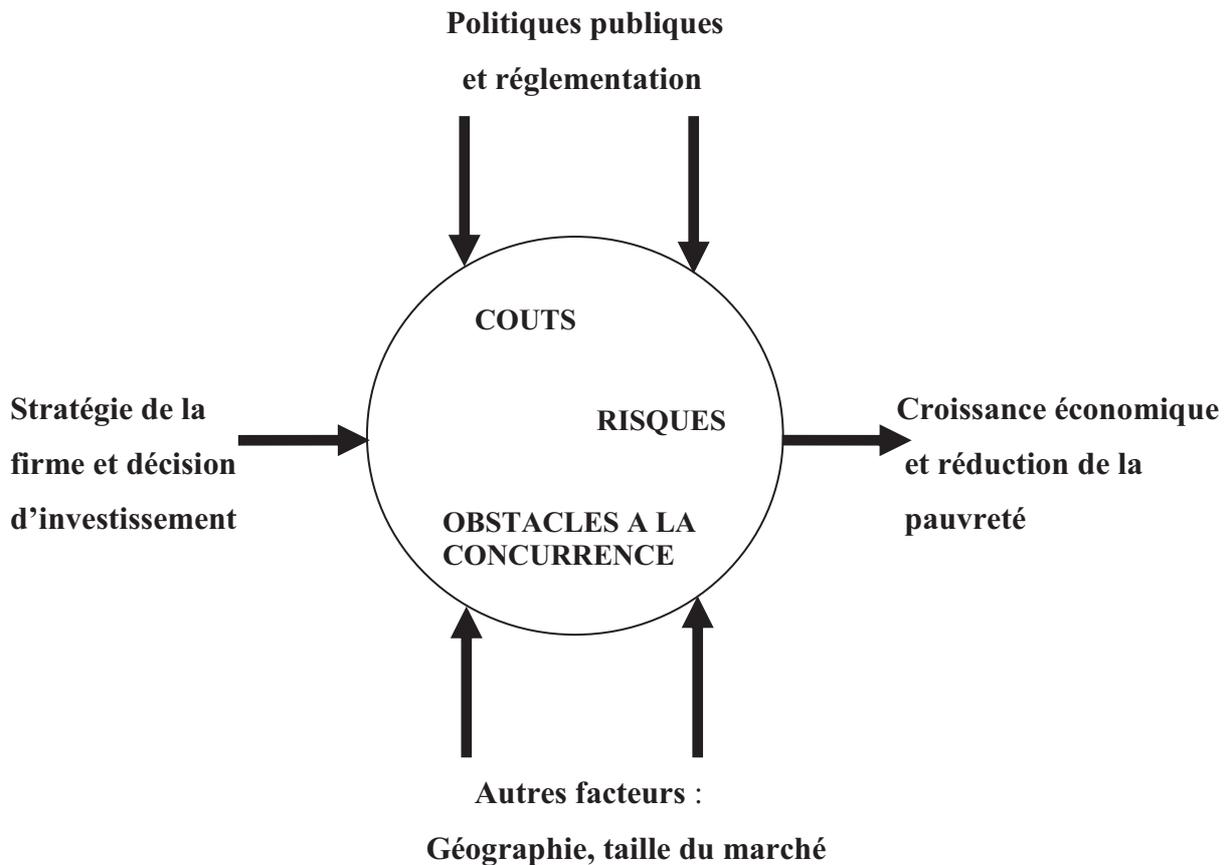
Selon Stern (2002), le CI est constitué de l'environnement politique, institutionnel et comportemental présent et futur qui influencent les rendements et les risques associés à un investissement d'une firme. La notion de CI fait donc référence aux institutions, à la gouvernance, aux politiques publiques, à la stabilité macroéconomique et à la qualité des infrastructures, éléments qui affectent non seulement le niveau d'investissement en capital mais également la productivité totale des facteurs de production, et la volonté pour la firme de réaliser des investissements dans le futur.

Stern (2002) a catégorisé les éléments du CI selon trois axes :

- la stabilité macroéconomique et l'ouverture : les politiques commerciales, la politique de change, la politique budgétaire, l'inflation, l'endettement, etc.
- la gouvernance et les institutions : cela englobe les institutions publiques et le comportement des acteurs publics (en matière de fiscalité par exemple), le système de régulation dans son ensemble, l'accès au financement, le fonctionnement de la justice, les politiques publiques afin d'assurer aux firmes un cadre concurrentiel compétitif (réformes économiques et financières notamment), le marché du travail, le contrôle de la corruption et du crime ;
- la qualité des infrastructures d'un pays : électricité, eau potable, télécommunications et transport

Selon la Banque Mondiale (2005), le CI est un ensemble de facteurs spécifiques à un pays qui exercent une influence plus ou moins forte sur les opportunités et incitatifs encourageant une firme à investir, créer des emplois et croître. Les politiques publiques, notamment, exercent une forte influence sur l'activité des firmes, à travers un ensemble d'effets externes, qui peuvent être positifs ou négatifs. Nous allons détailler les mécanismes inhérents au CI, à travers l'explication du schéma 3.1 ci-dessous.

Figure 3.1. La dynamique du climat de l'investissement



Source : *A better investment climate for everyone, World Development Report, 2005*

La première étape consiste pour la firme à élaborer sa stratégie en matière d'investissement. Elle doit décider si elle va engager des coûts supplémentaires, en termes de machines, de recherche et développement par exemple, afin d'augmenter sa production dans le futur. Sa décision est motivée essentiellement par la rentabilité future que pourrait dégager ce type d'investissement. Cette rentabilité est influencée par les **coûts**, les **risques** et les **obstacles à la concurrence** associés à cette opportunité. Une fois la décision d'investissement prise, le volume et les gains en termes de productivité résultant de ces investissements se traduiront par une augmentation de la croissance (2^{nde} flèche horizontale). Un bon climat de l'investissement doit bénéficier à tout le monde (firmes et société en général). Pour cela, il doit prendre en considération deux dimensions complémentaires. La première est la dimension sociétale. En effet, la société dans sa globalité doit bénéficier d'un bon CI en termes d'emplois créés, de réduction des prix, d'élargissement de l'assiette fiscale. La seconde dimension est micro. Les bénéfices doivent se faire sentir pour tous les types de

firmes, pas uniquement les plus grandes et influentes. Les flèches verticales représentent le CI et la manière dont il va influencer les firmes dans leur décision d'investissement. Il existe d'un côté, certains aspects du CI, tels que la géographie ou la taille du marché par exemples, sur lesquels les gouvernements n'ont pas d'influence. En revanche, les gouvernements peuvent agir sur d'autres aspects du CI, qui exerceront à leur tour une influence sur l'activité des firmes. Ces aspects concernent essentiellement la sécurité des biens, la stabilité économique et politique, la réglementation du marché du travail, la réglementation des marchés financiers, la fiscalité, les infrastructures. Nous allons les détailler dans une prochaine section.

Comme nous l'avons mentionné, les opportunités et incitatifs qui encouragent une firme à investir, créer des emplois sont évalués à travers leur impact sur la profitabilité. Celle-ci est appréciée à travers les coûts, les risques et les obstacles à la concurrence pour les firmes. Ces trois facteurs sont interdépendants et ne peuvent être pris séparément dans l'évaluation globale de la décision d'investissement de la firme.

Nous allons nous intéresser à la manière dont ces trois facteurs peuvent influencer le comportement investisseur des firmes.

Les coûts

Un certain nombre de coûts supportés par les firmes –coûts de production et de distribution- sont directs et émanent de l'activité commerciale des firmes. L'influence du gouvernement est alors faible ; il ne peut pas (ou peu) agir afin de diminuer ce type de coûts. Il s'agit, par exemple, du prix des intrants déterminés par le marché, des distances géographiques entre les marchés, des économies d'échelle et d'envergure associées à une technologie donnée. Un autre type de coûts, indirect, peut également influencer fortement l'activité des firmes. L'influence des gouvernements afin d'atténuer ou au contraire augmenter ce type de coût est forte. Ces coûts sont généralement liés à la réglementation et aux politiques publiques. La fiscalité est le facteur le plus représentatif dans le sens où celle-ci engendre un coût qui sera supporté par la firme. De manière générale, le niveau des coûts indirects aura un impact important sur l'activité des firmes. A titre d'exemple, les coûts associés au crime, à la corruption, aux réglementations financière et du marché du travail, et à l'état des infrastructures peuvent coûter à la firme l'équivalent de 25% de son chiffre d'affaire (Banque Mondiale, 2005).

Les risques

De manière générale, les décisions d'investissement impliquent un engagement de ressources pour les firmes dans l'espoir d'obtenir des rendements qui soient supérieurs aux ressources investies. Mais le rendement espéré de l'investissement implique un risque pour les firmes. Il existe deux types de risques. Le premier type de risque, interne, est lié à l'activité commerciale des firmes. La firme doit y faire face seule. L'influence du gouvernement est faible dans ce cas de figure. A savoir, par exemple, l'incertitude autour de la demande, le comportement des consommateurs et de la concurrence, la fiabilité des fournisseurs, etc. Le second type de risque, externe, est subi par la firme. L'influence du gouvernement est alors forte afin d'atténuer ce type de risque ou au contraire l'exacerber. Ces risques sont souvent associés à la crédibilité des politiques publiques, à la protection des droits de propriété, à la stabilité macroéconomique et politique, et à l'expropriation. De manière générale, les efforts des gouvernements tendent à diminuer ces risques et l'incertitude qui en découle. Mais dans le cas contraire, les firmes peuvent répondre en demandant des rendements supérieurs, en révisant leur planning d'investissement ou en n'investissant pas du tout. A contrario, des études montrent que l'amélioration de la prédictibilité en matière de politique publique augmente la probabilité d'un nouvel investissement de 30% (Banque Mondiale, 2005).

Les obstacles à la concurrence

De manière générale, les firmes préfèrent les situations où il y a moins de concurrence sur un marché donné. Des barrières à l'entrée sur un marché sont peut être source d'opportunités pour certaines firmes, mais elles dénie le droit pour d'autres firmes d'entrer sur ledit marché, augmentant les coûts pour ces firmes et pour les consommateurs également.

Ainsi, la pression concurrentielle pousse les firmes à innover, et améliorer leur productivité, ce qui va générer des gains pour elles. Ces gains seront ensuite partagés avec les employés et les consommateurs. Plusieurs facteurs contribuent à influencer le niveau de barrières à l'entrée. Nous pouvons, parmi les plus importants, citer les économies d'échelle, la taille du marché. Le gouvernement, à travers la mise en place de mécanismes de régulation du marché à l'entrée ou à la sortie, peut également influencer le niveau de concurrence sur un marché donné.

Il est néanmoins important de signaler que l'amélioration du CI ne passe pas nécessairement par la réduction simultanée des coûts, des risques et des barrières pour les firmes. Cela serait sans doute le cas dans un environnement idéal. L'enjeu pour un

gouvernement est de trouver un équilibre optimal qui allierait à la fois l'amélioration du climat de l'investissement pour les firmes – afin d'accroître leur efficacité— et la poursuite d'objectifs sociaux plus globaux dans un souci de répartition équitable de la richesse nationale. La fiscalité et la réglementation sont des outils essentiels dans la poursuite de ces objectifs.

Le tableau suivant présente quelques facteurs qui représentent des aspects importants du CI et qui ont un impact sur les coûts, les risques et les barrières à la concurrence estimés par les firmes.

Tableau 3.1. Les politiques gouvernementales et les comportements qui exercent une influence sur la décision d'investissement des firmes

Facteurs qui exercent une influence sur les opportunités et incitatifs des firmes à investir		
	L'influence du gouvernement est forte	L'influence du gouvernement est faible
Coûts	<ul style="list-style-type: none"> - corruption - impôts - réglementation commerciale - infrastructures et coûts financiers - réglementation du marché du travail 	<ul style="list-style-type: none"> - prix des inputs déterminés par le marché - distances géographiques aux marchés - économies d'échelle et d'envergure associées à une technologie spécifique
Risques	<ul style="list-style-type: none"> - crédibilité des politiques publiques - stabilité macroéconomique - droits de la propriété - exécution des contrats - expropriation 	<ul style="list-style-type: none"> - comportement des consommateurs et de la concurrence - chocs externes - désastres naturels - fiabilité des fournisseurs
Barrières à la concurrence	<ul style="list-style-type: none"> - barrières à l'entrée et à la sortie - fonctionnement des marchés financiers - infrastructure - politique commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> - taille du marché - économies d'échelle et d'envergure dans un secteur d'activité particulier

Source : A better investment climate for everyone, World Development Report, 2005

Nous allons dans la section suivante, expliquer le lien existant entre l'amélioration du CI, et la croissance.

3.1.2. Climat de l'investissement et croissance

De manière générale, les pays sont à la recherche des meilleures politiques qui seront à même de leur garantir une croissance forte et surtout durable (Easterly, 2001 ; Aghion et Durlauf, 2004 ; Hausmann et al., 2004). L'investissement et la productivité sont au cœur de

cette problématique dans le sens où ces deux facteurs exercent une forte influence sur le niveau de croissance d'un pays. Les niveaux d'investissement et de productivité sont eux même fortement influencés par le CI. Nous allons nous intéresser ci-dessous à l'influence du CI sur la relation investissement/productivité et sur la relation productivité/concurrence.

Investissement et productivité

L'investissement privé (domestique et étranger) est le principal moteur de croissance des économies. Il joue en effet un rôle central dans la capacité des économies à se développer et se transformer. De nombreuses études (Banque Mondiale, 2004) ont montré que l'investissement privé croît plus rapidement dans les pays où le CI est meilleur. Mais le taux d'investissement n'est pas le seul élément à prendre en considération dans le processus de croissance. En effet, l'accumulation du capital augmente certainement la quantité des intrants dans le processus de production ; mais il y a une limite au-delà de laquelle le processus de croissance atteint le seuil « plafond » : l'impact marginal de l'addition de capital devient alors négatif. Ainsi, afin de mesurer l'efficacité du CI, il faut s'intéresser davantage à la qualité de l'investissement qu'à la quantité d'investissement réalisé. La qualité de l'investissement est déterminée par la productivité de la firme. A titre d'exemple, l'économie soviétique dans les années 50 connaissait des taux d'investissement très élevés ; mais dans des projets où les rendements sociaux et économiques étaient faibles. La raison est que la productivité des firmes soviétiques était peu élevée car elles étaient gérées par un Etat caractérisé par des dysfonctionnements majeurs en termes de gouvernance. A la lumière de ceci, il est important d'établir la distinction entre l'investissement public et privé. Les notions de productivité et de risque prennent alors tout leur sens dans la mesure où les firmes privées, en engageant leurs propres ressources dans un environnement concurrentiel et donc risqué, vont tendre à être plus productives que les firmes publiques (Sala-i-Martin et Vila-Artadi, 2002 ; Easterly et al., 2001).

Plus que l'accumulation en termes de facteurs de production (travail et capital), c'est la productivité totale des facteurs (PTF) – elle représente la contribution de chaque facteur de production à la richesse produite par la firme- qui explique fortement les différences existant entre les pays en termes de potentiel de croissance (Bosworth et Collins, 2003). Les différentes études disponibles (Barro et Sala-i-Martin, 2003 ; Bosworth et Collins, 2003 ; Easterly et Levine, 2001 ; Hall et Jones, 1999 ; Klenow et Rodriguez-Clare, 1997) montrent bien le clivage entre les auteurs qui considèrent que c'est l'accumulation des facteurs de production qui explique la croissance économique d'un pays, et ceux qui considèrent que

c'est la PTF qui explique celle-ci. Le débat est important dans la mesure où il a des implications au niveau de la « soutenabilité » du processus de croissance. En effet, si la croissance est plutôt due à l'accumulation des facteurs de production, la diminution de la contribution marginale du capital implique que des taux de croissance élevés, dans un certain nombre de pays d'Asie de l'Est notamment, ne peut être économiquement « soutenable » dans le long terme. Si l'on considère la productivité des facteurs, cette limite ne s'applique pas.

Dans la pratique, cette relation entre investissement et productivité n'est pas aisée à établir. A titre d'exemple, le progrès technologique réalisé par une firme engendrera des gains en termes de productivité qui, à leur tour, exerceront un impact favorable sur l'investissement. De son côté, l'investissement peut exercer une influence sur le progrès technologique. Le CI exerce quant à lui, une influence simultanée sur les deux facteurs. De manière générale, on considère que l'amélioration du CI encourage l'adoption de nouvelles technologies par les firmes, entraîne l'apparition de gains de productivité pour celles-ci, et incite les firmes à investir davantage dans le capital humain et physique.

Ainsi, des études qui se sont intéressées à la relation entre la productivité et la croissance ont montré que les différences en termes de croissance économique s'expliquent par les différences de niveaux technologiques atteints par ces pays (Hall et Jones, 1999 ; Acemoglu et Johnson, 2003). On entend par progrès technologique tout ce qui peut aider les firmes à améliorer leur processus de production, leur organisation interne, leur efficacité globale en somme. D'autres études considèrent que la productivité n'est pas uniquement influencée par les différences technologiques mais également par l'environnement dans lequel évolue la firme (Acemoglu et al., 2001). Un meilleur CI peut améliorer la productivité en réduisant les coûts et risques inhérents aux politiques publiques. Un CI attractif va inciter les firmes à investir dans la recherche et développer l'innovation, afin de tirer profit des gains technologiques. Cela impactera alors positivement leur productivité globale.

Productivité et concurrence

De manière générale, les firmes innovent et améliorent leur productivité afin de garder ou améliorer leur positionnement sur le marché ; cela en réponse à des pressions concurrentielles fortes (Baumol, 2002). Des marchés qui fonctionnent de manière efficiente –qui sont concurrentiels— vont connaître des taux d'entrée et de sortie de firmes relativement élevés – ce que Schumpeter appelle la « destruction créatrice » (Schumpeter, 1942)— dans la mesure où seules les firmes les plus dynamiques survivront sur ces marchés. Un certain nombre d'études qui se sont intéressées à la dynamique des firmes et du secteur privé dans les pays de

l'OCDE (Roberts et Tybouts, 1996 ; Caballero et Hammour, 2000 ; Haltiwanger, 2000 ; Baumol, 2002 ; Hadjimichael, 2003 ; Bartelsman et al. , 2004) montre qu'il existe une forte corrélation entre le taux d'entrée/sortie des firmes sur un marché et la productivité. Ce constat est particulièrement significatif lorsque l'on s'intéresse à la relation entre le taux d'entrée des firmes sur un marché et la productivité. Elle s'explique par l'attraction exercée par des secteurs hautement productifs sur les nouveaux entrants, et par la pression qu'exercent ces nouveaux entrants sur les firmes déjà établies sur un marché, les obligeant à augmenter leur productivité pour garder leur part de marché. De manière générale, une plus grande flexibilité microéconomique associée à un bon CI va aider les firmes à tirer profit d'opportunités internes. Cela va également aider les pays à faire face à d'éventuels chocs externes. A titre d'exemple, en Amérique Latine et en Asie de l'Est, lors de la crise survenue à la fin des années 1990, les économies les plus flexibles au plan microéconomique sont celles qui ont le mieux résisté à l'onde de choc de la crise (Desai et Mitra, 2004 ; Caballero et al., 2004).

Nous avons expliqué dans cette première partie de section dans quelle mesure un climat de l'investissement sain, grâce à des mécanismes bien précis, peut améliorer la compétitivité des firmes, en leur permettant de créer des emplois et des richesses ; ce qui se traduira par l'amélioration de la croissance globale d'un pays. Néanmoins, même si la plupart des pays ont intégré l'importance du climat d'investissement dans le fonctionnement de leur économie, de grandes différences persistent entre eux. L'une des raisons à cela est le rôle de l'action publique qui a la capacité d'intervenir afin d'améliorer ou au contraire de détériorer le CI. Nous allons dans la prochaine partie apporter des éclaircissements sur le rôle de l'action publique en matière de CI.

3.2. Le rôle de l'Etat dans l'amélioration du climat de l'investissement

Le rôle des gouvernements dans l'amélioration du CI s'explique par l'existence d'imperfections de marché qui entravent l'activité des firmes. A ce titre, ces derniers ont la responsabilité, entre autres, d'intervenir au niveau des marchés par une régulation de l'activité des firmes afin de réduire au maximum l'asymétrie d'information, les externalités et les situations monopolistiques ; d'assurer l'application de la loi et l'ordre afin de protéger les droits des firmes ; et de fournir les infrastructures nécessaires à la bonne conduite de leurs activités.

Nous allons présenter au cours de cette section les différentes stratégies que devraient mettre en place les pouvoirs publics afin d'améliorer le CI en prenant en considération à la fois les intérêts des firmes et les intérêts de la société en général, intérêts qui peuvent être divergents.

3.2.1. Restreindre les situations de rente

La corruption et la prédation économique sont les facteurs les plus courants qui maintiennent et développent des situations de rente, causant des distorsions de marché plus ou moins graves. La corruption est nuisible au CI à plusieurs égards (Banque Mondiale, 1997). Lorsqu'elle est pratiquée à grande échelle, au plus haut niveau de l'Etat, elle cause des distorsions au niveau des politiques publiques pratiquées et mine la crédibilité de l'Etat. La majorité des firmes des pays développés la considère comme l'une des plus fortes contraintes à leurs activités.

De manière générale, la corruption est un phénomène typique du secteur public. Une firme –ou un groupe de firmes– distribue des « dessous de table » à des politiciens ou fonctionnaires publics afin de bénéficier de faveurs de la part de ces derniers sous la forme de décisions (avantages fiscaux par exemple) ou d'une réglementation publique favorables.

L'existence de la corruption nécessite la combinaison de trois facteurs : un monopole de marché de la part de certaines firmes, une autorité publique discrétionnaire, et une absence de contrôle de cette autorité (Banque Mondiale, 2005). Il existe un certain nombre de stratégies afin de lutter contre la corruption. Elles sont liées aux trois éléments précités. Premièrement, la réduction d'une situation monopolistique détenue par une – ou plusieurs—firme peut être limitée grâce au renforcement de la concurrence lorsque cela est possible. L'intervention discrétionnaire de l'autorité publique peut être limitée en réduisant l'ambiguïté et le flou existant autour de certaines politiques et réglementations publiques, et en veillant à ce que celles-ci soient exécutées de manière effective et équitable. Enfin, la corruption peut être réduite en améliorant le contrôle de l'autorité publique dans l'exercice de ses attributions par des agences autonomes par exemple. La démocratie politique – à travers les élections– peut jouer un rôle important dans la mesure où celle-ci rend le gouvernement en place imputable de son bilan devant l'opinion publique qui peut sanctionner. De plus, la mise en place d'une agence publique autonome – agence de lutte contre la corruption par exemple—chargée, à travers des critères et normes bien précis, d'évaluer les politiques publiques en terme de transparence et d'efficacité peut s'avérer utile dans certains cas.

L'existence de situations de rente s'explique en outre par le clientélisme de certaines firmes qui s'arrangent pour influencer les politiques publiques en fonction de leurs intérêts ; et cela au détriment de la société dans son ensemble. Ces firmes sont organisées en groupes d'intérêt – lobbys— qui exercent des pressions non matérielles sur les agents du gouvernement. Les stratégies utilisées par ces groupes de pression afin de modeler une réglementation publique en fonction de leurs intérêts vont du contrôle de l'accès à l'information, au changement de la nature de la représentation publique et du design constitutionnel en passant par le contrôle de l'agenda politique publique (Hellman et al., 1999). Dans ces conditions extrêmes de mise en coupe de l'autorité publique, ce sont généralement les groupes d'intérêts privés qui pilotent les opérations dans la mesure où ce sont eux qui ont le plus à perdre –ou à gagner-- de ce type de comportements. Mais les agents gouvernementaux tirent également profit de leur proximité avec ces groupes d'intérêt privés.

Afin de limiter les abus de positions dominantes, il existe un certain nombre de méthodes de contrôle :

- améliorer la transparence de la relation gouvernement/firmes, à travers par exemple l'évaluation régulière des politiques publiques en matière de réglementation ; ces évaluations seraient rendues publiques sous la forme d'auditions ou autre ;
- maintenir le dialogue avec toutes les parties à travers des mécanismes spécifiques, par exemple la mise en place d'organismes consultatifs chargés de veiller à ce que toutes les parties concernées par le climat de l'investissement soient impliquées dans le processus de décision. A titre d'exemple, le ministère de l'industrie marocain a récemment mis en place une cellule chargée de l'environnement des affaires dont le rôle est de proposer des solutions pour améliorer l'environnement dans lequel opèrent les firmes, en veillant à impliquer toutes les parties concernées (firmes, état, société civile, etc.).
- renforcer les mécanismes de contrôle et de vérification, à travers une législation claire et stricte qui soit effectivement appliquée. Cela permettrait en effet aux groupes les moins favorisés de s'opposer aux abus des pouvoirs publics qui auraient alors plus de difficultés à soutenir de manière arbitraire un groupe particulier (Keefer, 2002, 2003).

3.2.2. Renforcer la crédibilité de l'Etat pour améliorer la confiance

L'incertitude joue un rôle capital dans la décision d'investissement des firmes. L'impact de l'incertitude sur la décision d'investissement fluctue en fonction de divers paramètres spécifiques aux firmes. La nature de l'investissement est un facteur déterminant dans la

perception de cette incertitude. Les firmes ne vont en effet pas avoir le même comportement suivant que la stratégie de sortie potentielle peut être rapide ou non. Moins un investissement est réversible, plus la vulnérabilité des firmes face aux changements est forte, et plus la firme aura tendance à rester dans l'expectative en attendant une réduction de l'incertitude (Dixit et Pindyck, 1994).

L'incertitude exerce un impact sur la décision d'investissement des firmes de plusieurs manières différentes. Elles peuvent demander des taux de rendement plus élevés – sorte de prime de risque supplémentaire-- ; elles peuvent aussi réviser leur planning d'investissement à court ou moyen terme ; elles peuvent mener des stratégies pour couvrir le risque –souscrire des assurances contre le risque-pays par exemple--. Elles peuvent également échelonner leurs programmes d'investissement à mesure que l'accès à l'information –censé réduire l'incertitude—augmente. Ou bien encore, elles peuvent ne pas investir du tout dans le cas le plus extrême.

Afin de réduire cette incertitude, perçue par les firmes comme une contrainte majeure à leur activité, les gouvernements doivent améliorer leur crédibilité. En effet, l'absence de crédibilité de l'état mine la confiance qu'auront les firmes dans leur environnement ; et cela aura un impact négatif sur leur activité (en terme d'investissement, etc.). Pour cela, les Etats ont un certain nombre d'options à leur disposition, telles que :

- la garantie du respect des droits de chacun à travers la constitution nationale :

Cela suppose le renforcement de la démocratie en tant que système politique qui assure la séparation des trois pouvoirs (judiciaire, législatif et exécutif), l'indépendance de la justice en tant que branche du pouvoir, et la garantie constitutionnelle de l'interdiction de l'expropriation de la propriété (Falaschetti, 2003) ;

- le renforcement de certaines institutions-clés :

A titre d'exemple, le renforcement de l'indépendance de la banque centrale d'un pays est la garantie que la politique monétaire du pays sera menée de manière impartiale, à l'abri de toute influence et tentation (Cukierman, 1992) ;

- le renforcement des contrats dans certains secteurs sensibles, tels que les ressources naturelles ou les infrastructures, à travers l'inclusion contractuelle de certains engagements publics spécifiques. De plus, ces contrats peuvent être soumis à l'arbitrage international ;

- l'introduction d'accords internationaux qui engagent les gouvernements est également un moyen qui participe à l'amélioration de la crédibilité des institutions d'un pays.

3.2.3. Renforcer la légitimité publique

L'amélioration du climat de l'investissement passe aussi par un renforcement de la légitimité publique et de la confiance. On peut se faire une idée du niveau de légitimité dont dispose un état à travers deux éléments : à travers le niveau de cohésion sociale et de confiance existant entre les différents acteurs économiques, et à travers le niveau de confiance qu'ont les citoyens vis-à-vis des firmes et du marché. Dans les deux cas, le gouvernement peut intervenir pour influencer l'un et/ou l'autre de ces éléments.

Une cohésion sociale importante contribue à réduire les coûts liés à la réglementation et améliore l'exécution des contrats ; ce qui contribue à améliorer le climat de l'investissement. La confiance et les valeurs partagées – ce que l'on désigne communément par capital social— facilitent les relations entre les partenaires d'affaire ; ce qui encourage les firmes à mettre en place des stratégies d'investissement à long terme (Fukuyama, 2001 ; Coleman, 1988). Mais le capital social peut également avoir des effets pervers, le plus important étant l'exacerbation du communautarisme, l'uniformisation de la société ; ce qui pourrait étouffer toute volonté d'innovation de la part des individus (Fukuyama, 1995).

D'un autre côté, le degré de confiance de l'opinion publique vis-à-vis des firmes et du marché en général exerce un impact sur la durabilité des réformes publiques ; ce qui affecte la crédibilité du gouvernement. Ce qui veut dire que les réformes en matière d'amélioration du climat de l'investissement doivent bénéficier d'un large consensus social en faveur de la construction d'une société plus productive mais en même temps qui soit en conformité avec un certain nombre de valeurs communes– partage, équité, solidarité par exemple-- , de normes - éthique par exemple- et de croyances (Kubler, 2001). Ainsi, afin d'améliorer le sentiment d'adhésion de la majorité de la population au processus de réformes, les gouvernements doivent s'assurer que les bénéfices découlant de l'amélioration du climat de l'investissement seront partagés par toutes les couches sociales, et non pas simplement par certaines catégories de firmes ou autre. Ils doivent également veiller à protéger les populations les plus vulnérables des retombées parfois négatives de certaines réformes et doivent améliorer la transparence de l'Etat en matière de lutte contre les situations de rente.

3.2.4. S'assurer que les politiques publiques soient en phase avec les conditions locales

Le succès de tout processus de réforme dans un pays dépend en grande partie de la capacité de celui-ci à implanter des politiques publiques qui soient en phase avec la réalité locale du pays et de son cadre institutionnel. Il ne sert à rien de vouloir imposer des réformes conçues pour un pays dans un autre pays avec des caractéristiques différentes. Les résultats ont souvent conduit à des désastres économiques et sociaux (Russie par exemple). De manière générale, les stratégies employées afin de mettre en adéquation les politiques avec les réalités locales sont diverses. Elles impliquent, par exemple, de simplifier les réglementations et limiter l'ingérence des pouvoirs publics sauf si elle est justifiée; de renforcer la transparence, les règles de concurrence sur les marchés, et le pouvoir de contrôle par le marché ; et de renforcer les garde-fous institutionnels domestiques, avec la possibilité d'utiliser des procédures d'arrangement internationales le cas échéant (OCDE, 2003 ; Banque Mondiale, 2005). Ce n'est que dans ces conditions que le gouvernement pourra jouer son rôle de régulateur, d'arbitre et de garant du respect des droits de chacun.

Nous avons présenté au cours de cette section les différentes options qui se présentent à un gouvernement afin d'améliorer le climat de l'investissement d'un pays. L'objectif final est le renforcement de la crédibilité de l'état qui passe par le renforcement de sa légitimité. Ce n'est qu'à cette condition que la confiance sera rétablie pour les firmes qui pourront alors se projeter dans l'avenir. Nous allons à présent étudier les domaines spécifiques sur lesquels les gouvernements peuvent agir afin d'améliorer le climat d'investissement des firmes.

3.3. Les politiques publiques spécifiques qui exercent une influence sur le climat de l'investissement

Il existe six groupes de facteurs qui exercent une importance capitale dans l'amélioration du climat de l'investissement d'un pays ; ce qui aura un impact significatif sur la croissance du pays et la productivité des firmes. Nous allons montrer dans quelle mesure ces groupes de critères sont inter-reliés et interagissent ensemble : ils ne peuvent pas être pris séparément mais forment un bloc homogène duquel aucun ne peut être dissocié de l'autre.

Ces facteurs sont : la stabilité politique et économique, la réglementation, la fiscalité, le système financier, les infrastructures et le marché du travail.

3.3.1. La stabilité politique et économique

3.3.1.1. La stabilité macroéconomique

Un CI sûr requiert d'abord une stabilité macroéconomique afin que les politiques micro puissent connaître un succès. Une inflation maîtrisée, un équilibre au niveau du budget de l'état et un système de change qui reflète la réalité, sont autant d'objectifs que se fixent les gouvernements afin d'assainir leur cadre macroéconomique (Easterly, 2001). Une instabilité macroéconomique crée une perte de confiance de la part des investisseurs, rendant leurs rendements futurs plus incertains. Cela peut également éroder la valeur des actifs (Hnatkovska et Loayza, 2004). Une inflation trop importante et des taux de change trop volatiles auront des effets négatifs sur ceux qui disposent de revenus fixes, sur la valeur en monnaie locale des actifs, et sur le pouvoir d'achat des ménages. Cela exerce également un impact négatif sur les débiteurs, rendant l'accès au crédit complexe. De manière générale, les grandes firmes domestiques et les firmes multinationales (FMN) disposent d'outils leur permettant de faire face à ce type de contraintes (accès à des sources de financement externes, comptes à l'étranger, instruments de couverture sophistiqués, etc.). Ce n'est pas le cas pour les petites et moyennes firmes qui sont très vulnérables à ce type de contrainte. Les coûts engendrés par une instabilité macroéconomique peuvent s'avérer très élevés pour les firmes (Caballero, Engel et Micco, 2004). Il n'y a qu'à se référer aux économies des pays d'Amérique Latine, qui ont connu une instabilité chronique dans les années 80 ; cette décennie a d'ailleurs été appelée « la décennie perdue ».

3.3.1.2. La stabilité politique et la sécurité

De la même manière que la stabilité macroéconomique joue un rôle important dans l'amélioration du CI d'un pays à travers des mécanismes bien précis, la stabilité politique est un élément fondamental du CI car elle peut créer une incertitude au niveau des firmes et donc un risque associé à cette incertitude. Ce qui nuit inmanquablement à la crédibilité des lois et politiques du pays hôte. Nous allons, au cours de cette section, nous focaliser sur un aspect bien particulier de l'instabilité politique qui est l'objet de l'attention de la majorité des investisseurs : les droits de propriété. En effet, il existe une relation forte entre le fait qu'un gouvernement protège les droits de la propriété et la volonté des firmes dans le pays à se

sentir en confiance, investir dans des projets existants ou nouveaux. De la même manière, de nombreuses études montrent qu'il existe un lien fort entre la protection des droits de la propriété et la croissance dans un pays (Banque Mondiale, 2004 ; Erb et al., 2000). Quelles sont donc les mesures que peut prendre un gouvernement pour renforcer la protection des droits de la propriété, ce qui se traduira par une amélioration du CI en général ? La Banque Mondiale (2005) propose quatre mesures à même d'influencer positivement le CI par une amélioration de la protection des droits de la propriété, à savoir le renforcement de la protection des droits de la propriété des investisseurs, la facilitation de l'exécution des contrats, la lutte contre l'insécurité et la lutte contre l'expropriation abusive.

a. Protection des droits de la propriété relative à la terre et autres

De manière générale, l'existence d'une réglementation foncière transparente et le strict respect des droits de chacun réduit le risque de fraude et d'erreur dans les transactions commerciales ; facilitant ainsi la capacité et volonté des acheteurs et vendeurs de s'engager de manière sereine dans ce type de transaction. A contrario, l'inexistence de ce type de réglementation entraînera une perte de confiance de la part des investisseurs, ce qui impactera négativement sur le nombre de transactions foncières enregistrées.

S'agissant de la protection des droits au niveau du foncier, la sécurisation de ces droits est positivement corrélée à l'investissement (Fedder et al., 1988). L'enregistrement foncier exerce un impact positif sur l'accès au crédit par le truchement des mécanismes de garanties nécessaires à l'obtention d'un prêt (Feder et al., 1988). Bien évidemment, la condition est l'existence d'un système financier performant et organisé. Ainsi, la sécurisation des droits de propriété contribue à améliorer le climat de l'investissement en relançant l'investissement et facilitant l'accès au crédit. Elle bénéficie à la société dans son ensemble en faisant jouer les mécanismes de solidarité. En effet, l'accès à la propriété est un élément important de stabilisation de la société dans le sens où elle contribue à réduire les inégalités, à atténuer les effets de disparité sociale, et donc à réduire la pauvreté de manière globale.

Encadré 3.1. L'enregistrement foncier

La question essentielle qui se pose pour les pouvoirs publics est de savoir comment améliorer le processus d'enregistrement des titres fonciers. C'est un problème important dans un grand nombre de pays en développement. En effet, un grand nombre de terres et terrains (en zones rurales notamment) ne sont pas enregistrés au niveau des offices publics, ce qui entraîne des effets de déperdition importants et un impact négatif au niveau de la productivité à cause du manque à gagner. Les coûts liés à l'enregistrement sont généralement mis en cause. La mise en place de programmes d'enregistrement nationaux efficaces utilisant les outils technologiques les plus pointus est une piste pour améliorer la protection de la propriété privée. La simplification des procédures est également un élément qui peut exercer un effet positif sur l'enregistrement (International Institute for Environment and Development, 2001). Enfin, les pouvoirs publics doivent reconsidérer les coûts liés à l'enregistrement qui constituent un frein important. Une manière de faire est d'introduire une compétition loyale entre les services publics qui gèrent les transactions foncières. Les expériences du Royaume-Uni, des Pays Bas et de l'Australie montrent que les coûts de transaction peuvent être réduits, sans sacrifier à la qualité du service, en introduisant une compétition entre les services publics spécialisés dans la gestion des transactions foncières (Domberger et Sherr, 1989 ; Baker, 1996 ; Philipsen, 2003).

S'agissant de la protection des droits des autres types de propriété (équipements, machinerie essentiellement), les bénéfices liés à l'amélioration de l'enregistrement seront similaires à ceux du foncier en termes d'accès au crédit notamment.

Un autre type de propriété a connu ces dernières décennies une évolution exponentielle : la propriété intellectuelle (brevets d'invention, copyrights, etc.). A la différence des autres types de propriété (foncier), la propriété intellectuelle est intangible. Elle peut donc être transportée aisément à travers les frontières. Ce qui pose le problème de la protection des droits de la propriété intellectuelle. Des accords internationaux afin de renforcer ces droits est donc critique pour améliorer la protection. Ce qui aura un impact positif sur la confiance et donc sur l'investissement.

b. Facilitation de l'exécution des contrats

De manière générale, les droits de la propriété sont plus surs lorsque les coûts et risques liés aux transactions commerciales (risque contractuel) sont minimisés. L'incertitude liée à l'exécution des contrats érode la valeur des biens échangés et exerce un impact négatif sur les opportunités d'investissement. Afin de limiter l'impact de cette incertitude, les gouvernements peuvent utiliser deux leviers : faciliter les flux d'information axés sur la réputation des firmes, et améliorer le fonctionnement de la justice lors de la résolution de conflits.

S'agissant du premier volet, la facilitation de la circulation de l'information, la réputation d'une firme joue un rôle capital dans l'existence et l'exécution de contrats dans toute société (Greif, 1989 ; Fafchamps, 2004). Dans ce sens, une firme qui désire se lier contractuellement avec une autre le fera sur la base des informations dont elle dispose sur le contractant potentiel. Bien évidemment, une firme qui jouit d'une bonne réputation sur le marché aura davantage de chance de trouver des partenaires commerciaux. Ces informations sont cruciales et sont relatives à la performance économique et financière de la firme (état du crédit, etc.). Les gouvernements ont donc l'obligation de lever les obstacles à la circulation de l'information qui permettent d'évaluer la réputation des firmes et de faciliter l'accès à cette information, via par exemple des agences publiques dédiées qui construisent leurs bases de données sur la base des informations collectées auprès des banques centrales notamment (Jappelli et Pagano, 1999).

S'agissant du second volet, l'amélioration du fonctionnement de la justice commerciale est impérative dans le cas de résolutions de conflits dans la mesure où le nombre et la complexité des transactions commerciales est en évolution constante. L'impact positif du fonctionnement d'un système judiciaire sur l'activité commerciale des firmes ne se mesure pas seulement au nombre de cas résolus ; mais plutôt à l'impartialité des cours de justice et le délai imparti à la résolution de chaque cas. Une justice transparente, impartiale, rapide entraînera une diminution des recours en justice dans la mesure où une menace crédible de recours à la justice conduira les firmes à respecter leurs engagements. La négociation entre firmes restera dans ces conditions préférable au recours à la justice, augmentant le nombre de transactions effectuées, réduisant alors le risque contractuel et les coûts de transaction (Mnookin et Kornhauser, 1979).

De manière générale, un nombre important d'études établissent un lien fort entre un fonctionnement efficace de la justice d'un pays et son climat de l'investissement. Cristina et Moya (2001) établissent que des firmes opérant dans certaines provinces au Brésil et en Argentine qui ont un système judiciaire performant auront davantage de facilité dans l'accès au crédit par exemple. De la même manière, un système performant réduira considérablement le risque auquel fait face les firmes et augmentera la volonté des firmes à investir (Laevan et Woodruff, 2003).

Enfin, une manière de régler les litiges commerciaux entre firmes en évitant le recours en justice est l'arbitrage et la médiation. Le développement des règlements privés contribue à améliorer notablement l'environnement contractuel des firmes. Ces méthodes sont non seulement moins coûteuses, mais elles produisent souvent des résultats plus efficaces que les

recours en cour. En outre, l'existence de cours d'arbitrage dans des pays étrangers est une garantie pour l'investisseur étranger qui, de manière générale, fait peu ou prou confiance à la justice du pays hôte, traditionnellement hostile aux intérêts étrangers. L'arbitrage international a connu un développement important ces dernières années comme moyen de réduire le risque assujéti aux décisions de justice locale pour les investisseurs étrangers.

Encadré 3.2. L'importance de la justice

Le bon fonctionnement du système judiciaire est capital pour améliorer le CI dans un pays. Or, de manière générale, une majorité de firmes se plaignent de celui-ci et le placent en tête de liste des contraintes liées à leur activité. Les actions que doivent mener les pouvoirs publics afin d'améliorer la performance des systèmes judiciaires sont, tout d'abord, de simplifier les procédures juridiques. En effet, les procédures sont généralement complexes et coûteuses et constituent un frein à l'activité des firmes car elles augmentent de manière notable les coûts de transaction (Djankov et al., 2003 ; Banque Mondiale, 2003). Ensuite, cette réforme procédurale doit être couplée avec l'introduction des technologies de l'information afin d'améliorer de manière conséquente la rapidité des décisions de justice à travers une modernisation de celle-ci. Les exemples ne manquent pas au niveau d'un certain nombre de pays en développement, en Amérique du sud notamment, qui ont vu une progression de la performance de leur système judiciaire après modernisation de celui-ci. D'autres pays ont créé des cours spécifiques de justice (tribunaux de commerce) pour statuer exclusivement sur les litiges commerciaux ; et cela afin de désengorger la justice traditionnelle. Mais les résultats ont été contrastés. Outre l'aspect technique et procédural, le bon fonctionnement d'un système judiciaire repose sur deux choses. La première est le niveau de formation du personnel juridique (juges, avocats, clerks, etc.) qui influe fortement sur la performance de la justice (Messick, 1999) ; et la seconde est l'indépendance de la justice vis-à-vis du pouvoir exécutif et politique d'un pays. Ce qui constitue en soi l'un des plus grands challenges des politiques publiques en matière de réforme dans les pays en développement.

c. La lutte contre l'insécurité

De manière générale, l'atteinte aux droits de la personne et à la propriété, la fraude, le vol sont autant de facteurs qui minent le CI et contre lesquels les gouvernements doivent lutter efficacement. L'investissement, qu'il soit domestique ou étranger, est fortement influencé par la situation sécuritaire d'un pays dans la mesure où un environnement non sécuritaire engendrera un coût supplémentaire pour la firme qui, si elle ne peut le compenser par un rendement supérieur (prime de risque), ira investir ailleurs. Un certain nombre d'études de la Banque Mondiale mesurant le CI ont insisté sur les conséquences dévastatrices de la violence sous toutes ses formes (vol, extorsion, fraude, etc.) et de l'insécurité sur les économies des pays émergents et l'activité des firmes en Amérique du Sud, en Afrique et en Asie de l'est essentiellement. Combattre le crime et assurer un environnement stable où les droits de tout chacun sont respectés est la responsabilité de tout gouvernement. Il y va de la stabilité sociale

du pays. Pour ce faire, celui-ci a le choix entre trois approches qui sont : un renforcement et une stricte application de la loi sans complaisance, une approche dissuasive et la mise en place de programmes de prévention contre le crime (Banque Mondiale, 2005).

S'agissant du renforcement de la loi, appréhender et punir les criminels en les traduisant en justice est une fonction traditionnelle de tout gouvernement. Mais les choses ne sont pas si évidentes dans le cas où l'Etat est faible, inefficace, corrompu et où la justice fonctionne mal (cf. précédent). Une lutte efficace contre le crime, outre l'application de la loi sans complaisance, passe par certaines techniques modernes telles que la mise en place d'une carte de la pauvreté, l'implication des communautés dans la lutte contre le crime organisé notamment (comme cela se fait aux Etats-Unis par exemple), et la mise en place de techniques d'investigation novatrices. Mais tout ceci doit se faire dans le strict respect des droits humains sans quoi les dérives arbitraires risquent de saper le processus et conduire à des résultats inverses.

Concernant l'approche dissuasive, l'existence d'un système judiciaire impartial et efficace est une condition centrale afin d'exercer un effet dissuasif sur quiconque voudrait commettre des actions délictueuses. Mais un arsenal législatif répressif ne vaut que par la manière dont il est exécuté et implémenté sur le terrain. Il ne suffit pas d'avoir des lois uniquement sur le papier, mais encore faut-il les faire appliquer sur le terrain de la manière la plus intransigente et efficiente possible. Et faire appliquer la loi nécessite entre autres une police efficace, moderne, intègre. De manière générale, la réforme de la police est l'une des réformes les plus difficiles à mettre en place ; et cela tant les résistances au changement de la part de ce corps de métier sont importantes, tant leurs conditions de travail sont difficiles et tant leur perception dans l'opinion publique est globalement négative.

Enfin, la lutte contre la violence ne passe pas uniquement par la répression judiciaire et policière mais aussi et surtout par la prévention. Plusieurs études ont montré récemment que les programmes de prévention concernant le crime organisé sont plus efficaces en termes de coûts que l'approche judiciaire répressive traditionnelle (Greenwood et al., 1998). Ces initiatives préventives incluent notamment la sensibilisation par l'éducation et l'approche citoyenne, l'approche communautariste afin de développer le sens de la responsabilité collective, etc. (Sherman et al., 1998). Les gouvernements peuvent également, afin de lutter efficacement contre le crime organisé, réduire la pression réglementaire sur les firmes qui exerce un impact sur le développement du crime organisé comme le montre l'exemple de la Russie (FRye et Zhuravskaya, 2000).

d. La lutte contre l'expropriation abusive

L'expropriation abusive est l'une des plus grandes craintes des investisseurs, surtout lorsqu'ils opèrent en dehors de leurs frontières. « Un gouvernement suffisamment fort pour défendre la propriété est également assez fort pour la confisquer » (Rossier, 1963). Tout gouvernement se réserve le droit d'expropriation dans des circonstances extraordinaires, lorsqu'il y a un problème de santé publique, lorsque les pouvoirs publics s'engagent dans la construction d'infrastructures publiques structurantes, etc. (Mattei, 2000 ; Shavell, 2004). L'expropriation peut également avoir lieu à cause de problèmes politiques souvent liés à la violence (révolution russe de 1917, révolution cubaine, événements du Zimbabwe, etc.). De manière générale, les investisseurs étrangers sont les plus vulnérables à ce phénomène dans la mesure où il est généralement politiquement payant de s'en prendre aux intérêts étrangers et où les tribunaux ne prendront pas le risque de s'opposer à leur gouvernement dans le cas de litiges impliquant des firmes étrangères. Les gros investissements dont la mobilité est réduite sont particulièrement visés. Ils sont donc fréquemment sujets au chantage politique de la part du gouvernement hôte (Vernon, 1971). Encore plus, si ces investissements étrangers opèrent dans des secteurs politiquement « sensibles » et où les rendements sont sujets au changement de réglementation (Wells et Gleason, 1995). Le risque d'expropriation renseigne traditionnellement sur le « risque politique » qui est une composante du « risque-pays ». L'importance du risque d'expropriation est reflétée par le nombre de stratégies mises en place par les firmes pour affronter celui-ci (Smith, 1997). A titre d'exemple, on peut citer l'achat d'une assurance contre le risque politique, la mise en place d'un partenariat avec un investisseur local (joint-venture).

L'expropriation, avec la nationalisation, sont sans doute les risques les plus importants auxquels doit faire face un investisseur, et qui auront les répercussions les plus néfastes sur le climat de l'investissement, altérant ainsi le niveau de l'investissement et la croissance qui en découlerait. C'est pour cela que lorsque cela se produit, le gouvernement doit prévoir un système compensatoire équitable.

La stabilité politique et macroéconomique n'est pas le seul paramètre que prend en considération une firme lors de sa décision d'investissement. Nous allons nous intéresser dans les sections suivantes à deux autres aspects du climat de l'investissement qui peuvent exercer un impact favorable ou défavorable sur l'activité des firmes : la réglementation et la fiscalité. Une réglementation efficace cherche avant tout à corriger certains dysfonctionnements et imperfections de marché qui seraient susceptibles de nuire à l'investissement des firmes. D'un autre côté, un système fiscal adéquat doit générer suffisamment de revenus au gouvernement

pour qu'il soit à même d'investir dans les infrastructures, eux-mêmes constituant un paramètre important du climat de l'investissement. Mais toute la problématique est de trouver le bon dosage afin de ne pas nuire à l'activité des firmes par une imposition excessive. Les gouvernements sont généralement pris en tenaille car ils doivent d'un côté veiller à ne pas « étouffer » l'activité des firmes, pour ne pas briser la confiance et limiter le risque perçu, et d'un autre côté veiller à l'intérêt général par une répartition équitable des richesses.

3.3.2. La réglementation

Plusieurs études ont montré le lien positif existant entre la réglementation d'un côté et l'investissement et la productivité des firmes d'un autre côté (Alesina et al., 2003 ; Nicoletti et Scarpetta, 2003). De manière générale, les gouvernements réglementent l'activité des firmes pour plusieurs raisons. D'une part pour restreindre l'accès au marché à certaines firmes dans certains secteurs d'activité, définir où les firmes vont exercer leur activité, les processus de production utilisés, la qualité des biens et services produits et commercialisés, le processus de distribution mis en place, etc. L'équité est malheureusement rarement atteinte en matière de réglementation dans la mesure où les gouvernements ne peuvent contenter tout le monde. Mais il existe des moyens d'améliorer l'impact global d'une réglementation et faire en sorte qu'elle soit efficace sans être une source de risque et d'incertitude pour quiconque. Pour ce faire, les gouvernements doivent veiller à chercher un compromis entre les imperfections de marché et les imperfections des pouvoirs publics, tout en veillant à prendre en considération le contexte institutionnel du pays, et non pas chercher à importer des réglementations toutes faites de l'extérieur.

3.3.2.1. La réglementation domestique

Comme nous l'avons mentionné précédemment, une réglementation doit avoir pour objectif de corriger une imperfection du marché et de limiter les coûts liés à cette imperfection qui sont généralement supportés par les firmes. Et cela afin d'améliorer le bien être global de la société. Pour cela, il faut veiller à bien circonscrire aussi bien les imperfections du marché que celles du gouvernement. Nous allons détailler ces imperfections de marché :

- les externalités : elles existent lorsque la production ou la consommation d'un produit engendre un coût supplémentaire pour la société (externalités négatives) ou confèrent des bénéfices à d'autres (externalités positives). La pollution est un exemple typique d'externalité

négative. Le gouvernement, dans ce cas, a le choix entre interdire catégoriquement l'activité génératrice de pollution (moyennement une compensation) ou trouver un système incitatif afin d'aider les firmes à modifier leur processus et être en harmonie avec les nouvelles normes établies (Pigou, 1932 ; Coase, 1960).

- L'asymétrie d'information : elle survient lorsque plusieurs parties n'ont pas un accès identique à l'information sur certains produits et services spécifiques. A titre d'exemple, les consommateurs qui ne sont pas informés sur les normes de qualité d'un produit. Le gouvernement intervient en faisant passer une réglementation obligeant toutes les firmes produisant ce type de bien à se conformer à celle-ci.

- Les monopoles : lorsqu'une firme (ou un groupe de firmes) détient suffisamment de parts de marché afin de contrôler les prix et les mettre à un niveau supérieur à celui de la concurrence. Ce qui pénalise donc les consommateurs et nuit au bon fonctionnement de l'économie de marché. Les gouvernements peuvent donc, afin de s'attaquer à ce phénomène, mettre en place des lois anti-monopoles (lois anti-trusts comme ce fût le cas aux Etats-Unis à la fin du 19^{ème} siècle), ou à l'extrême, mettre en place un système de contrôle des prix et de la qualité des biens et services commercialisés. Certains pays du sud-est asiatique notamment ont même tenté d'utiliser les entreprises publiques comme moyen de régulation ; mais avec des résultats décevants et un impact discutable sur l'amélioration du CI (Clarke et Xu, 2004 ; Djankov et Murell, 2002 ; Megginson et Netter, 2001 ; Wheeler, 2001 ; Shirley et Walsh, 2000).

D'un autre côté, lorsque l'on parle d'imperfections d'origine gouvernementale, il existe trois sources :

- l'inaccessibilité à l'information : dans la mise en place de politiques réglementaires, les pouvoirs publics sont souvent confrontés à des problèmes liés à une insuffisance de l'information. Ceci se traduit par une incapacité de ces derniers à mesurer avec précision l'impact de leur réglementation sur l'activité des firmes en termes de performance. Ce qui peut s'avérer désastreux.

- les situations de rente : la nouvelle réglementation peut également être perçue par certains groupes de firmes comme un moyen de les protéger contre une concurrence excessive. Pour ce faire, ils préféreront alors corrompre les pouvoirs publics afin que ces derniers retournent la réglementation en leur faveur, participant ainsi à l'existence de situations de rentes.

- la rigidité : la réglementation peut, dans certains cas, être rigide, et ne pas être en phase avec les changements technologiques et l'évolution de l'économie. Dans ce cas, elle doit

évoluer ; ce qui n'est pas toujours évident surtout dans les pays en développement où des groupes de pression constitués de firmes influentes utilisent tous les moyens possibles afin d'empêcher toute réforme qui n'irait pas dans le sens de leur intérêts.

Une fois que ces imperfections ont été identifiées et corrigées, encore faut-il que la nouvelle réglementation en vigueur soit en adéquation avec le cadre institutionnel du pays. Malheureusement la tendance à imposer des réformes conçues à l'étranger reste la règle dans les pays en développement (Pistor, 2000). Bien souvent, les gouvernements conçoivent des réglementations qui sont favorables et familières aux investisseurs étrangers, mais sans se poser la question si celle-ci sera bénéfique pour leur pays. Or c'est le processus inverse qui doit se produire : veiller constamment à adapter les réglementations aux conditions du pays, sans quoi les résultats peuvent être très loin de ce qui était attendu, engendrant plus d'incertitude et de risque pour les firmes (Berkowitz et al., 2003).

Ainsi, des imperfections gouvernementales couplées avec une inadéquation institutionnelle peuvent créer des distorsions importantes au niveau du marché et conduire à une détérioration du climat de l'investissement. Afin d'éviter cela, les gouvernements doivent poursuivre trois objectifs :

- s'attaquer aux coûts engendrés par la réglementation :

Toute nouvelle réglementation entraîne des coûts supplémentaires pour les firmes qui sont liés à leur mise en conformité avec celle-ci (en termes de procédures, etc.). Les pouvoirs publics ne doivent pas tenter d'éliminer ces coûts mais veiller à ce qu'ils ne soient pas trop excessifs afin de ne pas déstabiliser le secteur dans son ensemble. Un gouvernement doit avoir le souci d'une meilleure régulation qui sert l'intérêt général et non pas une régulation excessive qui sert à punir ou discriminer un groupe par rapport à tel autre. Si les coûts engendrés par cette nouvelle réglementation sont trop élevés (eu égard à la taille de la firme par exemple), certaines firmes préféreront quitter le marché formel et rejoindre l'informel, avec tout ce que cela engendrera comme manque à gagner pour le pays. C'est pour cela que les pouvoirs publics ont pour obligation d'étudier l'impact de toute nouvelle réglementation sur l'activité des firmes, spécialement les plus vulnérables et de, si la décision d'exécuter la réforme est prise, veiller à mettre à place les mesures d'ajustement nécessaires afin de limiter les effets pervers sur les firmes les plus fragiles. La quête permanente de la maximisation du bénéfice social doit être la priorité de tout gouvernement.

- limiter l'incertitude et le risque associés à toute nouvelle réglementation :

La réglementation peut accroître le risque perçu par les firmes, surtout lorsqu'elle est fréquemment changeante au gré de la conjoncture politique notamment, qu'elle est peu claire et imprécise, et peu ou mal exécutée sur le terrain. Le résultat se traduit pour les firmes par plus d'instabilité, d'incertitude, une visibilité à long terme contrariée et une incapacité à se projeter dans l'avenir. Ce qui impactera inévitablement sur le niveau d'investissement réalisé par celles-ci, le nombre d'emplois créés, etc. Afin d'éviter cet engrenage non souhaitable, les gouvernements doivent d'une part apprendre à bien gérer le processus de réforme lorsque celui s'avère nécessaire. Pour cela, une implication de toutes les firmes ou secteurs concernés par la réforme est recommandée ; et cela à chaque étape du processus. Une adhésion à une réforme, surtout lorsque celle-ci est difficile et impopulaire, sera plus facile à obtenir lorsque les principaux acteurs concernés se sentent impliqués dès le départ. L'implémentation n'en sera que plus facilitée. Il est également fortement souhaitable de prévoir une période de transition afin que les firmes concernées puissent se conformer à la nouvelle législation. D'autre part, la réglementation doit être claire pour tout le monde et donner lieu à une interprétation facile. L'incertitude découlant du flou existant autour d'une nouvelle réglementation peut être fatale pour les firmes, surtout si elles opèrent dans des secteurs hautement capitalistiques où l'investissement est peu mobile. C'est de la responsabilité des pouvoirs publics de faire en sorte que la réglementation soit bien comprise par tous, en publiant des manuels de procédure adaptés par exemple.

- faire disparaître les barrières à la concurrence :

L'impact de la réglementation sur le niveau de compétition dans un marché est clairement établi. Celle-ci doit servir théoriquement à rendre un marché plus efficace et plus concurrentiel. La concurrence devrait améliorer le climat de l'investissement par la création de nouvelles opportunités pour de nouvelles firmes, améliorer leur capacité d'innovation et leur productivité. Mais la réglementation peut également exercer un effet pervers sur la concurrence. C'est la « mauvaise réglementation ». Celle-ci augmente les coûts et le risque associé et exerce un impact négatif sur la compétitivité des firmes. Cette réglementation peut également engendrer des comportements anticoncurrentiels en créant des barrières à l'entrée pour les nouveaux entrants.

Ainsi, les gouvernements doivent chercher à éviter ces pratiques en limitant au maximum, sauf si elles sont justifiées, les barrières à l'entrée. Celles-ci peuvent prendre plusieurs formes : des exigences requises pour créer une entreprise, mesures protectionnistes dans un

secteur en particulier, etc. La limitation des barrières à l'entrée peut en effet jouer un rôle positif au niveau de la concurrence par la création de nouvelles opportunités d'affaires, débouchant alors sur un esprit entrepreneurial nouveau basé sur l'innovation, la prise de risque, etc.

Les gouvernements doivent également chercher à limiter les barrières « à la sortie », dans le cas de firmes qui quittent le marché pour cause de faillite ou autre. On en parle moins mais elles sont tout aussi néfastes que les autres. Alléger et simplifier la procédure de faillite, la rendre moins coûteuse et moins longue pour les firmes concernées, exerce un impact positif sur le marché dans le sens où il s'en trouve assaini. De nouveaux entrants plus performants et dynamiques pourront alors investir le marché.

Enfin, les gouvernements doivent tout mettre en œuvre afin de limiter les pratiques anticoncurrentielles émanant de certaines firmes. Au-delà de la réglementation, il existe d'autres sources de ce type de pratiques : les cartels en sont un exemple typique. Afin de faire face à ce phénomène, de nombreux gouvernements ont mis en place des lois anti-trust (Evenett, 2004). Selon la CNUCED (2003), ce type de lois est destiné à :

- empêcher les firmes de se regrouper en cartels qui constitueraient un biais au marché ;
- empêcher les positions dominantes de certaines firmes, ce qui exercerait un impact négatif sur les prix, et nuirait à l'intérêt des consommateurs ;
- étudier, à travers une agence de régulation, toutes les propositions de fusions-acquisitions afin de s'assurer qu'elles respectent toutes les règles de bonne pratique de la concurrence.

3.3.2.2. La réglementation aux frontières

En plus de la réglementation domestique, les gouvernements mettent en place des barrières réglementaires à l'investissement direct étranger (IDE) et au commerce extérieur.

- les réglementations de l'IDE : elles poursuivent trois objectifs. Tout d'abord, contribuer à attirer les flux d'IDE, qui exercent un impact positif sur la croissance économique des pays, mais tout en veillant à ce qu'il y ait des retombées concrètes sur les économies nationales en imposant par exemple les joint-ventures et autres types de partenariats. Ensuite, certains secteurs considérés comme sensibles et appartenant à la souveraineté économique, tels que les infrastructures ou les médias, doivent être réglementés. Enfin, la réglementation peut servir à contrôler les flux de capitaux à court terme qui peuvent être déstabilisant pour les marchés financiers. Les crises asiatiques de 1997, dont l'origine a été la spéculation sur certaines monnaies vulnérables (bath thaïlandais notamment) ont poussé ces pays à adopter des

législations contraignantes veillant à limiter les flux de capitaux à court terme. La Chine s'était dotée d'une telle législation avant la crise, ce qui l'a épargnée.

- la réglementation du commerce extérieur : les barrières tarifaires et non tarifaires ont, de manière générale, été largement amendées ces dernières années, mais certaines restrictions qui constituent des entraves au commerce demeurent. Le protectionnisme commercial, à travers des tarifs douaniers relativement élevés dans les pays en développement notamment (Banque Mondiale, 2004), en est un exemple. Cela est pénalisant pour les économies de ces pays en termes de manque à gagner. L'efficacité de l'administration douanière (problème de délais, corruption, etc.) est également souvent mise en cause dans les différentes enquêtes visant à évaluer le climat de l'investissement. Cela engendre pour ces firmes des coûts supplémentaires qui altèrent leur performance globale. Une informatisation et modernisation des procédures douanières, à l'instar de ce qu'a accompli le Maroc par exemple, est une option pour améliorer l'efficacité de l'administration douanière (Engelschalk et al., 2000). Cela améliore la transparence et contribue à limiter la corruption.

3.3.3. La fiscalité

Les pouvoirs publics ont généralement besoin de revenus afin de fournir les services et infrastructures de base qui auront pour effet d'améliorer le climat de l'investissement et engendrer des bénéfices sociaux au niveau macro. La fiscalité est l'outil principal permettant aux états d'engranger ces revenus. Cette fiscalité est en partie constituée des impôts payés par les entreprises. Tout le dilemme pour l'état est de trouver un équilibre entre un niveau d'imposition qui soit à la fois supportable pour les firmes et qui prenne en considération ses propres besoins fiscaux afin de remplir ses obligations. Le principal objet de cette section est d'étudier la relation entre la fiscalité et le climat de l'investissement.

De manière générale, la fiscalité est l'une des contraintes les plus fortes dont se plaignent de manière récurrente les firmes. Elle regroupe deux paramètres distincts : le taux d'imposition fiscal et l'administration fiscale.

Le taux d'imposition

L'établissement du seuil optimal est fonction de la taille du pays et de la manière dont les charges seront redistribuées entre plusieurs sources imposables possibles. La part de la charge fiscale imposée aux firmes dépend de considérations liées à l'équité et à l'efficacité, mais

aussi de considérations plus pragmatiques en terme de besoin du pays (Tanzi et Zee, 2001). L'assiette fiscale est également au centre de toute stratégie de taxation dans la mesure où dans un grand nombre de pays en développement, les firmes sont surtaxées en raison de la faiblesse de l'assiette fiscale. Un grand nombre de firmes étant en effet dans le secteur informel. A titre d'exemple, près de 70% des revenus des pays pauvres proviennent des impôts directs sur les biens et services consommés et l'impôt sur les sociétés (OCDE, 2002 ; FMI, 2003).

La charge réelle de l'impôt imposée aux firmes varie en fonction de plusieurs éléments. Tout d'abord, les firmes peuvent répercuter cette charge sur d'autres parties : les employés ou les consommateurs. En embauchant moins de salariés ou les payant moins ; et en augmentant les prix, ce qui aura un effet pénalisant pour les consommateurs. Ensuite, de nombreuses firmes bénéficient d'exemptions et d'incitatifs fiscaux de toute sorte ; ce qui a pour effet d'alléger le poids réel de l'imposition. Cela est souvent le cas lorsqu'un pays souhaite promouvoir un secteur d'activité ou attirer des capitaux étrangers. Enfin, de nombreuses firmes dans les pays en développement notamment, sont dans le secteur informel, échappant ainsi à toute imposition. L'évasion fiscale est également un moyen utilisé par certaines grandes firmes afin d'échapper à la fiscalité. Ces dernières ont également le pouvoir de négocier leur charge fiscale avec l'administration en charge ; ce qui exerce un effet pénalisant pour les firmes de taille plus modeste et envoie un mauvais signal au milieu des affaires (Gauthier et Gersovitz, 1997).

L'administration fiscale est également un élément d'étude important lorsque l'on analyse l'impact de la fiscalité sur le climat des affaires. Celle-ci est généralement mal perçue par les firmes tant elle est soupçonnée de corruption, partialité et inefficacité bureaucratique (Banque Mondiale, 2005).

La fiscalité est donc un outil qui affecte la concurrence entre les firmes de deux manières. D'un côté, afin de faciliter l'intégration de leur économie à l'économie mondiale, de nombreux gouvernements ont cherché à promouvoir certains secteurs tournés vers l'export en leur accordant notamment des incitatifs fiscaux notables (baisses ou exemption des tarifs douaniers, etc.). L'objectif était de les rendre plus compétitifs face aux firmes d'autres pays et faciliter ainsi leur intégration régionale ou mondiale. La fiscalité affecte également la concurrence entre les firmes à travers le traitement différencié accordé aux firmes opérant dans un marché similaire. Comme on l'a vu précédemment, la taille de la firme est un facteur déterminant de cette concurrence ainsi que le marché où elles opèrent (les firmes opérant dans

le secteur informel ont un avantage compétitif fiscal par rapport à celles opérant dans le formel).

Aussi, l'enjeu de tout gouvernement est de faire en sorte que la fiscalité publique engendre suffisamment de ressources pour permettre au budget de faire face à plusieurs échéances, mais veiller dans le même temps à consolider et améliorer le climat de l'investissement en ne surtaxant pas les firmes. Quelles sont les options qui s'offrent alors aux pouvoirs publics ?

Premièrement, l'élargissement de l'assiette fiscale est une nécessité dans le sens où cela permettra de limiter la charge de l'impôt sur les mêmes firmes qui sont de bons contribuables ou sur de nouveaux entrants qui se verraient alors pénalisés par rapport à d'autres types de firmes (qui sont dans l'informel par exemple). Cette stratégie suppose de s'attaquer aux firmes opérant dans l'informel et les convaincre du bien-fondé de s'intégrer durablement dans la légalité. Cette intégration dans la légalité impose entre autres de s'acquitter de ses devoirs fiscaux. Le niveau d'imposition devra donc être suffisamment attractif pour convaincre ces firmes que le coût supplémentaire engendré pour se conformer à la légalité n'est pas supérieur à celui qu'elles subissent, étant dans l'informel. En effet, un certain nombre de firmes, petites pour la plupart, ne seront peut être plus viables financièrement si elles intègrent le formel, avec tout ce que cela suppose comme contraintes et coûts engendrés (Djankov et al., 2002).

Mis à part le niveau d'imposition, il faudra que l'état mette en place un dispositif d'accompagnement efficace pour aider les firmes qui le souhaitent à intégrer le secteur formel. Le Maroc est un exemple de pays en développement qui essaie depuis une décennie de lutter contre ce phénomène économique qui gruge notamment ses entrées fiscales et accroît la vulnérabilité de pans entiers de populations. En Chine également, le gouvernement a mis en place un dispositif incitatif original afin d'inciter les commerces à émettre des tickets de caisse aux clients qui seront utilisés comme tickets de loterie. L'émission de tickets de caisse suppose en effet la mise en conformité des commerces avec un certain nombre de règles commerciales, telles que l'inscription au registre de commerce, la patente, etc. Cela suppose donc leur intégration de facto dans le secteur formel.

Deuxièmement, la simplification, la transparence, et l'harmonisation de la fiscalité sont également un moyen de rendre plus efficace le système fiscal d'un état. Un système complexe, lourd, non transparent est souvent synonyme d'injustice et d'iniquité engendrant des situations de rente pour certains au détriment d'autres. De plus, un tel système est souvent générateur d'opportunités pour la corruption (Das-Gupta et al., 1999). Enfin, un système complexe augmente les coûts liés à la bureaucratie et se révèle coûteux pour l'état. C'est pour toutes ces raisons qu'un ensemble de pays en développement, tels que le Maroc, ont procédé

récemment à une refonte totale ou partielle de leur système fiscal afin de le rendre plus simple et efficient. Ces pays sont souvent caractérisés par une bureaucratie lourde et inefficace, et un faible contrôle sur la corruption.

Troisièmement, l'augmentation de l'autonomie des agences fiscales peut être un bon moyen d'enrayer la corruption des fonctionnaires et les lourdeurs administratives. En général, ce type d'agence sont à même de fournir des conditions matérielles intéressantes à leurs employés, les mettant ainsi, en théorie du moins, à l'abri de la tentation (Bird et Engelschalk, 2003). Elles sont également à l'écart des interférences politiques. Pour toutes ces raisons, leur performance en terme de collecte d'impôt se verra améliorée (Bird, 2003). Les résultats d'un certain nombre d'études menées sur des agences en Amérique Latine et en Afrique corroborent cela (Taliencio Jr, 2003). Bien évidemment, ces agences, toutes autonomes qu'elles soient, doivent être soumises à des contrôles et audits externes réguliers de la part du gouvernement.

Ensuite, s'attaquer à la corruption des fonctionnaires au sein des administrations fiscales est un élément fondamental afin d'accroître la confiance des opérateurs. Plusieurs options s'offrent alors aux gouvernements (Das-Gupta et al., 1999). Tout d'abord, limiter le contact entre les usagers et les fonctionnaires par une automatisation des procédures ; ensuite organiser les agences publiques par métiers et non par type d'impôt afin d'éviter de personnaliser les liens entre les usagers et les fonctionnaires ; et bien évidemment utiliser tous les moyens de contrôle afin de détecter les moindres pratiques suspectes. Un certain nombre de pays ont connu des succès après avoir mis en place des telles pratiques. Le Pérou est un exemple (Taliencio, 2003). Mais l'autonomie n'est pas suffisante en soi pour éliminer la corruption. La Tanzanie nous en offre un contre-exemple (Fjeldstad, 2002).

Enfin, l'informatisation de l'administration fiscale et de ses relais est un élément important afin d'améliorer la performance de celle-ci (Gill, 2003). Mais cela ne doit se faire que dans le cadre d'une stratégie plus globale qui prend en considération les structures salariales, le capital humain et la formation dans l'élaboration de cette stratégie (Bird, 2003).

L'impact de la réglementation et de la fiscalité n'est pas uniquement circonscrit au niveau de l'activité des firmes. Il influence fortement la qualité du système financier d'un pays et l'état de ses infrastructures qui sont eux-mêmes deux facteurs déterminants du CI.

3.3.4. Les marchés financiers

Les marchés financiers, lorsqu'ils fonctionnent de manière efficiente, permettent de mettre en relation les firmes avec des prêteurs qui sont prêts à partager une partie du risque avec elles. Ainsi, des marchés financiers qui fonctionnent de manière inadéquate, créent des biais qui conduisent à des imperfections de marché, augmentant les coûts imputés aux firmes. Des barrières à l'entrée sont érigées, empêchant de nouveaux entrants d'investir le marché ; ce qui se traduira par une perte de compétitivité et de productivité des firmes. Les pays émergents sont généralement caractérisés par ces dysfonctionnements au niveau de leurs marchés financiers. L'asymétrie d'information est souvent l'une des causes qui expliquent ces dysfonctionnements. Ils s'expliquent également par les monopoles exercés par les banques publiques et l'absence de concurrence entre les banques, les subventions et autres privilèges accordés par le pouvoir politique à certains secteurs ou groupes de pression économiques (clientélisme et autres situations de rentes). Toutes ces pratiques ont miné le développement du secteur financier de ces pays, la productivité des firmes et la croissance économique (Rajan et Zingales, 2003).

Des marchés financiers développés sont capables de capter et de mobiliser une partie de l'épargne nationale d'un pays et la canaliser en partie vers les projets d'investissement des firmes. A travers notamment les crédits bancaires et autres types de financement externes auxquels une firme peut avoir recours. De plus, lorsque ces marchés fonctionnent correctement, cela crée des opportunités de financement pour toutes les firmes, quelles que soient leur taille, leur puissance, etc. ; réduisant ainsi pour elles la nécessité de recourir à des sources internes de financement (cash flow de la firme, sources informelles, amis, famille, etc.). En outre, cela permet par exemple aux micro entrepreneurs, qui ont un accès limité aux sources de financement, de croître et de profiter d'opportunités d'affaire dont ils auraient été autrement incapables de tirer profit. Cela va également responsabiliser les firmes dans le sens où elles apprendront à gérer le facteur risque à travers une panoplie de procédures managériales qui devraient déboucher sur une amélioration de la gouvernance au sein de celles-ci. Un cercle vertueux en somme : le développement des marchés financiers devrait déboucher sur une évolution rapide de la production et de la productivité des firmes (King et Levine, 2003 ; Levine et al., 2000 ; Beck et al., 2000 ; Bandiera et al., 2000). Le développement des marchés financiers contribue également à réduire la pauvreté, en réduisant les inégalités de revenus par notamment une facilitation de l'accès au financement pour les populations les plus démunies (Li, Square et Zou, 1998). Ce processus contribue à assurer la

stabilité sociale d'un pays et à réduire la volatilité de sa croissance économique. En effet, selon Easterly et al. (2000), le doublement de la part du PIB allouée au crédit peut réduire la volatilité de la croissance de 4% à 3% sur une année. De plus, l'accès au crédit est négativement corrélé avec le travail des enfants (Dehejia et Gatti, 2002).

L'une des contraintes les plus importantes au bon fonctionnement des marchés financiers est l'asymétrie d'information au niveau des banques ou prêteurs en général. Ces dernières ne disposent généralement que de peu d'information sur leurs clients potentiels. Lorsque l'information sur l'emprunteur est incomplète ou peu fiable, cela se traduit par une perception du risque de défaut élevée. Cette perception du risque doit se répercuter quelque part, en général sur l'emprunteur, à travers une augmentation des taux d'intérêt. Cette augmentation des taux pénalisera tout le monde, y compris les emprunteurs avec un historique de crédit positif et un risque de défaut perçu comme faible. Mais cette politique de taux d'intérêt élevés ne pourra pas protéger les banques contre les défauts de paiement, et risque au contraire de les exposer davantage en mettant à l'écart une population de firmes qui dispose, elle, d'un bon crédit. De plus, cette asymétrie de l'information se traduit parfois par une opacité des firmes dans l'utilisation du crédit bancaire qu'elles ont contracté. Ce qui accroît encore davantage le risque de défaut. Ces imperfections de marché augmentent la contrainte de financement perçue par les firmes, sauf si elles disposent de cautions à même de garantir leur prêt. A terme, elles peuvent également déboucher sur un blocage de l'épargne d'un pays qui se traduit par une incapacité de celle-ci à s'orienter vers des projets d'investissement structurants. Cela donne des situations absurdes où les banques regorgent de liquidités, mais où les politiques monétaires sont tellement restrictives et rigides, qu'elles empêchent l'investissement de décoller, et c'est la croissance économique du pays tout entier qui en pâtit. Même si des changements de politiques monétaires afin de desserrer le crédit ont été effectués depuis quelques années (baisse des taux directeurs des banques centrales notamment qui se traduisent par une baisse des taux d'intérêt des banques) dans un certain nombre de pays en développement, beaucoup reste à faire pour améliorer le fonctionnement des marchés financiers de ces pays.

L'une des principales causes de ces imperfections est la politique économique suivie par les gouvernements. Celle-ci a été trop souvent sujette à l'ingérence de groupes de pression économiques qui ont instrumentalisé les pouvoirs publics afin de s'assurer des situations de rente en totale contradiction avec l'esprit de la concurrence pure et parfaite. Il existe une longue tradition historique de collusion entre les marchés financiers et le pouvoir politique (Rajan et Zingales, 2003 ; Haber et al., 2003).

- Les options afin d'améliorer l'efficacité des marchés financiers :

Ayant pris conscience de l'ampleur du problème, les pays en développement ont progressivement mis en place des mesures radicales afin d'améliorer le fonctionnement de leurs marchés financiers.

Encadré 3.3. L'interventionnisme gouvernemental

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les états sont constamment intervenus dans leurs systèmes financiers ; et cela afin de diriger le crédit vers des groupes économiques bien précis, soutenir tel ou tel secteur d'activité crucial dans le plan de développement économique, etc. Les exemples ne manquent pas. Ils le faisaient à travers un certain nombre d'outils financiers que sont les banques d'état et les institutions financières de développement. Afin de protéger le système bancaire domestique, les états imposaient des restrictions sur l'activité des banques étrangères et autres institutions financières dans le pays-hôte. Les résultats de ce type de pratiques sont largement négatifs. Nous allons présenter les différents mécanismes dont se sont servis les états afin d'exercer une influence sur les marchés financiers domestiques.

Le rôle des banques d'état

Ces banques ont été créées généralement afin de développer un secteur d'activité bien particulier (agriculture, tourisme, etc.) ou une région en particulier, qui s'inscrivaient dans une logique de développement planifié. Les résultats ont été assez largement décevants dans la mesure où cette manne financière a le plus souvent des cas été utilisée à d'autres fins, et la logique de rentabilité des projets ne prévalaient pas dans de nombreux cas. Ce qui a donné lieu à tout type de dérives (clientélisme, corruption, etc.). De nombreuses banques publiques se sont même retrouvées en faillite à cause de leur incapacité à recouvrer leurs créances et du défaut de paiement de leurs clients. Selon Barth et al. (2001), un système financier dominé par les banques publiques réduit de manière générale l'accès au crédit, réduit donc la concurrence entre les firmes, et augmente la probabilité d'occurrence d'une crise financière. De nombreuses études sur la privatisation des banques au Brésil, au Nigéria et en Egypte ont montré qu'une faible participation publique dans les banques était associée à une meilleure performance des banques (Beck et al., 2003). Les banques publiques sont en effet souvent associées à la mauvaise gestion et gouvernance, et la corruption. Malgré la diminution des banques publiques dans les pays en développement, grâce au processus de privatisations, leur importance est encore manifeste dans un certain nombre de pays, spécialement dans le monde arabe et l'Afrique du Nord.

Les institutions financières de développement

Leur rôle était de se substituer aux banques publiques afin de permettre à une certaine clientèle qui ne pouvait se financer auprès des banques traditionnelles de trouver des sources de financement leur permettant d'assurer leur croissance. Mais la plupart de ces institutions n'ont pas été capables de prêter les capitaux de manière efficiente, le risque d'insolvabilité des clients n'a pas cessé d'augmenter au fil du temps ; cela a mis en péril leur équilibre financier déjà précaire (Shreiner et Yaron, 2001). De plus, elles ont dans de nombreux cas supporté des projets non viables économiquement mais qui obéissaient à une certaine logique politique. Les règles de gestion prudentielle n'ont jamais été respectées ; le souci d'une bonne gestion du coût du capital n'a jamais été la priorité des dirigeants de ces institutions, pour qui la rentabilité financière n'avait de sens que si elle était liée à une logique politique. Les exemples de ce type de dérives ne manquent pas, en Asie du sud-est notamment. Récemment, depuis une dizaine d'années, on peut constater une amélioration notable de la gouvernance au niveau des critères d'octroi de crédit, du respect des règles prudentielles, etc.

L'interventionnisme gouvernemental (suite)

Les prêts directs

Les gouvernements sont souvent intervenus dans la gestion des banques afin d'orienter le processus de prêt vers des secteurs ou régions considérés comme névralgiques dans le développement économique de leur pays. Sans nécessairement prendre en considération les risques que cela pouvait engendrer au niveau principalement du développement des marchés financiers. Cela s'est certes avéré nécessaire lorsque l'accès au financement était contrarié par une population éparpillée, des coûts de transaction élevés et des garanties insuffisantes (Vittas et Je Cho, 1995). Rediriger le crédit de manière arbitraire vers certains groupes se fait inévitablement aux dépens d'autres groupes économiques peut être plus dynamiques et rentables. Encore plus, diriger le crédit, même pour des objectifs sociaux nobles, va à l'encontre de toute rationalité économique et des forces du marché. En effet, de manière générale, un investisseur rationnel, lorsqu'il emprunte des capitaux auprès d'une institution financière, le fait en faisant primer une logique de rentabilité financière et après avoir effectué un certain nombre d'études de faisabilité. Or diriger le crédit de manière arbitraire, comme l'ont fait plusieurs gouvernements, dans des secteurs économiques déjà choisis au préalable sur la base d'un choix politique et non économique, c'est prendre le risque de voir ces capitaux soit être redéployés, souvent avec la complicité des responsables des banques et à l'insu des responsables gouvernementaux, vers des secteurs plus lucratifs, soit les voir s'évader tout simplement à l'extérieur du pays. C'est l'une des raisons qui font que les modèles de développement économique d'un grand nombre de pays en développement qui se sont basés sur cette logique de financement de l'économie, ont échoué à atteindre leurs objectifs (Klapper et Zaidi, 2004). Le résultat global de tout ceci est que les banques ont souffert de pertes considérables et les marchés financiers ont chancelé sous le poids de ses dérives (Caprio et Demirguc-Kunt, 1998).

Les crédits garantis par les gouvernements

Au départ, ce système a été mis en place afin de favoriser la création de petites et moyennes entreprises, gros pourvoyeurs d'emplois. Une multitude de ce type de programmes existent essentiellement dans les pays en développement. Mais ils ont donné lieu à de nombreux abus dans la mesure où les banques, sachant que leurs capitaux, en cas de défaut de paiement, étaient garantis par des institutions et autres fonds de garanties publiques, ont prêté à certains investisseurs sans veiller à étudier le risque de défaut assujéti à ces investisseurs. En cas de défaut, les banques se retournaient donc vers l'état pour récupérer leurs fonds dans la mesure où les crédits étaient dans certains cas garantis en totalité par l'état. Ce qui a fini par poser le problème de la viabilité économique d'un tel système. Le Nigéria est un exemple éloquent de cela (Njoku et Obasi, 1991). Pour éviter de tels abus, il faudrait faire répercuter une partie du risque de défaut aux banques d'un côté, mais surtout aux emprunteurs de l'autre côté. Ce qui aurait pour mérite d'épurer et assainir les marchés financiers par une réduction de la participation des acteurs les moins performants et les moins viables.

La stabilité macroéconomique

L'existence d'un cadre macroéconomique stable –faible inflation, déficit budgétaire maîtrisé et taux de change réalistes— est fondamentale pour le bon fonctionnement des marchés financiers. Une instabilité du cadre macroéconomique engendre une volatilité au

niveau des taux d'intérêt et des taux de change, et une instabilité au niveau des prix. Cela engendre alors un coût supplémentaire et augmente le risque perçu des institutions financières et leurs clients. Une inflation élevée érode la valeur des capitaux détenus par les institutions financières et rend plus difficile la mobilisation de l'épargne afin de financer des investissements productifs. Des déficits publics importants entraînent l'augmentation des taux d'intérêt et des marges pour les banques. Ces dernières préféreront alors détenir des bons du trésor du gouvernement, placement rentable et sûr, plutôt que de prêter des capitaux aux firmes afin de les aider à financer leurs projets.

L'encouragement de la concurrence

De manière générale, il est avéré que les politiques qui limitent la concurrence sur les marchés financiers –en mettant en place des restrictions à l'entrée pour les banques étrangères par exemple— ne donnent pas de bons résultats en termes de performance économique et nuisent aux marchés financiers. Les restrictions à la concurrence entre les pourvoyeurs de capitaux (banques et autres) engendrent un ralentissement de la croissance économique, une baisse des emplois créés, et une augmentation du taux de sortie des firmes dans des marchés marqués par une forte concentration bancaire (Black et Strahan, 2002 ; Cetorelli et Strahan, 2002). La réduction de ces barrières à la concurrence, au contraire, aura pour effet d'améliorer la stabilité des banques, de réduire les marges d'intérêt et d'améliorer l'accès au financement (Demirgüç-Kunt et al., 2003).

Une manière d'encourager la concurrence sur les marchés financiers est d'accorder de nouvelles licences bancaires, à l'instar de ce qu'ont réalisé les différents gouvernements américains dans les années 90. Ces politiques de licences privées ont permis la création de nouvelles banques qui se sont progressivement spécialisées dans l'octroi de crédit aux petites et nouvelles firmes ou aux ménages les plus modestes qui n'auraient pas pu se financer autrement (Berger et al., 2004). Mais la dérégulation présente un certain nombre de limites qui peuvent, si elles ne sont pas circonscrites, conduire à des crises financières plus ou moins majeures. La crise économique et financière que le monde traverse depuis septembre 2008 –la pire crise depuis celle de 1929- en est une illustration éloquent.

S'agissant de la concurrence, contrairement à une idée répandue, à savoir que la concurrence des banques étrangères peut déstabiliser le système bancaire domestique, cette dernière peut au contraire améliorer la performance des banques locales et réduire ainsi les marges de taux d'intérêt (Barth, Caprio Jr et Levine, 2004). Elle peut également favoriser l'innovation et la recherche et développement.

Il est important de signaler que, lorsque l'on parle de concurrence au sein des marchés financiers, nous faisons référence aussi bien aux banques qu'aux autres sources de financement externes qui jouent un rôle positif en terme d'amélioration de la performance globale des marchés. Le développement de l'intermédiation financière non bancaire (sociétés de leasing, sociétés financières, de capital-risque notamment) est un exemple significatif de cette modernisation des marchés financiers qui permet à de jeunes « start-up » notamment de trouver les capitaux nécessaires pour lancer leur activité. Les fonds de pension, bien que décriés en ce moment, sont également un exemple de source de financement qui permet l'amélioration de la performance des marchés et la diminution du coût du capital (Impavido, 2001). Enfin, la micro finance, en plein essor dans les pays pauvres, commence à avoir un impact sur l'activité des micros entrepreneurs et sur le mode de vie des ménages les plus pauvres.

La question qui se pose alors pour les pouvoirs publics est de savoir comment faire évoluer ce type de finance « alternative », nécessaire au développement de certaines catégories de population, mais tout en veillant à la contrôler suffisamment, à travers des mécanismes de régulation qui ne soient pas trop contraignants tout de même. L'objectif est d'éviter les abus qui ont conduit à la situation que nous connaissons actuellement et de permettre aux marchés financiers de fonctionner de manière efficiente.

La sécurisation des capitaux des prêteurs, emprunteurs et autres parties prenantes

Les gouvernements ont un rôle important à jouer afin de protéger les différentes parties concernées par une transaction financière de type emprunt bancaire ou autre, en s'assurant que les parties ont des responsabilités et des droits l'une vis-à-vis de l'autre et en se chargeant de les faire respecter (Black, Jang et Kim, 2003). Un environnement légal stable et un strict respect de celui-ci sont des facteurs déterminants dans l'accès aux sources de financement externes et dans le développement des marchés financiers. Lorsque les droits des créanciers sont faibles, ces derniers seront peu enclins à prêter des capitaux à des firmes présentant un risque élevé de défaut de paiement. A l'inverse, lorsque les droits des emprunteurs ne sont pas respectés, les banques ou autre institutions seront moins enclines à fournir des capitaux aux firmes (Scleifer et Wolfenzohn, 2002).

Ainsi, sécuriser les droits des emprunteurs, en garantissant par exemple une partie de leurs actifs nantis auprès des banques, peut améliorer l'accès au financement et accroître

l'investissement. Ce système de garantie publique peut aider les firmes à contracter des emprunts à long terme, voire de l'étranger (Demurguc-Kunt et Maksimovic, 1998).

D'un autre côté, sécuriser les droits des créanciers, par la promulgation de lois garantissant les capitaux en cas de défaut de l'emprunteur, exerce un impact positif sur la perception du risque potentiel de pertes futures qui s'en trouve diminuée, et encourage les créanciers à accorder davantage de crédits.

Ainsi, un réel besoin de réformes de fond visant à protéger les droits des créanciers et emprunteurs et à améliorer la gouvernance au sein des firmes se fait sentir dans les pays en développement (Claessens et Laeven, 2003). Une amélioration de la gouvernance est associée à une meilleure performance opérationnelle des firmes, à travers une meilleure gestion, une meilleure allocation des ressources (Durnev et Kim, 2003 ; Gompers et Metrick, 2001). Dans les pays où les lois ne garantissent pas toujours la protection des créanciers et débiteurs, on s'est parfois rendu compte que les firmes ont amélioré leur accès au financement externe par une amélioration volontaire de leur gouvernance interne, à travers notamment une plus grande transparence dans les règles de gestion, une mise en conformité avec les normes comptables et financières internationales, etc. Mais dans les cas les plus courants, c'est le gouvernement qui prend les choses en main et met en place une législation adaptée à laquelle doivent se conformer les firmes en terme de bonne gouvernance (obligation de publication d'informations financières, etc.). Ainsi, une régulation stricte qui soit effectivement appliquée est associée à une plus grande liquidité des marchés, une baisse du coût du capital et une meilleure évaluation des firmes (Levitt, 1998).

La facilitation des flux d'information

Les crédateurs veulent, de manière générale, disposer d'une information fiable et exhaustive sur les potentiels débiteurs avant de s'engager dans une procédure de prêt. Ils peuvent chercher cette information par eux-mêmes ; ce qui est long et coûteux. Ou bien ils peuvent utiliser les informations détenues par les bureaux d'information sur le crédit. En effet, ceux-ci constituent un outil important sur lequel se basent les créanciers afin d'évaluer le risque de défaut des potentiels débiteurs. Ce type d'organisme augmente la volonté des institutions financières de prêter des capitaux et contribue à la réduction du risque de défaut. Ils sont également bénéfiques aux petites et nouvelles firmes qui auparavant avaient difficilement accès au crédit à cause du manque d'information sur leur situation de crédit (Galindo et Miller, 2001).

Le respect des normes prudentielles par les banques

Les gouvernements limitent généralement le risque pris par les banques et autres institutions financières pour plusieurs raisons. Comme nous le mentionnions précédemment, la prise de risque inconsidérée de la part des créanciers peut déboucher, comme c'est le cas aujourd'hui, sur une crise systémique qui peut avoir un effet fatal sur l'économie réelle. On voit bien que le fait d'avoir contracté des assurances pour se prémunir contre le risque n'y a rien changé, au regard de la faillite annoncée de plusieurs assureurs mondiaux et non des moindres (AIG notamment). C'est pour cela que la mise en place et surtout le respect de normes prudentielles strictes (de type Bâle II et III) est la condition sine qua non garantissant le bon fonctionnement du système financier mondial. L'une des mesures les plus radicales a été de mettre en place des ratios prudentiels dont le but était d'obliger les banques à respecter un seuil minimal de fonds propres qu'elles doivent détenir. En général, ces mesures sont administrées par de hautes autorités de régulation supposées indépendantes afin de garantir leur efficacité. Mais qu'en est-il sur le terrain ? Quels ont été les résultats ? Plusieurs études ont mis en doute l'efficacité de ces politiques de régulation et des autorités compétentes chargées de les mettre en application. D'un côté, les indicateurs chargés d'évaluer ces politiques – les ratios prudentiels, la force et le pouvoir effectif des organes de contrôle par exemple – ne semblent pas être fortement corrélés à la performance des banques et la stabilité financière (Barth et al., 2004). D'un autre côté, le contrôle officiel à travers les agences de régulation est souvent associé à la corruption et la mauvaise gestion (Rajan et Zingales, 2003). Certaines voix s'élèvent alors contre la surveillance effectuée par les agences de régulation publiques qui se révèlent inefficaces, et encouragent la discipline de marché à travers la surveillance du marché par des agents privés (gros débiteurs et créanciers, agences de notation, etc.). Mais là aussi, il faut être prudent dans la mesure où les agences de notation, en divulguant de fausses informations, ont largement contribué à la crise financière qui sévit actuellement. L'efficacité d'un contrôle privé des marchés dépendra de la manière dont seront appliquées les réglementations relatives à la publication des informations financières des firmes, l'état de la concurrence entre les agences de notation, la proportion des banques publiques dans le système financier d'un pays, et la nature du système d'assurance relatifs aux dépôts (Caprio et Honohan, 2003).

3.3.5. L'infrastructure

De manière générale, une bonne infrastructure contribue à relier clients et fournisseurs et à diminuer les coûts de production, en leur permettant de bénéficier de techniques modernes de production. Mais, à l'instar des autres éléments du CI, des imperfections de marché ont souvent lieu, créant ainsi des barrières à l'entrée pour certaines firmes. Le manque à gagner sera alors important, générant des pertes d'opportunité qui se traduiront par une diminution de la performance des firmes et de leur productivité. Les pays en développement sont souvent concernés par cette problématique. Nous allons étudier dans une première section les défis auxquels doivent faire face les pays en terme de gestion de leur infrastructure, et nous intéresser de près, dans une seconde section, aux éléments perçus comme capitaux pour les firmes en terme d'infrastructure, à savoir : l'électricité, les télécommunications, les routes et ports. Les firmes ayant un accès à des infrastructures de télécommunications modernes, un accès à l'électricité et à un réseau de transport fiable sont, de manière générale, plus productives et investissent plus que celles qui n'ont y ont pas accès (Banque Mondiale, 2005).

Les défis récurrents en termes d'infrastructure

La construction et la maintenance des routes, des ports, des installations électriques et des réseaux de télécommunications s'avèrent très coûteuse, surtout pour les pays pauvres. Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si ces pays sont ceux où les infrastructures sont les moins performantes. Mais contrairement à une idée répandue, il ne s'agit pas uniquement d'un problème de financement (Devajaran et al., 1996 ; Tanzi et Davoodi, 1997, 1998).

En effet, la problématique de l'approvisionnement en infrastructure trouve également ses origines dans le pouvoir de marché potentiel conféré à une firme dans la construction d'une route par exemple. Ce pouvoir de marché peut déboucher sur des situations de monopole dans la mesure où l'état, voulant réalisant des économies d'échelle, ne va pas commander par exemple la construction de plusieurs routes identiques pour aller d'un point à un autre, la construction de plusieurs installations électriques dans un même endroit, etc. Ce qui veut dire qu'à un moment donné, les firmes chargées de la construction de ces installations bénéficieront de situations monopolistiques. Ainsi, afin de limiter les abus liés à une situation de monopole de fait de la part des fournisseurs privés, les pouvoirs publics interviennent pour protéger les usagers soit en régulant l'activité des fournisseurs privés, soit en intervenant directement sur le marché à travers des réseaux d'offices publics. Le contrôle des prix est un outil qu'utilise l'état fréquemment pour des raisons de stabilité sociale et politique. Et cela

que l'infrastructure en question soit gérée par un organisme public ou privé. Bien évidemment, cela a créé un problème pour ces derniers qui s'inquiètent de voir leur investissement non rentabilisé. Dans la mesure où cela correspond à des investissements immobiliers pour la plupart des cas, le problème est d'autant plus sensible.

Ainsi, le grand dilemme auquel sont confrontés les pouvoirs publics dans la gestion politique des infrastructures est de savoir comment faire face aux peurs légitimes des usagers qui craignent des abus liés à des positions dominantes de certaines firmes, et celles légitimes également des fournisseurs privés qui craignent pour la rentabilité de leur investissement. Lorsque l'infrastructure d'un pays était fournie par l'état lui-même, le problème ne se posait pas. Par contre, la gouvernance au sein de ces offices qui pratiquaient des prix en deçà du coût initial de l'investissement, était sujette à polémique. Cette pratique des bas prix était destinée à permettre l'accès aux infrastructures de base pour les plus pauvres, mais dans de nombreux cas on s'est finalement aperçu que ce n'était pas eux qui en profitaient le plus. Les exemples de cette mauvaise gestion ne manquent pas au niveau des pays en développement (le Maroc avec l'essence subventionnée, le Honduras avec l'électricité subventionnée, etc.). Tous ces pays sont d'ailleurs en train d'entamer des réformes afin d'améliorer et assainir leur système de subventions/compensation qui s'est avéré être un gouffre financier pour eux. Mais le problème s'est accentué lorsque les états ont décidé de privatiser un certain nombre de leurs services dans la mesure où eux-mêmes ne pouvaient plus assumer cette fonctionnalité pour les raisons que l'on a présentées ci-dessus. En faisant appel à des investisseurs privés, au départ il y eut des avantages intéressants en termes de baisse des prix et de qualité des services fournis aux usagers. Mais rapidement, des conflits éclatèrent entre l'opinion publique soucieuse de sa souveraineté économique et qui voyait d'un mauvais œil ces mastodontes souvent étrangers faire du profit en exploitant les richesses de leur pays, et les dirigeants de ces firmes, insatisfaits des rendements obtenus et du comportement suspect des pouvoirs publics qui ne tenaient pas leur engagements en terme de protection de leurs intérêts. Cela s'en est suivi d'une diminution de l'investissement privé dans les projets d'infrastructure, secteur désormais considéré comme étant à haut risque politique.

Ainsi, le second défi auquel doivent faire face les états est de veiller à améliorer le climat de l'investissement privé dans le secteur des infrastructures. Cela exercera à terme un effet positif sur l'état de l'infrastructure du pays. En effet, un bon climat de l'investissement améliore la qualité de l'infrastructure de manière générale (Bergara, Hennisz et Spiller, 1998)

Les firmes qui opèrent dans ce secteur sensible ont les mêmes craintes que celles qui investissent dans d'autres secteurs, à savoir assurer la sécurité de leurs droits de propriété, et

limiter au mieux les effets pervers d'un excès de régulation et d'imposition, et de la corruption. Ces firmes veulent en priorité être capables d'engager de bons employés mais tout en étant flexibles dans leur gestion des ressources humaines ; enfin elles veulent un accès facilité aux capitaux (Lamech et Saeed, 2003). Le principal inconvénient qui se pose dans ce cas de figure est le problème de la sécurisation des droits de la propriété. Il est lié à la nature de l'investissement –qui est immobile la plupart du temps—et à la composition du marché (monopole). L'expropriation est la plus grande crainte des firmes opérant dans ce secteur, ainsi que la mise en place de réglementations contraignantes qui minent la rentabilité de l'investissement. C'est une problématique qui affecte aussi bien les grandes firmes multinationales (FMN) que les petites. Le rôle de l'état est alors de mettre en place un cadre institutionnel et réglementaire destiné à améliorer le fonctionnement du marché, mais aussi à assurer la protection des droits de la propriété de ces firmes.

Enfin, le dernier défi est celui de l'amélioration de la gestion publique des infrastructures dans la mesure où, malgré l'existence d'un secteur privé dynamique, l'état gère encore une bonne partie des infrastructures d'un pays, les routes notamment. Et cela soit directement, à travers les systèmes de subventions, soit indirectement à travers les systèmes de garanties et autres instruments. Le budget de l'état étant généralement plus limité que les besoins du pays en termes d'infrastructures, les gouvernements doivent décider, dans le cadre de l'élaboration de leurs lois de finances annuelles, du montant qui devra être alloué à l'équipement et aux investissements publics et la manière dont cette part du budget sera administrée. Ce qui va impliquer de procéder à des arbitrages techniques et politiques. Il faudra donc veiller à ce que ceux-ci soient basés sur une certaine rationalité et logique économique (analyses coûts/bénéfices, etc.).

De plus, afin d'améliorer l'efficacité du rôle des pouvoirs publics en terme de gestion des infrastructures publiques, de plus en plus de pays (exemple de l'Afrique du Sud avec la compagnie nationale d'électricité Eskom) créent des offices publics dont le mode de fonctionnement est calqué sur celui des firmes privées, à savoir qu'elles auront le même statut juridique que celui d'une firme privée, les mêmes règles managériales y seront appliquées (management par objectifs, mise en place d'indicateurs de performance, organisation interne calquée sur les modèles des firmes privées, etc.). De nombreux observateurs considèrent, souvent avec raison, que c'est là la première étape vers la privatisation des services publics.

Encadré 3.4. Les télécommunications

Des services de télécommunications modernes sont essentiels pour améliorer l'activité des firmes, quelque soit leurs caractéristiques. Elles sont également vitales pour l'amélioration du climat de l'investissement. Cela leur permet en effet de communiquer rapidement et à moindre coût avec des clients et fournisseurs lointains. De nombreuses études montrent l'impact positif des télécommunications sur la productivité des firmes dans des pays tels que le Bangladesh, la Chine, l'Ethiopie et l'Inde (Dollar et al., 2003). De manière générale, les services de télécommunications ont connu une évolution importante, en terme de coût, et d'accès (Rosotto et al., 2003). Ces changements sont dus en grande partie aux changements technologiques et aux réformes politiques. En effet, de nombreux pays en développement ont procédé à la privatisation totale ou partielle de leurs compagnies téléphoniques nationales; ce qui rendu les marchés plus concurrentiels et compétitifs. Ces privatisations se sont traduites par une baisse des prix, et une efficacité accrue des services rendus aux usagers (Wallsten, 2001, 2002). Malgré la persistance de certains problèmes, tels que la couverture de certaines zones rurales, on peut dire que globalement la combinaison des changements technologiques et de la libéralisation ont profondément transformé le secteur des télécommunications.

Encadré 3.5. L'électricité

Un accès à une infrastructure électrique fiable est capital et à un coût raisonnable est vital pour les firmes; et cela quelque soit leurs attributs (taille, origine, etc.). L'impact sur le climat de l'investissement est majeur. De nombreux pays, pauvres ou en développement, se plaignent souvent de coupures d'électricité ; ce qui constitue une contrainte à leur activité plus ou moins forte. En effet, selon les résultats des enquêtes ICA de la Banque Mondiale, les firmes estiment leur manque à gagner à cause de ces coupures à environ 5% de leurs ventes annuelles. Un pays tel que le Nigéria est particulièrement exposé à ce type de problème. La faiblesse des installations électriques en termes d'accessibilité et leur mauvais entretien, dans de nombreux pays en développement, entraînent une baisse de la productivité des firmes, qui se traduit, entre autres, par une diminution des investissements productifs et de la performance globale des firmes (Reinikka et Svensson, 2002). L'inverse est également vrai (Dollar et al., 2003). A l'instar du secteur des télécommunications, le secteur de l'électricité a connu des changements structurels majeurs, en termes d'évolution technologique et de libéralisation des marchés, dans la mesure où de nombreux pays ont procédé à une privatisation totale ou partielle des infrastructures électriques. C'était dans le but d'améliorer la gouvernance et de garantir aux usagers (firmes et particuliers) un service de qualité et à bon prix. Dans certains cas, l'état a même encouragé la concurrence entre fournisseurs d'électricité privés, tout en gardant un contrôle sur cette concurrence, à travers des organes de régulation. Dans l'ensemble, la concurrence a créé une dynamique plutôt positive pour les pays dans la mesure où elle a conduit à une amélioration des services. Les pays qui ont introduit le plus tôt une dynamique de concurrence entre fournisseurs, mais encadrée par un système de réglementation assez strict, sont ceux qui ont le plus bénéficié d'une baisse des prix et d'une amélioration de la qualité (Politt, 2003 ; Newbery et Politt, 1997). La concurrence dans le secteur a enfin contribué à l'augmentation de la productivité du travail (Zhang et al., 2002).

Encadré 3.6. Les transports

Le développement des infrastructures dans le secteur des transports créé des opportunités importantes pour les firmes, non seulement au sein de leur marché domestique mais surtout en dehors. En effet, lorsque les gouvernements réduisent les tarifs à l'import, par exemple, le transport va jouer un rôle capital dans les futures opportunités commerciales qui se présentent pour les firmes (Limao et Venables, 2001). De manière générale, l'enjeu principal lorsque l'on parle de transports est celui des coûts. Ceux-ci dépendent essentiellement de la distance. Ainsi, des pays éloignés des marchés stratégiques en Europe, en Amérique du nord, ou en Asie de l'est, font face à un désavantage compétitif naturel. La réduction des coûts de transport est donc au centre de toute réforme du secteur par les pouvoirs publics. Pour cela, il faut s'intéresser à des modes de transport particuliers qui peuvent générer des économies d'échelle importantes, à savoir les ports et les routes. Il faut veiller également à signaler que les coûts de transport sont affectés par d'autres facteurs que l'état des infrastructures, tels que les délais de douane, et la performance des systèmes de télécommunications.

Les ports

Les ports jouent un rôle capital dans le développement économique des PED, dans le développement des échanges mondiaux et dans l'intégration économique mondiale des économies en développement. En effet, selon la Banque Mondiale (2004), près de 80% des échanges commerciaux entre les pays en développement se font par l'intermédiaire des ports. L'efficacité du mode de fonctionnement des ports affecte fortement et directement les exportateurs et importateurs. Les ports sont des infrastructures caractérisées par le fait qu'ils requièrent des investissements immobiliers, augmentant le facteur de risque, et ont un pouvoir de marché élevé (tendance monopolistique). Jusqu'à une certaine période, ils étaient gérés par des offices publics, caractérisés par une gouvernance discutable comme la majorité des offices publics chargés d'administrer les infrastructures d'un pays (sureffectif, corruption, etc.). Ce qui se traduisait par un service coûteux et inefficace pour les firmes (Estache et Carbajo, 1996). Afin d'améliorer leur efficacité, les autorités ont procédé, à l'instar des autres infrastructures, à des privatisations totales ou partielles de ces ports. L'objectif était de créer une dynamique de concurrence entre les ports (Estache et Carbajo, 1996). Ainsi, de manière générale, la combinaison de privatisation et de concurrence a amélioré le fonctionnement des ports en terme de services fournis aux firmes (Galal et al., 1994).

Les routes

Naturellement, les routes sont le moyen de transport le plus important dans un pays, dans la mesure où les biens produits et commercialisés seront à un moment ou un autre transportés via ce mode. Sans surprise, un système routier (et autoroutier) performant contribue à améliorer la performance économique globale du pays en question (Calderon et Serven, 2003). Les défis pour les pouvoirs publics sont alors de procéder à une planification judicieuse de l'extension du réseau existant, assurer un investissement minimal pour la maintenance de ce réseau, et enfin trouver des sources de financement pour ces projets d'investissement. Ce dernier est le défi le plus important à relever : certains pays ont opté pour un système de tarification pour les usagers, d'autres ont mis en place un système de taxation de l'essence. Les fonds collectés sont alors redistribués à une agence publique dont l'objectif est de réallouer ces fonds, de manière transparente et judicieuse, afin d'améliorer de manière permanente le système routier domestique.

Nous allons à présent nous intéresser au dernier facteur du CI, crucial pour l'amélioration de celui-ci : le marché du travail. Un marché du travail efficace est celui qui sera à même de mettre en relation une main d'œuvre compétente avec des emplois productifs. Cela dépendra d'un certain nombre de paramètres que nous allons présenter, tels que le système éducatif

d'un pays, le système de formation continue, etc. C'est en effet capital pour l'augmentation de la croissance d'un pays et la diminution de la pauvreté.

3.3.6. Le marché du travail

Améliorer le nombre et la qualité des emplois créés est l'objectif central que se fixent les gouvernements, quelle que soit leur couleur politique. Le chômage, particulièrement virulent chez les jeunes, est le fléau auquel doivent faire face tous les gouvernements dans la mesure où le taux de chômage chez les jeunes est en moyenne deux fois supérieur à la moyenne nationale (BIT, 2004). En outre, plus de la moitié de la population en âge de travailler dans les PED est dans le secteur informel, où les conditions de travail sont mauvaises.

Ainsi, la mise en place d'un climat de l'investissement facilitant l'investissement des firmes est capital afin de faire face aux défis du chômage des jeunes notamment. Pour ce faire, l'un des éléments les plus importants sur lequel il faut agir pour améliorer le CI est le marché du travail. Les états ont la responsabilité de mettre en place des politiques du travail performantes, qui soient incitatives, dynamiques et flexibles pour les firmes. Les réglementations du marché du travail (code du travail, etc.) mettent trop souvent l'accent sur les droits des travailleurs, sans penser aux firmes qui se voient alors découragées de créer davantage d'emplois, poussant alors dans l'illégalité de nombreux jeunes en âge de travailler (Banque Mondiale, 2005).

D'un autre côté, les états doivent tout mettre en œuvre afin d'améliorer la formation et la qualification de la main d'œuvre par des politiques éducatives et de formation professionnelle ambitieuses et proactives (utilisation des nouvelles technologies de l'information, etc.). Ce n'est que dans ces conditions que la demande des firmes de travailleurs qualifiés et compétents pourra rencontrer une offre adéquate. Dans la majorité des pays touchés par le chômage, la faible performance des systèmes éducation-formation vient de l'inadéquation entre l'offre et la demande de travail. En outre, les pouvoirs publics doivent encourager la mobilité du travail, à travers la formation continue, l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) et, à travers également, la mise en place de systèmes d'allocations qui soient le relais de l'absence de revenus salariaux en cas de perte d'emplois. La productivité des travailleurs augmentera, la croissance économique globale également, ce qui se traduira par une amélioration des conditions salariales des employés.

Les états ont trois niveaux de responsabilité afin d'améliorer l'efficacité du marché du travail : former les élites du pays afin qu'elles puissent contribuer de manière productive au

développement de la société ; réguler le marché du travail de manière à protéger les salariés mais aussi à inciter les firmes à l'embauche ; aider les salariés à intégrer la notion de changement au sein de leur environnement professionnel.

- La qualification de la main d'œuvre

L'amélioration du CI passe nécessairement par le renforcement du capital humain. De la compétence de ce dernier dépendra la capacité des individus à s'insérer durablement et participer activement au développement de leur société. Un capital humain performant influence la capacité des firmes à créer des emplois qualifiés à forte valeur ajoutée ; ce qui impactera positivement sur la productivité des firmes, la croissance économique et la réduction de la pauvreté.

L'amélioration du CI peut jouer un rôle positif sur le système éducatif d'un pays dans le sens où il contribue fortement à améliorer la demande en termes de main d'œuvre qualifiée à travers un processus bien précis. En effet, un climat de l'investissement sûr se traduira par l'augmentation des opportunités pour les firmes, et un accès amélioré aux NTIC. La demande en termes de travailleurs qualifiés augmentera alors, dans la mesure où ce sont ce type de travailleurs qui sont à même de gérer les processus de changements organisationnels, technologiques et autres (Acemoglu et Shimer, 1999). Cette dynamique conduira les firmes à développer des activités générant de la valeur ajoutée et de la croissance pour le pays, améliorant alors le rendement social du système éducatif du pays.

Ainsi, dans ces conditions, favoriser l'émergence d'une main d'œuvre qualifiée doit être au centre de toute politique éducative efficace. Les pouvoirs publics ont à leur disposition plusieurs options et outils.

Premièrement, le budget public afin d'améliorer l'accès à l'éducation de base pour la majorité de la population est le premier outil à la disposition de l'état. Ensuite, le développement des mécanismes d'assurance sur la qualité, à travers la certification et les systèmes d'accréditation notamment, améliore la qualité du système d'enseignement dans les écoles et universités d'un pays. Aussi, les pouvoirs publics doivent, dans la mesure où ils sont confrontés à des contraintes budgétaires de plus en plus fortes, soutenir le développement du secteur de l'enseignement privé. Enfin, l'état doit mettre en place une politique de formation professionnelle continue dont l'objectif est l'amélioration permanente de la capacité des salariés à s'adapter aux changements structurels que pourraient connaître l'économie.

- La réglementation du marché du travail

De manière générale, les gouvernements interviennent sur les marchés du travail de trois manières différentes. Tout d'abord, au niveau de la politique salariale par la détermination d'un salaire minimum garanti (SMIG ou SMIC); ensuite au plan de la réglementation des conditions de travail des employés ; enfin au niveau de la réglementation relative à l'embauche et au licenciement des salariés. Cet interventionnisme public était justifié afin d'éviter les conditions de « laissez faire » de la part de firmes peu scrupuleuses, de faire respecter les droits des salariés par des mécanismes de protection adaptés, de lutter contre les situations de discrimination, et d'atténuer le sentiment de vulnérabilité de certains groupes de salariés.

Au-delà du strict respect des règles universelles du travail (telles que définies par le BIT), les interventions gouvernementales au niveau du marché du travail doivent être équilibrées afin d'éviter les tensions entre les salariés et les dirigeants d'entreprises, et afin de prendre en considération les intérêts, souvent divergents, de l'ensemble des parties prenantes.

Ainsi, pour atteindre un équilibre entre la promotion de la création de l'emploi par les firmes et la protection des droits des salariés, les gouvernements ont le choix entre trois options.

La première option consiste à encourager la flexibilité au niveau des salaires tout en veillant à ce que la rémunération des salariés reflète leur rendement professionnel. Généralement, les gouvernements imposent des salaires minimaux dans le cadre d'accords tripartites négociés entre l'état, les syndicats et les associations professionnelles. L'objectif est d'assurer un mode de vie décent pour les salariés les moins qualifiés. Mais le principal risque à cela est la perte de compétitivité salariale de certains pays émergents par rapport à d'autres, surtout dans la perspective d'attractivité des flux de capitaux étrangers.

Une solution serait de laisser un dialogue libre et ouvert s'instaurer entre les représentants élus des salariés (syndicats) et les représentants du capital (les dirigeants des firmes). Selon Aidt et Tzannatos (2002), ce type de dialogue réduit l'incertitude, les coûts de transaction et améliore la circulation des flux d'information.

La seconde option est de s'assurer que la réglementation du travail traduit bien la réalité des conditions locales. La promotion de l'hygiène et la sécurité au travail, la réglementation du temps de travail et la mise en place d'un système d'indemnisation en cas de licenciement, ont été parmi les avancées sociales en matière de conditions de travail les plus importantes dans les sociétés occidentales. Ces avancées ont été graduelles et en fonction de l'état de

développement économique des pays concernés, de leur histoire propre en terme de revendication sociale, des valeurs et de la culture de chaque pays.

Aussi, les pays en développement n'ont pas intérêt à calquer leur réglementation du travail sur les modèles des pays occidentaux dans la mesure où les critères ne sont pas du tout les mêmes, en terme de niveau de développement économique, de valeurs, d'histoire etc. Ces pays doivent trouver leurs propres modèles sociaux qui prennent en considération leurs propres exigences en matière de développement économique et social.

Enfin, la dernière option consiste à trouver un équilibre entre le besoin de stabilité professionnelle de la part des salariés et la nécessité pour la firme d'ajuster sa masse salariale. Le volet le plus sensible de l'interventionnisme public dans le marché du travail est la volonté de l'état de réglementer les procédures d'embauche et de licenciement des salariés par les firmes. L'objectif de cet interventionnisme est, en théorie, de protéger les salariés contre des actions abusives et arbitraires de la part des employeurs, et de leur assurer une certaine stabilité professionnelle qui est particulièrement importante en l'absence de mécanismes de protection sociale. Mais si ces mécanismes de protection sont source de bénéfices sociaux pour les salariés, ils représentent également un coût pour les firmes qui peut conduire ces dernières à des situations d'extrême tension. En effet, une législation du travail contraignante influence fortement le coût de « faire de affaires » (*cost of doing business*) pour les firmes. L'absence de flexibilité du marché du travail va se traduire par une incapacité des firmes à s'adapter aux mutations économiques lorsque celles-ci surviennent. En effet, plus le coût à l'embauche ou au licenciement sera élevé, moins les firmes seront incitées à recruter de la main d'œuvre, même si cela est nécessaire pour elles afin de faire face à une éventuelle évolution de la demande. Ce qui va se traduire par des pertes d'opportunités altérant la performance globale. Ou bien par l'adoption d'arrangements professionnels informels, dans lesquels les salariés ne recevront aucune protection.

- L'accompagnement des salariés dans la gestion du processus de changement

L'amélioration du CI visant à moderniser l'économie en la rendant plus productive et dynamique facilite la réallocation du facteur travail entre les firmes et les secteurs d'activité en réponse à des changements sur le plan technologique, ou de la demande notamment (Banque Mondiale, 2005). Cela se traduira par des changements professionnels réguliers chez les salariés qui devront gérer ces évolutions. Aider les salariés à faire face à ces changements

ne bénéficiera pas seulement à ces derniers, mais aussi et surtout à l'économie en général dans le sens où cela améliorera le fonctionnement du marché du travail dans son ensemble (meilleure adéquation entre l'offre et la demande de travail).

Les pouvoirs publics doivent donc agir à trois niveaux :

- Le premier niveau est d'aider les salariés affectés par des restructurations de grande envergure. L'approche traditionnelle afin de gérer cette problématique sans rencontrer trop de résistances de la part des parties concernées est de promouvoir les départs volontaires en contrepartie de primes de départ conséquentes (Winter-Ebmer, 2001). L'impact social d'une restructuration se traduisant par des licenciements massifs sera alors largement atténué.

- Le second niveau consiste à renforcer le système de protection sociale et accroître la mobilité des salariés. Un certain nombre de stratégies existent afin d'aider les catégories professionnelles les plus vulnérables à faire face aux risques de perte d'emploi et des conséquences en terme de baisse des revenus. Des politiques macroéconomiques équilibrées couplées avec des politiques d'enseignement volontaristes sont des instruments importants afin de se prémunir contre ce type de risque et limiter l'impact social sur le niveau de vie des ménages. Les programmes de protection sociale sont également un instrument capital afin d'aider les salariés les plus vulnérables à faire face au risque en encourageant financièrement la réallocation du travail et l'esprit d'initiative privée. Tout le problème pour les gouvernements des pays en développement notamment, caractérisés par des budgets publics limités, est de savoir comment améliorer l'efficacité de ces programmes à un coût soutenable.

- Enfin, le troisième et dernier niveau consiste à atteindre le maximum de travailleurs essentiellement en milieu rural et dans le secteur informel. De manière générale, la majorité des programmes sociaux sont caractérisés par le fait qu'ils ne concernent pas les travailleurs en milieu rural ou du secteur informel, alors même que ces groupes de population représentent la majorité de la population active de ces pays. Ces populations comptent principalement sur les transferts privés et leur épargne personnelle pour faire face aux risques. Ces mécanismes de protection privée sont souvent insuffisants et condamnent fréquemment ces personnes à la survie économique avec tout ce que cela implique en termes de risques sociaux (exode rural, déperdition scolaire, etc.). Aussi, l'intervention de l'Etat est-elle souhaitable à travers des politiques publiques qui ciblent spécifiquement et exclusivement ces personnes. On peut en citer trois à titre d'exemples. La première stratégie est ce que l'on

appelle les « workfare programs ». Ces programmes visent à contribuer à la relance de la consommation et gardent les populations pauvres en contact avec la réalité du marché du travail (Jalan et Ravallion, 2003 ; Chirwa et al., 2003). La seconde stratégie est le développement des fonds sociaux destinés à créer des opportunités d'investissement dans des régions souvent défavorisées. Enfin, la troisième stratégie est constituée des transferts d'argent directs conditionnés. Le principe de cette politique, qui a connu un succès en Amérique Latine (Brésil avec le programme « Bolsa » par exemple), est de lier le transfert direct d'argent aux ménages les plus défavorisés d'une région, sur la base d'une carte de la pauvreté par exemple, à l'obligation pour eux de scolariser leurs enfants et de les maintenir en bonne santé (vaccination obligatoire).

Ce chapitre a été l'occasion de présenter les multiples facettes de la notion de CI sur le plan conceptuel. Après avoir défini le concept, nous avons présenté l'importance de celui-ci dans l'activité des firmes, dans leur prise de décision d'investissement notamment. Nous avons ensuite présenté la dynamique propre au concept, en insistant sur le rôle joué par le CI dans la croissance économique d'un pays. Enfin, partant de l'importance du rôle joué par le gouvernement dans l'amélioration de celui-ci, nous avons présenté la manière dont pouvait intervenir un gouvernement au niveau général, puis à travers des politiques publiques spécifiques (fiscalité, financement, réglementation du travail, infrastructure, etc.). Au cours du prochain chapitre, nous allons nous intéresser plus précisément à la relation, à la fois au niveau macro et micro, existant entre l'amélioration du CI dans un pays et la performance, en mettant en évidence les principaux résultats de la littérature empirique sur le sujet.

CHAPITRE IV

LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE : UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE EMPIRIQUE

Après avoir expliqué, au niveau théorique, l'importance des facteurs institutionnels dans le développement et la croissance, nous présentons ci-dessous un certain nombre de résultats empiriques quant à la relation existant entre le développement institutionnel d'un côté et le développement économique et la croissance d'un autre côté au niveau macro et micro.

4.1. Les instruments de mesure du CI

4.1.1. Les sources d'information

Dans les années 90, la Banque Mondiale (BM) a mis en place un certain nombre de programmes transversaux qui se basent sur des enquêtes auprès des entreprises dans plusieurs pays et régions du monde. A titre d'exemple, on peut citer le *Africa Regional Program on Enterprise Development* (RPED) entre 1992 et 1995 ; le *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (BEEPS) effectué dans 22 pays en transition en 1999 ; le *World Business Environment Surveys* (WBES) effectué dans 80 pays entre 1998 et 2000, et enfin les enquêtes FACS (*Firm Analysis and Competitive Surveys*) au début des années 2000. Puis en 2001, pour des raisons de cohérence, la BM a lancé ses enquêtes PICS (*Productivity and Business Climate Surveys*) qui permettent de centraliser des bases de données par pays selon les mêmes questions. De manière générale, l'ensemble de ces enquêtes, même si les programmes ont évolué au fil du temps, se distinguent par une structure de questionnaire organisée autour de deux modules. Le premier donne des informations générales sur les firmes et les contraintes qu'elles affrontent. De manière plus précise, ces informations concernent les ventes et l'approvisionnement, les contraintes liées au climat des affaires, les

infrastructures et les services, l'accès au financement, les relations de travail, les relations gouvernement-opérateurs, l'environnement légal, l'insécurité et la capacité d'innovation. Le second module donne des informations relatives aux coûts de production, aux flux d'investissement, au compte d'exploitation et à la force de vente

4.1.2. Les variables du CI

De manière générale, les données se basent sur des perceptions subjectives des managers et sur des données quantitatives qui mesurent le CI. Les éléments étudiés sont les suivants :

Les contraintes du CI : évaluation des contraintes d'ordre général ;

Les infrastructures et services : eau, électricité, transports, télécommunications ;

L'accès à la finance : accès au financement, sources de financement, services financiers, audit, système de garanties, etc.

Les relations de travail : habiletés techniques des salariés, formation continue, disponibilité de la main d'œuvre qualifiée, syndicalisation, etc.

Les relations entreprises/gouvernement : qualité du service public, relations avec l'administration (douane, etc.), coûts liés à la gestion par les firmes des relations avec l'administration, système informel, etc.

L'environnement judiciaire : confiance dans le système judiciaire, résolution des litiges ;

La criminalité : coûts liés à l'insécurité, à la corruption ;

L'innovation : création de nouveaux produits, planification, dépenses en recherche et développement, expérience professionnelle et niveau académique des managers et salariés.

Nous allons, dans la section suivante, présenter les principaux résultats qui émergent de la littérature empirique, au niveau macro puis micro, et conclure sur les limites de ces études et les pistes de recherche futures.

4.2. Les principaux résultats de la littérature empirique

4.2.1. Au niveau macro

Cette littérature macroéconomique utilise de manière générale des échantillons de plusieurs pays afin d'expliquer la croissance du PIB entre les pays, par un certain nombre de variables du CI. Ces variables font référence à l'état des infrastructures, l'accès au financement, la sécurité (crime et corruption), et au cadre réglementaire et institutionnel d'un pays. Une majorité de ces études a trouvé des liens significatifs entre ces variables et la performance économique des pays. Les résultats montrent qu'une amélioration des institutions exerce un impact favorable sur la croissance économique des pays. Trois types d'études existent. La première série d'études évalue la relation entre les indicateurs institutionnels et la croissance économique. La plupart de ces études ont établi une relation significative positive entre certains indicateurs subjectifs mesurant la qualité des institutions formelles et un certain nombre d'indicateurs économiques. De plus, des auteurs tels que La Porta et al. (1997) et Knack et Keefer (1997) examinent les effets entre les « règles informelles » (confiance) sur la performance économique, et trouvent que cette confiance exerce une influence positive sur la croissance économique plus importante que les règles formelles institutionnelles. Ainsi, Romp et de Haan (2005) concluent, dans leur étude, que le « capital public » améliore la croissance économique. De leur côté, Pande et Udry (2005) expliquent que la croissance à long terme est plus rapide dans les pays où la loi est effectivement appliquée (au niveau notamment de la protection des droits de la propriété), où la qualité des institutions est élevée, où l'administration publique est efficace, et où les marchés financiers fonctionnent de manière efficiente. De la même manière, Dollar et al. (2005) établissent une relation entre la croissance à long terme et la qualité des institutions. Durlauf et al. (2008) sont plus nuancés. En effet, ils considèrent que les précédents résultats exagèrent l'importance des institutions dans l'explication de l'évolution de la croissance d'un pays. Ils reconnaissent certes que les institutions jouent un rôle non négligeable dans l'explication des taux de croissance, mais l'influence de celles-ci se fait davantage ressentir sur l'accumulation physique du capital que sur l'évolution de la PTF. Straub et al. (2008) établissent une relation positive entre les infrastructures et la croissance, spécialement dans les pays pauvres, mais concluent qu'en général les résultats des études manquent de robustesse. Romp et Haan (2005) vont dans le même sens dans la mesure où ils considèrent que de nombreuses études qui ont cherché à

établir le lien entre CI et croissance souffrent de lacunes, à savoir les effets d'endogénéité et/ou d'hétérogénéité (cf. ci-dessous).

La seconde série d'études sur le sujet examine la relation potentielle entre les mesures institutionnelles (mesures objectives qualitatives de La Porta et al., 1998) et le développement financier et la stabilité. De manière plus précise, ces études examinent d'une part le rôle du développement institutionnel sur la probabilité d'occurrence d'une crise financière (Demirguç-Kunt et Detragiache, 1998) et d'autre part l'impact des systèmes d'assurance-dépôt sur le développement financier (Cull, 1998). Les résultats confirment l'importance des institutions dans la stabilité financière et macroéconomique, dans le sens où un haut degré de performance des institutions (mesurées par des indices de corruption, d'exécution des contrats, d'applicabilité de la loi) réduisent la probabilité d'occurrence de crises financières, spécifiquement après la mise en place de politiques de libéralisation financière. A titre d'exemple, Cull (1998) établit que la performance d'un système financier à long terme n'est rendue possible que dans le contexte d'un haut développement institutionnel en termes d'existence et d'applicabilité des lois. Enfin, Levine (1997) va plus loin puisqu'il tente d'estimer les effets indirects de ces mesures institutionnelles sur la croissance économique en estimant l'effet des institutions sur la solidité des systèmes financiers, qui exercera à son tour un effet sur la croissance économique.

La troisième et dernière série d'études a trait aux travaux qui ont analysé la relation entre les institutions d'un pays et la réduction des inégalités. Les principaux résultats tendent à confirmer que le renforcement des institutions exerce un impact significatif sur la réduction de la pauvreté.

Ainsi, le consensus tacite qui voudrait que le CI affecte de manière significative et homogène la performance économique est quelque peu atténué par certaines lacunes méthodologiques discutées ci-dessus, et par le fait que les résultats obtenus ne peuvent être généralisés. Aussi, les lacunes et limites émanant de ces études à caractère macro suggèrent de se focaliser sur la problématique du CI, au niveau micro, c'est-à-dire au niveau des firmes. Les résultats seraient alors plus robustes et pourraient donner lieu à des recommandations au niveau des politiques publiques à mener. Les principales lacunes au niveau de cette littérature macro sont:

- les variables explicatives au niveau d'un pays souffrent d'hétérogénéité dans la mesure où elles ne captent pas certaines dimensions importantes, à savoir par exemple les différences

régionales à l'intérieur d'un même pays, ou bien les différences entre types de firmes (la taille, l'ancienneté, etc.)

- le nombre limité de pays étudiés réduit de manière drastique la taille de l'échantillon altérant ainsi la robustesse des résultats ;
- les indicateurs agrégés du CI sont souvent imprécis, se basent sur des perceptions (ils sont donc subjectifs) et ne captent souvent pas les conditions spécifiques dans lesquelles évoluent les firmes ;
- les instruments utilisés limitent la possibilité pour les modèles empiriques d'identifier les conséquences du changement institutionnel dans l'explication de la croissance.

L'ensemble de ces limites a poussé la Banque Mondiale (à travers le World Development Report 2005) à déclarer que « ces limites (dans l'analyse macroéconomique) doivent inspirer des recherches mettant en relief l'étude de l'impact de la qualité du climat des affaires d'un pays ou région donnée sur les décisions d'investissement et la performance des firmes ».

Le tableau suivant est une synthèse de la littérature empirique que nous venons de présenter. Dans la prochaine section, nous allons présenter les principaux résultats relatifs aux travaux conduits au niveau macro.

Tableau 4.1. Synthèse de la littérature empirique sur la relation entre les institutions et le développement au niveau macro

Auteur	Méthodologie	Résultats
1. Les institutions influencent le développement économique		
Knack et Keefer (1995)	Régressions avec comme deux variables mesurant le développement institutionnel (DI) : la 1 ^{ère} variable est un indice composite combinant la qualité de la bureaucratie, la corruption, les lois, le risque d'expropriation, et le risque de résiliation des contrats par le gouvernement. La 2 ^{nde} variable est également un indice composite qui englobe la qualité de l'infrastructure, le risque de nationalisation, les délais dans l'administration et l'applicabilité de la loi.	Les institutions qui protègent le droit de la propriété sont capitales dans le développement économique ; Le DI accroît le taux de convergence entre les pays développés et les pays en développement.
Mauro (1995)	Régressions avec comme variables mesurant le DI un indice de corruption, le montant alloué aux pots de vin, l'efficacité du système judiciaire, ainsi que des variables mesurant la stabilité politique.	La corruption est négativement corrélée au développement économique.
Brunetti, Kisunko et Weder (1997)	Un indice mesurant la « crédibilité des lois » a été élaboré sur la base d'enquêtes sur les pratiques des affaires dans plusieurs pays. Il comprend : la perception de l'instabilité politique, la sécurité des personnes et de la propriété, la performance du système judiciaire, la corruption et l'applicabilité de la loi.	La crédibilité des institutions influence l'investissement et la croissance économique.
Chong et Calderon (1997)	Tester la causalité de la relation entre le DI, mesuré par un indice composite englobant 4 variables (le potentiel de nationalisation, l'exécution des contrats, la qualité des infrastructures, les délais de la bureaucratie) et la croissance économique.	Le développement des institutions influence de manière positive la croissance économique dans les pays en développement.
Knack et Keefer (1997)	Régressions avec comme variables mesurant les institutions les lois et règlements, la corruption, le risque d'expropriation et la résiliation des contrats.	Les institutions sont des facteurs déterminants de la « convergence » : des institutions fragiles sont un frein au développement des pays pauvres.
Knack et Keefer (1997)	Régressions avec comme variables mesurant les institutions les normes civiques et de croyance sur la base des enquêtes sur les valeurs (Inglehart, 1994). Ces indicateurs sont des proxy mesurant la qualité des institutions informelles.	La confiance et le civisme exercent un impact significatif sur la performance économique.
La Porta et al. (1997)	Régressions avec comme mesure des institutions la confiance sur la base de <i>World Values Surveys</i>	La confiance exerce un impact significatif sur la performance économique.

Tableau 4.1. (Suite) Synthèse de la littérature empirique sur la relation entre les institutions et le développement au niveau macro

Auteur	Méthodologie	Résultats
2. Les institutions influencent le développement des marchés financiers		
La Porta et al. (1997)	Régressions avec comme variables mesurant les institutions, les lois de protection des investisseurs et leur applicabilité (droits des créanciers, des actionnaires, règle « une action=un vote »).	Les pays où les droits des investisseurs sont le mieux protégés sont ceux où la taille des marchés financiers y est la plus importante.
Levine (1997)	Régressions de panels avec comme variables institutionnelles les droits des créanciers, l'exécution des contrats, les normes comptables.	Les pays où les institutions y sont le plus développées sont ceux où l'intermédiation financière y est la plus importante et ceux qui croissent le plus rapidement.
Demirguc-Kunt et Detragiache (1998)	Régressions de panel avec comme variables mesurant les institutions les lois et règlements, la corruption, l'exécution des contrats. L'objectif de l'étude est de mesurer l'influence de ces variables dans la probabilité d'occurrence d'une crise financière.	La probabilité d'occurrence d'une crise bancaire est plus élevée après la libéralisation financière. Mais l'effet d'une libéralisation financière sur la fragilité du secteur bancaire est plus faible dans le cas où les institutions sont le plus solides.
3. Institutions, inégalités et pauvreté		
Chong et Calderon (1997)	Régressions avec comme variables mesurant les institutions le risque d'expropriation, le risque de résiliation des contrats, la loi et l'ordre, la corruption, la qualité de la bureaucratie, et des mesures de pauvreté proposées par Foster, Greer et Thorbecke (1984).	L'amélioration de l'efficacité des institutions réduit le degré et la sévérité de la pauvreté.
Chong et Calderon (1998)	Régressions avec un indice composite mesurant l'efficacité institutionnelle. Cet indice est élaboré sur la base des mesures suivantes : corruption, qualité de la bureaucratie, la tradition de droit et de sécurité, le risque d'expropriation et le risque de résiliation des contrats.	Dans les pays pauvres, l'efficacité institutionnelle est positivement corrélée avec la répartition inégale des revenus ; dans les pays riches, c'est la relation inverse qui prévaut.

Source : In « Beyond the Washington Consensus: Institutions Matters » (World Bank, 1998)

4.2.2. Au niveau micro

Nous présentons dans cette section les principaux résultats des études empiriques les plus récentes mesurant l'impact d'un certain nombre de contraintes du CI (infrastructures, financement, etc.) sur la performance des firmes. Ces travaux sont présentés de façon synthétique dans le tableau 4.2, à la fin de ce chapitre.

4.2.2.1. Les infrastructures de base (électricité, télécommunications, transport)

Carlin, Schaffer et Seabright (2006) ont utilisé des données subjectives mesurant la perception des firmes par rapport à trois éléments (électricité, transport et télécommunications). Ces données ont été colligées sur la base de 55 enquêtes d'entreprises. Les résultats indiquent que sur les 3 éléments, le facteur « électricité » est la contrainte perçue comme la plus forte au plan des infrastructures. Cette contrainte est plus sévère au niveau des pays les plus pauvres de l'échantillon.

Lee et al. (1996, 1999) s'intéressent à l'impact des infrastructures publiques en termes de coûts sur les firmes privées. Ils utilisent des données quantitatives dans leur étude et l'échantillon englobe trois pays émergents (Nigeria, Indonésie et Thaïlande). Les résultats les plus significatifs indiquent d'abord que le Nigeria enregistre la pire performance en termes d'infrastructures publiques avec la conséquence prévisible de l'augmentation des provisions effectuées par les firmes pour faire face à cette situation ; ensuite que les petites firmes sont frappées de manière disproportionnée par ces déficiences au niveau des infrastructures, et cela quel que soit le pays étudié. En effet, ces petites firmes comptent plus que les grandes sur l'offre du secteur public pour subvenir à leurs besoins en termes d'eau et d'électricité notamment, ce qui les rend plus vulnérables en cas de problème. Lee et al. (1999) considèrent que dans la mesure où la création de nouveaux emplois dans les pays émergents est effectuée principalement par des petites firmes, l'impact négatif des déficiences en termes d'infrastructures sur la création d'emplois se fera davantage ressentir. Cette piste de réflexion n'a néanmoins pas été explorée par d'autres études.

Escribano et Guash (2005) utilisent des données quantitatives du CI (dont 4 sont des indicateurs mesurant les infrastructures) du Guatemala, Honduras et Nicaragua et calculent 10 mesures de productivité de la firme. Après avoir effectué des régressions au niveau des trois pays simultanément puis de manière séparée, les auteurs trouvent que les variables mesurant l'état des infrastructures sont significativement et négativement corrélées avec les mesures de

productivité. Il faut néanmoins avoir une utilisation prudente de ces résultats dans la mesure où ils ne concernent que trois pays au niveau de développement moyen. Les résultats pourraient être différents dans des pays beaucoup plus pauvres où ce ne seront pas les mêmes variables mesurant le CI qui auront l'impact le plus important sur la performance des firmes.

Hallward-Driemeir, Wallsten et Xu's (2006) montrent, dans le contexte chinois, que certains aspects liés à l'infrastructure d'un pays sont plus contraignants dans un pays que dans un autre. Ils utilisent comme mesure de performance des firmes la productivité totale des facteurs, le taux d'investissement, l'évolution des ventes et de l'emploi ; et des indicateurs quantitatifs mesurant le CI incluant deux variables mesurant l'infrastructure (pertes en termes de ventes à cause des problèmes de transport, et pourcentage des employés utilisant un ordinateur). Les résultats montrent que les infrastructures physiques n'affectent pas la performance des firmes ; mais en revanche l'impact des infrastructures technologiques sur la performance est clairement établi. Ce résultat est cohérent avec la réalité économique de la Chine qui a accompli des progrès significatifs au niveau de la mise à niveau de ses infrastructures de base (routes, ports, etc.) mais enregistre des retards notables au niveau de l'accès aux technologies.

Bastos et Nasir (2004), dans leur étude sur un échantillon de 5 pays d'Europe de l'Est, étudient l'impact de certains indicateurs du CI (compétition, infrastructures et gouvernance) sur la productivité totale de la firme, en intégrant des variables de contrôle (exportation, âge et origine du capital). Les résultats corroborent ceux obtenus par Escribano et Guarsh (2005), à savoir que toutes les variables mesurant le CI sont significativement corrélées avec le signe initialement prévu. Cette étude souffre, toutefois, de lacunes méthodologiques dans la mesure où les auteurs n'ont pas intégré de variables de contrôle « pays » qui peuvent avoir un effet sur la productivité des firmes.

Dollar et al. (2005) utilisent des données de l'enquête sur les entreprises menée au Bangladesh, en Chine, en Inde et au Pakistan et étudient l'impact de cinq variables quantitatives du CI, dont deux sont des variables mesurant les infrastructures – les pertes dues aux coupures d'électricité en pourcentage des ventes et le temps requis pour obtenir une ligne téléphonique. Après avoir contrôlé pour les caractéristiques de la firme, les caractéristiques du pays et introduit des variables géographiques, les coupures d'électricité ont un impact significatif et négatif sur la productivité. De la même manière, l'un des principaux résultats de l'étude de Fernandes (2008), dont l'objectif principal était d'identifier les principaux déterminants de la PTF sur la base d'un certain nombre de caractéristiques différentes (capital humain, intégration, technologie, finance, environnement des affaires) dans le contexte des

firmes au Bangladesh, est l'influence significative et négative des insuffisances des infrastructures électriques du pays sur la PTF. Cela confirme l'importance de l'électricité dans les pays pauvres et, de manière générale, l'importance des infrastructures dans l'explication des variations de la productivité.

Dans le contexte des pays africains, l'étude de Reinikka et Svensson (2002) corrobore les résultats des études précédentes pour les firmes ougandaises. Ils ont étudié l'impact d'une infrastructure pauvre et des services publics déficients sur le taux d'investissement privé. Cette dernière variable est mesurée par deux décisions – la première concerne la décision d'une firme d'investir dans une infrastructure privée complémentaire (générateur) et la seconde concerne le montant investi par une firme dans le capital productif l'année suivante. Les résultats montrent qu'il existe une corrélation significative et positive entre la probabilité qu'une firme possède un générateur et les déficiences publiques en matière d'infrastructure (électrique notamment). Pour les firmes qui ne possèdent pas de générateur, le niveau d'investissement est négativement corrélé au nombre de jours d'interruption d'électricité. De manière générale, les auteurs concluent qu'une infrastructure publique déficiente va tendre à réduire de manière significative l'investissement productif des firmes.

Aterido et al. (2007) dans une étude sur un échantillon de 80 enquêtes d'entreprises, établissent une relation négative et significative entre le volet « infrastructure » -- mesuré par les coupures d'électricité—et l'évolution de l'emploi, au niveau des firmes de taille moyenne.

Hallward-Driemeier et Aterido (2007) ont effectué une étude sur les pays africains. Les résultats obtenus confirment les précédents, à savoir une incidence remarquable des coupures d'électricité sur l'emploi. Néanmoins, les auteurs établissent que les pays africains, au vu de la fréquence de ce type de coupures, semblent s'être habitués au problème et s'y adaptent. L'évolution de l'emploi, contrairement aux attentes, résiste mieux que dans d'autres pays à revenus supérieurs. La raison est peut-être que le fait de posséder un générateur de secours réduit l'impact de ces coupures sur l'activité des firmes. De plus, la fréquence de ce problème en Afrique semble avoir conduit à une concentration de l'emploi au niveau des petites firmes, moins intensives en capital et donc théoriquement moins vulnérables à ce type de déficiences. Ce qui aura pour effet de ne pas altérer la croissance de l'emploi dans ces firmes.

Dollar et al. (2006) dans leur étude sur la relation entre l'intégration commerciale et la croissance économique (au niveau des pays et des firmes), mesurent la relation existant entre le CI et la nature de l'activité de la firme (exportatrice ou non). Les résultats montrent une fois de plus que les déficiences en matière d'infrastructures électriques notamment exercent un effet négatif sur la probabilité qu'une firme exporte.

Enfin, il existe également des études qui n'ont pas trouvé de relation significative entre l'état des infrastructures dans un pays et la performance des firmes. Ainsi, Commander et Svejnar (2007) utilisent un échantillon d'enquêtes BEEPS afin d'étudier l'impact d'un certain nombre de variables du CI sur la performance des firmes mesurée par les revenus. Leurs résultats indiquent que les contraintes liées à l'état des infrastructures exerçaient un impact significatif sur les revenus des firmes uniquement dans les cas où les variables de contrôles ne figuraient pas dans les modèles de régression. Les auteurs concluent que seuls les « effets pays », mettant en relief les différences d'infrastructures entre pays, exercent un impact sur les revenus, alors que les différences à l'intérieur d'un pays n'avaient en revanche aucune influence. Fisman et Svensson (2007) utilisent, quant à eux, des données sur les firmes ougandaises afin de vérifier si l'évolution des ventes était expliqué par la corruption et la fiscalité, en contrôlant pour un certain nombre de variables dont un indice composite mesurant les « services publics » (électricité, téléphone, eau, etc.). Les résultats indiquent que l'indice composite, malgré le signe attendu, n'était pas statistiquement significatif.

4.2.2.2. Les contraintes financières

L'existence d'une relation entre le financement et la croissance est établie par la littérature empirique sur le sujet (Beck et Laeven, 2006 ; Coricelli et Masten, 2004 et Koivu, 2002). La question centrale est de savoir à travers quels canaux le volet du financement peut agir sur la croissance. Une piste possible serait que le financement affecte la croissance à travers l'amélioration de la productivité. Nous avons expliqué dans une section précédente la relation existant entre la productivité et la croissance. Aussi, le secteur financier fournit des services qui auront un impact sur la réduction des coûts de transaction (à travers notamment l'accès à l'information), sur la rentabilité espérée et l'attractivité des projets (Bencivenga et al., 1995 et Levine, 2001). Cela va affecter à terme la croissance et réduire la volatilité et l'incertitude sur les marchés (Aghion et al., 2005). Néanmoins, Chani et Suri (1999) démontrent que le développement rapide du crédit bancaire peut avoir un impact négatif sur la productivité, en Malaisie par exemple, à cause d'une allocation inefficace du crédit.

S'agissant des principaux résultats empiriques, Carlin et al. (2006), qui utilisent des variables subjectives afin d'évaluer, sur la base d'une échelle à cinq points, le degré de sévérité constitué par un certain nombre de variables du CI dont le coût et l'accès aux marchés financiers, concluent dans leur étude que le coût de financement est le facteur le plus

contraignant à l'activité des firmes pour tous les groupes de pays étudiés (spécialement le groupe de pays africains).

Gelb et al. (2007) utilisent également des données perceptuelles mesurant le degré de sévérité perçue quant à l'accès aux marchés financiers. Leurs résultats indiquent que ce degré de sévérité perçue diminue à mesure que le niveau de revenu d'un pays augmente. A l'intérieur d'un pays, les résultats indiquent que l'accès aux marchés financiers pose un problème pour les firmes les moins productives. La taille semble également exercer un impact sur la capacité des firmes à obtenir un financement bancaire. Dans leur étude, Beck et al. (2005) étudient l'impact de la taille de la firme sur l'accès aux marchés financiers en contrôlant pour la qualité des institutions d'un pays. Les résultats indiquent que l'accès au financement est une contrainte beaucoup plus importante pour les petites firmes que pour les grandes. De la même manière, Aterido et al. (2007), après avoir contrôlé pour l'âge, le statut des firmes (exportatrice ou non), l'origine du capital social et l'industrie dans laquelle opère la firme, montrent également que les petites firmes ont plus de mal à se financer que les grandes firmes. Les résultats montrent aussi que les petites firmes ont tendance à peu financer leurs investissements à l'aide de crédits bancaires. Bigsten et al. (2003) confirment ce résultat pour leur échantillon de pays africains.

Beck et al. (2005) étudient simultanément l'impact d'une variable perceptuelle globale relative au financement⁵ et de 11 variables autres variables spécifiques⁶ mesurant l'accès aux marchés financiers sur la profitabilité des firmes (mesurée par l'évolution des ventes). Les résultats indiquent que les contraintes financières exercent un effet significatif et négatif sur la croissance de la firme. Mais cette étude souffre de lacunes méthodologiques qui peuvent générer autant de biais dans les résultats (utilisation de variables perceptuelles au lieu de variables objectives, problème potentiel de causalité inversée due à la non utilisation des moyennes des données par industrie et localisation). Aterido et al. (2007) prennent en considération ces limites et utilisent une variable objective afin de mesurer les contraintes

⁵ « Le financement des opérations de croissance de la firme constitue-t-il : pas un obstacle (1), un obstacle mineur (2), un obstacle moyen (3), un obstacle majeur (4) à l'activité des firmes ? »

⁶ (i) « Est-ce que les garanties demandées par les banques aux firmes sont : pas un obstacle (1), un obstacle mineur (2), un obstacle moyen (3), un obstacle majeur (4) » ; (ii) « l'impact de la bureaucratie bancaire sur l'activité des firmes est-elle : pas un obstacle (...) » ; (iii) « les forts taux d'intérêts représentent-ils : pas un obstacle (...) » ; (iv) « les relations personnelles au sein des banques représentent-elles : pas un obstacle (...) » ; (v) « l'insuffisance des liquidités bancaires dans le processus de prêt est-il : pas un obstacle (...) » ; (vi) « l'accès aux financements des banques étrangères est-il : pas un obstacle (...) » ; (vii) « l'accès à des financements non bancaires représente-t-il : pas un obstacle (...) » ; (viii) « l'accès à des financements spécifiques à l'export est-il : pas un obstacle (...) » ; (ix) « l'accès à des prêts à court terme (équipement par exemple) est-il : pas un obstacle (...) » ; (x) « l'accès à l'information financière est-il : pas un obstacle (...) » ; (xi) « l'accès à des financements à long terme est-il : pas un obstacle (...) »

financières – pourcentage des investissements financés par des sources externes- et montrent que plus la part des investissements financés par des sources externes augmente plus le taux de croissance de l'emploi est élevé. Hallward et al. (2006) confirment ce résultat. Escribano et Guash (2005), quant à eux, utilisent deux variables dichotomiques (*dummy* variables) afin de mesurer l'accès aux marchés financiers –la première indique si la firme est cotée en bourse ou pas et la seconde si elle subit un audit externe ou non-. Les résultats montrent que les deux indicateurs sont positivement et significativement corrélés à la productivité de la firme. Enfin, Gatti et Love (2008), dans une étude visant à vérifier l'existence potentielle d'une relation entre l'accès au crédit et la productivité dans le contexte des firmes bulgares, concluent que l'accès au crédit exerce un impact significatif et positif sur la productivité des firmes. Pour cela, les auteurs utilisent comme variables mesurant l'accès au crédit l'existence et l'utilisation de facilités de caisse ou de lignes de crédit par l'entreprise, ainsi que des variables subjectives mesurant le degré de contrainte quant au coût et à l'accès au financement. Des variables de contrôle sont également insérées dans le modèle, telles que l'origine du capital, le niveau d'éducation des salariés, et/ou l'industrie.

Ces conclusions ne convergent pas avec celles de Commander et Svejnar (2007). En effet, ces derniers ne trouvent pas de relation statiquement significative entre la « perception du coût de financement » et la performance de la firme mesurée par le revenu (profit). De la même manière, Dollar et al. (2005) ne trouvent pas de lien significatif entre l'accès au financement –mesuré par la facilité d'obtenir un découvert bancaire- et la productivité de la firme. En revanche, le lien est significatif et positif avec l'évolution annuelle des ventes. Dollar et al. (2006) confirment cette conclusion dans le cas spécifique des firmes qui exportent.

Dans le contexte des firmes opérant en Chine, Hallward et al. (2006) ne trouvent pas de relation significative entre la performance de la firme et l'accès bancaire. Cela semble dû, selon les auteurs, à l'inefficacité du système financier public chinois qui subventionne pour des raisons politiques des firmes peu performantes.

Carlin et al. (2006) montrent que l'accès aux financements –mesuré par la variable subjective coût de financement – est négativement corrélé à la performance de la firme mesurée par la productivité des facteurs. Cela n'est pas dû au fait que les contraintes financières exercent un impact négatif sur la productivité des firmes mais plutôt que les firmes les moins productives sont celles qui ont un accès au crédit le plus difficile. Cette conclusion est logique mais cette étude souffre de lacunes méthodologiques importantes (endogénéité par exemple)

4.2.2.3. La gouvernance (corruption et crime)

Carlin et al. (2006) utilisent deux variables subjectives afin de mesurer la gouvernance – le crime et la corruption – et les résultats indiquent que c’est la corruption qui exerce l’impact le plus significatif sur la performance de la firme.

La plupart des études qui ont établi une relation entre la gouvernance et la performance ont généralement démontré que la corruption et l’insécurité étaient les variables qui exerçaient le plus d’impact sur la performance des firmes (Fernandes, 2008 ; Gelb et al., 2007 ; Fisman et Svensson, 2007).

Escrignano et Guash (2005) étudient l’impact de deux variables mesurant la gouvernance – pots de vin versés aux fonctionnaires de l’Etat et le nombre d’actes criminels – sur la productivité. Les résultats indiquent que la variable mesurant la criminalité est la plus fortement et négativement corrélée à la productivité. De manière surprenante, la variable mesurant la corruption est positivement corrélée à la productivité. Ce qui veut peut être dire, à court terme du moins, que les firmes qui peuvent se permettre de payer des pots de vin sont celles qui ont tendance à être les plus productives ou tout le moins tirent avantage de cette situation en terme de productivité. Bien évidemment, en termes d’implication politique, cela ne veut certainement pas dire que la corruption au niveau d’un pays doit être vue comme un facteur qui améliore la productivité des firmes.

Aterido et al. (2007) ont démontré qu’il existait un impact significatif et négatif de la corruption sur la croissance de l’emploi, au niveau des petites, moyennes et grandes firmes mais pas au niveau des micro-firmes. Cela veut peut être dire qu’il est plus aisé pour les micro-firmes d’échapper au contrôle des fonctionnaires publiques en payant des pots de vin, et qu’elles vont tendre à croître plus rapidement que les grandes firmes dans un environnement hautement corrompu. De leur côté, Hallward et al. (2006) montrent que la corruption exerce un impact très fort sur l’évolution des ventes, mais non sur les autres indicateurs tels que la productivité ou l’évolution de l’emploi.

Enfin Bastos et Nasir (2004) utilisent une variable agrégée pour mesurer la gouvernance – une combinaison de corruption et régulation – et son impact sur la productivité. La relation est significative et négative ; néanmoins cette variable explique moins bien les variations au niveau de la productivité que les variables mesurant la compétition et les infrastructures.

4.2.2.4. Concurrence et réglementation

De manière générale, la littérature établit qu'un environnement concurrentiel aura un effet positif sur la performance des firmes ; et inversement un environnement où règne une réglementation contraignante – qui donne lieu à des situations monopolistiques par exemple-- aura un effet négatif sur la performance.

Carlin et al. (2006), dans une étude impliquant 60 pays, montrent que les pratiques anticoncurrentielles figurent parmi les contraintes les plus fortes ; et cela quel que soit le groupe de pays étudié. Gelb et al. (2007) étudient l'impact de deux types d'indicateurs de réglementation (l'administration fiscale et le marché du travail) et montrent que l'administration fiscale est perçue comme une contrainte forte dans les pays en développement à revenu intermédiaire. Le marché du travail est une contrainte forte plutôt dans les pays à revenu plus élevé. De leur côté, Bastos et Nasir's (2004) étudient l'impact de la concurrence mesurée par une variable agrégée⁷ sur la productivité. Les résultats indiquent l'existence d'un impact significatif et fort de la concurrence sur la productivité ; celle-ci explique mieux les variations dans la performance de la firme que les variables liées à la gouvernance ou les infrastructures par exemple. Commander et Svejnar (2007) incluent en plus d'un certain nombre de variables subjectives une variable quantitative dans leur modèle mesurant la présence de plus de 3 concurrents. Les résultats indiquent que seule cette dernière variable exerce un impact significatif et positif sur la performance des firmes mesurée par le revenu.

De leur côté, Escribano et Guash (2005) n'utilisent pas de variables renseignant sur la concurrence mais cherchent à étudier l'impact de la réglementation, mesurée par le « nombre de jours passés au niveau de l'inspection et de la régulation », sur la productivité et montrent que celle-ci exerce un impact significatif et négatif sur la productivité. Beck et al. (2005) incluent dans leur modèle d'analyse de 54 enquêtes une variable subjective de la réglementation (degré de sévérité de la réglementation) et trouvent qu'elle est significativement et négativement corrélée à la performance de la firme. Hallward et al. (2006) étudient l'impact de la réglementation, mesurée par le « temps passé par les managers chinois à s'occuper des exigences réglementaires » et montrent que celle-ci est

⁷ (a) 4 indicateurs subjectifs renseignant d'une part sur l'importance de la concurrence intérieure dans les décisions relatives à la réduction des coûts et à l'introduction de nouveaux produits, et d'autre part l'importance de la concurrence étrangère relativement aux mêmes décisions ; et (b) un indicateur objectif renseignant sur le nombre de concurrents dans un marché donné

significativement et négativement corrélée à la croissance des ventes et de l'emploi ; mais en revanche n'est pas une variable significative au niveau de la productivité des firmes.

En revanche, Hallward- Driemeier et Aterido (2007) montrent que l'environnement réglementaire n'exerce pas toujours un impact négatif sur la performance des firmes. Les résultats de leur étude montrent qu'une stricte application de la réglementation exerce un impact significatif et positif sur la croissance du taux d'emploi dans les pays émergents (à l'exception des pays africains). Aterido et al. (2007) utilisent deux variables afin d'évaluer le cadre réglementaire : une variable quantitative, à savoir « le temps passé par le management de la firme à s'occuper des normes réglementaires gouvernementales » et une variable subjective, à savoir le classement au niveau de la bonne application de la réglementation par le gouvernement. Les résultats indiquent que ces variables sont fortement et positivement corrélées à la performance de la firme, spécialement au niveau des petites firmes. Ce qui est conforme à l'hypothèse établie précédemment.

Enfin, Asaftei et al. (2008) ont cherché à déterminer si la politique de privatisation en Roumanie jouait un rôle de substitution ou de complément à l'environnement des affaires en général dans l'amélioration de la performance économique des entreprises publiques. Il existe en effet un débat entre un certain nombre d'auteurs qui arguent que les privatisations (changement dans la structure du capital) sont le meilleur outil afin d'améliorer l'efficacité économique d'un pays (Megginson et Netter, 2001 et Djankov et Murell, 2002), et d'autres (Bartel et Harisson, 2005 par exemple) pour qui des réformes en complément des privatisations sont nécessaires dans l'amélioration des structures économiques d'un pays (réglementation, restriction des contraintes budgétaires, etc.). Asaftei et al. (2008) tentent d'établir une relation entre la PTF d'un côté et la structure de la propriété, la structure de marché et les contraintes budgétaires de l'autre côté. Les résultats indiquent que le changement dans la structure du capital explique les différences de productivité entre les entreprises mais uniquement lorsque l'environnement des affaires est performant. En outre, le seul fait d'être privatisée n'implique pas forcément que la firme sera plus productive. Les firmes privées et/ou privatisées performant mieux que les entreprises publiques dans les secteurs les plus compétitifs, mais moins dans les secteurs les moins compétitifs. L'influence des privatisations est importante lorsque la concurrence est encouragée et les contraintes budgétaires levées. De la même manière, l'existence d'un environnement concurrentiel n'est pas le seul facteur explicatif de la performance des firmes. Ainsi, de manière générale, cette étude montre que l'environnement des affaires conjugué à un changement dans la structure de capital sont complémentaires dans l'amélioration de la performance des firmes. Cette étude

met en exergue la nécessité pour les pays d'Europe de l'Est, dans la mesure où le processus de privatisation est arrivé à son terme, de compléter ce processus par des réformes économiques de structure.

Les résultats de ces études microéconomiques sont globalement convergents et confirment les assertions de la BM (2005), à savoir qu'un bon CI encourage l'investissement et améliore la productivité des firmes. Ce constat se vérifie pour quatre dimensions du CI –les infrastructures, l'accès au financement, la corruption et le crime, et les relations avec les systèmes administratifs- qui exercent une influence significative sur la performance des firmes. Malgré quelques limites dont on parlera ci-dessous, de nombreuses lacunes méthodologiques inhérentes à la littérature empirique macro ont été dépassées. A titre d'exemple, l'hétérogénéité à l'intérieur du pays est limitée au niveau de la littérature micro. En effet, les différences régionales au niveau du CI sont importantes dans l'explication de la performance des firmes, et a été prise en considération dans les études à caractère micro. L'étude de Hallward-Driemeier et al. (2006), qui étudie l'impact du CI sur la performance des firmes dans plusieurs régions chinoises, en est une illustration. De plus, les échantillons sont beaucoup plus larges dans les études micro que ceux existant dans la plupart des études macro, ce qui permet d'améliorer la robustesse globale des résultats. Aussi, le caractère désagrégé des données sur le CI permet d'obtenir plus de précision et de rigueur, ce qui permet de capter notamment les variations entre les régions et entre différents types de firmes. Ainsi, l'ensemble de ces constats permet d'envisager la mise en place d'un véritable programme de recherche sur le sujet. Mais il existe néanmoins certaines limites à ces études qui, dans la mesure où elles sont dépassées, pourront enrichir et renforcer davantage la crédibilité des études futures.

4.3. Limites et pistes de recherche futures

La première limite est relative aux résultats des modèles de régression qu'il convient d'interpréter prudemment. En effet, il est communément admis que les facteurs du CI les plus significatifs dans l'explication de la performance sont ceux dont la variation sera la plus importante. Mais il se peut que certaines variables, très importantes du CI, ne soient pas statistiquement significatives. Ce qui ne veut en aucun cas signifier qu'il ne faudra pas les

prendre en considération dans l'élaboration des politiques publiques. A titre d'exemple, Hallward-Driemeier et al. (2006), dans leur étude sur la Chine, ont constaté que l'accès aux services bancaires n'était pas un facteur déterminant dans l'explication de la performance des firmes chinoises. Ceci ne veut pas dire qu'améliorer l'efficacité des services financiers en Chine n'est pas important dans l'amélioration de la productivité des firmes. Il faut mettre ce résultat en perspective avec le fait que le système bancaire chinois, en majorité public, a joué un rôle peu important dans l'amélioration de la performance des firmes chinoises et que le développement d'un système bancaire privé devrait justement combler cette lacune et améliorer à terme la performance des firmes. Ce type de limite est inhérent aux échantillons dont la taille est réduite.

La seconde limite est la multicollinéarité. Elle survient lorsque les variables explicatives sont corrélées entre elles. Bastos et Nasir (2004) ont mis en relief dans leur étude le fait qu'il était difficile de mesurer l'importance de certains indicateurs dans la mesure où ils servent parfois de proxy afin de mesurer d'autres dimensions. C'est un problème récurrent dans les études sur le CI dans la mesure où un certain nombre de variables sont très liées et tendent à mesurer le même phénomène. Afin de contourner ce problème, Bastos et Nasir (2004) proposent d'agréger les variables du CI en plusieurs dimensions distinctes (infrastructures, réglementation, etc.).

L'autre problème est celui de l'endogénéité, à savoir la corrélation entre les variables explicatives et le terme d'erreur. C'est un problème plus sérieux que la multicollinéarité dans la mesure où il cause des problèmes d'interprétation des résultats, et des biais dans les estimateurs. L'endogénéité entame la validité de la relation estimée entre les variables du CI et la performance des firmes. Elle survient dans deux cas. Le premier est relatif à l'omission de certaines variables pertinentes dans le modèle de régression qui s'avèrent être corrélées avec d'autres variables qui vont figurer dans la droite de régression. Cela se traduit par le fait que certains paramètres vont exercer une influence sur la variable dépendante ; une partie de cette influence ne sera donc pas captée par d'autres variables qui ont été omises par le modèle. Cela va créer des biais et des distorsions au modèle dans la mesure où une même variable capte son propre effet et celui d'autres variables avec lesquelles elle est corrélée. Le second cas fait référence au postulat qui établit que de bons indicateurs du CI entraînent une amélioration de la performance des firmes, les rendant plus productives. Un autre aspect doit être considéré, à savoir que ce sont peut être les firmes les plus efficaces, c'est-à-dire celles qui ont les ressources suffisantes à même d'exercer une influence sur les pouvoirs publics, qui seront en mesure d'améliorer le CI (Dollar et al., 2005). Ceci montre l'importance d'établir le

lien de causalité entre CI et performance. Dans le cas où cette relation n'est pas établie, la relation CI/performance risque d'être biaisée. Afin de circonscrire ce problème d'endogénéité, il existe plusieurs options :

- il est important d'intégrer un nombre important de variables mesurant le CI et de variables de contrôle dans les équations de régression, afin d'être sûr d'avoir pris en considération l'ensemble des dimensions du CI et éviter ainsi les omissions (Carlin et al., 2006) ;
- les indicateurs objectifs sont préférables aux indicateurs subjectifs du CI dans le sens où ils sont moins vulnérables aux erreurs de mesure (Bertrand et Mullainathan, 2001) ;
- les « effets pays » (ou région) doivent également être contrôlés afin d'éviter des effets de corrélation entre certaines variables du CI et certaines variables pays (ou région) qui ne figurent pas dans le modèle, mais qui peuvent exercer une influence sur la performance des firmes ;
- il est préférable d'utiliser en tant qu'indicateur du CI les moyennes de l'industrie ou de la région et non pas les indicateurs spécifiques aux firmes ; cela afin d'éviter le problème de « causalité inversée » évoqué ci-dessus.

Enfin, le choix de la variable dépendante, celle qui mesure la performance des firmes, est également important. La plupart des études empiriques utilisent la PTF, le profit ou l'évolution des ventes comme mesure de performance. Or il semble que la PTF est la mesure la plus sujette aux biais de mesure puisque la construction de cette variable est fortement influencée par les décisions stratégiques au plus haut niveau du management des firmes (Katayama et al., 2005). Ce qui ne veut pas dire que les autres types de mesure sont complètement exempts de ce type de problème, mais ils semblent néanmoins préférables.

Le prochain chapitre sera l'occasion de présenter notre terrain d'étude, le Maroc, et les raisons qui nous ont poussé à choisir ce pays ; nous présentons également la méthodologie employée et ferons une description des données issues des enquêtes FACS et ICA sur le CI et la compétitivité des firmes au Maroc entre 1997 et 2005. Enfin, ce dernier chapitre sera l'occasion de présenter notre modèle empirique qui se propose d'étudier la relation éventuelle existant entre le CI et la performance/rentabilité des firmes implantées au Maroc. A la lumière des résultats empiriques obtenus, nous serons en mesure de proposer, le cas échéant, des mesures d'ajustement à même d'améliorer le CI et la rentabilité des firmes.

Tableau 4.2. Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variante dépendante	Variables indépendantes	Résultats/critiques
« Productivity and business climate : what matters most » Bastos et Nasir (2004)	BEEPS (République Kirghizstan, Moldavie, Pologne, Tadjikistan et Ouzbékistan)	1. estimation de l'impact de 3 mesures du climat de l'investissement – prédation économique, infrastructure et concurrence—établies sur la base de données d'enquêtes individuelles, sur la productivité totale des facteurs (PTF) 2. détermination de l'importance relative de ces 3. facteurs du climat de l'investissement en utilisant la méthodologie de Kruskal (1987)	Ln (PTF)	<i>Variables du climat de l'investissement :</i> - Variable « prédation » basée sur : ▪ montant des paiements effectués aux agents officiels en % des ventes ▪ % que le top management passe à gérer la bureaucratie ▪ nb de jours passés en inspection - Variable « infrastructure » basée sur : ▪ nb jours d'interruption téléphonique ▪ nb jours d'interruption eau potable ▪ nb jours interruption électricité - Variable « concurrence » basée sur une estimation subjective de l'importance de la concurrence domestique vs étrangère à introduire des nouveaux produits et processus <i>Variables de contrôle :</i> âge de la firme, exportations, % capital étranger	<u>Résultats :</u> les variables du CI ont le signe attendu et sont fortement corrélées à la PTF La méthodologie de Kruskal montre que la variable « concurrence » explique mieux la PTF que la variable « infrastructure », qui explique néanmoins mieux les variations dans la PTF que la variable « prédation » <u>Critiques :</u> les auteurs n'incluent de variables dummy « pays » ; ce qui peut provoquer des biais de simultanéité dans l'équation (EScribano et Guash, 2005)

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
« Financial and legal constraints to firm growth : does size matter » (Beck, Demirgüç-Kunt, Mksimovic, 2005)	54 bases de données du World Business Environment Survey (WBES)	1. afin de déterminer si la taille de la firme affecte sa perception des contraintes financières, légales et de la corruption, les auteurs ont effectué des régressions OLS des indicateurs mesurant les contraintes financières, légales et la corruption sur la taille de la firme ; 2. afin de déterminer si les obstacles perçus par les firmes explique la croissance des ventes, les auteurs effectuent des régressions OLS de la croissance des firmes sur les indicateurs de CI, en contrôlant pour l'industrie, les caractéristiques de la firme et les effets pays ; 3. afin d'évaluer si les effets du CI sur la croissance évoluent en fonction de la taille des firmes, des variables taille sont introduites en tant que variables explicatives	Croissance de la firme : % évolution des ventes sur les 3 dernières années	<i>Variabiles climat de l'investissement</i> : 32 variables avec 29 variables subjectives et 3 variables objectives Pour les 29 variables subjectives, échelle de 1 à 4 pour mesurer la perception des firmes en ce qui concerne : - les obstacles de financement - les obstacles d'ordre légal - la corruption <i>Variabiles de contrôle</i> : répartition du capital, exportation (oui/non), concurrence, l'industrie (variables dummy) ; variables spécifiques au pays hôte (inflation, PIB, PIB per capita, évolution du PIB	<u>Résultats</u> : 1. perception des firmes par rapport aux contraintes financières et la corruption est corrélée à sa taille. Les petites firmes subissent le plus ces contraintes que les grandes firmes. A contrario, les petites firmes rapportent moins d'obstacles d'ordre légal que les grandes, mais ces différences ne sont pas significatives. 2. lorsqu'elles sont intégrées de manière individuelle, les 3 mesures de contraintes du CI ont un effet négatif et significatif sur la croissance des firmes. Mais intégrées en même temps dans le modèle, il ressort que les mesures des contraintes financières et légales sont toutes les 2 significatives (avec un signe négatif), alors que la mesure de corruption perd de sa significativité 3. les auteurs montrent que les contraintes financières ont un impact plus important sur l'activité et la croissance des petites firmes que sur les grandes <u>Critiques</u> : il y a trop peu de variables dites objectives (3 sur 32 seulement)

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
“ Business climate and performance in developing economies” (Dollar, Hallward-Driemmeier, Mengistae, 2005)	4 bases de données WBES (Bangladesh, Chine, Inde et Pakistan)	1. étudier l'impact de certain nombre de variables mesurant le CI sur l'estimation de la PTF dans le secteur du textile et habillement des 4 pays précités 2. régressions de la croissance des ventes, la croissance des actifs fixes et la croissance de l'emploi dans toutes les industries sur les variables du CI et de contrôle ; Toutes les régressions effectuées sur l'échantillon global puis sur des sous-échantillons de petites firmes	Pour l'industrie textile et habillement : - PTF - Salaire moyen - Profit moyen Pour tous types d'industrie : - évolution des ventes - taux de croissance annuel des actifs fixes - taux de croissance annuel de l'emploi	<i>Variabiles du CI :</i> log (nb de jours pour exporter) log (nb jours pour importer) log (nb jours de coupures d'électricité) log (nb de jours pour ligne téléphonique) log (facilité de caisse) <i>Variabiles de contrôle :</i> log (distance vis-à-vis du marché); distance du port le plus proche ; population ; ventes annuelles ; âge de la firme ; actifs fixes en début d'année ; nb employés ; variables dummy industrie	<u>Résultats :</u> Le climat de l'investissement est significativement corrélé à la productivité, aux salaires, au taux de profit, à la croissance des ventes, à l'emploi et au stock initial de capital, en ce qui concerne aussi bien le secteur du textile que les autres secteurs. Les variables explicatives du CI sont significativement corrélées aux mesures de performance selon qu'elles sont prises individuellement ou ensemble Les résultats deviennent encore plus robustes lorsque les variables pays sont intégrées dans le modèle
					<u>Critiques :</u> Les régressions effectuées sur la mesure de productivité sont potentiellement vulnérables aux biais de simultanéité.

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
“Assessing the impact of the business climate on productivity using firm level data : methodolog and the cases of Guatemala, Honduras and Nicaragua” (Escribano and Guasch, 2005)	Bases de données WBES dans les pays suivants: Guatemala, Honduras et Nicaragua	Cet article développe une méthodologie économétrique afin d'évaluer l'impact du CI sur la productivité au niveau des firmes. Les analyses économétriques consistent en une variété de régressions des mesures de productivité sur les mesures du CI et des variables de contrôle. Les résultats sont analysés par pays, par taille et ancienneté des firmes	10 mesures de productivité différentes	<p><i>Les variables du CI :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bureaucratie, corruption et crime : ▪ nb jours passés avec l'inspection ▪ part des ventes non déclarée à l'administration fiscale ▪ montants des pots de vin versés à certains agents ▪ nb d'actes criminels subis <p>- Infrastructure :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ durée moyenne de coupures électriques ▪ nb jours passés pour lever des barrières à l'import ▪ pertes dues au transport (% ventes) ▪ accès internet (variable dummy) <p>-Qualité, innovation et main d'œuvre :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ proportion de machines contrôlées par ordinateur ▪ part du personnel engagé dans la R&D <p>▪ variable dummy pour mesurer la qualité (certification ISO)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ part du nb total d'employés ayant un niveau secondaire ou supérieur ▪ variable dummy pour mesurer la formation continue <p>-Finance et gouvernance d'entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ variable dummy pour firmes déclarées formellement ▪ variable dummy mesurant audit externe <p><i>variables de contrôle :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> âge de la firme, part des inputs importés (%), taille de la firme 	<p><u>Résultats :</u></p> <p>Dans la partie théorique de l'article, les auteurs montrent qu'un certain nb d'études qui utilisent une méthodologie en deux étapes (mesurer la productivité tout d'abord puis régresser celle-ci sur les variables du CI) souffrent de biais de simultanéité. Les auteurs proposent alors 3 différentes méthodes afin d'estimer la productivité.</p> <p>Dans la partie empirique, les auteurs ont identifié 4 importantes catégories du CI (cf. les variables). Les résultats montrent qu'il existe une forte influence du CI sur la productivité. Le CI compte plus de 30% dans les variations de la productivité. Les facteurs les plus importants sont la bureaucratie, la corruption, le crime, et l'infrastructure.</p>

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
“Are corruption and really harmful to growth? Firm level evidence” (Fisman and Svensson, 2007)	Enquête industrielle sur les entreprises en Ouganda	Régressions afin de mesurer l'impact de la corruption et de la fiscalité sur la croissance des ventes; en contrôlant pour certains facteurs	Croissance des ventes= total 1997- ventes total 1995/2	<i>Variabiles climat investissement</i> : - bribes en % des ventes - impôts payés en % ventes - indice (échelle 0-5) de la disponibilité de services publics (électricité, eau, téléphone, routes, etc.) - indice mesurant la régulation <i>variables de contrôle</i> : origine du capital (étranger>50%), ventes en 1995, statut firme (exporte et/ou importe)	<u>Résultats</u> : Les deux variables du CI ont un impact significatif et négatif sur la croissance des ventes; l'effet retardé de la variable «bribe» est cependant plus fort que celui de la variable «impôts». le capital étranger a également un impact positif sur la croissance des ventes
Dollar, Driemmeier and Mengistae (2006) “ Business climate and international integration”	8 bases de données du WBES: Bangladesh, Chine, Honduras, Inde, Nicaragua, Pérou et Pakistan	Régressions Probit du statut à l'export sur les variables du CI et de contrôle (géographiques, sectorielles et spécifiques aux firmes) Le but est d'établir un lien entre le CI et la probabilité qu'une firme choisie au hasard dans une ville exporte. Les variables dummy «pays» sont utilisées afin de capturer le maximum de variation intra-pays.	- variable dichotomique liée au statut à l'export des firmes - variable qui renseigne sur l'origine du capital des firmes	<i>Variabiles climat investissement</i> : - 3 variables objectives mesurant le CI : nb jours douane, accès aux facilités de caisse, pertes dues aux coupures d'électricité - 1 indicateur subjectif : perception des managers vis-à-vis services publics <i>Variabiles de contrôle</i> : distance vis-à-vis marchés internationaux, distance port, population, variables dummy «pays», secteur, taille (nb employés)	<u>Résultats</u> : Les auteurs montrent qu'un CI sûr exerce une influence positive sur la capacité à l'export des firmes, permettant aux plus productives d'entre elles de bénéficier d'économies d'échelle et d'envergure. Le lien empirique se trouve renforcé lorsqu'on ajoute les variables pays dans le modèle, ce qui montre bien l'importance des conditions locales dans le CI

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabes indépendantes	Résultats/critiques
Carlin, Schaffer et Seabright (2006) « Where are the real bottlenecks? A lagrangian approach to identifying growth constraints on growth from subjective survey data »	60 études de la base de données WBES (BEEP, 2002, 2004, 2005 et PICS de 2000 à 2005)	1. statistiques descriptives sur les indicateurs dits subjectifs du CI 2. développement d'un modèle afin d'établir une relation entre les contraintes perçues par les firmes et leurs caractéristiques 3. modèle de régression afin d'établir un lien entre la productivité des firmes et les variables du CI	PTF calculées pour les firmes du secteur manufacturier	<i>Variabes investissement</i> : 17 indicateurs subjectifs qui mesurent le degré de sévérité des différentes contraintes proposées sur une échelle de 1 à 4 et 1 à 5 <i>Variabes de contrôle</i> : Dummy « pays » ; ville ; origine du capital social (étranger, domestique, etc.)	<i>Résultats</i> : 1. les statistiques descriptives montrent que les infrastructures physiques ne sont pas considérées comme une contrainte majeure par les firmes ; les problèmes liés à la douane affectent peu l'activité des firmes ; par contre la corruption et l'insécurité sont perçues comme des contraintes fortes dans tous les pays sauf ceux de l'OCDE. Les 7 contraintes les plus fortes pour tous les groupes de pays sont : pratiques anticoncurrentielles, fiscalité, l'accès et le coût du financement, instabilité politique et macroéconomique. 2. les résultats des régressions montrent un effet significatif et négatif des télécoms, électricité, transport, régulation douanière, corruption, accès au foncier sur la productivité. Si l'on contrôle pour les variables pays, la régulation douanière, le transport et le système légal sont significativement et positivement corrélées à la productivité. Cela est dû à des biais d'endogénéité. De plus, l'accès aux marchés financiers exerce un impact significatif négatif sur la productivité

Critiques :
Les auteurs ont utilisé exclusivement des variables subjectives pour mesurer le CI et exclu les variables objectives ; ce qui augmente le risque d'endogénéité. Les auteurs, pour limiter ce risque, n'ont pas introduit des variables industrie. Enfin, les relations entre la performance de la firme et le degré de sévérité des contraintes sont établies uniquement entre la régulation douanière et la finance mais pas pour les autres indicateurs désagrégés.

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
Hallward-Driemeier, Wallsten, Xu (2006) « Ownerships, business climate and firm performance »	Enquête PIC sur la Chine (2000)	Régression de 4 variables mesurant la performance des firmes sur des indicateurs objectifs du CI et des variables de contrôle	<ul style="list-style-type: none"> - croissance des ventes - taux d'investissement - productivité - croissance de l'emploi 	<p><i>Variabiles climat investissement :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - moyenne des pertes en % ventes dues aux coupures de courant et aux problèmes de transport - moyenne de la part des employés utilisent un ordinateur - moyenne de la part des employés en R&D - moyenne cadre réglementaire - moyenne corruption - moyenne part des employés saisonniers - moyenne accès banques <p><i>variables de contrôle</i></p> <ul style="list-style-type: none"> origine du capital social, âge des firmes, log des ventes décalées, log emploi décalé, population, PIB per capita, dummy industrie et ville 	<p><u>Résultats :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - l'impact de l'origine du capital sur la performance est significatif, avec un effet plus fort lorsque l'origine est étrangère - l'impact de l'infrastructure physique n'est pas significatif mais l'infrastructure technologique l'est - l'impact de la flexibilité du marché du travail est significatif - l'impact de l'accès aux marchés financiers sur la performance est faible - l'impact du cadre réglementaire et la corruption sur la performance est fort <p><u>Critiques :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> les régressions effectuées sont vulnérables aux biais de simultanéité tels que décrits par Escribano et Guash

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variables indépendantes	Résultats/critiques
Aterido, Hallward-Driemeier et Pagés (2007) „ Business climate and employment growth: the impact of access to finance, corruption and regulations across firms”	Base de données WBES	1. statistiques descriptives de l'évolution de l'emploi et des données du CI sur 100 pays, réparties en fonction de la taille des firmes 2. régressions de la croissance de l'emploi sur les variables du CI en contrôlant pour des caractéristiques de la firme	Croissance de l'emploi	<p><i>Variables du climat de l'investissement</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Finance : <ul style="list-style-type: none"> ▪ facilité de caisse ▪ % des ventes en crédits ▪ % des investissements financés par des sources externes ▪ % du capital financé par sources externes <p>- Réglementation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ nb de jours afin d'obtenir une licence opérationnelle ▪ % du temps global de gestion consacré aux régulations gouvernementales ▪ nb jours consacrés aux inspections ▪ nb jours pour retirer marchandises importées ▪ nb jours pour envoyer marchandise à l'export ▪ nb jours consacrés à l'inspection du travail <p>- Corruption :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ % des ventes versés en pots de vin ▪ Versement de pots de vin (Oui ou Non ?) ▪ Octroi de cadeaux aux officiels (oui ou non) ▪ % du montant des contrats versés aux officiels <p>- Infrastructure :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ nb de jours de coupures de courant ▪ % ventes perdues dues aux coupures de courant ▪ Nb de jours coupures eau <p><i>Variables de contrôle :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Taille de la firme ; âge ; localisation ville ; origine capital social ; exportation ; industrie ; pays 	<p><u>Résultats :</u></p> <p>Un faible accès aux finances, une corruption élevée, une réglementation inefficace réduit la croissance de l'emploi des firmes, spécialement les micro firmes et les petites. La corruption et une faible infrastructure créent des situations de goulots d'étranglement pour les moyennes et grandes firmes.</p> <p>Les résultats renforcent également l'importance de différencier l'impact du CI sur la performance en fonction de la taille des firmes (micro, petites, moyennes et grandes firmes)</p>

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
Hallward-DRiemeier et Aterido (2007) " Impact of access to finance, corruption, and infrastructure on employment growth: putting Africa in context"	Base de données WBES, avec un focus sur les bases de données des pays africains	1. description des données sur l'évolution de la croissance de l'emploi en Afrique (comparativement au reste du monde), et description des contraintes du CI en fonction des régions et des différents types de firmes 2. modèles de régression sont pratiqués sur un échantillon de pays africains et un échantillon de pays en développement afin d'étudier l'impact des variables du CI sur la croissance de l'emploi ainsi que d'autres mesures de performance. Des variables de contrôle sont également introduites dans le modèle.	Croissance de l'emploi ; Intensité en capital ; Changement de l'intensité en capital	<i>Variabiles du climat de l'investissement :</i> Part des investissements financés par emprunt bancaire ; Nb jours sans courant ; Temps passé avec les officiels du gouvernement ; Fréquence de versement de pots de vin ; Autres : nb jours pour récupérer marchandise importée, part des ventes à crédit	<u>Résultats :</u> « les firmes en Afrique doivent faire face à des contraintes importantes, en terme de financement, d'infrastructure, de services publics et de gouvernance (...) Néanmoins, de bonnes conditions d'affaire, exercent un impact plus fort sur la croissance des microfirmes que sur celle des grandes. Cela est dû aux multiples incitatifs pour améliorer le tissu industriel composé des petites firmes.

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
Commander et Svejnar (2007) "Do institutions, ownership, exporting and competition explain performance: evidence from 26 transition countries"	BEEPS II et BEEPS III: Données de panel sur 1300 firmes	1. régressions des revenus des ventes des firmes sur des indicateurs subjectifs du CI et des variables de contrôle 2. en utilisant des données de panel sur 1300 firmes, les auteurs régressent la croissance des revenus des firmes entre 2002 et 2005 sur l'évolution des niveaux de capital et de travail entre 2002 et 2005 et sur le degré de sévérité des variables du CI en 2002	Revenus des firmes ; Croissance des revenus des firmes	<i>Variabiles climat investissement (échelle firmes):</i> (perceptions subjectives sur une échelle de 1 à 4) : coût de financement taux d'imposition réglementation douanière obtention permis/licence instabilité macroéconomique fonctionnement de la justice corruption insécurité pratiques anticoncurrentielles infrastructure <i>variables du CI (échelle pays) :</i> 12 variables Doing Business+ 10 variables mesurant l'ouverture économique (indices de la Fondation Héritage)	<u>Résultats:</u> - Les effets pays exercent une influence sur la performance des firmes mais les différences de perception des contraintes du CI au sein des pays n'exercent pas d'impact sur la performance ; - Origine du capital étranger exerce un effet positif sur la performance des firmes ; - Orientation à l'export de l'activité exerce un impact positif dans certains cas seulement (si les auteurs ne contrôlent pas pour l'origine du capital notamment) <u>Critiques:</u> Les auteurs n'utilisent que des indicateurs subjectifs pour mesurer le CI. Ce qui accroît le risque de biais dans la mesure où les changements de perception des dirigeants de firmes sont fonction de la confiance de ces derniers dans la stabilité politique et économique du pays. Ces « effets pays » sont en grande partie captés par les variables pays intégrées au modèle. En outre, une fois les variables firmes intégrées au modèle (taille, âge, etc.), ce qui reste des variations de perception au niveau des variables CI sont davantage expliquées par la personnalité des dirigeants des firmes. Tout ceci explique que les variables utilisées n'ont pas donné de résultats significatifs
				<i>Variabiles de contrôle :</i> Dotation en capital et travail des inputs, origine du capital social, orientation activité, export/ventes.	

Tableau 4.2. (Suite) Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes

Titre de l'article	Données	Type d'analyse	Variable dépendante	Variabiles indépendantes	Résultats/critiques
Honorati Mengistae (2007) « Corruption, the business environment, and small business growth in India »	Données d'enquête sur la compétitivité des firmes en Inde (2002 et 2005)	1. analyses des données objectives et subjectives du CI 2. régressions afin de tester l'effet de la corruption, la réglementation du travail, l'accès aux capitaux et la qualité des infrastructures électriques sur la croissance des firmes en Inde dans le secteur manufacturier	Evolution annuelle des ventes	<i>Variabiles climat investissement:</i> Profitabilité (données "lagged") Endettement (données "lagged") Indicateurs mesurant la corruption, la réglementation du travail, et les coupures de courant	<u>Résultats :</u> - les résultats des régressions montrent que le taux de croissance des ventes est faible lorsque la réglementation du travail est meilleure, les coupures de courant plus sévères et les contraintes financières plus fortes. Chacun de ces facteurs est affecté par l'incidence de la corruption sur les firmes. Les auteurs expliquent cela par le fait que la corruption serait un proxy pour quelque chose de plus fondamental que le paiement des pots de vin, à savoir la qualité des droits de la propriété notamment (Acemoglu et Johnson, 2005)

Source : In « Explaining Enterprise Performance in Developing Countries with Business Climate Survey Data » (J.J. Dethier, M. Hirn et S. Straub, 2008)

CHAPITRE V

LA VERIFICATION EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DANS LE CAS DU MAROC

Le principal objectif de cette étude exploratoire était de vérifier l'existence potentielle d'une relation entre d'un côté, la rentabilité des firmes établies au Maroc, mesurée par un certain nombre de ratios de performance et, d'un autre côté, l'accès au financement, le CI (réglementation, infrastructures, fiscalité, marché du travail), et les stratégies mises en place par les firmes afin d'améliorer leur compétitivité et leur intégration internationale. L'hypothèse sous-jacente est que la croissance et le développement des pays sont expliqués par les gains en termes de productivité (Easterly et Levine, 2001). De ce fait, il est important de comprendre quels sont les facteurs qui agissent sur la performance des firmes et leur productivité. Notre étude s'inscrit dans la continuité des travaux présentés dans le chapitre précédent, en se focalisant essentiellement sur les indicateurs de profitabilité des entreprises.

Nous allons, dans ce chapitre, présenter en premier lieu le contexte marocain en précisant les raisons qui ont motivé ce choix, puis présenter la méthodologie de notre travail et notre modèle empirique. La seconde partie du chapitre sera consacrée à tester ce modèle et à présenter les principaux résultats empiriques. Finalement, à la lumière des résultats obtenus, nous serons en mesure de proposer certaines pistes de réflexion susceptibles d'aider les pouvoirs publics marocains à améliorer durablement le CI, gage d'une croissance pérenne.

5.1. Les principales spécificités du contexte marocain

5.1.1. Aperçu général de la situation économique du pays

La situation économique au Maroc connaît, de manière générale, une évolution positive depuis quelques années. Cette situation est appréhendée à travers l'évolution d'un certain nombre de critères qui sont : la croissance, la création d'emplois, la productivité et l'investissement.

Tout d'abord, la croissance économique du Maroc connaît, depuis quelques années, une accélération significative. La croissance tendancielle du PIB non agricole s'est renforcée pour s'établir à 5% (HCP), en phase avec la moyenne des pays émergents. Les secteurs les plus dynamiques sont les services et l'immobilier. Néanmoins, les performances du secteur manufacturier sont plus décevantes. Son rythme de croissance est l'un des plus faibles de tous les pays émergents (3.5% par an). Ce faible niveau de progression relatif pourrait s'expliquer, en particulier, par une modicité de la taille moyenne des firmes constitutives du secteur, le caractère familial prédominant de leur capital social, le type de management qui reste inadapté aux exigences du commerce international, la faible productivité des facteurs de production et l'absence de normes et de certification des produits offerts. De plus, les composantes de l'industrie marocaine sont, pour la plupart, des branches à faible valeur ajoutée, dont notamment celles du textile, de l'agroalimentaire, de l'imprimerie et de l'industrie métallurgique de base. Ces faiblesses de l'industrie de transformation marocaine sont structurelles. Elles nécessitent des réformes profondes et adaptées, ainsi qu'un développement soutenu et durable pour faire face aux défis qu'impose une ouverture de plus en plus grande des économies de par le monde. Afin d'accélérer le développement de son tissu industriel, le Maroc a mis en place, depuis 2005, une nouvelle stratégie industrielle. Son objectif est de mettre en avant les facteurs de compétitivité du pays. Cette nouvelle politique cible des secteurs et des métiers où l'économie marocaine peut se positionner au niveau international dans le cadre de la spécialisation qu'impose une mondialisation qui gagne du terrain au fil du temps. Cette nouvelle vision, qui se veut ciblée et volontariste, repose sur quatre piliers : le premier consiste en un développement de nouveaux métiers de délocalisation, la création de zones orientées export, la modernisation et la relance du tissu existant, et l'accélération de la modernisation compétitive. Cette nouvelle orientation vise à faire du Maroc une destination de choix des investissements étrangers et à faire prévaloir les atouts du pays en vue d'impulser une dynamique particulière qui, depuis de nombreuses années, peine à trouver un rythme de croissance fort et soutenu. Pour atteindre cet objectif, les pouvoirs publics ont conçu un certain nombre d'outils, dont les contrats-programmes qui sont des partenariats public-privé. Le plus important est celui relatif au pacte national pour l'émergence industrielle, conclu à la fin de l'année 2009. Ce contrat-programme s'étale jusqu'en 2015 et porte sur 12.4 milliards de dirhams (MAD) d'investissements dont 34% sont dédiés à la formation et aux ressources humaines, et 24% à l'incitation et à l'investissement. Il devrait à terme permettre un surplus de valeur-ajoutée estimé à 50 milliards de MAD et la création de 220.000 emplois supplémentaires. L'investissement privé généré par ce

programme est estimé à 50 milliards de MAD pour la seule activité industrielle. Plusieurs secteurs sont concernés par cette stratégie. Il s'agit de l'offshoring, l'automobile, l'électronique et les métiers de l'aéronautique. Les réformes en cours doivent donner aux firmes marocaines et en particulier les PME/PMI un nouveau dynamisme à même de leur permettre de s'adapter impérativement aux changements fréquents qui caractérisent l'environnement dans lequel elles évoluent. Cet intérêt porté au secteur privé met celui-ci au centre d'une nécessaire mise à niveau de l'économie marocaine. A ce titre, un certain nombre de réformes structurelles, qu'on présentera dans la prochaine section, ont été initiées par les pouvoirs publics marocains, en vue d'améliorer le climat de l'investissement afin de le rendre plus attractif et plus compétitif pour les firmes. Nous reviendrons également sur les différentes contraintes qui caractérisent le CI au Maroc et la manière d'y remédier.

Ensuite, la reprise économique observée ces dernières années s'est accompagnée d'une accélération des créations d'emplois et d'une baisse du taux de chômage. Néanmoins, cette évolution s'explique en partie par la baisse tendancielle du taux d'activité qui se poursuit depuis une décennie. De plus, le taux d'emploi au Maroc (ratio emploi/population) reste l'un des plus faibles de l'ensemble des pays émergents. Le rythme des créations d'emploi devrait doubler afin de permettre une réelle diminution du chômage et l'augmentation de la capacité de l'économie marocaine d'absorption des nouveaux entrants sur le marché du travail (ICA, 2007).

Le taux d'investissement du secteur privé, quant à lui, affiche une tendance haussière depuis plusieurs années atteignant plus de 20% du PIB (HCP). Ce niveau est l'un des plus haut comparativement à la moyenne des pays émergents. L'investissement direct étranger (IDE) se caractérise également par une forte expansion qui place le Maroc au-dessus de la moyenne des PED. Cette tendance est à relativiser en ce qui concerne l'année 2009 dans la mesure où la crise économique mondiale a eu des répercussions importantes sur les flux d'IDE dans le monde entraînant un profond repli de ceux-ci. Pour le Maroc, ces flux d'IDE sont de plus en plus concentrés dans les secteurs de l'immobilier, du tourisme et des services.

Enfin, la productivité, quant à elle, s'améliore mais ne converge pas vers la moyenne des pays émergents. En effet, le niveau moyen de la productivité d'un travailleur marocain dans le secteur industriel représente environ 55% de la productivité moyenne des pays émergents (ICA, 2007). Après une période de stagnation, les gains de productivité ont commencé à afficher une tendance à l'amélioration depuis la fin des années 1990. Néanmoins, le rythme des gains de productivité reste inférieur à la moyenne des pays émergents et s'avère donc insuffisant pour déclencher une réelle dynamique de convergence. Enfin, selon les estimations

de la Banque Mondiale (ICA, 2007), une accélération de la croissance du Maroc vers un taux de 7% est nécessaire afin de déclencher un véritable processus de convergence. Le taux de croissance de l'emploi doit atteindre un niveau de 3% par an afin que celui-ci converge vers le niveau moyen des pays émergents à l'horizon 2020. De la même manière, le rythme des gains de productivité doit progresser de 4% par an pour égaler la performance des pays émergents. Au final, à la lumière de ces tendances générales, le premier constat qui se dégage est que les performances des entreprises marocaines s'améliorent, mais elles restent insuffisantes pour déclencher un processus de convergence vers la moyenne des pays émergents.

De plus, il est aussi intéressant d'étudier la transformation structurelle d'une économie dans la mesure où c'est un facteur déterminant pour la croissance à long terme. Ce changement structurel peut être examiné à la lumière d'un certain nombre de dimensions que sont : le dynamisme des exportations, la diversification productive, la sophistication technologique et la destruction créatrice. S'agissant du Maroc, il convient de dresser certaines tendances de fond. Premièrement, le secteur exportateur est relativement étroit et peu dynamique. La croissance des exportations marocaines reste inférieure à celle du commerce mondial et des pays émergents. La conséquence est l'érosion progressive de la part de marché mondial du Maroc depuis la fin des années 1990. L'étude de la structure des exportations montre que les entreprises marocaines sont spécialisées dans des produits peu dynamiques sur le marché mondial car présentant une faible valeur ajoutée. De plus, la taille du secteur exportateur par rapport au PIB est deux fois moins élevée que dans la moyenne des pays émergents (ICA, 2007). Néanmoins, le Maroc est performant dans les exportations de services. On constate en effet, depuis le début des années 2000, une très forte croissance du tourisme et des services liés à l'« offshoring » entre autres. Cela est à mettre à l'actif des différentes politiques sectorielles mises en place par le Maroc depuis le début de la décennie. Deuxièmement, on peut dire que l'économie marocaine se diversifie, mais à un rythme plus lent que les autres pays émergents. La diversification productive au Maroc, mesurée par le nombre de produits exportés rapporté au nombre d'habitants, est très en deçà de la moyenne des pays émergents (Comtrade, 2007). Mais depuis le milieu des années 1990, on constate une accélération du processus. Le nombre des nouveaux produits exportés chaque année est passé de 10 dans les années 1990 à environ 40 dans les années 2000 (Comtrade, 2007). Mais le rythme de la diversification productive reste, au Maroc, inférieur à la moyenne des pays émergents. La troisième tendance caractéristique des changements structurels de l'économie marocaine est la lente progression du contenu technologique de la production. Celle-ci se

caractérise par une faible intensité technologique comparativement à la moyenne des pays émergents. En effet, les activités à faible intensité technologique représentent 72% de la valeur ajoutée manufacturière et 77% des exportations marocaines (Comtrade). Depuis le milieu des années 1990, on constate une sophistication accélérée des exportations, due à l'essor des secteurs électrique et électronique (Hausman, 2007). Malgré cette amélioration, les activités de moyenne et haute technologies ne concernent qu'un nombre limité d'entreprises, et continuent de représenter une part modeste dans la valeur ajoutée et l'emploi manufacturier. Ce rythme de sophistication technologique n'est pas suffisant afin de permettre à l'économie marocaine de rattraper son retard par rapport aux autres pays émergents. Enfin, la quatrième tendance caractéristique du changement structurel est la relative vigueur de l'entrepreneuriat marocain. Ce constat est atténué par le fait que celui-ci s'oriente vers des activités faiblement productives. Depuis quelques années, on constate une forte augmentation des créations d'entreprises, en particulier dans les secteurs des services, du tourisme et de la construction (OMPIC). Selon les données du ministère marocain de l'industrie, la tendance est inverse dans le secteur industriel : on constate une baisse du taux d'entrée. Les nouvelles entreprises manufacturières ont tendance à être plus petites qu'auparavant et à moins s'orienter vers l'exportation. En effet, la proportion des entreprises exportatrices dans l'industrie est passée de 27% en 1995 à 20% en 2006 (ministère de l'industrie, 2007). Les nouvelles entreprises sont moins productives que les entreprises installées. Ce désintérêt des entrepreneurs marocains pour l'industrie s'explique en partie par une aversion au risque motivée essentiellement par une exacerbation de la concurrence internationale qui s'est traduite par une diminution tendancielle du taux de marge des firmes. Ce phénomène a entraîné une réallocation des ressources vers des secteurs moins exposés à la concurrence internationale, donc moins risqués.

Nous allons, dans les prochaines sections, présenter les principales réformes en faveur de la promotion de l'investissement au Maroc ; puis nous nous intéresserons, sur la base des principaux résultats des enquêtes menées par la BM (ICA, 2007 ; Doing Business, 2009), aux contraintes qui entravent l'investissement des firmes au Maroc. Enfin, nous clôturons cette section en mettant l'accent sur les principales actions menées par les autorités marocaines en vue d'améliorer le CI.

De manière générale, nous avons vu dans quelle mesure CI, relance de l'investissement et croissance sont liés entre eux. Les autorités marocaines, conscientes de cette relation, se sont fixées depuis le début des années 1990 comme priorité l'amélioration des conditions d'accueil

et de travail des investisseurs. Un certain nombre de réformes ont ainsi été initiées par le Maroc et qui visaient principalement à mettre le pays sur le chemin de la croissance à travers des changements structurels de l'économie et une mise à niveau de celle-ci. Ces réformes peuvent être classées en quatre catégories :

- les réformes d'ordre macro-économique et structurel ;
- les réformes du cadre réglementaire des affaires ;
- les réformes du cadre institutionnel des affaires ;
- les réformes sectorielles.

Le premier groupe de réformes a été initié dès le début des années 1980 à la suite de la mise en place des PAS dont on a parlé précédemment. L'objectif était, à travers des politiques d'orthodoxie budgétaire (limitation du déficit de l'Etat) et de stabilisation macro-économique (maîtrise de l'inflation, des taux d'intérêt, etc.) de créer les conditions de solvabilité du Maroc à l'égard de ses créanciers. L'objectif fût en partie atteint dans la mesure où la dette extérieure du Maroc a été réduite de moitié entre 1998 et 2007. Ce résultat a été obtenu au prix de l'explosion de la dette interne. L'autre volet consistait, à travers des réformes structurelles de l'économie, à accroître à moyen terme les capacités de production des économies. S'agissant des réformes d'ordre réglementaire et institutionnel, appelées « réformes de seconde génération », elles ont été introduites à partir de la 2^{nde} moitié de la décennie 1990. Elles visaient à atténuer les incertitudes liées à l'environnement économique auxquelles font face les opérateurs économiques, et à améliorer l'attractivité du Maroc en termes d'IDE. A ce titre, au plan réglementaire, les pouvoirs publics ont entrepris un travail considérable de modernisation de l'ensemble des dispositifs législatifs et réglementaires qui régulent l'activité de l'entreprise. Les anciens textes de lois régissant le cadre légal des affaires ont été révisés. À titre d'exemple, la loi sur la marocanisation (obligation faite aux étrangers à partir de 1973 de détenir moins de 50% du capital des sociétés opérant au Maroc) a été abrogée en 1993; la loi sur la privatisation a été adoptée en 1989; une Charte de l'investissement a été promulguée en 1995, il s'agit d'une loi-cadre qui transfère dans le domaine du droit commun une bonne partie des avantages qui figuraient dans les anciens textes. Ce nouveau dispositif est fondé sur trois principes : la généralisation des mesures d'encouragement, l'harmonisation au niveau du traitement des projets d'investissement, et l'automatisme des procédures. En outre, un nouveau code de commerce a été adopté en 1996 et un nouveau code des douanes en 2000; la loi sur la propriété industrielle a été révisée en 1999; le cadre juridique et réglementaire de passation des marchés publics a été mis à jour par un nouveau décret en 1999 qui fixe les

conditions et les formes de passation des marchés de travaux, de fournitures ou de service pour le compte de l'État; et enfin, après un long débat entre patronat, syndicats et gouvernement, un nouveau code de travail est entré en application à partir de 2004. De même, de nouvelles lois font leur apparition afin de combler le vide juridique qui caractérisait certains aspects de la vie de l'entreprise. A ce titre, une loi sur la concurrence et la liberté des prix a été adoptée en 2001 pour empêcher certaines pratiques commerciales restrictives telles que la fixation abusive des prix, la répartition des marchés et les concentrations. La justice dans le domaine des affaires a également été revue, le Maroc ayant promulgué en 1997 une loi instituant les juridictions de commerce. En outre, une loi régissant la gestion déléguée a vu le jour en 2005; elle est destinée à fournir un cadre général unifié et incitatif au développement des partenariats public-privé. Enfin, une loi réglementant les sociétés de capital-risque a été introduite en février 2006. À cette collection de textes, viennent s'ajouter la promulgation du code de procédure civile, le code des assurances et des impôts, et certaines lois conçues spécialement pour les investisseurs étrangers. Il s'agit, principalement, de la loi instituant les centres de coordination, les lois relatives aux zones franches et la conclusion de plusieurs conventions de non-double imposition avec les pays tiers. A signaler également qu'une commission nationale de l'environnement des affaires, instance chargée de la coordination des efforts en vue d'améliorer le CI, a été créée et s'est donnée comme principal objectif pour l'année 2010 la modernisation du droit des affaires, qui ressort comme étant l'une des contraintes majeures du CI au Maroc. Au niveau de la réforme du cadre institutionnel, afin de mieux encadrer et accompagner les investisseurs, de nouvelles institutions ont été mises en place durant les décennies 1990 et 2000. Il s'agit de l'agence de développement des investissements (AMDI), qui a remplacé la direction des investissements en 2009, les Centres régionaux de l'investissement, la commission interministérielle des investissements, le Comité national de simplification des procédures liées à l'investissement, l'Agence nationale de promotion de la PME, et le Fonds Hassan II pour le développement économique et social.

Enfin, le quatrième et dernier type de réformes fait référence aux réformes sectorielles. Celles-ci, beaucoup plus récentes puisqu'elles ont vu le jour au courant des cinq dernières années, s'intègrent dans une nouvelle orientation visant l'identification et la promotion des secteurs à fort potentiel de croissance pour le Maroc. Il s'agit du plan Émergence pour l'industrie, le plan Azur pour le tourisme, le plan Vert et Bleu pour respectivement le secteur de l'agriculture et de la pêche, le plan « Maroc Export Plus » pour le secteur de l'export, et enfin le contrat-programme de la vision 2015 pour le secteur de l'artisanat.

Nous présentons ces réformes, de manière détaillée, ainsi que celles liées au cadre institutionnel et réglementaire en annexe.

5.1.2. Les contraintes de l'environnement des affaires

S'agissant des contraintes du CI, une enquête ICA a été réalisée en 2007 auprès de 650 entreprises opérant dans plusieurs secteurs d'activité à travers plusieurs villes du Maroc. Elle vient actualiser les résultats des enquêtes réalisées en 2002 et 2004. Les thèmes couverts par l'enquête concernent les facteurs de production (foncier, financement, main d'œuvre), les infrastructures (électricité, télécommunications, transports), et la réglementation publique (fiscalité, formalités administratives, corruption, justice, informel, code du travail, douanes). Selon les résultats de l'enquête ICA 2007, il existe un certain nombre de contraintes à l'investissement, lesquelles ont évolué par rapport à la dernière enquête ICA menée en 2004. La première contrainte est le coût élevé et la rareté des facteurs de production. En effet, les firmes au Maroc ont tendance à se plaindre du manque de main d'œuvre qualifiée. Le stock de capital humain au Maroc est plus faible que dans la plupart des autres pays émergents. Les tendances actuelles du système éducatif, malgré une réforme en vigueur depuis 2002, laissent à penser que cette situation risque de perdurer à long terme. En plus d'être rare, la main d'œuvre au Maroc est chère, ce qui influence de manière négative la compétitivité du Maroc en la matière. Au niveau du second facteur de production, le foncier, la perception est également négative. L'accès au foncier constitue en effet une contrainte élevée qui touche particulièrement les entreprises exportatrices. Le paradoxe est que la demande en termes de foncier industriel est peu élevée au Maroc. Aussi, la cause principale de cette situation est l'insuffisance de l'offre qui est inadaptée et en proie à la problématique de la spéculation. La lutte contre la spéculation immobilière devra être à l'avenir au centre de la politique d'aménagement du territoire dans la mesure où la pression sur le foncier industriel est grandissante au Maroc. En effet, la mise en place de la nouvelle politique industrielle, ambitieuse, suppose l'élargissement de l'assiette foncière disponible. Le seul facteur de production dont l'accès s'est amélioré depuis l'enquête ICA 2004 est le financement. En effet, les garanties exigées par les banques sont orientées à la baisse ainsi que le niveau des taux d'intérêts. Toutefois, les petites entreprises continuent à subir un rationnement du crédit.

La seconde contrainte concerne les infrastructures, plus spécifiquement le coût de l'énergie qui pèse sur la compétitivité des firmes. Il convient toutefois de signaler que le Maroc s'est engagé, depuis une décennie, dans une mise à niveau générale de ses infrastructures de base

(routes, autoroutes, ports, etc.). L'électricité est la contrainte qui s'est aggravée le plus depuis 2004. Elle est en effet passée du 12^{ème} rang au 2nd rang dans le classement général des contraintes. L'une des causes peut être l'évolution mondiale des cours de l'énergie. Même si cette envolée des cours n'a été que partiellement répercutée sur les tarifs pratiqués au Maroc (augmentation de 7%), les firmes anticipent des hausses futures. Cela crée une situation d'incertitude qui exerce une influence négative sur la compétitivité des firmes. Conscient de la vulnérabilité du Maroc aux chocs externes, les pouvoirs publics se sont donnés comme objectif d'augmenter l'indépendance énergétique du pays en développant les sources d'énergie renouvelables, non fossiles, dont le Maroc est naturellement doté. C'est dans ce cadre qu'un ambitieux plan de développement de l'énergie solaire a été lancé à la fin de l'année 2009. Il prévoit un investissement de 9 milliards de dollars. Un plan similaire au niveau de l'énergie éolienne est en cours de préparation.

Ensuite, le manque d'efficacité de l'Etat pèse sur le dynamisme de l'économie. La pression fiscale au Maroc est plus forte que dans la plupart des autres pays émergents, et ce malgré la mise en place d'un début de réforme fiscale à partir de 2007 qui a vu des réaménagements importants au niveau de l'impôt sur le revenu (IR), de l'impôt sur les sociétés (IS) et des cotisations patronales. Mais les entrepreneurs marocains considèrent que cette réforme ne va pas suffisamment loin afin d'améliorer de manière significative la compétitivité de leurs entreprises. Ils considèrent ce problème comme la contrainte majeure de l'environnement des affaires. Le niveau des charges fiscales et sociales renchérit de manière significative le coût du travail et décourage le recrutement de la main d'œuvre qualifiée. Ce manque d'efficacité de l'Etat est également souligné par le diagnostic de Doing Business sur le climat des affaires au Maroc, effectué en 2009. Selon ce rapport, il existe des pratiques administratives considérées comme des archaïsmes voire des aberrations, et qui ont l'âge des textes qui les ont institutionnalisées. Globalement, l'investisseur manque de visibilité sur le déroulement des procédures. Ce qui rend difficile l'évaluation des délais et des coûts et limite par ricochet le volume des investissements. Les firmes sont également confrontées aux défaillances du système judiciaire. Les jugements des tribunaux ne sont pas considérés comme impartiaux et rationnels. Cette défiance à l'égard de l'institution judiciaire décourage particulièrement les investisseurs étrangers. Ce constat est partagé par l'USAID (programme « amélioration du climat des affaires au Maroc ») pour qui les principales priorités doivent être données à la formation des juges, à la révision du droit des affaires (volet liquidation et redressement des entreprises notamment) et à la modernisation du registre de commerce. Conscients de ces faiblesses, le gouvernement a initié en 2009 une vaste réforme judiciaire et qui doit entrer en

application au cours de l'année 2010. Celle-ci met l'accent en priorité sur la l'amélioration des conditions et la formation des juges, l'impartialité et l'indépendance du système, et la célérité des jugements. Mais malgré la bonne volonté des pouvoirs publics en la matière, l'impact réel d'une telle réforme prendra au mieux plusieurs années dans la mesure où des conservatismes culturels demeurent et seront difficiles à faire évoluer dans le temps. La corruption, endémique au Maroc, est une illustration de ces conservatismes. Le système judiciaire est d'ailleurs l'institution la plus corrompue du pays, selon Transparency. Les entreprises ne s'y trompent d'ailleurs pas dans la mesure où il ressort de l'enquête ICA qu'elles semblent de plus en plus préoccupées par cette problématique. Selon les résultats de l'Indice de Perception de la Corruption (IPC) en 2009, publiés par Transparency, le Maroc a perdu 44 places en dix ans. Il est passé du 45^{ème} rang mondial en 1999 et se situe désormais au 89^{ème} rang mondial, au même niveau que le Rwanda et le Malawi, et loin derrière la Tunisie (65^{ème} rang). La corruption est un phénomène qui s'est banalisé au fil des années, et sa pratique s'étend à toutes les sphères de la société (police, partis politiques, services de santé, système judiciaire, ménages, etc.). Le plan gouvernemental de lutte contre la corruption, lancé en 2006, et la signature, par le Maroc, de la convention des Nations-Unies contre la corruption, ne semblent pas avoir fait reculer le problème.

Enfin, le dernier facteur de contrainte du CI est le poids du secteur informel qui exerce une influence néfaste sur la compétitivité des autres firmes. Les principaux déterminants de l'informel sont liés au niveau éducatif des entrepreneurs et à la pression fiscale. En effet, le degré de formalité d'une firme est déterminé par la conjonction de facteurs internes (niveau d'éducation) et de facteurs externes (fiscalité). Les entreprises qui sont dans l'informel ont une faible probabilité d'en sortir, cette différenciation intervenant généralement dès la création de l'entreprise. L'accès au financement est considéré comme la principale contrainte à la croissance des micro-entreprises, formelles ou informelles. Toutefois, le degré de formalité influence de manière significative l'accès effectif aux services bancaires.

Encadré 5.1. La Commission Nationale de l'Environnement des Affaires (CNEA)

Conscient de l'importance d'améliorer durablement la compétitivité de l'environnement des affaires au Maroc, le gouvernement a décidé en 2009, dans le cadre du « Pacte national pour l'émergence industrielle » dont nous présentions les contours précédemment, la création de la CNEA, qui est une instance interministérielle, placée sous l'égide du Premier ministre, chargée de la coordination des efforts en vue d'améliorer le CI. Cette commission a mis en place un plan d'action pour l'année 2010 qui est structuré autour de quatre axes majeurs et 12 actions prioritaires à mener. Le premier objectif est relatif aux procédures administratives qui constituent autant de barrières qui découragent l'investissement, pèsent sur la compétitivité

La Commission Nationale de l'Environnement des Affaires (CNEA)- suite

nationale et favorisent la corruption. Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, les principales préoccupations des entreprises portent sur trois points : une charge administrative trop lourde, un manque de transparence et de prévisibilité ainsi que des moyens de recours insuffisants. Contre cela, la commission a décidé de lancer quatre actions. Il s'agit tout d'abord de codifier et publier toutes les procédures administratives applicables aux entreprises. Le but est de créer un registre en ligne comprenant l'ensemble des procédures administratives applicables aux entreprises. Ensuite, il est question de simplifier la création d'entreprise ; des améliorations peuvent être introduites afin de faciliter certaines étapes. Le point suivant vise à faciliter l'échange d'informations sur l'entreprise entre les différentes administrations publiques. Enfin, un mécanisme d'alerte contre les abus administratifs viendra compléter ce dispositif. Il permettra aux entreprises de dénoncer les situations d'abus ou de corruption administrative dont elles sont victimes. Le second axe vise à moderniser le droit des affaires. Sur ce volet, la commission nationale va agir dans le cadre plus global de la réforme judiciaire en cours actuellement. Des améliorations sont attendues sur les délais de validation des textes de loi et des décrets d'application, sur les textes de base du droit des affaires, ainsi que sur la lisibilité et la transparence du cadre légal des affaires. A cet effet, la commission a prévu quatre actions d'importance, à savoir tout d'abord la révision de la loi sur la société anonyme à responsabilité limitée (SARL) dans le sens d'une diminution du montant minimum légal pour la création d'une SARL (montant qui est déjà passé en 2006 de 100.000 MAD à 10.000 MAD). La seconde action est la mise à jour de la charte de l'Investissement, promulguée en 1995, et qui fixait sur une période de dix ans les objectifs de l'action de l'Etat en matière de développement et de promotion des investissements. Cette mise à jour devra permettre d'harmoniser la législation et les incitations applicables à l'investissement. L'action suivante est la révision du décret sur les marchés publics. Un nouveau décret appliqué en 2007 a significativement amélioré les règles applicables à la passation des marchés publics de l'Etat. La révision de ce décret visera à apporter des améliorations au texte de 2007 dans le sens d'un renforcement du principe de libre-concurrence, de l'égalité de traitement, et de l'efficacité procédurale. Enfin, la dernière action concerne la création d'un outil de planification stratégique pour la modernisation du droit des affaires. L'objectif de cet outil est d'identifier, en concertation avec le secteur privé, les besoins de réforme prioritaires, et de les hiérarchiser en fonction du degré d'importance des réformes. Ensuite, le troisième axe est relatif à la résolution des litiges commerciaux. Sur ce volet, les opérateurs s'attendent à des améliorations, notamment par rapport aux règles de procédures des tribunaux de commerce qui ne répondent pas pleinement aux attentes des opérateurs économiques ; par rapport à l'optimisation de l'administration et la gestion des tribunaux ; et enfin par rapport à la médiation et l'arbitrage dont la mise en œuvre nécessite une stratégie d'accompagnement. Pour 2010, la commission prévoit notamment de revoir les procédures judiciaires applicables aux entreprises en difficulté. L'objectif est d'améliorer le déroulement des procédures applicables aux entreprises en difficulté et en clarifier les aspects réglementaires. Il est aussi notamment question de mettre en place un cadre régissant le rôle, la sélection et la formation des professionnels impliqués dans les procédures collectives. L'autre action est de développer et promouvoir le recours à la médiation et l'arbitrage. Le cadre légal existant, l'enjeu est de sensibiliser les acteurs économiques aux avantages offerts par ces modes alternatifs et les encourager à y recourir. Enfin, la commission s'est fixée comme dernier axe prioritaire la concertation et la communication sur les réformes. Il est surtout question de renforcer la cohérence des réformes. Celles engagées jusqu'à présent n'ont pas réussi à améliorer de manière significative la perception des entrepreneurs ni à faire progresser la position du Maroc dans les classements internationaux. Deux constats

La Commission Nationale de l'Environnement des Affaires (CNEA)- suite

émergent : d'une part l'absence d'un plan de communication global sur les réformes en cours et un manque de cadre méthodologique pour hiérarchiser les contraintes. Deux actions sont donc prévues afin de remédier à cette situation : la première est de hiérarchiser les contraintes de l'environnement des affaires par le biais d'enquêtes et de sondages ; la seconde est le développement d'une stratégie de communication pour promouvoir les réformes liées à l'environnement des affaires.

5.2. Méthodologie de la recherche

Le regroupement d'un certain nombre de bases de données sur lesquelles nous nous sommes appuyées afin d'effectuer nos tests économétriques et que nous présentons ci-dessous, la procédure de nettoyage et de sélection des variables se basent sur un travail préparatoire effectué par Augier et al. (2010).

5.2.1. Description des données

Les données utilisées dans cette recherche proviennent de deux sources, à savoir le recensement annuel du ministère du commerce et de l'industrie et les enquêtes conduites par la Banque Mondiale sur le climat de l'investissement au Maroc. Le recensement annuel du ministère concerne la période 1997-2004. Il couvre en théorie l'ensemble des firmes opérant dans le secteur des industries de transformation, dont le nombre répertorié a atteint, à titre d'exemple, en 2008, plus de 7700 entreprises. Il couvre également l'ensemble des secteurs d'activité de l'économie marocaine, à savoir : les industries agroalimentaires, les industries du textile et du cuir, les industries chimiques et parachimiques, les industries mécaniques et métallurgiques (IMM), et les industries électriques et électroniques (IEE). Ce recensement fournit des informations relatives à un certain nombre de grandeurs économiques, à savoir les ventes, la valeur ajoutée, la production, les exportations, la date de création, la localisation géographique, l'investissement industriel, le capital étranger, etc.

Pour un sous-échantillon de ces firmes, nous avons accès à trois sources de données supplémentaires : l'enquête FACS qui contient des données sur la production pour les années 1998 et 1999 (et 1997 dans certains cas) et des données sur le climat de l'investissement pour l'année 1998 ; l'enquête ICA 2004 qui contient des informations

sur la production pour les années 2000, 2001 et 2002, et des données sur le CI pour l'année 2000 ; enfin l'enquête ICA 2007 qui fournit des informations sur la production et le CI pour les années 2002 et 2005⁸. En conclusion, avec les informations issues de ces trois enquêtes, nous avons les données relatives à la production pour 7 exercices (1997, 98, 99, 2000, 2001, 2002, 2005), les données relatives au CI et aux caractéristiques des firmes pour les exercices 1998, 2000, 2002 et 2005. Les firmes incluses dans les échantillons des enquêtes FACS, ICA 2004 et ICA 2007 sont toutes issues de l'échantillon du recensement annuel du ministère.

Les évaluations du climat de l'investissement (ICA) analysent de manière systématique les contraintes et les obstacles à la croissance de l'investissement privé dans un pays. L'objectif principal de cet exercice est de mettre en exergue les domaines où des réformes s'imposent afin d'améliorer la productivité et la compétitivité du secteur privé et de proposer des actions concrètes pour y parvenir. Produites par le groupe de la Banque Mondiale en partenariat étroit avec une institution publique ou privée dans chaque pays, les ICA sont basées sur des enquêtes auprès d'un échantillon aléatoire d'entreprises locales. L'enquête mesure les contraintes des entreprises selon plusieurs dimensions : financement, fiscalité, contraintes administratives et réglementaires, gouvernance, relations professionnelles, résolution des conflits, services d'infrastructure, approvisionnement et marketing, foncier, technologie, main d'œuvre et formation. Il s'agit là de domaines où les difficultés rencontrées par les entreprises peuvent fortement accroître leurs coûts, réduire leur compétitivité et freiner leur croissance. L'enquête tente de quantifier ces coûts. Les enquêtes ICA appliquent une méthodologie standardisée dans les divers pays où elles sont pratiquées. Cela permet ainsi de pouvoir comparer la situation d'un pays avec d'autres pays, en particulier les pays comparables et ceux avec lesquels il est en compétition sur les marchés internationaux.

Au Maroc, l'enquête ICA 2007 fait suite à l'enquête ICA 2004, qui fait elle-même suite à l'enquête FACS conduite en 2000. Environ deux tiers de l'échantillon de l'ICA 2004 sont constitués d'entreprises figurant déjà dans le FACS. Les enquêtes ICA 2004 et 2007 ont été réalisées conjointement avec le ministère du commerce et l'industrie, reposant sur des échantillons, respectivement, de 857 et 850 firmes.

⁸ Sur le site de la Banque Mondiale, les données relatives à l'enquête ICA 2007 sont indiquées comme étant celles des années 2004 et 2007. En réalité, après comparaison avec les données du ministère de l'industrie, il s'avère que les données relatives à l'année 2004 correspondent à l'année 2002. S'agissant des données relatives à 2007, dans la mesure où les données de 2004 correspondent à l'année 2002, nous avons supposé que celles-ci correspondaient à celles de l'année 2005, mais sans pouvoir le démontrer.

Ces trois enquêtes couvrent la majorité des secteurs d'activité du Maroc, à savoir l'agroalimentaire, le textile, l'habillement et le cuir, l'industrie chimique, le caoutchouc et les plastiques, les industries mécaniques et métallurgiques, et les industries électriques et électroniques. L'échantillon couvre également 10 régions du pays : grand Casablanca, Rabat-Salé-Zemmour, Fès-Boulmane-Meknès, Oriental, Chaouia-Ouardigha, Tanger-Tétouan, Agadir, Marrakech, Ouarzazate-Grand Sud et Doukkala Abda.

Aussi, cette base de données est organisée comme suit. Au plan de la composition sectorielle, 24.2% des firmes opèrent dans le secteur agroalimentaire, 9.4% d'entre elles opèrent dans le textile, 14% dans le secteur de l'habillement, 4.5% dans le cuir & chaussure, 2.8% des firmes opèrent dans le secteur de la chimie, 13% dans le secteur du bois, papier et carton, 11.6% dans le secteur du caoutchouc et plastique, 2.6% dans le secteur électrique et électronique, et enfin 17.9% dans le secteur de la mécanique/métallurgie.

S'agissant de la composition par région, 39.7% des firmes sont implantées dans la région de Casablanca, 10.1% dans la région de Tanger-Tétouan, 8.6% dans la région de Rabat, 14.1% dans la région de Fès, 8.3% dans la région de l'Oriental, 4% dans la Chaouia Ouardigha, 4.4% dans la région d'Agadir, 5.4% dans la région de Marrakech, 0.9% dans la région de Ouarzazate et enfin 4% dans la région de la Doukkala.

En outre, 8.3% des firmes sont de grande taille (+200 employés), 18.7% sont de taille moyenne (entre 50 et 199 employés), 39.2% d'entre elles sont petites (entre 10 et 49 employés), et enfin 33.8% sont de très petites firmes (TPE) (moins de 10 employés).

46.7% de l'ensemble des firmes sont des firmes relativement jeunes (moins de 20 ans) pour 53.3% qui sont relativement âgées (plus de 20 ans).

Si l'on s'intéresse de manière plus précise à la répartition sectorielle des firmes en fonction de certaines caractéristiques spécifiques, on constate que les firmes du secteur agroalimentaire ont plutôt tendance à être de petite voire très petite taille (plus de 80%), et à être plutôt âgées (près de 60% d'entre elles sont plus de 20 ans). Les firmes du secteur textile/habillement/cuir sont majoritairement de petite et moyenne taille (plus de 65%) et sont majoritairement jeunes (52%). Quant aux firmes du secteur de la chimie/parachimie, elles ont tendance à être de petite voire très petite taille (plus de 80%), et relativement âgées (près de 52%). Ces caractéristiques sont les mêmes pour les

firmes du secteur de la mécanique/métallurgie et celles du secteur électronique et mécanique.

S'agissant de la répartition géographique, les firmes implantées dans la région de Casablanca se caractérisent par le fait qu'elles sont plutôt de petite taille (43%), relativement âgées (67%), et majoritairement implantées dans le secteur textile (40%). Les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan se caractérisent par le fait qu'elles sont plutôt de petite (34%), et moyenne taille (34%), plutôt jeunes (54%), et majoritairement implantées dans le secteur textile (33%). Quant à celles implantées dans la région de Rabat-Salé, elles sont en majorité petites (37%) et moyennes (34%), plutôt âgées (52%), et ont tendance à être implantées dans le secteur de la chimie/parachimie (34%). Les firmes implantées dans la région de Fès se caractérisent par le fait qu'elles sont majoritairement constituées de TPE (42%), qu'elles sont plutôt âgées (52%), et implantées dans le secteur agroalimentaire (31%).

Ensuite, les firmes implantées dans la région de l'Oriental sont constituées en majorité de TPE (59%), sont plutôt âgées (52%), et sont dominées par le secteur agroalimentaire (43%). Les firmes implantées dans la région de la Chaouia sont constituées en majorité de TPE (40%), sont plutôt jeunes (75%), et sont dominées par le secteur agroalimentaire (37%). S'agissant ensuite des firmes implantées dans la région d'Agadir, elles sont majoritairement de petite taille (46%), plutôt jeunes (54%) et sont dominées par le secteur agroalimentaire (36%) et celui de la chimie/parachimie (36%). Quant aux firmes implantées dans la région de Marrakech, elles sont en majorité de petite taille (39%) voire de très petite taille (37%), ont tendance à être jeunes (51%), et sont dominées par le secteur de l'agroalimentaire (40%). La région de Ouarzazate et du Sud est dominée par des firmes de petite taille (51%), jeunes (70%) et majoritairement implantées dans le secteur agroalimentaire (43%). Enfin, la région Doukkala Abda est dominée par des firmes de très petite taille (54%), jeunes (64%) et en majorité implantées dans le secteur agroalimentaire (37%).

5.2.2. La procédure de nettoyage

Elle est inspirée de la méthodologie de Fernandes (2008) et de Hall et Mairesse (1995) et repose sur deux étapes. La première consiste à éliminer de l'échantillon les firmes dont l'information relative aux ventes et aux coûts des matières premières (intrants) est

inexistante, à éliminer ensuite les observations dont les valeurs sont aberrantes (par exemple lorsque les exportations sont supérieures aux ventes), et enfin à éliminer les observations renseignant sur le taux de croissance des ventes rapporté à l'effectif total, des coûts des matières premières rapporté à l'effectif total, et du capital rapporté à l'effectif total, lorsque ce taux est supérieur (inférieur) à +500% (-500%).

Au cours de la seconde étape, il a été convenu de garder dans l'échantillon les firmes qui apparaissent durant au moins 3 exercices consécutifs, d'éliminer ensuite les observations qui correspondent à une année isolée, d'éliminer les firmes qui ont cessé leur activité durant la période de couverture de l'échantillon et repris l'activité à la fin de la période, et enfin d'éliminer les firmes qui existent depuis moins de 3 ans (puisqu'il a été décidé de ne garder uniquement les firmes en activité pendant au moins 3 années consécutives).

Finalement, après nettoyage de la base de données, le panel non cylindré que nous obtenons est composé de 35 534 observations et 6119 firmes. Chacune de ces firmes apparaît pour au moins 3 années consécutives et au maximum 9 ans.

5.2.3. Les variables

Le choix des variables relatives au financement et au climat de l'investissement a été effectué en deux étapes. La première a consisté, sur la base des résultats des enquêtes FACS et ICA, à passer en revue les différentes contraintes liées à l'environnement des affaires des firmes et à les classer selon leur ordre d'importance. A partir de ces résultats, nous avons pu présélectionner les axes que nous avons décidé de retenir pour notre étude. La seconde étape a consisté à recouper ces axes avec les variables utilisées dans des études similaires (Fernandes, 2008 notamment) et à effectuer une présélection de variables. Enfin, pour le choix définitif des variables, nous avons décidé de retenir uniquement les variables pour lesquelles l'information était soit complète soit disponible.

- Variables relatives au capital humain

Nous avons sélectionné le pourcentage des salariés qualifiés par rapport à l'ensemble des salariés permanents, la part des salariés avec un niveau d'éducation supérieur au baccalauréat, l'existence d'une politique de formation dans ou à l'extérieur de l'entreprise, l'expérience du manager dans sa branche d'activité ainsi que son niveau d'éducation.

- **Variables mesurant l'intégration internationale**

Nous avons sélectionné une variable « dummy » qui distingue les entreprises exportatrices des autres et une variable qui indique le pourcentage de capital d'origine étrangère.

- **Variables mesurant la R&D, l'innovation et la qualité**

Nous avons sélectionné une variable dummy qui identifie l'existence ou non d'une politique de R&D au sein de l'entreprise, la part du capital inférieure à 5 années et l'existence ou non d'une politique de contrôle de la qualité et de certification.

- **Variables mesurant les stratégies des firmes en vue de l'ouverture des marchés avec l'UE**

Dans le cadre de la signature d'un certain nombre d'accords d'association avec l'UE, le Maroc compte procéder à la levée totale des barrières tarifaires et non-tarifaires avec l'UE d'ici 2012. Les firmes marocaines, qui vont subir de plein fouet la concurrence des firmes européennes, doivent se préparer à cette échéance en améliorant leur compétitivité. Un certain nombre d'outils sont à leur disposition dont le fonds « MEDA », qui est un fonds destiné à accélérer la mise à niveau des entreprises marocaines. Les variables utilisées sont une variable dummy renseignant sur la candidature éventuelle des firmes à l'obtention d'un financement « MEDA », et une variable dummy renseignant sur l'existence ou non de stratégies mises en place par les firmes afin de faire face à l'ouverture des marchés avec l'UE.

- **Variables mesurant l'accès et le coût du financement**

Nous avons sélectionné une variable dummy renseignant sur l'obtention d'une facilité de caisse, et d'un crédit bancaire, et d'autres variables renseignent sur le montant du crédit bancaire obtenu, la part du crédit bancaire dans le financement global de la firme, la part de l'autofinancement dans le financement global de la firme, les taux à CT puis à LT de la dette domestique.

- **Variables mesurant le climat de l'investissement**

Elles sont classées en plusieurs sous-axes. Le premier est la réglementation. Nous avons sélectionné les variables renseignant sur le pourcentage du temps hebdomadaire passé par les managers dans les tâches administratives, le nombre d'autorisations

nécessaires annuellement pour l'activité de la firme, le nombre d'autorisations nécessaires à la création d'une entreprise, le nombre de jours nécessaires à la finalisation des procédures à l'importation puis à l'export. Le second sous-axe est l'infrastructure. Nous avons sélectionné les variables renseignant sur le nombre de coupures annuelles d'électricité et d'eau, l'accès à internet (variable dummy), l'existence d'un site internet de l'entreprise (variable dummy), le nombre de jours nécessaires à l'obtention d'une ligne téléphonique, de l'eau potable, et de l'électricité. Le troisième axe est relatif à l'accès au foncier. Les variables sélectionnées sont le nombre de jours nécessaires à l'obtention d'un permis de construire et une variable dummy renseignant sur l'installation ou non de la firme dans une zone franche. L'axe suivant est la fiscalité et l'informel. Les variables sélectionnées sont la part du chiffre d'affaire déclaré pour l'imposition, une variable dummy renseignant sur l'équité fiscale, et une variable renseignant sur l'existence de concurrence déloyale du secteur informel. Le cinquième axe concerne la corruption, les conflits et la résolution de litiges. Nous avons sélectionné une variable dummy renseignant sur l'existence ou non de conflits avec les clients et/ou fournisseurs, une variable dummy renseignant sur le respect des droits de la propriété et la résolution de conflits, et une variable renseignant sur le montant des pots de vin versés annuellement par l'entreprise. Enfin, la dernière dimension concerne le marché du travail. Nous avons sélectionné une variable dummy qui renseigne sur l'existence éventuelle de difficultés à l'embauche, et une variable dummy qui renseigne sur l'existence de difficultés de licenciement pour la firme.

- Variables mesurant la performance des firmes

Nous avons choisi les trois principaux indicateurs (ou ratios) de rentabilité utilisés dans l'analyse financière. Le premier d'entre eux, le *Return on Equity (ROE)*, traduit en français par « taux de retour sur capitaux propres » ou taux de « rendement des capitaux propres », ou encore « rentabilité des capitaux propres », est souvent considéré comme l'un des plus importants ratios financiers. Il mesure la rentabilité pour les actionnaires à travers la capacité d'une entreprise à générer des profits à partir de ses capitaux propres nets (capitaux moins dette). Cela permet de voir comment une firme génère de la croissance avec chaque unité monétaire investie. C'est le rapport entre le bénéfice net de l'entreprise et les capitaux propres.

Le second ratio d'importance est le *Return on Sales (ROS)*. Il mesure l'efficacité opérationnelle d'une firme ou sa profitabilité commerciale. C'est le rapport entre le

bénéfice net avant impôts et intérêts et le total des ventes. Il permet de mesurer le profit généré par la firme pour une unité monétaire de chiffre d'affaire.

Enfin, le troisième et dernier ratio, le *Return on Assets (ROA)*, mesure la profitabilité d'une entreprise à travers son efficacité managériale. Il permet d'évaluer l'efficacité de l'utilisation des actifs d'une firme afin de générer des bénéfices. Il est défini par le rapport entre le résultat net et l'actif total (dette+capitaux). A l'instar des deux autres ratios, il est utile d'évaluer son évolution sur une certaine période de temps, et de le comparer aux autres firmes d'une même industrie.

Ces trois ratios, même s'ils cherchent tous à mesurer la rentabilité de la firme, sont complémentaires puisqu'ils ne captent pas les mêmes phénomènes (efficacité managériale pour le ROA, profitabilité des actionnaires pour le ROE et profitabilité commerciale pour le ROS). Ainsi, dépendamment des acteurs concernés (analyste financier, actionnaire, manager, etc.) et de l'utilisation voulue, ce ne seront pas les mêmes ratios qui seront mobilisés. Dans le contexte de ce travail de recherche, nous les utilisons tous les trois afin de tester la robustesse de nos résultats. Nous estimons néanmoins que, dans le contexte marocain où les firmes sont sous capitalisées, les ratios les plus pertinents sont le ROS et le ROA.

L'ensemble des variables sont présentées dans les tableaux de synthèse ci-dessous.

Tableau 5.1. Les variables

- Variables « financement » et « environnement des affaires »

Thème	Nom des variables	Définition
Financement	Interest_rate_dom_ST	Taux d'intérêt sur la dette intérieure à court terme
	Interest_rate_dom_LT	Taux d'intérêt sur la dette intérieure à long terme
	Loan_recent	Obtention d'un prêt (dummy)
	Share_loan_amount	Montant du prêt obtenu (% ventes)
	Overdraft_facility	Obtention d'une facilité de caisse (dummy)
	Loan_funded	Part du financement bancaire (%)
	Self_funded	Part de l'autofinancement (%)
Réglementation et bureaucratie	Time_regulation	Temps hebdomadaire passé par les managers dans l'administration (%)
	Adm_constraints	Nombre d'autorisations nécessaires par an pour activité firme
	Adm_constraints_creation	Nombre d'autorisations nécessaires à la création d'une entreprise
	Import_time_procedure	Nombre de jours nécessaires au règlement de la logistique de transport et des procédures à l'importation
	Export_time_procedure	Nombre de jours nécessaires au règlement de la logistique de transport et des procédures à l'export
Infrastructures	Water_outages_daysyear	Nombre de coupures d'eau par an
	Power_outages_daysyear1	Nombre de coupures de courant par an
	Internet	La firme dispose d'une connexion internet (dummy)
	Website	La firme dispose d'un site web (dummy)
	Wait_telephone	Nombre de jours nécessaires à l'obtention d'une ligne téléphonique
	Wait_electric	Nombre de jours nécessaires à l'obtention de l'électricité
	Wait_water	Nombre de jours nécessaires à l'obtention de l'eau potable
	Well_generator	La firme possède un point d'eau La firme possède son propre générateur
Accès au foncier	Wait_const_permit	Nombre de jours nécessaires à l'obtention d'un permis de construire
	Free_zone	Entreprise installée dans une zone franche (dummy)
Fiscalité et Informel	Informal_comp	Concurrence déloyale exercée par les firmes du secteur informel (dummy)
	Equivalent_fiscality	La fiscalité est-elle identique pour toutes les firmes d'un même secteur (dummy)
	Share_formal_activity	Part du chiffre d'affaire imposable
Corruption, conflits et résolution des litiges	Conflict	Conflits avec un client ou un fournisseur durant l'année fiscale (dummy)
	Quality_resolution_dispute	Respect des droits de la propriété et résolution de litiges (échelle 1-6)
	Bribes_administration	Pourcentage des ventes versé en pots de vin
Marché du travail	Hiring_pb	Difficulté d'embaucher de la main d'œuvre (dummy)
	Layoff_pb	Difficulté de licenciement de la main d'œuvre (dummy)

Tableau 5.1. (Suite) Les variables

- Variables « firmes »

Thèmes	Nom de la variable	Définition
Caractéristiques générales	Creation_date	Ancienneté (âge) : mesurée par la date de création
	permworkers	Taille : mesurée par le nombre d'employés permanents
Intégration internationale	Foreign_capital	Pourcentage du capital détenu par des intérêts étrangers
	D_export	Nature de l'activité : L'entreprise exporte une part de sa production (O/N)
Capital humain	Perm_skillworker	Part des ouvriers qualifiés dans l'emploi permanent total
	Director_years_exp_ind	Nombre d'années d'expérience du manager dans l'industrie
	Director_education	Niveau d'éducation du manager
	High_education	Niveau d'éducation mesuré par la proportion des employés avec un niveau d'éducation supérieur au baccalauréat
	Learning_in&ext	Formation continue pour les employés à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise (dummy)
Innovation, R&D	Existing_rd	Firme dispose d'une politique de R&D (dummy)
	K_age_inf5	Part du capital qui est inférieure à 5 ans
	Iso et quality_control	Engagement de la firme dans une démarche de contrôle de qualité et de certification ISO (dummy)
Degré de préparation des firmes par rapport à l'ouverture des marchés avec l'UE	Arrangement	Engagement des firmes dans une stratégie de mise à niveau dans la perspective d'ouverture des frontières avec l'Europe (dummy)
	Meda	Candidature des firmes pour les programmes MEDA de mise à niveau (dummy)

- Variables de performance des firmes

Thème	Nom de la variable	Définition
Performance financière de la firme	Rendement sur capital (ROE)	= résultat net/capitaux propres
	Rendement sur les ventes (ROS)	= résultat net/ chiffre d'affaire
	Rendement sur actif (ROA)	= résultat net/ total actif net

5.3. Le modèle empirique

Dans la mesure où i représente une firme, t une année, j un secteur d'activité et r une région, notre modèle empirique peut s'écrire comme suit :

$$PF_{it} = \beta_1 X1_{irt}^j + \beta_2 X2_{irt}^j + \beta_3 X3_{irt}^j + \beta_4 X4_{irt}^j + \beta_5 X5_{irt}^j + \beta_6 X6_{irt}^j + \beta_a Age_{irt}^j + \beta_s Size_{irt}^j + I^j + I^t + I^r + \varepsilon_{irt}^j \quad (5.1)$$

Avec :

PF_{it} : variables mesurant la performance financière des firmes (ROS, ROA et ROE)

$X1_{irt}^j$: les variables relatives au capital humain ;

$X2_{irt}^j$: les variables mesurant l'intégration internationale ;

$X3_{irt}^j$: les variables mesurant la R&D, l'innovation et la qualité du capital ;

$X4_{irt}^j$: les variables mesurant les stratégies des firmes en matière d'ouverture des marchés avec l'UE ;

$X5_{irt}^j$: les variables mesurant l'accès au financement ;

$X6_{irt}^j$: les variables mesurant l'environnement des affaires (réglementation, infrastructures, accès au foncier, marché du travail, etc.) ;

$I^j + I^t + I^r$ désignant les effets fixes relatifs à l'industrie, à l'année et à la région ;

Et ε_{irt}^j qui désigne le terme d'erreur.

Nos estimations souffrent d'un certain nombre de problèmes économétriques potentiels qui doivent nous pousser à être prudent quant à l'interprétation de certains résultats. Le premier problème est l'endogénéité potentielle au niveau de certaines variables pouvant altérer la causalité de la relation entre la performance financière des firmes et certaines variables du CI. Ainsi, par exemple, dans le cas où nous trouverions une relation positive et significative entre l'accès au financement des firmes et leur performance financière, il n'est pas clairement établi si c'est l'accès au financement qui exerce un impact positif sur la rentabilité des firmes, ou bien est-ce la bonne performance financière de certaines firmes qui favorise leur accès au financement. En théorie, ce problème d'endogénéité peut être circonscrit avec l'utilisation de variables instrumentales corrélées avec certains déterminants de la performance des firmes. En pratique, ces variables ne sont pas disponibles eu égard au nombre important de variables explicatives utilisées dans notre recherche. Aussi, notre approche afin de circonscrire ce phénomène s'est effectuée en deux étapes. La première étape consiste à intégrer dans nos modèles de régression des variables dummy pour le temps (années), le secteur d'activité et la région. Pour ce faire, nous avons utilisé la méthode de Petersen (2008) qui stipule que la présence, simultanée, d'un « effet de la firme », qui correspond à la présence de corrélation dans les résidus à travers le temps pour une même firme, et d'un « effet du temps », qui correspond à la présence de corrélation dans les résidus à travers les firmes pour une même année, la méthode qui produit des résultats non biaisés est celle qui consiste à inclure dans les modèles de régression de type Moindre Carrés Ordinaires

(MCO) les variables dummy pour les années, et à intégrer dans les modèles la correction du « clustering » au niveau de la firme. Parallèlement à cela, nous avons intégré dans les modèles un certain nombre de variables de contrôle susceptibles d'exercer un impact sur la performance financière des firmes, à savoir l'âge, la taille, l'export et la part du capital étranger. S'agissant de l'export et de la taille, la littérature montre en effet que ces variables jouent un rôle important dans l'explication de la performance financière. On peut citer, pour exemple, le papier de Bernard et Jensen (1995). La seconde étape consiste, à l'instar d'un certain nombre d'études similaires (Fernandes, 2008, etc.), à utiliser dans les modèles de régression les variables du CI en tant que moyenne par région et industrie, au lieu d'utiliser les données par firmes. L'avantage de cette approche est, en plus de réduire l'endogénéité, d'augmenter le nombre d'observations par variable. La robustesse de la régression s'en trouvera ainsi renforcée. L'hypothèse sous-jacente est que les facteurs du CI sont identiques pour les firmes d'un même secteur d'activité opérant dans une région donnée. Nous signalons que nous utilisons les données par firme au niveau des variables des autres axes (financement notamment).

Le second problème d'ordre économique qui est susceptible de se poser dans notre étude est la multicolinéarité en raison d'un grand nombre de variables mesurant des phénomènes similaires. Notre approche, afin de réduire le risque lié à ce phénomène, est d'intégrer dans nos modèles de régression un seul facteur déterminant à la fois, avec l'ensemble des variables de contrôle mentionnées ci-dessus, et les dummy pour les années, les régions et les secteurs d'activité. Nous sommes conscients que ce type de modèle ne souffrira plus de multicolinéarité mais de problèmes dus à l'omission de variables.

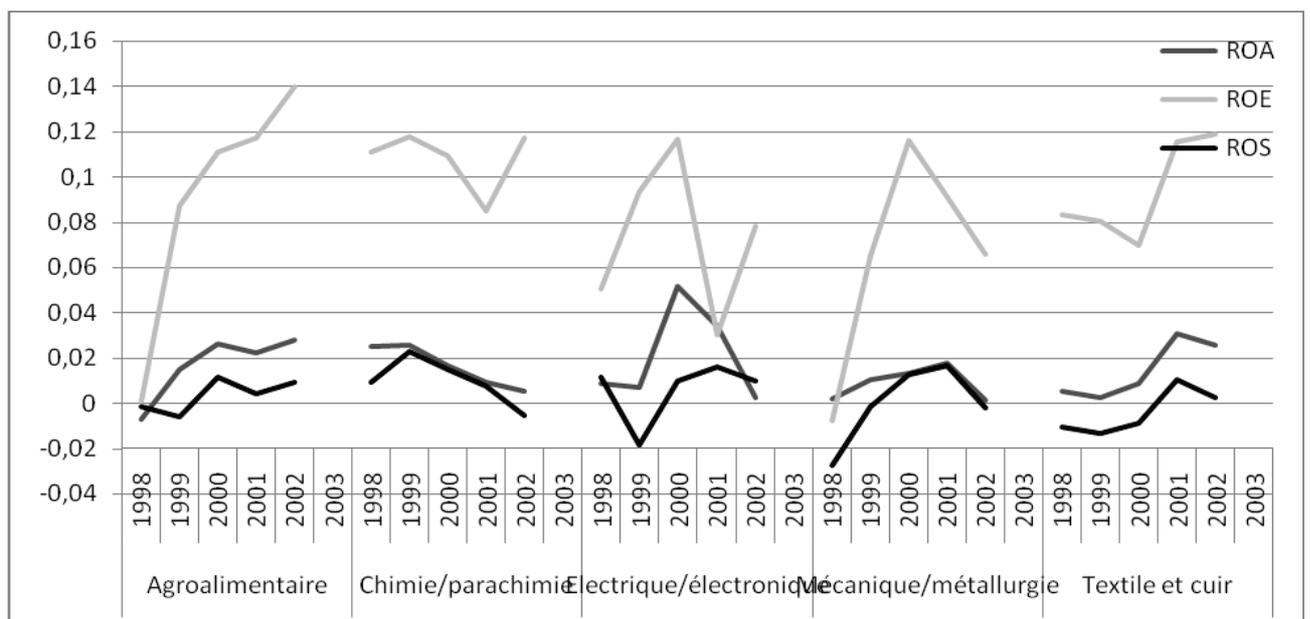
Au final, notre approche empirique a consisté à utiliser pour l'ensemble de nos régressions les MCO en contrôlant pour un certain nombre de facteurs non observés susceptibles d'affecter la performance financière des firmes marocaines et ses déterminants. Pour ce faire, nous avons pris en compte les effets des années, des régions et des secteurs, ainsi qu'un certain nombre de caractéristiques des firmes (âge, taille, export, etc.) en tant que variables de contrôle. Finalement, afin de vérifier la robustesse de nos résultats, en plus des précautions méthodologiques décrites ci-dessus, nous avons utilisé trois mesures de performance financière distinctes (ROA, ROE, ROS).

5.4. Description des données

5.4.1. La performance des firmes marocaines

S'agissant tout d'abord de la performance globale des firmes manufacturières marocaines, on constate que ces dernières sont, en général, peu performantes. En effet, le ROA moyen sur la période 1998-2002 est de 1.5%, le ROE est de 9.4% et enfin le ROS moyen est quasi nul voire légèrement négatif sur la période. Néanmoins, la performance a évolué de manière positive et continue entre 1998 et 2001, et cela pour les trois ratios de rentabilité. En revanche l'exercice 2002 s'est traduit par une baisse de la rentabilité des firmes.

Figure 5.1. La performance des firmes selon les secteurs



S'agissant ensuite de la performance moyenne de l'ensemble des cinq grands secteurs de l'économie, il ressort de nos analyses que les entreprises les mieux gérées sur le plan managérial (ROA) sont celles œuvrant dans le secteur de l'électrique/électronique (2%). Les entreprises les plus profitables du point de vue de la création de richesse aux actionnaires (ROE) et sur le plan commercial (ROS) sont celles œuvrant dans la chimie parachimie (10.8%). De la même manière, si l'on considère successivement les trois ratios de rentabilité précédents, les firmes les moins profitables sont respectivement celles œuvrant dans le secteur de la mécanique/métallurgie, de l'électrique/électronique, et enfin du textile&cuir. Nous

allons à présent étudier de manière plus détaillée l'évolution annuelle de la performance pour chacun des cinq secteurs d'activité.

S'agissant tout d'abord du secteur agroalimentaire, qui constitue l'un des principaux secteurs d'activité de l'économie marocaine, on constate que c'est un secteur dont la performance est satisfaisante en comparaison avec la rentabilité moyenne des firmes marocaines. En outre, la performance dans ce secteur a connu la progression la plus importante. De manière plus précise, la profitabilité du point de vue des actionnaires (ROE) notamment a connu une croissance fulgurante entre 1998 et 2002. Ceci peut s'expliquer par le fait que ce secteur est fortement concentré (oligopolistique) et bénéficie d'incitatifs très importants de la part du secteur public (subventions pour les produits alimentaires de base notamment).

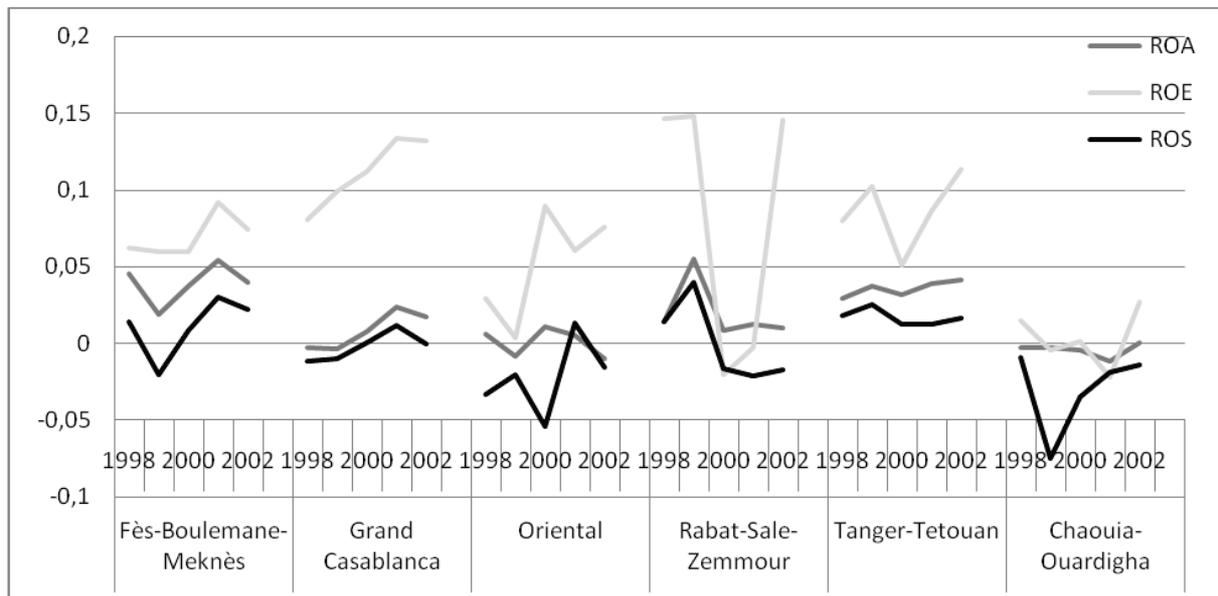
S'agissant ensuite du textile, autre secteur de poids de l'économie marocaine, on remarque que la performance moyenne des firmes y est relativement faible, mais en augmentation sur la période. Cette performance moyenne des firmes est située dans la moyenne de la rentabilité des firmes marocaines. Cette performance assez médiocre s'explique peut être par le fait que ce secteur est arrivé à maturité et subit, depuis la fin 1990, de plein fouet la concurrence de ses voisins immédiats (Tunisie par exemple) et surtout asiatique. Les marges de manœuvre deviennent donc de plus en plus limitées pour les entreprises qui deviennent de moins en moins compétitives. Ce qui se traduit infine par une croissance globale du secteur en baisse. Cela impacte bien évidemment les marges des entreprises.

Quant au secteur de la chimie, la tendance générale se caractérise par une baisse de la performance moyenne des firmes œuvrant dans ce secteur entre 1998 et 2002. Cela est quelque peu paradoxal dans la mesure où, en moyenne, c'est le secteur le plus performant de l'économie à la lumière des 3 ratios de rentabilité.

S'agissant du secteur de la mécanique et métallurgie, la performance moyenne des firmes est en deçà de la moyenne nationale (sauf pour le ROS qui est supérieur à la moyenne) et fluctue assez fortement d'une année sur l'autre. Ce qui dénote une forte instabilité des rendements dans ce secteur.

Enfin, en ce qui concerne le dernier grand secteur de l'économie marocaine, à savoir celui de l'électronique et électricité, l'évolution de la performance des firmes connaît la même tendance discontinue et contrastée que le secteur précédent.

Figure 5.2. La performance des firmes selon les régions



S'agissant de la performance moyenne des firmes marocaines en fonction des régions, il ressort de nos analyses que les entreprises les mieux gérées sur le plan managérial (ROA) sont celles implantées dans les régions de Fès (3.9% en moyenne) et Tanger (3.6%), alors que les firmes les moins bien gérées opèrent dans la région de la Chaouia (-0.4%). Les entreprises les plus profitables du point de vue des actionnaires (ROE) sont implantées dans la région de Casablanca (11% en moyenne), les moins profitables dans la région de la Chaouia également. Sur le plan commercial (ROS), les firmes les plus profitables sont implantées dans les régions de Rabat et de Fès (1.7%) alors que les firmes les moins profitables opèrent dans la région de la Chaouia (-3%). Sans surprise, la rentabilité moyenne la plus élevée se situe dans les régions les plus riches et les dynamiques au niveau économique (Casablanca, Tanger, Fès et Rabat), où les conditions d'accueil des investisseurs sont les meilleures, alors que la rentabilité moyenne la plus faible se situe dans les régions les plus pauvres et les moins bien dotées en facteurs de production (Oriental, etc.).

S'agissant de l'évolution annuelle de la performance des firmes par région, il ressort des données que la performance moyenne des firmes établies dans la région de Casablanca, premier pôle économique du pays, évolue de manière positive pour l'ensemble des ratios de rentabilité, entre 1998 et 2001. Néanmoins, en 2002, la rentabilité moyenne des firmes de la région diminue.

Les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan ont connu, quant à elles, une performance relativement stable sur la période étudiée, excepté pour le ROE qui a connu une évolution contrastée.

S'agissant de la performance des firmes implantées dans la région de Rabat-Salé, celle-ci fluctue très fortement d'une année sur l'autre. Après une tendance haussière en 1998-99, les années 2000 et 2001 se caractérisent par une forte baisse de la rentabilité des firmes au niveau des 3 ratios. La tendance repart à la hausse en 2002.

Au niveau des firmes implantées dans la région de Fès, celles-ci se caractérisent par une performance moyenne assez satisfaisante et stable entre 1998 et 2001. L'année 2002 se caractérise, à l'instar des firmes implantées dans la région de Casablanca, par une baisse de la rentabilité moyenne.

En ce qui concerne les firmes implantées dans la région de l'Oriental, leur performance moyenne est assez médiocre et assez instable dans le temps.

Enfin, s'agissant des firmes implantées dans la région Chaouia-Ouardigha, elles enregistrent la pire performance en comparaison avec la moyenne nationale. En effet, excepté l'année 2002, l'ensemble des ratios de performance sont négatifs.

Aussi, en dehors de considérations conjoncturelles sectorielles et des disparités régionales qui expliquent les différences de rentabilité entre les firmes, ces résultats nous poussent à faire les commentaires généraux suivants : les firmes marocaines sont relativement mal gérées, sous capitalisées (ce qui explique le haut niveau du ROE moyen) et peu performantes sur le plan commercial.

5.4.2. Les facteurs déterminants de la performance

- Le financement

Le taux d'intérêt moyen sur la dette intérieure à court terme est le plus élevé dans le secteur du textile (10%) et le moins élevé dans le secteur de la mécanique/métallurgie (8.32%). Il est le plus élevé en moyenne dans la région de Fès (10.74%) et le moins élevé dans la région de la Chaouia Ouardigha (8.50%). Le taux d'intérêt moyen à long terme est le plus élevé également dans la région de Fès (12.23%) et dans le secteur de l'électronique/mécanique. Ce taux est le plus bas pour les firmes du secteur de la métallurgie/mécanique (8.53%) et pour la région du grand Casablanca (8.87%).

S'agissant du mode de financement des investissements des firmes, les résultats indiquent que la part de l'autofinancement était la plus élevée pour les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan (89%) et pour les firmes du secteur textile (87%) ; la part la moins élevée étant pour les firmes implantées dans la région de l'Oriental (53%) et pour les firmes du secteur de l'électronique/mécanique (67%). De manière logique, les firmes implantées dans la région de l'oriental et le secteur de l'électronique vont avoir davantage tendance à financer leurs projets d'investissement par crédit bancaire.

- **L'environnement des affaires**

Le premier volet englobe la réglementation et la bureaucratie. Le temps hebdomadaire passé par les managers pour gérer leurs contraintes administratives est le plus élevé dans la région de Fès (25%) et le moins élevé dans la région de Tanger-Tétouan (3%). Ce temps hebdomadaire est le plus élevé dans le secteur de l'agroalimentaire (15%) et le moins élevé dans le secteur de l'électronique/électrique (5.37%). De la même manière, les résultats indiquent qu'il est plus facile de créer une entreprise dans la région de Chaouia (en moyenne 7.32 autorisations) que dans la région de l'Oriental (près de 11 autorisations en moyenne). Au niveau des secteurs, il est plus facile de créer une société dans le secteur de la métallurgie (en moyenne 7.58 autorisations) que dans celui de l'électronique (en moyenne 12.23 autorisations). L'activité normale des firmes mesurée par le nombre d'autorisations ne semble pas poser un grand problème avec cependant une contrainte plus forte dans le secteur de l'agroalimentaire et pour les firmes implantées dans la région de Fès. S'agissant de la réglementation à l'import et à l'export, le degré de contrainte à l'import, mesuré par le nombre de jours nécessaires à la sortie de la marchandise importée, est le plus élevé dans la région de Rabat (4.93 jours en moyenne) et dans le secteur de la mécanique/électronique (6.3 jours en moyenne). Le degré de contrainte est en revanche le plus faible pour les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan (2.55 jours) et celles œuvrant dans le secteur du textile (2.73 jours). En ce qui concerne le niveau de contrainte à l'export, mesuré par le nombre de jours nécessaires au règlement des procédures douanières et autres, il est le plus élevé dans la région de la Chaouia (2.68 jours), le moins élevé dans la région de Fès (1.64 jours) ; il est le plus élevé dans le secteur de l'électronique (3.93 jours) et le moins élevé dans le secteur du textile (1.87 jour).

Le second volet englobe les infrastructures. S'agissant de l'accès aux infrastructures de base, mesuré par le nombre de jours d'attente afin d'obtenir le service en question, il n'y a pas de différences significatives entre régions et secteurs. Tout d'abord l'accès à l'eau potable, il

est le plus difficile dans la région de Casablanca (8.83 jours en moyenne), et pour les firmes du secteur de la chimie/parachimie (10.77 jours). Il est le plus facile dans la région de la Chaouia (6.20 jours) et pour les firmes du secteur de la métallurgie/mécanique (5.22 jours). A signaler également que le nombre moyen de jours pour accéder à l'eau potable est resté stable entre 1997 et 2004 avant d'augmenter brusquement en 2005, passant de 8.10 jours à 13.78 jours en moyenne. L'accès au téléphone est le plus difficile dans la région de Rabat-Salé (4.89 jours) et pour les firmes du secteur de la chimie/parachimie (4.69 jours). L'accès est le plus facile dans la région de la Chaouia (2.59 jour) et pour les firmes du secteur de la métallurgie/mécanique (3.61 jours). De manière générale, l'accès au téléphone est resté stable sur la durée de la période 1997-2005. L'accès à l'électricité est, quant à lui, le plus difficile dans la région de Casablanca (9.82 jours en moyenne) et pour les firmes du secteur de la chimie/parachimie (13 jours). L'accès est le plus facile dans la région de Rabat (6.19 jours) et pour les firmes du secteur de la mécanique/métallurgie (7.75 jours en moyenne). De manière générale, l'accès à l'électricité s'est dégradé puisqu'il fallait en moyenne 9.16 jours afin d'obtenir l'électricité, tandis qu'il en faut 16.87 en 2005. L'accès au foncier, mesuré par le nombre d'autorisations pour l'obtention d'un permis de construire, est la contrainte la plus forte qui pèse sur l'activité des firmes. C'est dans la région de Fès que la contrainte est la plus forte (44 autorisations nécessaires en moyenne), et pour les firmes du secteur du textile (39 autorisations en moyenne). En revanche, la pression est moins importante dans la région de la Chaouia (22 autorisations) et pour les firmes du secteur de l'électronique (35 autorisations). De manière générale, l'accès au foncier est resté relativement stable sur la période 1997-2005.

Le nombre moyen de coupures de courant reste relativement élevé (en moyenne 22 coupures par an) et stable sur la période 1997-2005. Ce nombre est le plus élevé dans la région de Rabat (74 coupures en moyenne) et pour les firmes du secteur de la chimie/parachimie (35 coupures). Il est le plus faible pour les firmes de la région de Fès (14 coupures en moyenne) et pour les firmes du secteur de l'électronique (11.42). En ce qui concerne les coupures d'eau, celles-ci sont en moins fréquentes mais elles ont connu un bond important entre 2004 (4.24 coupures d'eau en moyenne à plus de 12 en 2005). Elles sont plus fréquentes en moyenne dans la région de l'Oriental, car plus sèche, (environ 12) et pour les firmes du secteur agroalimentaire (6.17). Elles sont le moins fréquentes pour les firmes établies dans la région de Casablanca (moins de 2 coupures annuelles en moyenne), et pour les firmes du secteur de l'électronique (moins de 1 coupure en moyenne).

- Le capital humain et la technologie

Au niveau du capital humain tout d'abord, l'expérience du dirigeant d'entreprise dans son secteur d'activité est la plus importante pour les firmes du secteur de la métallurgie/mécanique (16 ans environ en moyenne), et pour les firmes de la région de Fès (près de 14 ans en moyenne). Cette expérience est la plus faible pour les firmes du secteur de l'électronique (moins de 10 ans en moyenne) et pour les firmes de la région de l'Oriental (en moyenne 7 ans). La proportion des employés avec un niveau d'instruction supérieur au baccalauréat est la plus importante dans le secteur de l'électronique/mécanique (46.33%) et dans la région de la Chaouia Ouardigha (46.29%). Cette proportion est la moins élevée dans le secteur du textile (25.9%) et pour les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan (17%).

S'agissant ensuite de la technologie, les résultats indiquent que la proportion du capital inférieure à 5 ans est la plus importante pour les firmes du secteur textile (40.2%), ainsi que pour les firmes implantées dans la région de Tanger-Tétouan (46%). Cette proportion est la plus faible pour les firmes du secteur de l'électronique (25.4%) et pour les firmes implantées dans la région de la Chaouia (23%).

5.5. Les résultats

5.5.1. Le financement des entreprises

S'agissant de la relation potentielle existant entre la performance des firmes et le financement, nous rappelons tout d'abord que nous avons inclus dans l'ensemble des modèles de régression des variables contrôlant pour l'âge, la taille, la nature de l'activité, et la part du capital étranger de la firme. Nous avons également intégré les effets fixes relatifs aux années, aux régions et aux secteurs d'activité. Comme nous l'avons également mentionné précédemment, nous prenons en considération les observations relatives aux variables financières au niveau des firmes seulement. Le risque est que nous ne contrôlons pas pour l'existence d'un problème d'endogénéité potentiel. Ainsi, à titre d'exemple, si nous obtenons une relation positive et significative entre une variable binaire mesurant l'accès au crédit bancaire et la performance de la firme, cela veut dire soit qu'un accès facilité au crédit bancaire permet aux firmes d'être plus performantes, soit que les firmes les plus performantes ont un accès au crédit plus facilement que les autres. Mais nous avons considéré que ces

variables étant spécifiques à chaque firme, elles ne peuvent donc pas être généralisées au niveau de l'industrie et de la région dans lesquelles opèrent les firmes sans risquer d'introduire des biais dans les analyses.

Nos résultats indiquent que sur l'ensemble des sept variables mesurant l'accès au financement des firmes marocaines, aucune n'est significative dans notre contexte, et cela quelle que soit la mesure de performance utilisée (ROA, ROE, ROS). Tout d'abord, nous n'avons trouvé aucune relation significative entre le taux d'intérêt sur la dette intérieure à court terme (*interrest_rate_domST*) et long terme (*interrest_rate_domLT*), et la rentabilité financière des entreprises. Cela est peut-être dû au fait que le coût du financement mesuré par les taux d'intérêt a considérablement diminué au Maroc ces dernières années grâce aux réformes financières en général et celle du marché bancaire en particulier. D'ailleurs, à la lumière des résultats des études ICA 2004 et ICA 2007, on remarque bien en 2007 que le coût du financement ne représente plus une contrainte majeure à l'environnement des affaires avancée par les opérateurs. Il existe cependant un paradoxe entre la perception des opérateurs quant au coût du financement, qui est négative, et ces résultats. La raison est que peut être il y a une confusion entre le coût et l'accès au financement (également mal noté) ; ce dernier faisant plutôt référence aux conditions dans lesquelles se déroulent l'emprunt (relations personnelles aidant à l'obtention du prêt, existence de garanties personnelles, etc.).

Ensuite, les résultats indiquent que l'accès aux facilités de caisse (*overdraft_facility*) et au crédit bancaire (*loan_recent*) n'exerce pas d'impact sur la performance des firmes. A l'instar de ceux obtenus par Fernandes (2008) dans le contexte des firmes dans le secteur manufacturier au Bangladesh, nos résultats indiquent une relation positive et non significative entre la performance financière (ROE) et l'accès aux facilités de caisse d'une part, et une relation non significative et négative entre le ROE et l'accès au crédit bancaire d'autre part. Cette similitude dans les résultats obtenus est d'autant plus curieuse que le niveau de développement économique entre les deux pays est sensiblement différent. Van Biesebroeck (2005), dans une étude sur un certain nombre de pays sub-sahariens, avait obtenu, pour les deux variables mentionnées ci-dessus, des relations significatives avec les mêmes signes (négatif pour l'accès au crédit et positif pour l'accès à la facilité de caisse). Gatti et Love (2008), dans une étude sur les firmes bulgares, montrent que l'accès au crédit est fortement et significativement corrélé à la PTF.

S'agissant ensuite des variables mesurant renseignant sur la part de l'autofinancement dans le financement total de la firme (*self_funded*) et la part du financement bancaire dans le financement total (*loan-funded*), elles ne sont pas significatives. Le signe de l'association est

positif pour la première variable et négatif pour la seconde. Enfin, les résultats ne sont pas plus concluants pour la variable renseignant sur le montant du prêt obtenu (*share_loan_amount*).

Ces résultats s'expliquent peut-être par l'amélioration du volet « financement » en termes d'accès et de coût. En effet, selon l'enquête ICA 2007, le financement des firmes est le volet du CI qui a le mieux évolué dans la mesure où il ne figure plus en tête des contraintes à l'activité des firmes. En effet, depuis quelques années, un certain nombre de réformes relatives aux marchés financiers ont vu le jour (cf. annexe) qui se sont traduites par une meilleure adaptation du système marocain aux contraintes des firmes à travers un meilleur accès et une baisse des coûts.

5.5.2. L'environnement des affaires

Rappelons que pour tester la relation potentielle existant entre l'environnement des affaires et la performance des firmes, nous avons utilisé les données relatives aux variables de cet axe en tant que moyenne par industrie et région, en supposant que l'environnement des affaires impactait de la même manière l'ensemble des firmes opérant dans un même secteur d'activité et une même région. Nous contrôlons également pour la taille, l'âge, l'export, et la part du capital étranger.

S'agissant tout d'abord de l'environnement réglementaire des firmes, les résultats indiquent que les contraintes administratives à l'activité des firmes (*administrative_constraint*) exercent un impact significatif et négatif sur la performance des firmes, lorsqu'on utilise le ROA (tableau 5.2, modèle 5) et le ROS (tableau 5.4, modèle 4) comme mesures de performance. L'impact sur la performance est identique en ce qui concerne les contraintes à la création d'entreprise (*administrative_constraints_creation*), uniquement lorsque le ROA est la mesure de performance utilisée (tableau 5.2, modèle 4).

S'agissant ensuite de l'environnement bureaucratique de la firme, le niveau de contrainte à l'import (*import_time_procedure*) n'exerce pas d'influence significative sur la performance des firmes, quelle que soit la mesure utilisée. S'agissant ensuite du niveau de contrainte à l'export (*export_time_procedure*), celui-ci est positivement et significativement associé à la mesure de performance (tableau 5.3 modèle 11 et 5.4 modèle 7). Ceci s'explique peut-être par le fait que les firmes qui doivent gérer des procédures à l'export sont celles qui sont en mesure d'exporter et seraient donc parmi les plus rentables. Nos résultats corroborent ceci dans la mesure où la nature de l'activité de la firme (export/non) ainsi que sa taille sont

positivement associés à sa performance. Enfin, il existe une relation négative mais non significative entre la variable mesurant le temps hebdomadaire passé par les managers dans l'administration (*time_regulation*) et la performance des firmes.

Ensuite, s'agissant des infrastructures, les résultats indiquent, en premier lieu, que les firmes qui disposent d'une infrastructure télécom (accès à internet et existence d'un site web) sont parmi les plus performantes (tableau 5.2, modèle 15 ; tableau 5.3, modèles 15 et 16). Ces résultats montrent l'importance des technologies de l'information et de la communication (TIC) dans la performance des entreprises. Nos résultats indiquent également que la mauvaise qualité des infrastructures mesurée par le nombre de coupures d'eau (*water_outages_daysyear*) et d'électricité par an (*power_outages_daysyear1*) exerçait un impact significatif et négatif sur la performance des firmes (pour les ratios ROS et ROE). La relation n'est pas significative lorsqu'on utilise le ROA comme mesure de performance. De manière plus précise, l'impact négatif des coupures d'électricité est clairement établi sur la performance des firmes lorsqu'on utilise le ROE ou le ROS comme mesures de performance. En revanche, on ne peut pas tirer de conclusion satisfaisante quant à l'impact des coupures d'eau sur la performance des firmes dans la mesure où la relation est significative et positive lorsqu'on utilise le ROE comme mesure de performance, et significatif et négatif lorsqu'on utilise le ROS comme mesure de performance. En tout état de cause, il semblerait que l'impact des coupures d'électricité n'exerce pas le même effet sur la performance des firmes que celui des coupures d'eau. En effet, le nombre moyen de coupures d'électricité par an est de 21, alors que le nombre moyen de coupures d'eau est de 4. Nous avons également voulu vérifier, à l'instar de Fernandes (2008), si la fréquence des coupures d'électricité exerçait un impact moins prononcé sur les firmes qui possédaient un générateur de secours. A l'instar des résultats obtenus par Fernandes (2008), il semble que les firmes qui disposent d'un générateur souffrent plus des coupures d'électricité que les firmes qui n'en disposent pas (lorsqu'on utilise le ROA comme mesure de performance). Nos résultats corroborent ceux obtenus également par Dollar et al. (2005) qui étudiaient l'impact des facteurs du CI au niveau des firmes au Bangladesh, en Chine, en Inde et au Pakistan. Ces résultats sont en adéquation avec les conclusions de la dernière enquête ICA qui stipulent que l'électricité, plus précisément le coût, est la seconde contrainte du CI. De manière générale, il semblerait que la mauvaise qualité de l'infrastructure électrique qui se traduit par une insuffisance de l'offre est sévère au Maroc. Cette insuffisance de l'offre se traduira à son tour par une augmentation des coûts et du nombre de coupures d'électricité.

S'agissant ensuite de l'accès à l'eau potable, au téléphone et à l'électricité, les résultats indiquent que l'accès à l'électricité (*wait_electric*) est fortement et négativement associé à la performance financière mesurée par le ROE (tableau 5.3, modèle 19), par le ROS (tableau 5.4, modèle 13). De la même manière, l'accès à l'eau potable (*wait_water*) est significativement et négativement associé au ROS (tableau 5.4, modèle 12). Enfin, l'accès au téléphone (*wait_telephone*) est significativement et négativement associé à la performance financière des firmes mesurée par le ROS (tableau 5.4 modèle 11).

Concernant l'accès au foncier industriel, qui est classé en tête des contraintes des firmes, au niveau des enquêtes ICA 2004 et 2007, les résultats sont mitigés. Dans la mesure où il ressort des enquêtes ICA que ce sont les firmes exportatrices qui semblent davantage souffrir que les autres de l'insuffisance en termes d'offre de foncier industriel, on aurait donc pu supposer que les firmes implantées dans des zones franches (*free_zone*) seraient les plus performantes. Or il semblerait qu'il n'en est rien dans la mesure où ces firmes semblent au contraire parmi les moins performantes (tableau 5.4, modèle 15). Plus curieusement, nos résultats indiquent qu'il existe une relation significative et positive entre le nombre de jours nécessaires à l'obtention d'un permis de construire (*wait_const_permit*) et la performance mesurée par le ROA (tableau 5.2, modèle 20). Notre interprétation est que les firmes qui peuvent se lancer dans des opérations de construction, soit dans le cadre de projets nouveaux ou d'extension de projets existants, sont celles qui ont une assise financière nécessaire pour supporter le coût inhérent à ce type d'investissement.

La fiscalité est également un facteur important qui incite ou au contraire freine l'activité des firmes. Les enquêtes ICA 2004 et 2007 font ressortir que celle-ci était plutôt vue comme une forte contrainte à l'activité des firmes marocaines. Il faudrait relativiser ces résultats dans la mesure où une réforme fiscale visant à baisser la pression fiscale des entreprises afin de favoriser l'embauche des cadres a été lancée à partir de 2007. Aussi, nos résultats indiquent d'une part, qu'un sentiment d'équité fiscale (*equivalent_fiscality*) est positivement et significativement associé à la performance financière des firmes (tableau 5.2, modèle 22 ; tableau 5.3, modèle 24). Ce résultat est intéressant dans la mesure où il suggère que ce n'est pas la fiscalité en tant que telle qui grève systématiquement la rentabilité des firmes, mais plutôt l'équité ou l'iniquité fiscale qui a la capacité d'influencer positivement ou négativement la rentabilité des firmes. De plus, la conformité à la législation fiscale (transparence), mesurée par la part du chiffre d'affaires imposable (*share_formal_activity*), est également positivement et significativement associée à la performance financière. Ceci laisse suggérer que les entreprises frauduleuses ne sont pas forcément les plus rentables et que le fait

d'être dans la légalité au niveau fiscal ne semble pas pénaliser les firmes au niveau de leur rentabilité. Ces résultats sont importants et pourraient être pris en considération dans une éventuelle future réforme fiscale. L'objectif est de trouver un taux d'imposition qui soit suffisamment soutenable et attractif pour les firmes afin qu'il ne puisse pas altérer leur rentabilité, et acceptable pour l'Etat afin que les recettes fiscales puissent lui permettre d'assurer les dépenses de fonctionnement et d'investissement dont il a besoin. Nous reviendrons sur ce point dans la section consacrée aux recommandations en termes de politique publique.

La volonté des firmes de respecter la législation fiscale en vigueur ne saurait masquer leur ressentiment vis-à-vis d'un phénomène dont elles se plaignent depuis longtemps et dont les enquêtes ICA 2004 et 2007 pointent fortement du doigt : la concurrence déloyale du secteur informel. C'est en effet l'une des contraintes les plus fortes qui pèsent sur l'activité des firmes marocaines. Nos résultats le montrent d'ailleurs fort bien : il existe une relation négative très forte entre la variable mesurant la concurrence déloyale du secteur informel (`informal_comp`) et la performance financière des firmes mesurée par l'ensemble des ratios de performance (tableau 5.2 modèle 9-bis ; tableau 5.3 modèle 36 ; tableau 5.4 modèle 28). Ce qui veut dire que les firmes qui souffrent de cette concurrence sont les moins performantes.

S'agissant ensuite de la corruption, des conflits et de l'insécurité en général, les résultats sont mitigés. Tout d'abord, les résultats indiquent que les firmes sont plus performantes dans les industries et régions où elles versent un pourcentage de leurs ventes en pots de vin (`bribes_administration`) à des membres de l'administration publique (tableau 5.3 modèle 37). Nous considérons qu'il existe peut-être un phénomène de causalité inversée qui explique ce résultat. En effet, les firmes les plus performantes peuvent être les plus visibles pour les pouvoirs publics et seraient donc les plus sujettes aux pressions. Ces firmes peuvent ainsi être engagées dans des projets d'envergure impliquant, comme cela est souvent le cas au Maroc, le secteur public. Celui-ci intervient soit comme donneur d'ordre, à travers des appels d'offre, soit en tant que régulateur en accordant ou pas les autorisations nécessaires. Aussi, ces situations particulières peuvent donner lieu à toutes sortes d'abus en termes d'extraction de fonds, dont sont victimes les entreprises, de la part d'un Etat qui n'a pas toujours été exemplaire en la matière. De la même manière, Svensson (2003), Fisman et Svensson (2005) établissent, dans une étude, qu'indépendamment de leur taille, les firmes les plus productives et performantes sont celles qui ont la capacité de payer des pots de vin afin de se préserver de toute pression bureaucratique, alors que les moins performantes ne le peuvent pas. Aussi,

cette relation significative et positive entre la corruption et la performance financière suggère que les industries et régions où sont implantées les firmes les plus performantes sont davantage la cible des agents gouvernementaux dans la mesure où les opportunités d'extraction de fonds sont plus importantes et où les firmes finissent par céder.

S'agissant des conflits et la résolution des litiges, les résultats sont mitigés. En effet, il existe d'une part une relation significative et positive entre l'existence de conflits avec les clients et fournisseurs de la firme (conflict) et la performance de celle-ci lorsqu'on utilise le ROA comme mesure de performance (tableau 5.2, modèle 27), mais négative lorsque le ROE est la mesure de performance utilisée (tableau 5.3, modèle 25). Ce dernier résultat est le plus logique dans la mesure où l'existence de conflits entre la firme et certaines de ses parties prenantes peut se traduire en contentieux juridique avec tout ce que cela implique en matière de procédures judiciaires, de coûts, et de manque à gagner pour les firmes dans le cas où il y aurait rupture de contrat par exemple avec ses clients et/ou fournisseurs. Nous ne pouvons néanmoins conclure quant à l'existence d'une relation statistique claire entre la performance des firmes et l'existence de conflits. En revanche, la qualité de la résolution des litiges n'exerce pas d'impact significatif sur la performance des firmes, bien que le signe de l'association soit négatif.

Enfin, en ce qui concerne le marché du travail, les résultats obtenus montrent clairement que les firmes les plus performantes sont celles qui ont le moins de difficulté à embaucher (tableau 5.3, modèle 28 ; tableau 5.4, modèle 22) ou à licencier (tableau 5.3, modèle 29 ; tableau 5.4, modèle 23). La flexibilité dans les relations de travail semble donc jouer un rôle important dans la performance des firmes. Le nouveau code de travail promulgué en 2004 a d'ailleurs été salué de manière unanime comme étant une avancée majeure dans les relations de travail au Maroc vers ce que l'on appelle la « flexicurité », concept devant concilier les impératifs de sécurité du travail des employés avec le nécessaire besoin de flexibilité de l'entreprise.

5.5.3. Le capital humain et la technologie

Ce dernier axe vise à identifier l'impact des stratégies mises en place par les firmes marocaines au niveau du capital humain et de la technologie sur leur performance financière. A l'instar de l'axe relatif au financement des firmes, nous avons utilisé les données des variables au niveau de la firme, et contrôlé pour l'âge, la taille, l'export et le capital étranger. Enfin, nous avons contrôlé les effets fixes de l'année, la région et le secteur d'activité.

S'agissant du capital humain tout d'abord, il ressort de nos analyses qu'il n'exerce, curieusement, aucun impact sur la performance. En effet, aucune des variables mesurant cet axe, à savoir la part des ouvriers qualifiés dans l'effectif total, le niveau d'éducation moyen des salariés, l'expérience du manager et son niveau d'éducation, et la formation continue au sein de l'entreprise ne sont significatives ; et cela quelle que soit la mesure de performance utilisée. Nous expliquons ces résultats par le fait que pour la période couverte par notre enquête, les firmes marocaines n'accordaient pas beaucoup d'importance à la qualification de leurs employés. La performance des firmes semble plutôt être conditionnée par d'autres déterminants parmi lesquels le capital humain ne joue pas un rôle important. En effet, le tissu industriel marocain est en majorité composé de PME-PMI employant en majorité des ouvriers non qualifiés pour des tâches répétitives ne demandant pas un savoir-faire technologique de pointe. La structure de l'économie marocaine depuis les années 1970 est caractérisée par une faiblesse de la concurrence et une certaine propension à l'économie de rente dont profite un certain nombre d'entrepreneurs dont le niveau d'instruction n'exerce aucun impact sur la performance de leurs firmes. Contrairement à ce qui se passe dans certains autres pays en développement ou émergents (Bangladesh, Chine, Inde, etc.). Mais la donne est en train de changer assez rapidement. Ainsi, si l'on prend le secteur textile, secteur très protégé jusqu'à ces dernières années, le Maroc était spécialisé dans la sous-traitance de produits semi-finis réexportés, à faible teneur en technologie et à forte teneur en main d'œuvre spécialisée peu qualifiée. Devant la fin de l'accord de l'accord multifibre (AMF) en 2005, et l'exacerbation de la concurrence internationale (chinoise notamment), le secteur textile marocain est obligé de s'adapter s'il veut survivre. Aussi, il tente d'accomplir une mue s'orientant davantage vers la production de produits hauts de gamme, à forte valeur ajoutée (design par exemple) et qui suppose l'existence ou la formation d'une main d'œuvre hautement qualifiée qui n'existe pas en quantité suffisante aujourd'hui. C'est la stratégie du « multiskilling » où le Maroc a des avantages comparatifs importants.

De manière plus générale, l'ensemble de l'économie marocaine est en train d'accomplir une réorientation en profondeur vers des secteurs de pointe (électronique, aéronautique, automobile) pour lesquels l'Etat a mis en place depuis quelques années de vastes plans sectoriels de développement (cf. détails en annexe). Ces plans ont l'ambition de tirer profit de la proximité du Maroc avec les marchés européens, voire même de la délocalisation de certains grands groupes industriels ou de services (Renault à Tanger par exemple) afin de se spécialiser dans la production de produits et services à forte valeur ajoutée. Ceci entraîne l'apparition de secteurs nouveaux tels que les équipementiers dans le secteur automobile, la construction

de matériel aéronautique pour le constructeur Airbus, les services BPO/IPO, etc. Tout ceci demandera dans les années à venir une main d'œuvre extrêmement compétente et qualifiée, que ce soit au niveau de l'encadrement ou l'opérationnel. Le Maroc commence à peine à réaliser l'ampleur du chantier qui s'annonce et s'est engagé, à titre d'exemple, afin de répondre à la demande à venir, à former à l'horizon 2015 15.000 ingénieurs qualifiés contre la moitié aujourd'hui. Le défi de la formation et du capital est donc le principal défi qui guette le Maroc aujourd'hui dans la mesure où le système éducatif tel qu'il fonctionne aujourd'hui ne permet pas de répondre aux besoins de l'économie de demain. Une refonte totale du système éducation-formation est attendue. Nous en exposons les grandes lignes dans la section suivante. D'ailleurs, les principaux résultats des dernières enquêtes ICA montre que le facteur capital humain qui n'était pas très important en 2004 est devenu l'une des contraintes les plus fortes dans l'enquête de 2007 (rareté et cherté de la main d'œuvre qualifiée).

L'autre aspect que nous avons étudié au niveau des stratégies des firmes est la technologie (innovation, recherche-développement –R&D- et démarche qualité). La littérature montre l'importance de la R&D dans la productivité des firmes et leur performance, à deux niveaux : celle-ci stimule l'innovation, et surtout elle développe la capacité des firmes à identifier, assimiler et exploiter une technologie étrangère, à travers le transfert de technologie (Cohen et Levinthal, 1989). Les pays asiatiques ont largement bénéficié de ce transfert de technologie en provenance des pays occidentaux. Ils s'en sont d'ailleurs largement inspiré afin de bâtir leur industrie locale. Ce n'est manifestement pas le cas au Maroc dans la mesure où une majorité de flux d'IDE étaient dirigés vers des secteurs certes lucratifs mais à faible valeur ajoutée pour l'économie marocaine, principalement certains services (call-center, tourisme, immobilier, etc.). Cela explique certainement le fait qu'il n'existe aucune relation significative entre la R&D et la performance des firmes marocaines. La raison est que rares sont les firmes, mis à part quelques grands groupes et FMN, qui s'engagent dans des activités de ce type pour les mêmes raisons que nous avons développé précédemment. Les choses commencent à évoluer lentement dans la mesure où l'on assiste à l'installation de grands groupes étrangers dans des secteurs où le Maroc peut réellement bénéficier d'un transfert de technologie.

Nos résultats indiquent néanmoins que les firmes les plus performantes sont celles qui disposent d'une démarche qualité ISO (tableau 5.3, modèle 32). Ce résultat suggère deux interprétations managériales importantes, à savoir que d'un côté l'engagement des firmes en matière de certification et de qualité en général ne semble pas pénaliser les firmes au plan de leur rentabilité, ou d'un autre côté ce sont les firmes les plus rentables qui peuvent se

permettre de s'engager dans une démarche qualité. Ces implications seront largement discutées au cours de la seconde partie de ce travail de recherche consacrée à la relation potentielle existant entre la responsabilité sociale de l'entreprise et sa rentabilité financière.

Enfin, nous n'avons pas trouvé de relation significative entre la performance des firmes et leur degré de préparation à l'ouverture des marchés avec l'Union Européenne.

5.5.4. Synthèse des résultats

S'agissant tout d'abord du financement des entreprises, les résultats obtenus ne permettent pas d'établir une relation significative entre ce volet et la performance des firmes marocaines.

S'agissant ensuite de la fiscalité, les résultats indiquent que la **transparence** est positivement associée à la performance des firmes pour l'ensemble des ratios de rentabilité. Aussi, **l'équité fiscale** influence de manière positive la performance des firmes (ROA, ROE). Ensuite, la **concurrence déloyale du secteur informel** exerce une influence négative sur la performance des firmes, et cela quel que soit le ratio utilisé. Ce résultat est parfaitement en accord avec les résultats de l'enquête ICA 2007 qui pointe la contrainte de l'informel comme un obstacle à l'activité de nombreuses firmes.

S'agissant ensuite de la réglementation et bureaucratie, nos résultats suggèrent que les **contraintes administratives à l'activité des firmes et à la création d'entreprise** exercent une influence négative sur la performance des firmes (ROA, ROS). Le niveau de **contrainte administrative à l'export** est également significativement et positivement associé à la performance des firmes (ROE et ROS).

S'agissant des infrastructures, les firmes les moins performantes sont également celles dont **l'accès à l'électricité, l'accès à l'eau** et au **téléphone** sont le plus difficile. De plus, les **coupures d'électricité** exercent un impact significatif et négatif sur la performance des firmes (ROE et ROS). Ces résultats corroborent la dégradation, à partir de 2004, de l'accès à l'électricité pour les firmes et les résultats de la dernière enquête ICA sur le Maroc qui montrait que le coût de l'électricité était la seconde contrainte à l'activité des firmes. L'utilisation des **NTIC** (connexion Internet, site web) est également positivement associée à la performance des firmes.

S'agissant de l'accès au foncier, **l'implantation dans une zone franche** n'est pas nécessairement un gage de performance pour les firmes. En ce qui concerne le marché du travail, les firmes les moins performantes sont celles qui ont le plus de **difficultés à l'embauche et au licenciement de leurs employés**.

S'agissant de la gouvernance, les firmes les plus performantes sont les plus sujettes à payer **des pots de vin à l'administration**.

Enfin, s'agissant du capital humain et de la technologie, la seule variable significative est l'existence d'une **certification ISO** au sein de la firme. Les firmes les plus performantes sont celles qui détiennent ou bien ont entamé une démarche de certification ISO. Ce résultat se vérifie uniquement avec la mesure de performance ROE, même si le signe demeure identique pour les autres mesures de performance. Il peut être mis en perspective avec les résultats obtenus dans la seconde partie de cette recherche, relative à la relation entre la performance sociale des entreprises (PSE) et leur performance financière (PF).

En revanche, la performance des firmes ne semble pas être affectée par le temps passé par le management dans l'administration, les contraintes à l'import, le nombre de coupures d'eau, les conflits avec les fournisseurs et/ou clients, ou encore par la qualité du système judiciaire.

Tableau 5.2. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROA

Variable dépendante: ROA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(9bis)
Age	0.0003 (0.0003)	0.0004 (0.0003)	0.0006 (0.0007)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	0.0003 (0.0007)	0.0004 (0.0003)	0.0002 (0.0003)	0.0008 (0.0009)	-0.0001* (0.00008)
Foreign capital	0.0002 (0.0001)	0.0002 (0.0001)	0.0001 (0.0002)	-0.00003 (0.00002)	-0.00003 (0.00003)	0.00001 (0.0002)	0.0002 (0.0001)	0.0003 (0.0002)	-0.00005 (0.0002)	-0.00001 (0.00002)
Export	0.034*** (0.008)	0.033*** (0.008)	0.001 (0.039)	-0.006 (0.006)	-0.005 (0.006)	0.003 (0.039)	0.032*** (0.008)	0.027*** (0.009)	-0.021 (0.053)	0.001 (0.001)
Size	0.00003** (0.00001)	0.00003** (0.00001)	-0.00002 (0.00005)	-5.78e-6 (6.74e-6)	-4.68e-6 (5.74e-6)	-0.00002 (0.00005)	0.00004** (0.00001)	0.00004** (0.00002)	-0.0001 (0.0001)	-1.03e-6 (2.38e-6)
Self_funded	0.0001 (0.0001)									
Loan_funded		-0.00007 (0.0001)								
Overdraft_facility			0.009 (0.021)							
Administrative_constraints_				-0.015* (0.009)						
creation										
Administration_constraints										
Director_years_experience_						0.004 (0.004)				
ind										
High_education							-0.00007 (0.0002)			
Existing_rd								0.014 (0.019)		
Iso									0.329 (0.300)	
Informal_comp										
Constante	-0.802 (0.690)	-0.826 (0.718)	-1.308 (0.386)	0.224 (0.383)	0.296 (0.418)	-0.659 (1.425)	-0.859 (0.705)	-0.617 (0.747)	-1.881 (1.953)	-0.023* (0.013) -0.089*** (0.015)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre d'observations	704	706	1388	3594	3574	1348	706	587	1354	3384
R ²	0.09	0.09	0.03	0.15	0.14	0.04	0.09	0.09	0.04	0.56

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.2. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROA

Variable dépendante: ROA	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
Age	-0.00004 (0.0001)	0.00007 (0.0001)	-0.00002 (0.0001)	-0.00003 (0.0001)	-4.83e-6 (0.0001)	1.02e-6 (0.0001)	-2.28e-6 (0.0001)	-0.00002 (0.0001)	-6.30e-6 (0.0001)	-0.00001 (0.0001)
Foreign capital	-0.00006 (0.00004)	-0.00007 (0.00004)	-0.00004 (0.00003)	-0.00003 (0.00003)	-0.00005 (0.00004)	-0.00004 (0.00003)	-0.00004 (0.00003)	-0.00004 (0.00003)	-0.00005 (0.00003)	-0.00005 (0.00003)
Export	-0.002 (0.005)	-0.003 (0.006)	-0.003 (0.005)	-0.004 (0.006)	-0.002 (0.005)	-0.005 (0.006)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.005)	-0.003 (0.005)
Size	-0.00001 (0.00001)	-9.95e-6 (6.83e-6)	-0.00001 (7.81e-6)	-7.06e-6 (5.49e-6)	-8.68e-6 (6.66e-6)	-6.77e-6 (6.10e-6)	-5.96e-6 (5.61e-6)	-0.00001 (8.07e-6)	-0.00001 (8.39e-6)	-0.00001 (8.11e-6)
Import_time_procedure	-0.011 (0.009)									
Export_time_procedure		0.019 (0.01)								
Time_regulation			-0.0001 (0.0005)							
Generator				-0.108 (0.079)						
Well					0.094 (0.069)					
Internet						0.051** (0.023)				
Website							-0.008 (0.022)			
Wait_telephone								-0.001 (0.003)		
Wait_water									-0.001 (0.002)	
Wait_electric										-0.001 (0.001)
Constante	0.19 (0.42)	-0.17 (0.28)	-0.014 (0.33)	0.122 (0.369)	-0.041 (0.329)	-0.023 (0.322)	0.042 (0.350)	0.099 (0.357)	-0.020 (0.360)	0.023 (0.343)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3860	3794	3837	3891	3676	3883	3883	3840	3831	3835
R ²	0.15	0.16	0.14	0.15	0.16	0.15	0.14	0.14	0.15	0.14

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.2. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROA

Variable dépendante : ROA	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)
Age	0.0001 (0.00007)	1.06e-6 (0.0001)	4.93e-6 (0.0001)	-4.41e-6 (0.0001)	-0.00002 (0.0001)	1.20e-6 (0.0001)	-0.00003 (0.0001)	-9.95e-6 (0.001)	-2.57e-7 (0.0001)	8.32e-6 (0.0001)
Foreign capital	-0.00002 (0.00002)	-0.00003 (0.00003)	-0.00001 (0.00003)	-0.00001 (0.00003)	-0.00004 (0.00003)	-0.00005 (0.00004)	-0.00005 (0.00004)	-0.00004 (0.0003)	-0.00004 (0.00003)	-0.00004 (0.00003)
Export	0.002 (0.001)	-0.005 (0.006)	-0.004 (0.006)	-0.004 (0.005)	-0.005 (0.006)	-0.004 (0.006)	-0.002 (0.005)	-0.002 (0.005)	-0.004 (0.006)	-0.004 (0.006)
Size	-1.25e-6 (2.16e-6)	-5.71e-6 (5.80e-6)	-5.82e-6 (5.36e-6)	-9.13e-6 (6.98e-6)	6.59e-6 (5.48e-6)	5.88e-6 (4.81e-6)	-0.00001 (8.70e-6)	-3.94e-6 (4.11e-6)	-7.18e-6 (5.75e-6)	-7.46e-6 (5.90e-6)
Wait_const_permit	0.0002* (0.0001)									
Free_zone		-0.405 (0.268)								
Equivalent_fiscality			0.124** (0.064)							
Share_formal_activity				0.008** (0.003)						
Power_outages_daysyear					0.0005 (0.0003)					
Water_outages_daysyear						-0.002 (0.001)				
Quality_resolution_dispute							-0.015 (0.012)			
Conflict								0.184* (0.099)		
Hiring_pb									0.017 (0.018)	
Layoff_pb										
Constante	-0.294* (0.161)	0.173 (0.352)	-0.137 (0.308)	-0.871*** (0.324)	0.074 (0.403)	0.068 (0.391)	0.126 (0.369)	-0.100 (0.303)	-0.014 (0.335)	-0.014 (0.017) -0.023 (0.333)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3836	3824	3676	3821	3692	3640	3840	3676	3676	3676
R ²	0.51	0.15	0.16	0.16	0.15	0.15	0.14	0.18	0.14	0.14

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, , indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.3. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROE

Variable dépendante : ROE	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Age	-0.002 (0.002)	-0.002 (0.002)	0.001 (0.004)	-0.0003 (0.002)	0.00002 (0.0001)	0.00009 (0.0001)	0.001 (0.004)	-0.0002 (0.002)	0.002 (0.004)
Foreign capital	0.0009 (0.0008)	0.0009 (0.0008)	-0.002 (0.001)	-0.0004 (0.0009)	-0.00001 (0.00004)	-0.00003 (0.00004)	-0.002 (0.001)	-0.0005 (0.0009)	-0.002 (0.001)
Export	0.098 (0.071)	0.099 (0.072)	0.301*** (0.113)	0.185*** (0.063)	0.003 (0.003)	0.003 (0.003)	0.235*** (0.089)	0.195*** (0.065)	0.283*** (0.101)
Size	0.00007 (0.0001)	0.00007 (0.0001)	-0.00008 (0.0001)	-0.00003 (0.00008)	-1.94e-6 (5.40e-6)	-2.83e-6 (5.18e-6)	-0.0001 (0.0001)	-0.00001 (0.00008)	-0.0001 (0.0001)
Self_funded	0.0005 (0.0009)								
Loan_funded		-0.0005 (0.0009)							
Loan_recent			-0.154 (0.111)						
Overdraft_facility				0.007 (0.077)					
Administrative_constraints_creation					-0.002 (0.002)				
Administration_constraints						0.046*** (0.015)			
Share_permskillworker							-0.172 (0.119)		
Directors_years_exp_ind								-0.001 (0.002)	
Director_education									-0.029 (0.059)
Constante	4.936 (4.397)	5.115 (4.329)	-4.537 (8.769)	0.069 (4.815)	-0.705** (0.334)	-0.878*** (0.346)	-3.022 (8.362)	-0.248 (4.733)	-4.633 (8.789)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	643	645	560	1207	3587	3567	550	1174	562
R ²	0.04	0.04	0.04	0.02	0.76	0.76	0.04	0.02	0.04

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.3. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROE

Variable dépendante : ROE	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
Age	-0.0006 (0.0004)	-0.0004 (0.0004)	-0.0002 (0.0002)	-0.0006 (0.0004)	-0.0001 (0.0002)	-0.0006 (0.0004)	-0.0004 (0.0003)	-0.0006 (0.0004)	-0.0006 (0.0004)	-0.0006 (0.0004)
Foreign capital	-0.00007 (0.00008)	-0.0001 (0.00007)	-0.00004 (0.00007)	-0.0001 (0.00008)	-3.13e-6 (0.00007)	-0.00007 (0.00007)	-0.00006 (0.00007)	-0.00007 (0.00007)	-0.00008 (0.00008)	-0.00009 (0.00008)
Export	0.013* (0.007)	0.017*** (0.007)	0.005 (0.005)	0.016** (0.008)	0.001 (0.005)	0.006 (0.006)	0.010 (0.006)	0.013 (0.007)	0.010 (0.008)	0.014* (0.007)
Size	0.00001 (0.00001)	0.00001* (0.00001)	6.80e-6 (8.45e-6)	6.67e-6 (0.00001)	2.99e-6 (7.24e-6)	0.00001 (0.00001)	0.00001 (0.00001)	0.00001 (0.00001)	0.00001 (0.00001)	0.00001 (0.00001)
Import_time_procedure	0.0004 (0.004)									
Export_time_procedure		0.052*** (0.008)								
Time_regulation			0.0009 (0.001)							
Generator				0.313** (0.159)						
Well					0.042 (0.032)					
Internet						0.254*** (0.032)				
Website							0.360*** (0.103)			
Wait_telephone								-0.007 (0.005)		
Wait_water									0.001 (0.002)	
Wait_electric										-0.009*** (0.003)
Constante	0.729 (0.949)	0.236 (0.913)	0.022 (0.494)	0.710 (0.866)	-0.209 (0.474)	0.363 (0.879)	0.246 (0.781)	0.875 (0.915)	0.781 (0.948)	1.04 (0.944)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3839	3780	3818	3870	3655	3862	3862	3821	3812	3816
R ²	0.38	0.44	0.54	0.40	0.60	0.41	0.43	0.37	0.38	0.38

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.3. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROE

Variable dépendante : ROE	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)
Age	-0.0006 (0.0004)	-0.0006 (0.0004)	-0.00009 (0.0002)	-0.0001 (0.0002)	-0.0001 (0.0002)	-0.0002 (0.0002)	-0.0001 (0.0002)	-0.0006 (0.0004)	-0.0001 (0.0002)	-0.0001 (0.0002)
Foreign capital	-0.00007 (0.00007)	-0.00007 (0.00007)	-0.00003 (0.00006)	9.18e-6 (0.00007)	0.00002 (0.00007)	0.00001 (0.00006)	2.25e-7 (0.00007)	-0.00008 (0.00008)	-0.00001 (0.00007)	7.51e-6 (0.00007)
Export	0.012* (0.007)	0.010 (0.006)	0.006 (0.004)	0.0009 (0.005)	0.0006 (0.005)	0.004 (0.005)	-0.0003 (0.005)	0.014 (0.010)	0.001 (0.004)	0.002 (0.005)
Size	0.00001 (0.00001)	0.00002 (0.00001)	2.73e-6 (6.42e-6)	1.65e-6 (7.12e-6)	4.77e-6 (7.50e-6)	5.43e-6 (9.21e-6)	2.06e-6 (7.20e-6)	0.00001 (0.00001)	2.02e-6 (6.84e-6)	3.58e-6 (7.55e-6)
Wait_const_permit	-0.00007 (0.0004)									
Free_zone		-0.531 (0.387)								
Power_outages_daysyear			-0.004*** (0.001)							
Water_outages_daysyear				0.002* (0.001)						
Equivalent_fiscality					0.099*** (0.029)					
Share_formal_activity						0.019*** (0.001)				
Conflict							-0.07* (0.043)			
Quality_resolution_dispute								-0.029 (0.087)		
Hiring_pb									-0.093*** (0.036)	
Layoff_pb										-0.096*** (0.029)
Constante	0.897 (0.954)	1.216 (0.897)	-0.257 (0.433)	-0.300 (0.469)	-0.281 (0.477)	-1.361*** (0.459)	-0.182 (0.480)	0.911 (1.005)	-0.214 (0.464)	-0.234 (0.473)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3817	3805	3671	3633	3655	3802	3655	3820	3655	3655
R ²	0.37	0.36	0.64	0.61	0.60	0.61	0.60	0.37	0.61	0.60

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, **, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.3. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROE

Variable dépendante : ROE	(30)	(31)	(32)	(33)	(34)	(35)	(36)	(37)
Age	-0.002 (0.002)	-0.003 (0.002)	-0.0001 (0.002)	0.002 (0.004)	0.001 (0.004)	0.001 (0.004)	0.00006 (0.0001)	0.0001 (0.002)
Foreign capital	0.0009 (0.0008)	0.001 (0.001)	-0.0005 (0.0009)	-0.002 (0.001)	-0.002 (0.001)	-0.002 (0.001)	-0.00005 (0.00006)	-0.00004 (0.00007)
Export	0.096 (0.070)	0.051 (0.082)	0.173*** (0.065)	0.295*** (0.109)	0.313*** (0.110)	0.302 (0.105)	0.002 (0.004)	-0.0006 (0.055)
Size	0.00007 (0.00001)	0.00001 (0.00009)	-0.00007 (0.00008)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	-0.0001 (0.0001)	7.30e-6 (4.51e-6)	9.53e-6 (5.55e-6)
High_education	-0.0002 (0.001)							
Existing_rd		-0.0007 (0.093)						
Iso			0.174** (0.074)					
Quality_control				-0.041 (0.165)				
Arrangement					-0.157 (0.102)			
Meda						-0.059 (0.089)		
Informal_comp							-0.423*** (0.071)	0.045** (0.020)
Bribes_administration								-0.852*** (0.124)
Constante	4.874 (4.431)	6.558 (4.990)	-0.489 (4.687)	-6.196 (8.910)	-3.526 (8.959)	-3.413 (8.841)	-0.174*** (0.064)	
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	645	535	1177	536	556	558	3370	3370
R ²	0.04	0.05	0.02	0.04	0.04	0.04	0.74	0.64

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, , indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.4. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROS

Variable dépendante : ROS	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Age	0.0009 (0.0005)	0.0009* (0.0005)	0.00001 (0.0007)	0.00008 (0.00006)	0.00007 (0.00005)	0.00002 (0.00006)	0.00006 (0.00006)	-0.0002 (0.0002)	0.00002 (0.00006)
Foreign capital	0.0002* (0.0001)	0.0002 (0.0001)	-0.0006 (0.0008)	9.67e-6 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	-0.00004 (0.00007)	0.00001 (0.00002)
Export	0.054*** (0.014)	0.052*** (0.014)	0.104** (0.050)	0.003 (0.002)	0.003* (0.002)	0.001 (0.002)	0.003 (0.002)	0.005 (0.005)	0.001 (0.002)
Size	0.00004*** (0.00001)	0.00005*** (0.00001)	0.00005** (0.00002)	2.37e-6 (1.58e-6)	-7.68e-6 (1.60e-6)	1.44e-6 (1.83e-6)	1.59e-6 (1.46e-6)	6.80e-6 (8.45e-6)	1.25e-6 (1.90e-6)
Self_funded	-0.00002 (0.0002)								
Loan_funded		0.0002 (0.0003)							
Overdraft_facility			0.052 (0.046)						
Administrative_constraints_creation				0.0004 (0.001)					
Administration_constraints					-0.027** (0.012)				
Import_time_procedure						-0.001 (0.001)			
Export_time_procedure							0.008*** (0.003)		
Time_regulation								0.0009 (0.001)	
Generator									0.017 (0.019)
Constante	-1.969 (1.106)	-2.106 (1.133)	-0.248 (1.428)	-0.427** (0.119)	-0.336*** (0.118)	-0.274** (0.133)	-0.395*** (0.127)	0.022 (0.494)	-0.251** (0.129)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	707	709	1366	3593	3573	3860	3794	3818	3890
R ²	0.05	0.05	0.02	0.55	0.59	0.46	0.51	0.54	0.46

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.4. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROS

Variable dépendante : ROS	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)
Age	0.00004 (0.00006)	0.00005 (0.00006)	0.00004 (0.00006)	0.00005 (0.00006)	0.00003 (0.00006)	0.00005 (0.00006)	0.00004 (0.00006)	0.00006 (0.00005)	0.00004 (0.00006)	0.00003 (0.00006)
Foreign capital	0.00002 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	9.98e-6 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	0.00003 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	0.00001 (0.00002)
Export	0.001 (0.002)	0.002 (0.002)	0.003 (0.002)	0.002 (0.002)	0.001 (0.001)	-0.0002 (0.001)	0.001 (0.002)	0.001 (0.001)	0.001 (0.002)	0.001 (0.002)
Size	1.18e-6 (1.71e-6)	7.08e-7 (1.78e-6)	9.33e-7 (1.71e-6)	8.00e-7 (1.72e-6)	1.69e-6 (1.66e-6)	3.88e-6** (1.83e-6)	1.52e-6 (1.75e-6)	8.14e-7 (1.82e-6)	1.21e-6 (1.77e-6)	1.80e-6 (1.62e-6)
Well	0.011 (0.010)									
Wait_telephone		-0.007*** (0.001)								
Wait_water			-0.001*** (0.0005)							
Wait_electric				-0.004*** (0.0006)						
Wait_const_permit					-0.00007 (0.0002)					
Free_zone						-0.453*** (0.145)				
Equivalent_fiscality							0.014 (0.014)			
Share-formal_activity								0.004*** (0.001)		
conflict									-0.006 (0.017)	
quality_resolution_dispute										0.003 (0.005)
Constante	-0.276** (0.235)	-0.323** (0.132)	-0.223 (0.137)	-0.178 (0.128)	-0.313** (0.131)	-0.059 (0.125)	-0.286** (0.140)	-0.638*** (0.211)	-0.270** (0.135)	-0.320** (0.136)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3675	3840	3831	3835	3836	3824	3675	3821	3675	3840
R ²	0.46	0.51	0.48	0.51	0.48	0.51	0.46	0.50	0.45	0.47

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

Tableau 5.4. (Suite) Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROS

Variable dépendante : ROS	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)
Age	0.00009 (0.00006)	0.00007 (0.00006)	0.00006 (0.00006)	0.00005 (0.00006)	-0.00004 (0.0005)	0.0009* (0.0005)	0.0007 (0.0005)	-0.0002 (0.0007)	-0.0004 (0.00004)
Foreign capital	9.86e-7 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	0.00001 (0.00002)	0.00002 (0.00002)	-0.0006 (0.0008)	0.0002 (0.0001)	0.0001 (0.0001)	-0.0006 (0.0008)	0.00003** (0.00001)
Export	0.004** (0.002)	0.002 (0.002)	0.002 (0.002)	0.002 (0.002)	0.111** (0.050)	0.054*** (0.015)	0.041*** (0.012)	0.107** (0.051)	0.0003 (0.001)
Size	5.43e-7 (1.73e-6)	9.52e-7 (1.58e-6)	3.53e-7 (1.57e-6)	1.36e-6 (1.86e-6)	0.00006** (0.00002)	0.00004*** (0.00001)	0.00005*** (0.00002)	0.00006** (0.00002)	1.91e-6 (1.47e-6)
Power_outages_daysyear	-0.001*** (0.0002)								
Water_outages_daysyear		-0.0008*** (0.0002)							
Hiring_pb			-0.059*** (0.014)						
Layoff_pb				-0.040*** (0.012)					
Director_years_exp_ind					-0.001 (0.002)				
High_education						0.0003 (0.0003)			
Existing_rd							0.015 (0.024)		
Iso								0.020 (0.020)	
Informal_comp									-0.087*** (0.016)
Constante	-0.364*** (0.125)	-0.370*** (0.130)	-0.278** (0.134)	-0.290** (0.136)	-0.110 (1.185)	-2.000* (1.060)	-1.614 (1.135)	0.220 (1.390)	-0.131*** (0.034)
Effets fixes industrie	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes année	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Effets fixes région	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Nombre observations	3691	3639	3675	3675	1327	709	588	1330	3384
R ²	0.57	0.54	0.49	0.46	0.02	0.05	0.07	0.05	0.69

« Robust standard errors » sont entre parenthèses. ***, **, *, indiquent la significativité aux seuils de respectivement 1%, 5% et 10%

5.6. Recommandations en termes de politiques publiques

Les résultats relativement aux données dont nous disposons pour la période 1997-2005, qui prennent en considération l'évolution dans le temps de la perception des firmes au niveau d'un certain nombre d'éléments de leur environnement des affaires, montrent que les contraintes les plus fortes à l'activité des firmes sont dans l'ordre décroissant le financement (coût et accès), la fiscalité, l'accès au foncier industriel, et la concurrence déloyale du secteur informel. S'agissant de la relation existant entre la rentabilité des firmes et les facteurs du CI, les résultats obtenus montrent qu'il n'existe pas, dans notre contexte, d'impact significatif du financement des firmes sur leur rentabilité financière. Ce résultat confirme que le volet du financement s'est amélioré au Maroc entre 2002 et 2005 grâce aux réformes initiées par les pouvoirs publics au début des années 2000 (réforme bancaire et des marchés financiers). Mais il n'en reste pas moins que celles-ci doivent être complétées par d'autres mesures visant à améliorer l'accès au financement pour les entreprises, surtout les petites voire les TPE. Les résultats montrent en outre que certaines infrastructures, surtout les NTIC, sont un facteur déterminant dans la rentabilité des firmes. Néanmoins, certains goulots d'étranglement existent au niveau de certaines infrastructures-clés, telle que l'électricité dont le niveau de contrainte s'est détérioré au Maroc ces dernières années. Le Maroc a entrepris à cet effet des actions visant à le rendre moins dépendant de l'extérieur en termes d'approvisionnement énergétique. De plus, la fiscalité, même si elle est considérée comme trop lourde par les firmes, n'altère pas leur rentabilité dans la mesure où les firmes frauduleuses ne sont pas forcément les plus rentables. Ce résultat en soi est intéressant car il indique que les firmes sont prêtes à se conformer à la loi mais encore faut-il que le système de taxation fiscal soit soutenable et surtout équitable pour toutes les firmes dans un secteur donné. Nos résultats indiquent en effet que les firmes qui se plaignent de l'iniquité fiscale sont les moins rentables. Ce qui revient à dénoncer les niches fiscales existantes pour certaines firmes dans des secteurs donnés. Une plus vaste réforme fiscale, dont nous allons présenter les principales caractéristiques, est donc nécessaire afin d'alléger la fiscalité et la rendre homogène. La concurrence déloyale du secteur informel pèse également sur la rentabilité des firmes marocaines. Nos résultats indiquent également que la réglementation et la bureaucratie jouent un rôle négatif sur la performance des firmes marocaines. Ce qui nous pousse à suggérer que les pouvoirs publics devraient mettre en place de meilleures réglementations et procédures pour les entreprises. S'agissant du capital humain, celui-ci ne semble pas jouer un rôle important dans la performance des firmes. L'explication la plus logique est que ce facteur,

surtout en ce qui concerne la demande en termes de main d'œuvre qualifiée, a pris de plus en plus d'importance entre 2002 et 2005, mais surtout après 2005. En effet, les firmes sont depuis quelques années de plus en plus confrontées à une pénurie de main d'œuvre qualifiée. Ce qui a poussé les pouvoirs publics à réagir assez fortement. Nos données s'arrêtant en 2005, nous ne pouvions donc pas capter ce phénomène. Ainsi, le capital humain et la formation, sont, malgré d'importantes réformes du système d'éducation-formation (SEF) depuis 2001, considérés comme le maillon faible du CI au Maroc aujourd'hui. Nous allons proposer quelques pistes de réflexion pour le futur qui peuvent aider à améliorer le SEF au Maroc. Enfin, l'innovation, la qualité et la recherche-développement (certification ISO notamment) jouent également un rôle important dans la rentabilité des firmes.

Le but de cette section est de proposer, à partir de ce qui a été effectué par les pouvoirs publics en termes d'amélioration du CI au Maroc depuis le début des années 1990 (cf. section sur le Maroc), des pistes d'action pour le futur au niveau d'un certain nombre d'éléments cruciaux du CI qui nous ont semblé jouer un rôle déterminant dans la rentabilité des firmes et leur croissance future.

5.6.1. Le financement

En 2004 déjà, les conclusions de l'enquête ICA avaient pointé le décalage existant entre la perception des entreprises et celle des banques, toutes deux en déphasage avec la réalité objective du marché du crédit au Maroc. Si le financement est perçu comme étant la contrainte la plus importante à l'activité des firmes, c'est plus l'accès au crédit et non le coût, qui a fortement baissé ces dernières années, qui en est la principale cause. Le volume des flux financiers a donc augmenté au Maroc, baisse des taux oblige, mais ceux-ci ne sont pas alloués de manière optimale. A la lumière de ceci, le Maroc se caractérise par un certain nombre de dysfonctionnements du marché du crédit, auxquels il convient de remédier au plus vite. Quelques actions peuvent être envisagées. Tout d'abord, il convient de développer la formation continue des cadres dirigeants dans le domaine de la finance et inciter à la transparence et à la fiabilité des comptes ; développer le système d'information de crédit telles que les centrales de bilan automatisées, les centrales des risques et des impayés, le développement des sociétés privées d'information de crédit à l'instar de ce qui existe en Amérique du Nord, etc. Il convient également de limiter les garanties personnelles demandées aux entrepreneurs afin de limiter leur exposition personnelle au risque et surtout de « démocratiser » l'accès au crédit pour ceux qui ne disposent pas de patrimoine personnel

conséquent. Les pouvoirs publics, sensibilisés à ce problème de garanties, se sont donnés comme objectif, à travers la nouvelle stratégie industrielle « Emergence », d'améliorer la compétitivité des PME par un meilleur accès aux financements bancaires. Aussi, un certain nombre d'instruments nouveaux spécifiques aux PME tels que les fonds de garanties publics aux crédits PME, les fonds de capital-risque publics (à gestion privée) pour les nouveaux investissements de petite taille dans les secteurs porteurs, etc. sont en cours d'étude aujourd'hui. Il conviendrait également d'inciter au développement des sources alternatives au financement, en particulier le crédit-bail, les fonds d'investissements, et les fonds de capital-risque. Enfin, la dernière mesure consisterait à développer des méthodes d'évaluation des demandes de crédit au sein des banques, par l'introduction de techniques modernes de crédit PME, tels que les outils de gestion de risque et systèmes d'information adaptés afin d'interdire l'accès au crédit à des firmes déjà surendettées et les obliger ainsi à assainir leur situation financière ; les incitations spécifiques aux PME au niveau des conditions du crédit ; et le développement de partenariats entre banques et grandes entreprises afin d'améliorer le financement des PME fournisseurs ou sous-traitants de ces dernières. Ce n'est que grâce à des mesures de ce type que la compétitivité des entreprises marocaines, représentant plus de 95% des entreprises (Ministère marocain de l'Industrie), mais faisant face à une faible capacité d'investissement et de financement, à une faible ouverture sur les marchés extérieurs, et à un taux d'encadrement faible, pourra s'améliorer durablement. Et c'est la compétitivité de l'économie marocaine toute entière qui s'en trouvera renforcée.

5.6.2. Le capital humain

La qualification des ressources humaines constitue un nœud fondamental dans le processus d'amélioration du CI au Maroc. Dans la mesure où cet élément du CI constitue toujours, malgré les réformes, un handicap à l'activité des firmes, il en devient plus urgent pour les pouvoirs publics d'en accélérer les réformes dans ce domaine. Sur plusieurs aspects, la structure actuelle du capital humain, tant en qualité qu'en quantité, ne semble pas être en cohérence ni avec le modèle de développement économique ni avec le modèle de société que le pays revendique. Afin de mettre en cohérence le SEF avec les options stratégiques prises par le pays en matière de développement économique, les autorités devraient travailler sur quatre axes majeurs. Le premier axe, certainement le plus important, est la généralisation de l'enseignement de base de qualité en mettant en place, d'une part, les conditions logistiques nécessaires à l'application effective des dispositions légales de la scolarisation obligatoire et,

d'autre part, un système d'incitations/sanctions pour s'assurer de l'engagement effectif des parties prenantes concernées dans la mise en œuvre de ces dispositions. Le second axe concerne l'amélioration de la qualité de l'enseignement en veillant notamment à satisfaire les deux conditions fondamentales suivantes : tout d'abord mettre fin à l'ambiguïté linguistique actuelle par l'instauration d'une cohérence linguistique du SEF et l'adoption d'une politique linguistique qui soit compatible avec les objectifs de la politique économique du pays ; ensuite veiller à l'engagement effectif et durable des enseignements en rapport avec les objectifs de la politique éducative du pays en adoptant des mesures pour les enseignants qui concilient entre l'impératif de flexibilité et l'exigence de sécurité aussi bien dans le secteur privé que public. Le troisième axe concerne le développement d'une offre diversifiée et de qualité en matière d'éducation des adultes en donnant la priorité aux programmes d'alphabétisation fonctionnelle de base qui ciblent des populations « stratégiques » telles que les femmes en âge de procréation, les actifs en emploi et les personnes en âge d'activité. Parallèlement à cela, le développement de l'offre éducative pour les adultes devrait avoir comme objectif de répondre à la demande d'éducation liée aux besoins de reconversion ou de mobilité professionnelle sur le marché du travail. L'orientation du SEF dans une perspective plus inclusive garantissant une plus grande équité dans la distribution du capital humain au sein de la population est une autre piste d'action importante. En d'autres termes, le SEF devrait être un levier de renforcement de la cohésion sociale par le biais de la mobilité sociale afin de combattre les inégalités sociales, sources de tensions sociales préjudiciables au CI. Cette nouvelle orientation devrait se traduire par une réduction de l'ensemble des disparités qui caractérisent le SEF au plan sectoriel (public/privé), au plan des filières (générales/professionnelles), au plan spatial (milieu urbain/rural), au plan du genre (homme/femme), et de l'âge (jeunes/adultes). A ce titre, le lancement des filières professionnelles dans les universités depuis quelques années semble être un bon moyen afin de pallier à l'inadéquation entre l'offre et la demande d'emplois. Ensuite, l'élaboration d'une nouvelle politique de financement du système éducatif marocain qui sort de la traditionnelle approche qui veut que le secteur public soit gratuit et le privé marchand, est également une piste à explorer. En outre, l'enjeu du financement de l'éducation au Maroc devrait être non pas de dépenser plus, comme c'était le cas jusqu'à présent, mais de dépenser mieux. Cette nouvelle politique de financement devrait être basée sur deux principes : tout d'abord l'optimisation de l'utilisation des ressources existantes par une réduction des dépenses de fonctionnement et une augmentation des dépenses d'investissement ; et ensuite la diversification des ressources mobilisables avec l'implication accrue des municipalités et

surtout du secteur privé. Enfin, dans la mesure où nous avons vu que la formation, seconde composante du SEF, exerçait une influence positive sur la rentabilité des firmes, il est important d'inciter les PME à développer la formation de leur personnel et faciliter l'accès à la formation. Pour ce faire, nous recommandons d'identifier les associations professionnelles sectorielles et celles des zones industrielles qui seraient susceptibles de réunir les demandes de formation des entreprises à travers des plans sectoriels ou de zones et de gérer les relations avec les entreprises d'une part et l'Office de Formation Professionnelle et de Planification du Travail (OFPPT) d'une part, et d'autre part de simplifier les formations sectorielles existantes en déléguant davantage la définition de leur contenu, leur évaluation et leur gestion aux associations et fédérations sectorielles concernées. Parallèlement à ces actions, dans la mesure où la qualité de la formation dépend en grande partie de la compétence des formateurs, il est recommandé de renforcer et crédibiliser l'offre de formation privée. Il faut donc accroître la concurrence entre les prestataires et améliorer la qualité des formateurs existants. Pour cela, il est recommandé de mettre en place un système d'accréditation des formateurs et des organismes de formation par un organisme reconnu de tous (peut-être public). Cela aurait le mérite d'encourager l'organisation et la régulation interne de la profession. Ensuite, il est recommandé de développer la compétence des formateurs par des programmes de formation dédiés aux formateurs. A ce titre, l'approche dite « par compétence » mise en place par l'agence de développement canadienne (ACDI), même si elle n'est pas un modèle en termes de gouvernance, a eu le mérite de lancer le processus.

5.6.3. La fiscalité

Comme le montrent nos résultats, la fiscalité est un facteur important du CI qui exerce un impact sur la rentabilité des firmes marocaines. A ce titre, un début de réforme fiscale a eu lieu depuis 2007 qui a contribué à améliorer davantage le CI et à favoriser le respect des obligations des entreprises. Cependant, il existe toujours une marge afin de développer de manière continue et progressive la politique fiscale à travers un certain nombre d'actions. S'agissant tout d'abord du niveau d'imposition fiscale, qui a diminué au Maroc ces dernières années, un certain nombre d'actions sont souhaitables. En premier lieu, la lutte contre les niches fiscales, qui coûte à l'Etat près de 30 MM MAD par an, soit environ 7% du PIB (source : Ministère de l'économie et des Finances), est un impératif dans la mesure où celles-ci contribuent au sentiment d'iniquité fiscale qui exerce à son tour un impact négatif sur la performance des firmes. Ensuite, la progressivité de l'imposition en fonction du chiffre

d'affaire devrait également être envisagée. Cela aurait le mérite d'inciter les entreprises, surtout les plus petites, à davantage de transparence et de mise en conformité avec la réglementation fiscale. Nos résultats montrent d'ailleurs qu'il existe un lien positif entre la transparence et la performance des firmes. A ce titre, l'abaissement de l'IS (de 30% actuellement à 15%) pour les TPE est prévu dans le budget 2011. Ensuite, un modèle de « coin socialo-fiscal »⁹ afin d'analyser les distorsions fiscales sur le marché du travail affectant les décisions en matière d'emploi n'est pas appliqué actuellement et pourrait être envisagé. Cet outil d'analyse pourrait être particulièrement intéressant pour évaluer les effets de l'imposition sur la participation au marché du travail et l'effort de travail des travailleurs à bas salaires et des femmes. De plus, il est souhaitable que les autorités mettent en place un modèle de taux effectif d'imposition marginal (TEIM) pour analyser les distorsions fiscales à l'investissement national et étranger, et les implications des propositions alternatives de réforme fiscale. Les autorités du pays sont en outre encouragées à évaluer les possibles distorsions fiscales en rapport avec les décisions de distribution des gains (revenus de l'entreprise, dividendes, intérêts et gains en capital) des entreprises en cessation d'activité. Cette évaluation pourrait permettre d'obtenir des informations utiles pour les décisions concernant les taux d'imposition s'appliquant aux différents types de revenus par rapport aux possibilités d'arbitrage visant à réduire les impôts à payer. Dans cette optique, il conviendrait d'aborder les effets d'une éventuelle double imposition des bénéficiaires des sociétés.

S'agissant ensuite des relations avec l'administration fiscale, cette dernière, devrait s'orienter de plus en plus vers une structure de gestion plus intégrée et une approche organisationnelle plus axée sur le client, contribuant ainsi à améliorer l'efficacité et l'effectivité des organismes en charge des recettes. Cela passe, par exemple, par la mise en place d'une segmentation de l'imposition par branches de contribuables et l'établissement de services spécialisés en fonction de cette segmentation. Cette organisation devra être renforcée par des améliorations parallèles des services aux contribuables et par des contrôles ciblés. En outre, les autorités fiscales du pays sont encouragées, dans le cadre d'une approche de gestion stratégique, à prendre en considération la préparation et la publication de plans d'entreprise et de rapports des performances axés sur les résultats, qui auraient un impact certain sur l'amélioration de la transparence et de l'obligation redditionnelle de l'administration fiscale. Ces autorités sont également encouragées à améliorer les systèmes centralisés de collecte,

⁹ Le « coin socialo-fiscal » évalue le coût total d'un travailleur pour l'entreprise, par rapport au salaire net que reçoit ce salarié. Il se compose du coin fiscal (coût de la TVA et de l'impôt sur le revenu par rapport au salaire net) et du coin social (coût des cotisations sociales salariales et patronales)

nettoyage, enregistrement et mise à jour, et évaluer les informations sur les contribuables. La mise en place de ces systèmes a été récemment facilitée par la mise en œuvre d'un plan directeur marocain concernant les nouvelles technologies, ainsi que par des actions récentes visant à permettre à l'administration fiscale marocaine d'accéder et d'utiliser les informations obtenues sur les contribuables. Aussi, l'introduction d'un système d'auto-évaluation et la modernisation des systèmes de contrôle contribuent à établir un climat de confiance entre les contribuables et les autorités fiscales ainsi qu'à améliorer la stratégie de l'administration fiscale marocaine en matière de discipline fiscale et à réduire les coûts administratifs. Une orientation vers une analyse du risque plus systématique du respect des obligations est encouragée afin de renforcer la discipline fiscale volontaire et réduire les coûts administratifs. Enfin, des initiatives devraient être prises dans l'optique d'améliorer l'accès à l'information pour les contribuables, en fournissant une documentation et une assistance technique aidant les entreprises à comprendre et à respecter le système fiscal. Ce type de mesures exercerait un impact certain au niveau du changement des mentalités et aiderait à accroître la discipline fiscale volontaire et à réduire les coûts administratifs (liés par exemple aux inspections fiscales, etc.).

5.6.4. La lutte contre l'économie informelle :

La concurrence déloyale exercée par le secteur informel et dont souffrent les entreprises marocaines arrive en tête des contraintes au CI. Afin de lutter contre ce fléau, un certain nombre de pistes d'action peuvent être envisagées. Il s'agit tout d'abord de proposer des incitations fiscales pour les petites entreprises suffisamment attrayantes afin de les motiver à sortir de l'informel. A ce titre, le gouvernement a annoncé l'instauration d'un taux spécifique sur l'IS de 15% pour les TPE dont le CA est inférieur à 2M MAD à partir de 2011. Cette mesure aurait pour vocation de réduire le coût d'entrée dans l'économie formelle pour les entreprises informelles, à la condition qu'elle soit couplée avec d'autres mesures. Par ailleurs, la réforme de la TVA est un moyen indispensable pour lutter contre l'économie informelle. Cette réforme viserait à améliorer le rendement de la fiscalité indirecte dans l'objectif d'obtenir de meilleures recettes fiscales mais aussi d'alléger la pression fiscale sur les entreprises. Pour atteindre ces objectifs, il serait pertinent de simplifier cet impôt à travers, entre autres, la réduction de la grille des taux pour la limiter à deux taux qui se situeraient dans une fourchette allant de 10% à 16%. Parallèlement à la fiscalité, d'autres incitatifs pourraient être étudiés, à savoir la mise en place d'un système de retraite et de couverture

médicale, ainsi qu'une offre de logement social dédiée aux opérateurs de l'informel. La charte de l'investissement, actuellement en cours de refonte, pourrait également comporter des mesures spécifiques aux TPE. En outre, une stratégie de développement des filières de formation adaptées aux métiers individuels les plus répandus dans l'informel, en particulier les petits métiers, est souhaitable. Enfin, la création de structures d'incubation et la création d'un fonds d'aide à la création et à l'innovation seraient de nature à inciter les entreprises du secteur informel à se normaliser.

5.6.5. Les infrastructures

Le Maroc est un pays se trouvant dans une période de transition entre un développement basé sur les facteurs de production (ressources naturelles et main d'œuvre à bas coûts) et celui basé sur l'investissement, dans lequel une efficacité maximale des investissements est recherchée. Dans ces conditions, l'infrastructure est donc un enjeu clé pour le Maroc. Nos résultats montrent d'ailleurs fort bien la forte relation existant entre l'infrastructure « télécoms » (téléphonie, internet) et la rentabilité des firmes. Selon le World Economic Forum (2008), le Maroc se classe au plan de ses infrastructures au 70^{ème} rang mondial (sur 134 pays étudiés), ce qui est comparable à son rang global de compétitivité (73^{ème}). Cela montre que l'infrastructure n'est pas, en moyenne, un handicap majeur pour la compétitivité du pays, mais ne constitue pas non plus un avantage majeur. En revanche, la moyenne de l'infrastructure est tirée vers le bas en ce qui concerne les lignes téléphoniques ; les autres dimensions étant mieux appréciées.

Nous allons passer brièvement en revue certaines recommandations que l'on peut préconiser pour chacun des éléments phares de l'infrastructure globale du pays (télécoms, eau, électricité ...).

S'agissant tout d'abord des télécommunications, celles-ci doivent être accessibles (la connexion doit être disponible rapidement, que ce soit pour le filaire, le mobile ou internet), de bonne qualité, et avec un coût acceptable. Le tout doit être facilité par un cadre réglementaire approprié, qui stimulera le développement de la concurrence et les bénéfices qui en découlent, en termes de qualité et de prix des offres. Le Maroc a pris pleine conscience de l'importance de ce secteur, comme en témoigne l'élaboration en 2005 de la stratégie « e-Maroc 2010 » et son actualisation à travers le projet « Maroc Numeric 2013 ». Cette stratégie repose sur deux axes majeurs, à savoir d'une part la réduction de la fracture numérique grâce

à la disponibilité d'infrastructures performantes au meilleur prix qui permettra l'accès à la société de l'information à l'ensemble de la population, et d'autre part la positionnement du Maroc au niveau international dans le domaine des TIC et des télé-services. Le principal inconvénient du système des télécommunications demeure le réseau de téléphonie fixe, insuffisamment développé, et coûteux pour les usagers. Aussi, la principale action à mener serait de développer l'Internet à haut débit dans la mesure où la faible pénétration du réseau filaire est l'un des principaux points faibles du secteur des télécoms. Le développement du réseau filaire est indispensable notamment pour le développement d'internet à bande large. L'investissement dans la fibre optique, notamment dans les nouveaux lotissements et villes nouvelles, permettrait assurément d'effectuer un saut technologique pour équiper les entreprises et foyers marocains. En outre, il serait pertinent de stimuler la concurrence dans le secteur de la téléphonie mobile, où l'on observe un comportement oligopolistique amenant un niveau de prix excessif. Il est recommandé de réévaluer la concurrence dans ce secteur et de sanctionner tout comportement anticoncurrentiel. Il faudrait de plus évaluer l'opportunité d'introduire une quatrième licence ou des opérateurs « réseaux mobiles virtuels ». Enfin, il est primordial d'assurer l'indépendance totale de l'Agence Nationale de Régulation des Télécommunications (ANRT), régulateur national, tant au niveau de sa gouvernance que de son financement.

S'agissant ensuite de l'électricité, le Maroc, à l'instar de la plupart des pays, est touché par un certain nombre d'enjeux. La demande en électricité ne cesse de croître (7% entre 1999 et 2003 contre 4.6% entre 1999 et 2003 selon les chiffres de l'Office National d'Electricité), et cette croissance forte devrait continuer encore pendant plusieurs années. Parallèlement, la capacité électrique du pays ne parvient pas à absorber cette demande ; ce qui se traduit par une augmentation continue du prix de l'électricité lequel devient l'une des contraintes les plus pesantes de l'environnement des affaires comme en témoignent les dernières enquêtes effectuées au Maroc (ICA 2007, enquêtes de conjoncture de la CGEM –patronat marocain, etc.). En outre, une conscience environnementale grandissante commence à émerger au Maroc qui implique un changement profond de mentalités au niveau de la perception des projets d'investissement dans le domaine de l'énergie et de leurs retombées socio-environnementales. Cette situation, combinée à l'accélération de la demande, a conduit à une situation de sous-capacité du système électrique marocain, situation qui devrait durer jusqu'en 2012 au moins. Enfin, le Maroc est très fortement dépendant de l'importation (à plus de 95% pour la production d'électricité, et à 98% toutes énergies confondues) dans la mesure où le pays ne dispose pas de ressources fossiles (hydrocarbures) propres. La volatilité des prix

internationaux le rend encore plus vulnérable. Aussi, le Maroc doit faire les bons choix en matière de politique énergétique. Pour ce faire, tout d'abord, le « mix énergétique » du pays doit être rééquilibré. Le pays doit substituer les sources chères : l'importation d'Espagne et les centrales à fioul. Si les relations politiques avec l'Algérie s'amélioraient, il serait possible d'acheter l'électricité algérienne bien moins chère que l'électricité espagnole, et le gaz algérien, pour l'utiliser dans les turbines à gaz plutôt que d'utiliser du fioul cher et polluant. Ensuite, les pouvoirs publics doivent s'atteler à planifier la capacité électrique du pays et mettre en œuvre les investissements nécessaires dans les capacités de production et de réseau. Et cela afin de s'assurer une réserve nationale adéquate, et éviter les situations de sous-capacité expérimentées depuis plusieurs années. Parallèlement à cela, il faudrait continuer à développer le réseau électrique. Le plan gouvernemental 2009-2015 prévoit à ce titre des investissements de 1.9 milliards d'euros pour cela. La troisième recommandation serait de réformer le secteur électrique afin de créer les conditions de marché favorables à l'entrée d'investisseurs privés avec partage de risques ; ce qui garantirait à terme une compétitivité accrue du marché électrique marocain. Il est, en outre, impératif pour le Maroc de poursuivre le développement des énergies renouvelables. Le Maroc pourrait étudier l'opportunité d'instaurer des tarifs de rachat pour l'électricité solaire et se donner ainsi les moyens de se positionner parmi les pionniers de ces technologies, en développant une filière industrielle d'équipements en amont. Dans sa volonté de développer les énergies renouvelables non-fossiles, il est à signaler que le gouvernement marocain a mis en place en 2010 un vaste plan visant la promotion de l'énergie solaire pour un investissement global de 9 milliards de US\$. Une agence nationale pour l'énergie solaire a même été créée, le cadre institutionnel de réalisation de ce vaste programme, qui fixe le cadre d'intervention de chacune des parties impliquées (Etat, agence solaire et ONE) est également parachevé. Il serait également pertinent d'envisager des actions similaires pour d'autres sources d'énergies où le Maroc dispose d'avantages compétitifs, à savoir l'éolien et le photovoltaïque.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Pour rappel, cette première partie de notre travail de recherche avait pour objectif de vérifier l'existence potentielle d'une relation entre les éléments du CI (financement, fiscalité, marché du travail, infrastructures, etc.) et la rentabilité des firmes implantées au Maroc. A cet effet, un certain nombre d'étapes ont été accomplies. Au cours des trois premiers chapitres, nous avons tout d'abord ancré notre problématique dans le cadre plus large de la théorie néo-institutionnelle du développement qui préconise, entre autres choses, de prendre en considération les facteurs institutionnels dans toute politique de développement, facteurs regroupés sous l'appellation plus générique de « climat de l'investissement » (CI). Ensuite, nous avons développé le cadre conceptuel de notre problématique, à travers la définition de la notion de CI, et l'explication des mécanismes explicatifs de la relation existant entre certains éléments du CI (financement, fiscalité, infrastructures, capital humain, etc.) et le développement et la croissance en général. Le chapitre IV a été l'occasion d'expliquer et de présenter les principaux résultats de la littérature empirique sur la relation existant entre le CI et la performance, au niveau macro d'abord, puis au niveau micro d'autre part. Nous avons expliqué, sur le plan méthodologique, les raisons qui font qu'il est préférable de travailler sur des données micro que macro. La robustesse des résultats s'en trouvera renforcée et des écueils méthodologiques importants seront évités (biais d'endogénéité, etc.).

Enfin, le chapitre V a été l'occasion de présenter notre terrain d'étude, le Maroc et les raisons qui nous ont poussé à choisir ce pays (réformes économiques, ouverture internationale, etc.), de présenter ensuite la méthodologie utilisée dans notre étude, et les principaux résultats empiriques.

S'agissant de la méthodologie et des données utilisées dans ce travail de recherche, nous nous sommes appuyés sur la fusion d'un certain nombre de bases de données effectuée par Augier et al. (2010). Ces bases de données proviennent du recensement annuel du MCI qui couvre l'ensemble des firmes manufacturières marocaines, et des enquêtes FACS 2000, ICA 2004 et ICA 2007 pour les données du CI. De la même manière, la procédure de nettoyage et de sélection des variables se basent sur le travail préparatoire effectué par Augier et al. (2010).

Aussi, les principaux résultats obtenus indiquent tout d'abord que le financement des entreprises n'exerce pas d'influence significative sur leur performance. S'agissant ensuite de l'environnement des affaires, les résultats indiquent tout d'abord que la fiscalité exerce une influence très significative sur la performance des firmes marocaines. En effet, on constate d'une part que les firmes les moins performantes sont celles qui se plaignent de l'iniquité fiscale, et d'autre part les firmes les plus performantes sont les plus transparentes. On remarque, à l'instar des résultats obtenus dans d'autres études (ICA 2007, etc.) à quel point la fiscalité joue un rôle important dans la performance des firmes. Cela suggère la poursuite de la réforme fiscale entamée en 2007 et dont nous avons esquissé quelques recommandations. Le poids du secteur informel joue également un rôle néfaste sur la performance des firmes. Ce résultat devrait également inciter les pouvoirs publics à mettre en place un plan ambitieux de lutte contre l'informel afin d'inciter les firmes opérant dans la clandestinité de se conformer à la législation fiscale. S'agissant ensuite de la réglementation et bureaucratie, les résultats indiquent que les contraintes administratives exercent un impact négatif sur la performance des firmes. Plus curieusement, les firmes les plus performantes sont celles dont les contraintes liées à l'excès de bureaucratie à l'export sont les plus fortes. Ceci s'explique peut-être par le fait que les entreprises qui se plaignent de ce type de contraintes sont logiquement exportatrices et donc plus performantes que celles qui n'exportent pas. S'agissant de la qualité des infrastructures, les résultats indiquent que l'électricité, en termes d'accès et de coupures, exerçait un impact négatif sur la performance des firmes. Ces résultats corroborent les résultats de la dernière enquête qui place l'électricité comme la seconde contrainte la plus importante pour l'activité des firmes. De plus, les résultats indiquent que les firmes les plus performantes sont celles qui disposent d'un accès à internet. Ce résultat conforte la décision du gouvernement marocain qui, ayant intégré les enjeux d'une mise à niveau générale du pays en termes de TIC et l'impact attendu au niveau de la compétitivité des firmes, a lancé une stratégie de développement de l'économie numérique baptisée « Maroc Numeric 2013 ». Cette stratégie a pour objectif de limiter la fracture numérique en améliorant et facilitant l'accès aux TIC par les ménages, les firmes et l'administration publique. Enfin, les résultats indiquent que les firmes les moins performantes sont celles qui ont le plus de difficulté à licencier leurs salariés. Ce qui pose le problème de la flexibilité du marché du travail. En revanche, la performance des firmes ne semble pas être affectée par le temps passé par le management dans l'administration, les contraintes à l'import, le nombre de coupures d'eau, les conflits avec les fournisseurs et/ou clients, ou encore par la qualité du système judiciaire. Enfin, s'agissant du capital humain et de la technologie, curieusement, la

seule variable significative est l'existence d'une certification ISO au sein de la firme. Le capital humain ne semble, quant à lui, n'exercer aucune influence significative sur la performance des firmes marocaines.

Enfin, ce chapitre a été l'occasion de discuter et de présenter des recommandations relativement à certains éléments du CI qui revêtent une importance capitale dans l'activité des firmes, mais qui constituent encore un obstacle à celle-ci, que ce soit au niveau du financement, du capital humain, de la fiscalité, de la lutte contre l'économie informelle et l'amélioration des infrastructures.

Cette première partie a été l'occasion de montrer, tant sur le plan théorique qu'empirique, le rôle déterminant que jouent les institutions formelles, et de manière plus générale le CI, dans la croissance et la performance, autant au niveau macro que micro. Comme cela a été rappelé, cette prise de conscience s'est effectuée, dans les pays émergents, suite à l'échec des PAS initiées dans le cadre du Consensus de Washington. De manière plus générale, les multiples crises économique, financière, énergétique et alimentaire que le monde traverse depuis 2008 consacrent l'échec de l'idéologie néolibérale en vigueur depuis plus de trente ans dans les pays développés. Les stratégies économiques élaborées et mises en place pendant cette période se caractérisent par le fait qu'elles ont toutes relevé d'une approche commune fondée sur la mise en valeur par les hommes, propriétaires de la planète, ou se considérant comme tels, des ressources de celles-ci. Ce processus de mise en valeur des ressources, qui a pris des formes diverses en fonction du niveau de développement des pays, n'a eu aucun caractère raisonné et a, au contraire, été caractérisé par une croissance sans limites. Cette approche de la recherche de la croissance à tout prix doit être dépassée. Ceci nous amène à penser qu'un autre modèle de développement est possible et doit être mis en place dans lequel de nouveaux modes de production et de consommation plus économes des ressources de la planète, seraient inventés. Il nous faut revenir vers les bases du malthusianisme et réinventer un système économique d'un type nouveau, à l'instar de ce qui a déjà eu lieu plusieurs fois par le passé.

Cette approche du développement d'un type nouveau, appelée « développement durable », tente de concilier deux logiques apparemment contradictoires, à savoir le développement économique d'un côté et le développement social et la protection de l'environnement d'un autre côté.

Ainsi, le concept de développement durable apparaît jouer un rôle central dans un nouveau paradigme de développement qui, cependant, reste largement à créer. La notion de

développement durable, envisagée selon une conception anglo-saxonne de durabilité forte (*sustainability*), combine les aspects environnementaux et les aspects sociaux, même si les premiers semblent l'emporter aujourd'hui dans les préoccupations théoriques. Elle vise en réalité à créer les conditions d'une double solidarité : horizontale à l'égard des populations les plus pauvres du moment, et verticale entre les générations. La science économique, en adoptant l'idée des besoins illimités, considère que la croissance elle-même ne peut être limitée. Or, une croissance illimitée à l'échelle planétaire, n'est pas viable. Elle se heurte à des limites d'ordre physique d'un côté et social de l'autre. Les limites naturelles tiennent à la capacité des écosystèmes à absorber les rejets de cette croissance (pollution etc.). Il faut considérer que l'économie est un sous-système de l'écosystème terrestre qui est fini et qui se heurte aux limites du système global. Ainsi, le développement durable n'a de sens que s'il cesse d'être quantitatif et devient qualitatif (Daly, 1992). Un développement humain durable pourra alors être un développement sans croissance illimitée –ce qui ne veut pas dire sans croissance tout court, thèse défendue par les théoriciens de la décroissance- dès lors que les besoins essentiels sont satisfaits. Les questions de la répartition, de la redistribution, et de la qualité de la vie humaine deviennent alors les paramètres fondamentaux de ce renouvellement nécessaire du paradigme global du développement.

La seconde partie de ce travail de recherche sera consacrée à étudier et analyser cette problématique du développement durable, mais du point de vue des entreprises à travers leur capacité à répondre aux attentes de ce que l'on appelle communément les « parties prenantes » (*stakeholders*): c'est la « responsabilité sociale des entreprises » (RSE). La RSE ne cesse, depuis une cinquantaine d'années, de susciter un intérêt de la part des chercheurs (Bowen, 1953; Davis, 1960; Friedman, 1962; McGuire, 1963; Manne, 1972; Preston et Post, 1975; Carroll, 1979; Jones, 1980; Waddock et Cochran, 1985; Wood, 1991; Swanson, 1995; Clarkson, 1995; Husted, 2000). Toutefois, il est à signaler que l'appropriation du vocabulaire issu de la RSE semble indiquer une absence flagrante quant à la signification et les différents aspects couverts par ce concept. Plusieurs définitions ont été avancées, différentes approches et orientations sont prises en compte par les chercheurs pour tenter de cerner le concept, sans pour autant qu'aucun consensus ne se dégage. Ces différentes conceptualisations, souvent divergentes, ont fait émerger de nombreuses tentatives d'opérationnalisation qui se révèlent peu homogènes. Un courant de pensée a tenté d'appréhender la RSE sous l'angle de la théorie néo-institutionnelle (TNI) qui explique que l'environnement de l'entreprise se caractérise par des règles et des exigences sociales et culturelles auxquelles celle-ci doit se conformer afin de

recevoir la légitimité et le support de son environnement (DiMaggio et Powell, 1991; Meyer et Rowan, 1977). De ce fait, selon ces auteurs, la RSE est appréhendée comme une réponse aux pressions institutionnelles (législation, normes, attentes des parties prenantes, etc.). Découlant de cette définition, une des grandes questions de recherche développée depuis une vingtaine d'années est de savoir dans quelle mesure ces pressions institutionnelles, se soldant par une implication et un engagement accru des firmes en matière de RSE, vont exercer une influence sur la rentabilité de celles-ci. C'est l'étude de l'existence d'une relation potentielle entre d'un côté la RSE, à travers la mesure de sa performance sociale (PSE), et de l'autre la rentabilité financière de celle-ci, mesurée à travers des ratios de performance financiers et/ou comptables. C'est l'objet de la seconde partie de ce travail de recherche. Nous allons nous intéresser aux entreprises marocaines dans la mesure où ce pays se caractérise par un certain nombre d'enjeux stratégiques, tels que la signature du Statut avancé avec l'UE, porteurs d'opportunités mais aussi d'exigences nouvelles pour les entreprises. Le développement durable en général et la RSE en particulier, à travers la mise en conformité des firmes marocaines avec les normes et pratiques en vigueur en Europe, en font partie. Dans la mesure où grand nombre d'entreprises marocaines sont soit sous-traitantes soit exportatrices, ou bien les deux, il nous semble important de vérifier sur le terrain le niveau d'engagement de ces firmes en matière de RSE dans un contexte où cet engagement joue de plus en plus le rôle de barrière à l'entrée.

PARTIE II

LA RELATION ENTRE LA PERFORMANCE SOCIALE DES FIRMES ET
LEUR PERFORMANCE FINANCIERE DANS LE CONTEXTE DES
FIRMES IMPLANTEES AU MAROC : UNE APPLICATION EMPIRIQUE

INTRODUCTION

Les entreprises sont considérées comme étant les outils qui fournissent au monde les biens et services dont nous estimons avoir besoin. Elles sont donc devenues indispensables pour assurer les conditions de vie auxquelles chaque société humaine est arrivée et s'est habituée. Néanmoins, la plupart des observateurs sont unanimes à constater que la production et la commercialisation des biens et services présentent des effets pervers, appelés externalités négatives. Ainsi, l'activité des entreprises exerce un impact plus ou moins grand, directement ou indirectement, sur notre environnement naturel, notre santé, les conditions sociales, les enfants, etc. Ce problème d'« externalités » n'est pas circonscrit géographiquement; seul le type d'externalité et de nuisance diffère eu égard au degré de développement du pays et aux enjeux existants dans ce pays (social, écologique, etc.).

La financiarisation croissante de l'économie mondiale depuis une vingtaine d'années, l'exigence de résultats en permanence croissants, mais aussi la course à la « taille critique »¹⁰ censée permettre à l'entreprise de rester compétitive sur un marché global; tout ceci va pousser celle-ci, dans un environnement économique de plus en plus compétitif, à avoir des pratiques dont on peut parfois questionner la déontologie ou l'éthique. Restructuration des effectifs, délocalisations vers des pays à bas salaire, choix financiers en vue de maximiser le profit à distribuer aux actionnaires plutôt que d'investir à des niveaux sociaux ou écologiques, tout ceci a de nombreuses retombées néfastes sur la collectivité sur laquelle pèsent de plus en plus les choix de certaines entreprises. Si l'on ajoute les politiques d'inspiration néolibérale qui ont appliqué le principe de la dérégulation à tous les niveaux de l'économie (finance, commerce, services publics, etc.), nous avons là un cocktail explosif qui menace à tout moment d'exploser. Et ce fut le cas : en effet, la crise que le monde subit depuis septembre 2008, et qui s'est étendue de la sphère financière à la sphère économique réelle, montre bien les limites de ce système qui s'est profondément éloigné des objectifs de ses pères fondateurs. En effet, le capitalisme s'est débridé à cause de cette financiarisation de l'économie, des dérégulations successives des années 80, mais surtout parce qu'il s'est progressivement détaché des aspects humains, sociaux et culturels de la société. Le capitalisme a certes besoin

¹⁰ Selon Porter, une firme doit atteindre une taille optimale, nommée « taille critique », qui lui permet d'être performante sur un marché concurrentiel.

d'être recadré à travers de nouvelles règles et normes légales, mais il a d'abord besoin de s'humaniser en plaçant l'être humain au centre de toute stratégie de développement. Et cela en répondant voire même anticipant aux besoins et attentes des populations à travers le monde. Le capitalisme, afin de retrouver une raison d'être et un cap, doit, entre autres, intégrer de nouvelles données. Par comportement, nous entendons que ce système, à travers ses outils de production que sont les entreprises, soit à l'écoute de son environnement et développe des habiletés spécifiques afin de pouvoir constamment réagir voire anticiper sur les attentes des différents acteurs de son environnement, que nous appelons communément société civile ou « parties prenantes », ou « *stakeholders* » (Freeman, 1984). L'idée de Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE) répond désormais à cet enjeu en proposant une représentation élargie de l'environnement des firmes –entendu dans ses dimensions économique et financière, mais aussi sociale, humaine, culturelle, politique et écologique- et en posant la question de la capacité des firmes à en gérer simultanément toutes ces dimensions.

A ce propos, la notion de RSE s'efforce de « rendre compte de l'exercice par les entreprises d'une responsabilité vis-à-vis des différents groupes avec lesquels elles interagissent – désignés sous le terme de parties prenantes ou *stakeholders*—et qui se situent au-delà de leurs strictes obligations, techniques, légales et économiques » (Igalens, 2008). Cette définition montre bien le caractère ambigu et complexe de la notion de RSE en tant que concept et pratique managériale. Un certain nombre de questionnements, légitimes en soi, se posent: où commencent et s'arrêtent ces responsabilités? La RSE ne doit-elle pas se limiter à la maximisation du profit pour les entreprises? Vis-à-vis de quels groupes sociaux l'entreprise doit-elle et peut-elle exercer ses responsabilités? Quels sont les outils qui permettent de déceler les attentes et de gérer les relations avec l'ensemble de ces parties prenantes? Quels sont les fondements théoriques de la RSE? La RSE émane-t-elle de la seule volonté de l'entreprise ou doit-elle être encadrée légalement? Quels sont les facteurs déterminants qui affectent le contenu de la RSE? L'investissement des entreprises dans des actions sociétales est-il économiquement « payant »?

Cette dernière question fait l'objet depuis une vingtaine d'années d'une abondante littérature académique du fait de ses implications managériales évidentes. Elle a tenté d'établir une relation entre d'un côté la performance sociale de l'entreprise (PSE) et sa performance financière (PF). Ce lien n'a jamais pu être établi de manière claire et univoque. En effet, les approches théoriques visant à clarifier la nature des relations entre PSE et PF sont nombreuses. A ce titre, on peut distinguer trois catégories d'approches: celles postulant l'existence de relations linéaires entre les deux construits; celles suggérant l'absence de liens

entre les deux construits; et finalement celles postulant l'existence de relations non linéaires entre les deux variables. Nous nous intéressons exclusivement à la première catégorie dans le cadre de cette recherche. Sur la base de l'existence de relations linéaires entre PSE et PF, il existe deux grandes écoles de pensée théorique. La première école, que l'on peut définir comme « sociale », établit qu'une bonne PSE est un pré-requis pour la légitimité de la firme dans son milieu; et donc que PSE et PFE ne peuvent être que positivement corrélés dans le long terme (Freeman, 1984) : c'est la théorie des parties prenantes de la firme. Les opposants à cette théorie, issus de l'école de Chicago, soutiennent pour leur part que s'intéresser à autre chose que les intérêts des actionnaires entraîne une rupture dans la confiance, qui aura inévitablement un impact défavorable sur la richesse créée pour le compte de ceux-ci (la théorie classique de Friedman, 1970). Les tenants de ces deux écoles de pensée ont chacun des adeptes dont on présentera brièvement les travaux dans une autre section.

De manière générale, l'évaluation de la relation PSE/PF pose trois grandes questions :

- La première est liée à la *direction* (ou signe) de la relation : est-ce que la PSE et la PFE sont positivement, négativement ou pas du tout corrélées?
- La seconde question est liée *au lien de causalité* entre ces deux concepts : est-ce la PSE qui exerce une influence sur la PFE, ou bien l'inverse? Ou bien encore existe-t-il une relation synergétique entre les deux?
- La troisième question fait référence à la *forme* de la relation, c'est à dire à sa linéarité.

Notre recherche, exploratoire, poursuit trois principaux objectifs :

1. Établir, à l'aide d'un questionnaire d'enquête administré à un échantillon de firmes marocaines, une cartographie ce que existe en matière de RSE. Nous pourrons également, sur la base de certaines caractéristiques propres aux firmes, évaluer de quelle manière évolue l'engagement social des entreprises implantées au Maroc et s'il existe des différences notables en fonction de ces caractéristiques;

2. Développer, à partir de la littérature existante portant sur les différentes formes d'implication sociale et environnementale des firmes, et des outils conceptuels existants, une mesure de la RSE, adhoc, relative à un pays émergent comme le Maroc;

3. Enfin, vérifier, sur le plan empirique, l'existence potentielle d'une relation entre la PSE et la PF dans le contexte des entreprises implantées au Maroc, plus précisément dans trois secteurs d'activité (chimie, agroalimentaire et textile) et dans trois pôles économiques du pays (Casablanca, Tanger et Rabat).

A notre connaissance, il s'agit là de la première tentative d'évaluer la PSE des firmes marocaines, à travers une mesure de performance adhoc, et également de la première étude cherchant à évaluer l'existence d'une relation potentielle entre PSE et PF dans ce contexte.

Le premier chapitre sera consacré à présenter la notion de « responsabilité sociale des entreprises », aux niveaux conceptuel et théorique. Nous ferons le point dans les prochaines sections sur la genèse et l'évolution historique de la RSE afin de comprendre les enjeux liés à son institutionnalisation et à sa diffusion contemporaine au sein des entreprises. Nous présenterons un certain nombre d'outils qui aident à évaluer la RSE avant d'expliquer les motivations que trouvent les entreprises à la RSE. Ensuite, nous définirons ce concept tel qu'il est appréhendé par la littérature en mettant l'accent sur les différentes approches existantes; les fondements théoriques de la RSE seront également présentés. La section suivante sera consacrée à présenter les principaux modèles de PSE qui sont devenus des références dans la littérature académique de la RSE (Caroll, 1979; Wood, 1991; Wattrick et Cochran, 1984), à présenter les principaux critères d'évaluation de la PSE ainsi que les mesures utilisées dans la littérature (codes de conduite, labels, etc.). L'avant dernière section de ce chapitre sera consacrée à l'étude, théorique et empirique, du cœur de la problématique de ce travail de recherche, à savoir la relation entre la PSE et la PF. Nous mettrons l'accent sur les principaux résultats empiriques obtenus dans la littérature, en insistant sur le signe et la relation de causalité; sur les principales mesures de PSE et de PF utilisées; et sur les limites d'ordre méthodologique entourant l'étude de cette relation PSE/PF. Enfin, nous présenterons à la fin de cette section notre cadre théorique ainsi que les principales hypothèses découlant de ce cadre que nous nous proposons de tester dans le contexte des firmes implantées au Maroc.

Dans un deuxième temps, nous effectuerons une enquête au moyen d'un questionnaire auprès d'entreprises implantées au Maroc, et plus particulièrement dans la zone nord et ouest du pays (axe Tanger-Rabat-Casablanca). L'analyse des réponses à ce questionnaire permettra d'analyser et d'apprécier les actions sociétales d'entreprises œuvrant dans les trois principales régions et secteurs économiques du pays; et d'analyser ces actions à la lumière de certaines caractéristiques de la firme. Le terrain d'étude, la méthodologie utilisée et les principaux résultats de ces analyses sont présentés dans le second chapitre de ce travail de recherche.

Enfin, en dernier lieu, nous nous proposons de tester, au moyen de modèles statistiques appropriés, les hypothèses de recherche émises à la fin du premier chapitre. Nous serons à même de vérifier s'il existe une relation entre la PSE et la PF dans le contexte des firmes établies au Maroc.

CHAPITRE VI

REVUE DE LA LITTERATURE

LA RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE (RSE)

Contrairement à une idée reçue qui voudrait que le concept de RSE soit un nouveau paradigme ou une nouvelle mode managériale, l'idée de RSE, en tant que pratique, est assez ancienne et trouve ses fondements dans des pratiques d'entreprises vieilles de plus d'un siècle, surtout en Amérique du Nord. Ces pratiques étaient connues sous le nom de « philanthropie d'entreprise ». Cependant, le développement de la RSE comme concept académique est plus récent et trouve son point de départ dans l'ouvrage de Bowen (1953), qui est considéré comme le « père fondateur » de la RSE. Son ouvrage témoigne de l'ancrage religieux de la RSE et marque l'entrée de la notion de RSE dans le monde académique. A partir de là, ce concept a connu une évolution marquée, tant sur le plan théorique que conceptuel. A travers ce chapitre, nous allons montrer l'évolution historique de la RSE et la genèse de ce concept; puis discuter les fondements théoriques de la RSE en montrant la multitude d'approches qui ont façonné ce concept; puis présenter les différents modèles de performance sociale de l'entreprise (PSE) qui permettent de mesurer la RSE; avant de nous intéresser au cœur de notre problématique, à savoir l'existence d'une relation entre performance financière de l'entreprise (PF) et PSE. Nous clôturerons ce chapitre en présentant les hypothèses de travail de notre recherche.

6.1. Genèse de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE)

Qu'est ce que la RSE? D'où vient-elle? Quelle a été son évolution historique? Comment est elle comprise et mise en pratique? Quelles sont ses motivations? Quels sont les outils qui la favorisent? Ce sont autant de questions auxquelles nous allons tenter de répondre dans les sections suivantes.

6.1.1. Évolution et genèse historique du mouvement

La RSE ne doit pas être comprise comme étant un simple effet de mode qui fluctue au gré des humeurs et de la conjoncture. C'est un concept qui a déjà une bien longue histoire derrière lui que nous allons tenter de restituer aussi fidèlement que possible à travers cette section. Nous allons tout d'abord nous intéresser à ses origines, américaines essentiellement, puis à sa dissémination à travers le monde.

6.1.1.1. Les origines du concept de RSE

Le concept moderne de RSE a clairement des origines américaines. Il faisait au départ référence à une certaine conception – paternaliste – des relations entre l'entreprise et la société qui l'entoure. A partir des années 60, le concept a pris une autre tournure et a commencé à poser la question du rôle et de la raison d'être de l'entreprise capitaliste. Cette question trouve son fondement naturel dans la société américaine qui s'est toujours interrogée sur la légitimité du capitalisme, et sur le lien idéal entre l'individu, la société et les institutions.

Howard Bowen, le père fondateur du concept de RSE

Le point de départ généralement reconnu de la RSE, dans son sens contemporain, est la publication du livre de Bowen en 1953, intitulé *Social Responsibilities of the Businessman*. Bowen fut un pionnier dans plusieurs domaines, comme économiste (tendance institutionnaliste et keynésien), comme professeur et auteur et comme administrateur universitaire. Selon Pasquero (2005), la publication de cet ouvrage intervient dans un contexte particulier où il est demandé aux entreprises de dépasser le cadre strict de leurs obligations économiques pour assumer des obligations morales envers la société. L'objectif de Bowen était alors d'une part d'étudier et analyser le discours d'un certain nombre de capitaines d'industrie sur les responsabilités sociales de l'entreprise dans un contexte euphorique d'après-guerre, et d'autre part de l'enrichir par des contributions de grands courants de la critique sociale et morale de l'époque. Ce livre reste donc aujourd'hui encore une référence dans le domaine de la RSE dans le sens où il aborde toutes les questions encore sans réponse actuellement. Bowen positionne son analyse de la doctrine macroéconomique et l'évalue en fonction de sa capacité à générer un niveau de bien-être plus élevé dans la société (Gond et Igalens, 2008). Selon les auteurs, la notion de RSE s'appréhende comme une sorte de

« troisième voie », à mi-chemin entre l'interventionnisme étatique (keynésianisme) et le « laisser-faire » du marché (école néo-classique). La RSE apparaît ainsi comme un mode d'autorégulation des entreprises qui permet d'éviter les excès de la régulation que la société américaine honnit en raison du risque qu'elle fait planer sur la démocratie. La RSE, telle qu'elle est décrite, aurait donc le mérite de contribuer à la poursuite des nobles objectifs que s'est fixée l'économie américaine (progrès économique, justice, liberté individuelle)

On assiste ensuite à une lente institutionnalisation de la doctrine de Bowen. Celle-ci est liée à des facteurs tels que l'évolution du système de valeurs de la société américaine (affirmation d'idéaux démocratiques marqués, développement du syndicalisme ouvrier, etc.). Selon Bowen, ces tendances ne suffisent pas à elles seules à expliquer l'intérêt grandissant des firmes américaines pour la RSE. Le développement de ce concept s'est effectué simultanément avec la division entre propriété et contrôle de l'entreprise (séparation entre actionnaires/propriétaires de la firme et managers/gestionnaires de la firme). Cette dichotomie a renforcé la socialisation des dirigeants, les rendant ainsi plus sensibles à la société qui les entoure et aux pressions exercées par elle (Gond et Igalens, 2008).

Selon Pasquero (2005), trois groupes de raisons ont poussé à une réflexion approfondie autour du concept de RSE qui ont été à l'origine de son rapide développement.

- *les raisons philosophiques* : Nous avons parlé précédemment du questionnement permanent de la société américaine autour de la légitimité de son système capitaliste. Plusieurs « crises identitaires » l'y ont aidé. En effet, le capitalisme américain, à la différence de son alter-égo européen qui a vite été tenté par le modèle socialiste basé sur « une prise en charge des intérêts publics par l'État », est basé sur le modèle du « volontarisme libéral ». A savoir que l'État intervient très peu dans la sphère du secteur privé. Ce qui a vite entraîné des dérapages, des débordements que le gouvernement a tenté de circonscrire, non pas en supplantant le modèle libéral, mais plutôt en tentant d'y amener des correctifs et des réaménagements plus ou moins importants. On peut citer, à titre d'exemple, dans les années 1860, les lois anti-trust, qui sont des lois anti-monopoles, dont l'objectif était de limiter les abus sociaux et économiques de certains grands groupes de l'époque. Ces lois, très en avance sur leur temps et reconnues comme étant des modèles de sévérité, réorganisèrent en profondeur l'économie américaine. De manière générale, en dépit de ses multiples abus et dérives, le système capitaliste est considéré comme fondamentalement bon, le « moins pire » des systèmes du moins, car c'est le système le plus libertaire dans la mesure où il favorise la libre initiative, la liberté d'entreprendre et l'accumulation de richesses qui en découlent. Ses

pires détracteurs s'accordaient pour dire que s'il y avait dysfonctionnement ce n'était pas dû au système lui-même, mais plutôt à ses acteurs qui le pervertissaient et le déviaient. Il fallait donc s'en prendre à eux pour l'améliorer (Pasquero, 2005). Un bémol à cela cependant, lorsque l'on analyse la crise économique et financière que le monde traverse aujourd'hui (la pire depuis 1929) : il s'agit là d'une crise systémique qui pourrait déboucher sur une refonte totale du système.

- *Les raisons éthiques* : pour l'opinion publique américaine, au niveau individuel (*work ethics*), l'éthique a un double référentiel religieux et idéaliste (Epstein, 2002). Celle-ci est basée sur l'effort continu, l'honnêteté et l'intégrité comme valeurs indépassables. Selon Pasquero (2005), l'entreprise « éthique », au même titre que l'individu, est celle qui sait assumer son rôle social qui doit être basé sur une certaine loyauté envers les acteurs sociaux auxquels elle doit sa réussite. L'État est exclu de ces acteurs. L'entreprise éthique sera celle qui fabriquera des produits de qualité, dont les normes de sécurité seront élevées, dont les employés seront bien rémunérés et bien traités, bref qui se comportera selon les normes considérées comme légitimes par le public. Enfin, l'entreprise prospère doit intégrer, comme acte de loyauté envers cette communauté, des actions philanthropiques d'envergure. On retrouve là la philosophie protestante sur laquelle est basée la société américaine. A titre d'exemple, Henry Ford, au début du siècle dernier, a été mis en accusation par ses partenaires qui l'accusaient d'abus de pouvoir. Ces derniers le sommant de s'expliquer sur sa vision de la RSE (mélange de moralisme, idéalisme et pragmatisme à l'américaine) qui était très avant-gardiste pour l'époque;

- *Des raisons pragmatiques* : les années 1960 ont marqué un tournant dans le capitalisme américain et ont posé avec acuité la question du rôle des entreprises dans leur environnement. En effet, ce système s'est retrouvé sous un tir nourri de la part de ceux qui n'avaient de cesse de dénoncer les abus de celui-ci. Sauf que là, les éléments étaient définitivement contre les entreprises (rivières gorgées d'hydrocarbures qui prennent feu, voitures dangereuses mises sur le marché, etc.). Le système était à repenser entièrement en mettant la question de la responsabilité de l'entreprise, en tant qu'acteur majeur du système, au centre de toute considération. Et c'est à partir de là que des groupes de pression commencèrent à s'organiser, réussissant à entraîner le pouvoir politique avec eux. Il a résulté de cela des vagues de réglementations sévères pour les entreprises qui les ont obligées à modifier durablement leur comportement afin de protéger les consommateurs, la santé des travailleurs et leur sécurité, l'environnement, etc. Face à cela, un certain nombre de grandes entreprises ont choisi de prendre les devants, sans attendre de quelconque réglementation publique, en prenant un

certain nombre d'initiatives qui pouvaient paraître révolutionnaires pour l'époque (droits des minorités par eg.). L'idée était que si l'instabilité socioéconomique générée par les externalités négatives de ces firmes perdurait, alors leur survie même était menacée à terme (approche utilitariste). C'est ainsi que le concept de RSE a commencé à sortir du simple cadre théorique pour investir progressivement le terrain. Une fois lancé, quatre facteurs socioculturels ont contribué à le maintenir vivace (Pasquero, 1997; 2004).

Le premier facteur est le rôle joué par *l'individualisme* dans une société telle que la société américaine, où le collectif n'est que l'addition des initiatives individuelles et où la RSE est une réponse à la problématique de la relation entre intérêt privé (entreprise) et bien commun (société) dans le contexte d'une économie de marché.

Le second facteur est le rôle joué par *le pluralisme démocratique*. Dans ce cadre, la RSE peut être considérée comme un concept « porteur de changement social » qui « fait l'objet d'une redéfinition permanente (...). Elle ne saurait être définitivement figée ». Pasquero (2005) soulignait, à juste titre, l'expérience riche et le rôle précurseur du « modèle » américain dans ce domaine qui a fait que celui-ci est devenu une source d'imitation pour d'autres pays, surtout à cause de sa créativité et son dynamisme.

Vient ensuite *le moralisme* à l'américaine qui a contribué à maintenir la RSE en éveil. En effet, celle-ci a trouvé, dans le vieux fond moraliste américain, un chemin favorable qui y trouve à la fois « une application concrète de ces principes et l'objet d'une analyse critique permanente des formes d'organisation socioéconomique » (Pasquero, 2005).

Enfin, le dernier facteur socioculturel est *l'utilitarisme* qui établit que la RSE, comme pratique des affaires, présente pour les entreprises le double avantage de limiter les risques de dérapages, qui peuvent engendrer un coût énorme pour celles-ci (financier et/ou autre) et de les conduire à adopter une démarche pro-active et anticipative sur des plans autres que les plans techniques ou économiques (Pasquero, 2005).

On remarque bien à travers tout ceci à quel point l'économie et la société américaine constituent un véritable laboratoire en matière de relations entre l'entreprise et la société. Le rôle de l'entreprise et la nature de ses responsabilités sociales ont donc été à chaque fois profondément modifiées à l'occasion d'un nouveau changement institutionnel. L'outil en a été la réglementation publique. Selon Eisner (1993), quatre régimes se sont ainsi succédés depuis une centaine d'années. Selon Pasquero (2005), on appelle « régime de réglementation publique un ensemble de politiques et d'institutions visant délibérément à structurer les relations entre acteurs sociaux (entreprises, syndicats, société civile, État) ».

Tableau 6.1. Réglementation publique et formes de RSE

Régime	Avènement	Cible	Méthode	Type de RSE
De marché	1880-1920	Prix abusifs	Lois Anti-trust	Provoquée
Associatif	New Deal (années 30)	Coordination économique	Auto réglementa- tion sectorielle	Encadrée
Sociétal	1960-1980	Qualité de vie	Agences de réglementation	Obligatoire
D'efficacité	1980-2010	Rigidités structurelles	Déréglementation	Volontaire

Source : Pasquero (2005)

- Le régime de marché

Ce régime est né au tournant du 20^{ième} siècle, pendant la phase d'expansion industrielle aux États-unis dite *Progressive Era*. Cette période est marquée par des réformes sociales de grande ampleur d'une part mais également par une forte propension naturelle à la concentration du grand capitalisme américain. Celui-ci avait donc besoin d'être encadré à travers une réglementation stricte, à savoir les lois anti-monopoles. Bien évidemment, l'économie de marché restait le cadre de référence régissant l'économie américaine mais il était assujéti à des obligations légales visant à préserver la libre concurrence mais aussi les consommateurs, à travers un certain contrôle des prix notamment. Cette double protection (concurrence, consommateurs) restera le souci permanent des législateurs américains. L'évolution des droits des consommateurs à travers la mise en place de groupes de pression organisés va pousser les grandes entreprises à se préoccuper davantage des effets de leurs stratégies de croissance sur le marché, puis sur la société en général. C'est ainsi que de nombreuses grandes entreprises soumises au « régime de marché » sont devenues des chefs de file de la RSE. Dans ce cas, on peut parler d'une « RSE provoquée ».

- Le régime associatif

Ce régime intervient dans les années 1930, dans le contexte du *New Deal* juste après la ravageuse crise de 1929 qui avait ruiné l'économie mondiale. Il s'agit alors d'éviter de revenir à ce cas de figure par la mise en place d'un ensemble de politiques de coordination entre acteurs socio-économiques dans le but de créer un environnement plus stable. Dans le cadre de ce « régime associatif », une large place fut donnée aux organismes dits « d'auto réglementation » dans un secteur nombre de secteurs. L'objectif était de responsabiliser au

maximum les firmes face aux graves dangers et désordres que certaines d'entre elles pouvaient faire peser sur la société. C'est dans ce contexte que les « codes de bonne conduite » ou « codes déontologiques » sectoriels ont été mis en place. Il s'agissait de «normer» les pratiques relatives à une certaine industrie par la profession elle-même qui s'engageait à respecter et faire respecter ces codes. Parallèlement à cela, la législation facilita la mise en place de puissants syndicats, ce qui obligea les firmes à remettre à plat totalement leurs relations avec le monde du travail. C'est la « RSE encadrée. ».

- Le régime sociétal

Dans les années 1960-70, comme nous l'avons vu précédemment, cette période fut marquée par de graves dérives du capitalisme dont les nuisances ont été ressenties à différents niveaux de l'environnement. Afin de limiter ces nuisances et préserver la qualité de vie des citoyens contre les dégradations causées le progrès économique et la production à grande échelle, l'État décida de réglementer les pratiques des entreprises, et cela à des fins essentiellement sociales. C'est alors que des agences de réglementation, souvent très militantes aux pouvoirs très étendus, furent créées. Elles étaient chargées, à travers un dispositif législatif très contraignant pour les firmes, de contrôler leurs activités et s'assurer que celles-ci étaient en adéquation avec les aspirations de la société. Ce fût la période de la « RSE obligatoire ».

- Le régime de l'efficacité

Nous sommes dans les années 1980. Les mentalités ont évolué. Les valeurs également. L'administration Reagan, très conservatrice sur le plan idéologique, est en place. Au plan économique, cela se traduit par une hostilité quasi-viscérale, à tout ce qui peut interférer sous quelque forme que ce soit dans l'activité commerciale des entreprises. Le rôle de l'État au plan économique doit être réduit à son minimum; celui-ci ne doit avoir comme vocation uniquement celle d'assurer les grandes fonctions régaliennes. Ainsi, la réglementation est souvent vue comme une menace planant sur la compétitivité des firmes. Elle est même rendue responsable de la stagnation économique des années 1980. Il a alors été décidé d'alléger le fardeau pour permettre aux entreprises de retrouver le chemin de la croissance. Ce régime consista donc et surtout à « déréglementer » massivement les activités des entreprises et à favoriser un certain retour à la liberté du marché. En relâchant l'emprise de l'État, ce régime a eu comme conséquence d'élargir le champ de la « RSE volontaire des entreprises ».

6.1.1.2. La dissémination du concept

A partir des années 2000, le concept de RSE fait une entrée remarquée en Europe, en partie à la suite d'une série d'initiatives de la Commission Européenne. Des livres blancs ou verts sont publiés, des conférences organisées, des réseaux interuniversitaires sont créés. Parmi les initiatives qui méritent l'attention est celle du Cercle des Jeunes Dirigeants (CJD) français, qui se veut être la conscience sociale du patronat français, le « laboratoire du patronat » en matière de performance sociale. Pour le CJD, l'« économie doit être au service de l'homme », en plus d'y inclure aujourd'hui les dimensions sociétales et environnementales. En 2004, le CJD a publié un document fort pertinent composé d'un ensemble de 44 mesures de RSE que 500 entreprises membres se sont engagées à expérimenter, en vue d'une diffusion future. L'originalité de ce document tient au fait qu'au-delà des beaux discours, il tente de s'attaquer de manière concrète aux problèmes structurels de l'économie de marché et du libéralisme.

La RSE s'est donc fortement mondialisée en trente ans pour toucher, d'une manière ou d'une autre, la majorité des pays de la planète. Pourquoi donc cette mondialisation de la RSE? Car elle est portée par trois facteurs amplificateurs dont l'action est aussi durable qu'universelle (Pasquero, 2002, 2004) :

Le premier facteur amplificateur est une *certaine poussée libertaire* qui se manifeste, d'un côté, par un retrait de l'État en tant qu'institution de réglementation du marché et d'une autorégulation par celui-ci, et d'un autre par l'accroissement de l'initiative individuelle et du libre arbitre en tant que système de valeurs. Mais ceci ne saurait se faire sans la responsabilisation des acteurs concernés, à savoir les entrepreneurs. La libre initiative et la libre entreprise ne doivent pas se transformer en « loi de la jungle », même en l'absence de normes légales régissant le marché : c'est la « loi d'airain » de la responsabilité (Davis et Blomstrom, 1966). Celle-ci stipule que l'abus de pouvoir de la part des firmes engendrera la perte de pouvoir par celle-ci, d'où une exigence accrue en terme de responsabilité. En l'absence de normes légales, la société attend des firmes un comportement exemplaire;

Le second facteur amplificateur de la mondialisation de la RSE est *la poussée technologique* : dont le rythme s'accélère mais dont les bénéfices s'accompagnent de plus en plus de défis et d'enjeux nouveaux, souvent complexes; que ce soit dans le domaine environnemental, éthique ou politique. Cette nouvelle tendance génère de nouveaux questionnements éthiques qui entrent mal dans les catégories traditionnelles (Beck, 1986).

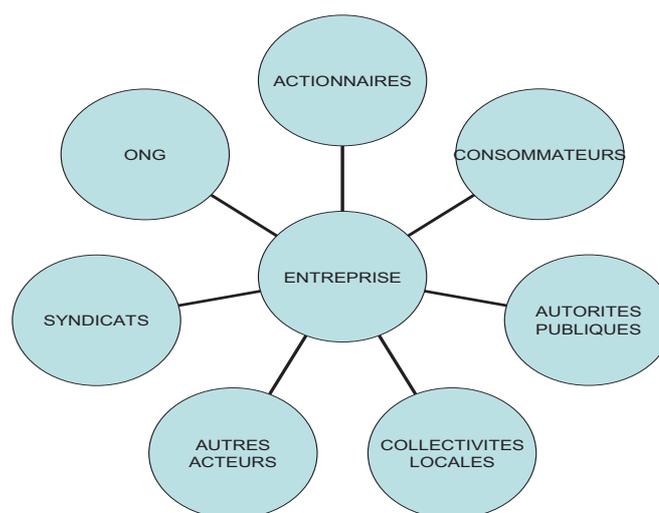
Enfin, le dernier facteur amplificateur est *la mondialisation*, ou plutôt les effets pervers de celle-ci (externalités). Celle-ci, en effet, a et continue de générer des problèmes (ou

externalités) qui dépassent le simple cadre des frontières des pays. Or il n'existe pas à l'heure actuelle de législation et de réglementation mondiale suffisamment contraignante pour inverser la vapeur. La solution temporaire réside dans la capacité de tous les acteurs concernés, au premier chef desquels les entreprises qui sont responsables d'une grande partie de ces nuisances, à se retrouver et chercher ensemble des solutions acceptables pour tous, qui soient acceptées par tous. Cette tendance appelle au développement de nouvelles solidarités. Ainsi, à titre d'exemple, la multiplication de grands sommets et autres réunions internationales dans des domaines aussi variés que l'économique, le social et le politique, montrent que, même si les résultats ne sont pas à la hauteur des attentes, qu'en travaillant dans la concertation, on peut arriver à des résultats.

6.1.2. L'entreprise et ses parties prenantes

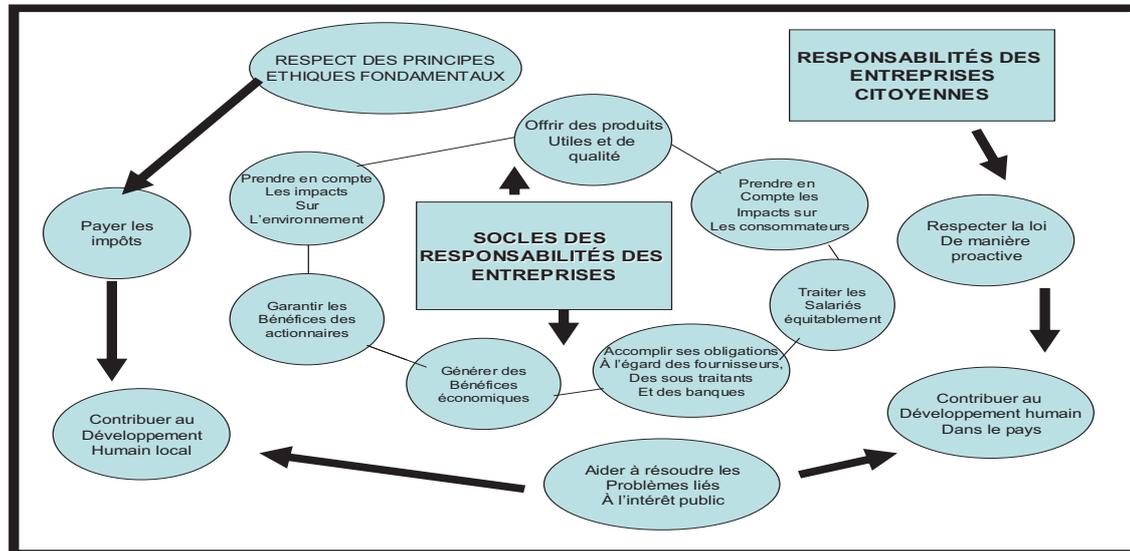
Les graphiques qui suivent donnent une idée sur l'étendue et la complexité des responsabilités qu'une entreprise doit assumer et harmoniser. Chacune se rapporte à une relation à une composante de la société qui, directement ou indirectement, est impliquée dans l'activité économique. Chacune de ces responsabilités revêt des implications économiques et doit tenter de concilier une logique d'intérêts privés avec des intérêts publics plus globaux et fonctionne dans une sphère de demande citoyenne.

Figure 6.1. L'entreprise et ses parties prenantes



Source : Auteur

Figure 6.2. Graphique des responsabilités des entreprises



Source : Extrait du rapport de recherche in Sulmont (Denis), *La responsabilidad empresarial en el Peru*, Lima, PUCP-UP-IEP, 2000, p.128

Le terme de parties prenantes est un terme fondamental dans la terminologie liée à la RSE. Voici un aperçu de la perception de la Commission interdépartementale du développement durable (CIDD) en Belgique : « L'idée sous-jacente au rôle des parties prenantes est que les entreprises font partie intégrante de la société. Elles ne constituent pas des entités isolées. Elles influencent de nombreux groupes et individus et en subissent à leur tour l'influence. Pousser cette réflexion un stade plus loin conduit à constater que la responsabilité d'une entreprise ne se limite pas à ses actionnaires et à ses administrateurs, mais qu'elle s'étend à d'autres parties directement ou indirectement associées à l'entreprise, notamment les travailleurs, les fournisseurs, les clients, les consommateurs, la communauté locale d'entrepreneurs, les associations environnementales et autres ONG. Selon cette vision, une entreprise ne pourra pas être performante sur les plans économique, social, et environnemental si elle ne connaît pas les besoins et attentes de la société qui l'entoure ainsi que ceux de ses parties prenantes. La concertation et le dialogue avec les parties prenantes constituent alors un élément essentiel de la définition de la RSE. En outre, l'implication des parties prenantes est une forme d'assurance de la qualité dans le cadre de la RSE. Autrement dit, le fait d'engager le dialogue avec les parties prenantes et d'assumer une responsabilité sociétale induit des attentes et des attentes mutuelles ».

6.1.3. Les motivations à la RSE

La RSE a longtemps été perçue par les entreprises comme un coût supplémentaire pour elles. Rares étaient les firmes qui la considéraient comme une opportunité. A l'avenir il n'en restera pas moins que ce sont les entreprises qui sauront le mieux intégrer ces enjeux dans leur système de gestion qui seront les mieux à même d'affronter les défis qui se présenteront à elles. Quels sont donc les facteurs qui peuvent inciter une firme à devenir « socialement responsable »?

- Une réponse aux demandes du marché

La demande du consommateur ou de l'acheteur auprès de l'entreprise est une forte motivation pour que les entreprises soient responsables. Ce qui signifie que les entreprises, dans le monde occidental du moins, doivent, si elles veulent continuer à être compétitives et jouir d'une bonne réputation du marché, se conformer aux desiderata des acheteurs et des consommateurs. Leur influence est grandissante et peut nuire gravement à l'image de marque de la firme (actions de boycott des produits Nike, Gap et Shell par eg.). Ce qui se traduira inmanquablement sur sa performance économique et financière. Ainsi, les firmes que l'on « force » à appliquer des pratiques de RSE semblent faire le choix des labels et adhérer aux normes afin de ne pas perdre de précieuses parts de marché et améliorer leur réputation, synonyme de confiance.

- Une réponse à des situations locales

En période de crise ou de catastrophe majeure, la société s'attend à ce que les firmes, surtout les grandes, interviennent et s'impliquent notamment dans l'aide aux victimes, dans les pays où les gouvernements ne disposent pas des systèmes nécessaires. Ces actions ne sont généralement pas planifiées et plutôt isolées en fonction des situations et enjeux. Elles relèvent en réalité plus de la philanthropie d'entreprise qui est un élément de la RSE, mais n'est pas le plus important. Les exemples ne manquent pas; de la mobilisation qui a suivi le gigantesque tsunami qui a ravagé l'Asie du sud-est en décembre 2005 à celle qui a suivi le terrible tremblement de terre en Haïti en février 2010.

- Un désir de s'impliquer dans des questions sociales

Certaines firmes, en dehors de toute pression externe, peuvent décider de s'impliquer pour une cause sociale qui leur semble juste et pour laquelle elles sentent qu'elles peuvent apporter un plus. Ces firmes sont sensibles aux besoins locaux et leur engagement sociétal s'exerce dans des domaines qui sont d'une importance capitale dans le contexte local. On peut citer à ce titre l'exemple d'une firme multinationale (FMN) française qui soutient en Afrique de l'Ouest des programmes de lutte contre l'excision des petites filles.

- L'influence de l'État

En Amérique du Nord notamment, les entreprises entrent le plus souvent dans une démarche de RSE pour au moins deux raisons : soit en réponse à des pressions externes, soit pour prévenir une éventuelle législation (Champion et Gendron, 2005). « Certaines entreprises ont été la cible de campagnes de mobilisation et afin d'apaiser l'ire populaire, elles ont tenté d'adopter une démarche de responsabilité sociale de l'entreprise. C'est notamment le cas de l'entreprise américaine GAP (...) D'autres entreprises cherchent encore à faire la preuve de leur capacité de s'autoréguler par elles-mêmes en mettant en place des programmes de RSE. Ces firmes envoient ainsi aux gouvernements nationaux le message qu'elles sont aptes à se réguler elles-mêmes et qu'elles n'ont pas besoin d'une intervention externe de l'État pour les encadrer. Ces discours sont notamment répandus au sein des entreprises canadiennes du secteur minier : elles illustrent leur comportement socialement responsable par leur participation à des programmes volontaires de gestion responsable. »

6.1.4. Les niveaux d'implication de la firme en matière de RSE

On peut dire que le « niveau zéro » de la RSE est constitué de la philanthropie (dons, charité, etc.).

Le premier niveau d'implication en RSE, est la rédaction d'une charte éthique ou code de bonne conduite qui déclare un certain nombre d'intentions de l'entreprise concernant les dimensions sociale et environnementale.

Un second niveau d'implication est celui des entreprises qui souhaitent entrer dans une démarche concrète et qui mettent en œuvre un « plan de travail », intégrant des objectifs éthiques ». On peut citer, à titre d'exemple, la mise en place d'un « système de gestion environnemental ». Cette démarche est considérée comme un second niveau dans la mesure où la firme se met en action, de manière indépendante, non concertée avec les autres acteurs.

Elle décide de ses propres objectifs, mène ses propres actions, effectue ses propres contrôles et décide seule des éventuelles mesures correctives.

Le troisième niveau d'implication consiste pour la firme à se doter d'un système d'évaluation de son programme éthique. Cet outil de diagnostic peut être tout à fait particulier à l'entreprise ou s'inscrire dans une pratique plus répandue dans le cas où il s'agit d'une norme reconnue. On cite à titre d'exemple la norme ISO 14000 en matière environnementale ou la norme SA en matière sociale.

Un quatrième niveau d'implication est l'intégration de la démarche de RSE de l'entreprise dans un véritable système de gestion. Cette approche est plus fréquente dans le cas des questions liées à des problématiques environnementales. A ce niveau, la RSE fait désormais partie intégrante du processus de production.

Enfin, le cinquième niveau d'implication est celui où l'entreprise franchit un pas supplémentaire et décide d'engager un dialogue avec ses parties prenantes de manière à affiner certains aspects liés à sa perception des enjeux de sa démarche RSE. Ce dialogue pourra, à titre d'exemple, porter sur les objectifs à atteindre, la qualité du contrôle, etc.

6.1.5. Les outils favorisant la RSE

Quels sont les facteurs incitatifs qui peuvent permettre à la RSE de se développer?

6.1.5.1. Les normes

Comme pour toute activité économique, les normes et labels sont, en matière de RSE également, des instruments qui fournissent à la fois une guidance et une crédibilité à ceux qui se soumettent à eux. Chaque continent se relie fortement aux instruments internationaux (spécifiquement anglo-saxons) en la matière. Ces instruments sont très variés et diffèrent en fonction de leur origine (ONG, actionnaires, institutions etc.); en fonction du domaine visé (environnement, développement durable etc.); etc.

Ainsi, nous basant sur une classification de la Commission Européenne, nous pouvons regrouper ces instruments en quatre catégories¹¹ :

¹¹ *Mapping Instruments for Corporate Social Responsibility*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003, 26p. cf. le site http://europa.eu.int/comm./employment_social/social/csr/mapping-final.pdf

- les déclarations d'intention (connues aussi sous le nom de charte d'intention ou codes de bonne pratique) : ce sont des guidances qui fournissent des axes de réflexion ou des lignes d'action, sans pour autant proposer des méthodes d'audit et de reporting (eg. : Global Compact);
- les guidances pour système de gestion et schémas de certification : ils sont basés sur la certification d'entreprises ou l'accréditation de produits (eg.: norme ISO 26000¹²);
- les indices de classement utilisés pour les investissements socialement responsables (ISR), qui permettent aux fonds d'investissement d'identifier les entreprises acceptables d'un point de vue éthique (eg.: FTSE4000);
- les schémas d'imputabilité (« *accountability* ») et les rapports, qui sont des guidances au niveau du processus, de la démarche, qui incluent des systèmes de rapport et de comptabilité éthique. Ces instruments, les plus évolués qui soient, sont ceux qui ne délimitent pas un niveau spécifique de performance à atteindre, mais qui donnent des indications sur la manière de gérer les relations avec les parties prenantes et de répondre à leurs attentes légitimes. Nous ne pouvons que déplorer le flou qui caractérise ces instruments. De nombreux labels existent également destinés à guider le consommateur dans ses choix.

En guise de synthèse, nous constatons que les normes en vigueur relatives à la RSE sont nombreuses, suivent plusieurs angles d'approche, mais aucune d'entre elles ne fait l'unanimité jusqu'ici.

6.1.5.2. Les publications

Plusieurs publications au niveau international sont à signaler. Nous citerons particulièrement trois documents.

En premier lieu, l'OCDE a publié en 1976 une sorte de guide de bonnes pratiques en matière de RSE appelé «principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales.» Ce guide formule un ensemble de recommandations des états à l'adresse de leurs FMN dans des domaines aussi divers que le travail des enfants, les droits de l'homme, le droit des salariés, etc..

Le second document, plus récent, *L'Agenda 21*, est une véritable référence en matière de développement durable. Ce document, bien qu'il soit très générique, a pour ambition de

¹² Norme RSE en préparation

modifier des schémas de production et de consommation qui sont considérés comme les principaux responsables de la détérioration de l'environnement global.

Enfin, au niveau européen, la Commission Européenne (CE) a publié en 2001 son Livre Vert intitulé : *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale de l'entreprise*. Son objectif est de lancer « un large débat sur la façon dont l'Union Européenne pourrait promouvoir la RSE au niveau tant européen qu'international et, notamment sur les moyens d'exploiter au mieux les expériences existantes, d'encourager le développement de pratiques novatrices, d'améliorer la transparence et de renforcer la fiabilité de l'évaluation et de la validation des diverses initiatives réalisées en Europe ».

6.1.5.3. Les plateformes

Il existe tout d'abord une plateforme au niveau international : Global Compact (GC) ou Pacte Mondial. Celui-ci a été lancé en 1999 par Kofi Annan, alors secrétaire général de l'ONU. Cette initiative réunit les organisations spécialisées au sein de l'ONU de l'environnement, des droits de l'homme, des droits du travail, ainsi que des grandes entreprises, des ONG et des syndicats. Elle a pour but de promouvoir les bonnes pratiques des entreprises dans ces domaines des droits de l'homme, des droits du travail et de la protection de l'environnement. Sur cette base, une Charte a été écrite qui contient 10 principes généraux auxquelles les entreprises sont invitées à adhérer.

Une controverse est née par rapport à ce Pacte, jugé pas assez coercitif pour les entreprises qui ne s'y conforment pas dans la mesure où ce n'est pas un cadre contraignant et de contrôle. Depuis des progrès ont été effectués dans la mesure où le GC a institué pour les entreprises une « obligation à communiquer » leurs progrès. Dans le cas contraire, celles-ci sont supposées être automatiquement reléguées dans une liste « d'inactifs ».

Une seconde plateforme au niveau international a vu le jour en avril 2006. Il s'agit des Principes pour l'Investissement Responsable (PRI), mis en place par le programme des Nations Unies pour l'Environnement Initiative Financière (UNEP FI) et le Pacte Mondial des Nations Unies (NU), à l'initiative du secrétaire général des NU. L'objectif de ces PRI¹³ est d'aider les investisseurs institutionnels à incorporer les considérations environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG) dans le processus décisionnel d'investissement et dans les pratiques relatives aux biens, et par conséquent, à améliorer les retours sur

¹³ Source : www.unpri.Org

investissements à long terme des bénéficiaires. L'élaboration de ces PRI repose sur le constat effectué par un certain nombre de grands investisseurs institutionnels qui ont remarqué qu'il n'existait ni norme reconnue au plan international, ni définition pour ces pratiques en faveur de la prise en compte des questions ESG dans la décision d'investissement. C'est ainsi que l'idée est venue d'établir une liste d'engagements à souscrire – les PRI – pour assumer au mieux les responsabilités des investisseurs vis-à-vis de la société. L'application de ces Principes dépasse bien entendu la simple gamme de produits ISR proposés par les investisseurs. Les signataires de ces PRI sont de manière générale les propriétaires d'actifs, les gestionnaires de portefeuille d'investissement et les services professionnels partenaires. Les bénéfices que ces signataires peuvent percevoir des PRI sont essentiellement l'accès à un cadre de travail commun pour une prise en considération des questions ESG ; l'accès à des exemples de bonne pratique en provenance d'un réseau mondial, ainsi que des opportunités de collaborer avec d'autres signataires, de réduire les coûts de recherche et de mise en œuvre. A signaler que les fonds mis en jeu et concernés par ces PRI sont évalués à plus de 4000 milliards de dollars US.

Au niveau européen, il existe également une plateforme. Il s'agit du Forum RSE de la Commission Européenne. Ce « Forum européen multi-parties prenantes » sur la RSE rassemble des organismes européens représentatifs des employeurs et des syndicats, des réseaux d'entreprises et des ONG. Ses objectifs sont de favoriser l'innovation, la convergence, et la transparence dans les pratiques et les outils en matière de RSE. Ce Forum est présidé par la CE.

Après avoir développé décrit au cours de cette section l'évolution et la genèse historique du concept de RSE, nous allons dans la section suivante faire le point sur les fondements théoriques de la RSE.

6.2. Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise

Approcher de manière théorique le concept de RSE n'est pas chose aisée dans la mesure où, comme nous l'avons vu, ce concept a fait l'objet de nombreux développements depuis les années 50, en relation avec les visions idéologiques divergentes de plusieurs écoles de pensée ; avec l'évolution de l'état du monde et avec les types de réglementation publique qui en ont découlé (cf. section précédente). La RSE apparaît aujourd'hui encore comme une notion en cours de définition, dont la théorisation s'effectue par vagues successives, avec

l'introduction de nouveaux concepts. Ainsi, l'appropriation du vocabulaire issu de la RSE semble indiquer une absence flagrante quant à la signification des différents aspects couverts par ce concept. Plusieurs définitions ont été avancées, différentes approches et orientations sont proposées pour cerner le concept, sans pour autant qu'un consensus ne se dégage. Ces diverses conceptualisations, souvent divergentes, ont fait émerger de nombreuses tentatives d'opérationnalisation qui se révèlent souvent peu homogènes. Au cours de cette section, nous allons définir, tout d'abord, le concept de RSE en insistant sur l'évolution de la construction théorique de ce concept ; présenter les différentes approches qui sous-tendent l'évolution du construit RSE ; et enfin présenter les différentes théories inhérentes au concept de RSE.

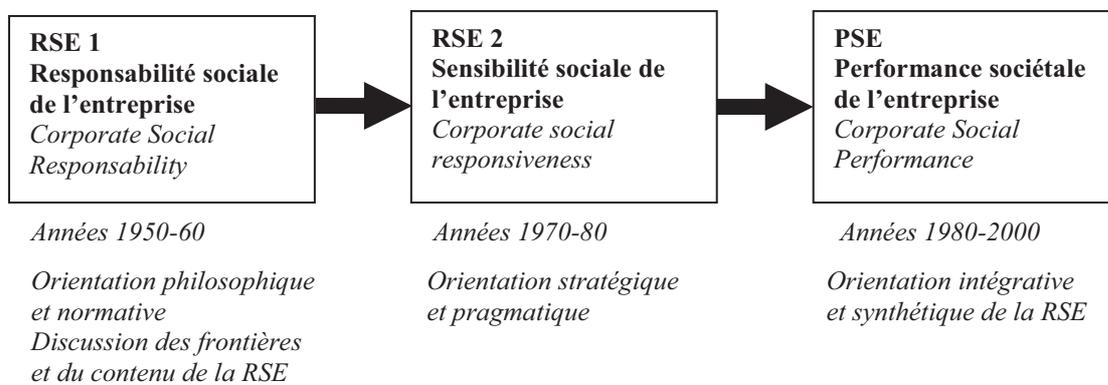
6.2.1. L'évolution de la construction théorique de la RSE

A partir de l'évolution du type de réglementation publique, présentée dans la section 1, il est possible de distinguer trois grandes phases d'élaboration théorique du concept de RSE (Wood, 1991 citée dans Gond et Igalens, 2008). La première phase renvoie aux débats des années 50 et 60 et au régime de type « associatif » où la RSE était encadrée. Cette période est dominée par les débats autour de la question de la délimitation des responsabilités, de la définition du concept de RSE, ainsi que des questions liées aux fondements éthiques et économiques de cette notion. Cette période est donc caractérisée par une approche normative et philosophique de la RSE (Gond et Igalens, 2008). La seconde phase renvoie aux années 70 où le contexte est marqué par des mouvements sociaux et environnementaux prenant pour cible les entreprises. Le régime de marché est « sociétal » et la RSE obligatoire. Le concept de RSE prend alors un tournant plus managérial et plus pragmatique. Ainsi, à titre illustratif, Ackerman et Bauer (1976) se concentrent sur les questions de la gestion concrète des problèmes sociaux et environnementaux des firmes. Ils introduisent à cet effet la notion de réactivité ou sensibilité sociale de l'entreprise (*Corporate Social Responsiveness*, ou « CSR-2 ») qui renvoie « aux processus de gestion de la RSE par les entreprises ainsi qu'au déploiement et à la mise en œuvre des pratiques de RSE ». A partir des années 80 et 90, le régime de l'« efficacité » succède au régime sociétal et la RSE devient volontaire. Cette période voit l'émergence d'un concept d'un type nouveau et qui succède à la notion de sensibilité sociétale : la Performance sociétale de l'entreprise (*Corporate Social Performance*) ou PSE. La PSE se veut une tentative de synthèse des deux approches antérieures et comme une nouvelle perspective englobant les capacités de gestion de la RSE, les impacts des politiques de RSE et la mesure de ces impacts. Dans ce cadre, la PSE intègre à la fois le

niveau des principes de responsabilité sociale, le niveau des processus de gestion des problèmes sociaux ; il complète ces approches en intégrant un troisième niveau d'analyse : celui des résultats et des impacts concrets des politiques de RSE. Nous reviendrons sur ce concept plus longuement dans la section relative aux modèles de PSE.

La figure ci-dessous résume l'évolution théorique du concept de RSE depuis les années 50 jusqu'aux années 2000, aboutissant à une approche qui distingue trois niveaux : les principes et valeurs qui guident la RSE, les processus de gestion de la RSE, et les résultats obtenus en matière de RSE.

Figure 6.3. La construction théorique de la RSE



Source : Gond et Igalens, 2008

6.2.2. Les approches de la RSE

Donner au concept de RSE une définition exacte est un exercice aussi complexe que périlleux dans la mesure où c'est une notion aux contours flous. Plusieurs chercheurs ont tenté depuis une cinquantaine d'années de définir la notion sans pour autant arriver à un consensus. Les auteurs qui se sont penché sur le concept de RSE l'ont abordé d'un point d'ancrage différent, en se référant à une discipline pour le cerner. Ce qui explique que les définitions données jusqu'à présent sont peu uniformes. Il semble alors plus pertinent de privilégier une typologie de la RSE qui soit fondée sur une catégorisation des définitions par approches de gestion. Ceci semble mieux adapté afin de mettre en avant les différentes représentations ainsi que les différents angles de vue sous lesquels le concept a été appréhendé. Aussi, le tableau ci-dessous présente les différentes approches existantes de la RSE en prenant en considération à la fois l'évolution des conceptions et la « diversité sémantique » incarnée par la notion de RSE.

Tableau 6.2. Les différentes approches qui sous-tendent l'évolution du concept de RSE

1. La RSE va au-delà de l'intérêt économique de la firme	
Bowen (1953)	La RSE revoie à l'obligation de mettre en œuvre les politiques, de prendre les décisions, et de suivre les lignes de conduite qui répondent aux objectifs et aux valeurs considérées comme désirables par la société
Davis (1960)	La RSE est la consécration de la firme et sa réponse à des problèmes qui vont au-delà de ses engagements économiques, techniques et légaux pour atteindre le seuil du « social benefit »
McGuire (1963)	L'idée de responsabilité sociale suppose que la firme n'a pas seulement des obligations légales ou économiques, mais qu'elle possède également des responsabilités envers la société, qui dépassent le simple cadre de ces obligations
Backman (1975)	La RSE renvoie aux objectifs et aux raisons qui donnent une âme aux affaires plutôt qu'à la recherche de la performance économiques
Jones (1980)	La responsabilité sociale est l'idée selon laquelle les firmes, au-delà des prescriptions légales ou contractuelles, ont des obligations envers les acteurs sociaux
Mc Williams et Siegel (2001)	La RSE est l'ensemble des actions qui répondent aux attentes de la société et qui vont au-delà des intérêts économiques de la firme dans le respect des lois
2. La RSE consiste à maximiser le profit pour les actionnaires	
Friedman (1962)	Rien n'est plus dangereux pour les fondements de notre société que l'idée d'une responsabilité sociale des entreprises autre que de générer un profit maximum pour leurs actionnaires
Friedman (1970)	La responsabilité sociale de l'entreprise est celle d'accroître ses profits. Elle consiste à utiliser ses ressources et à s'engager dans des activités destinées à accroître ses profits, dans la mesure où elle respecte les règles du jeu, c'est à dire celles d'une concurrence ouverte et libre
3. La RSE vue comme une simple responsabilité publique	
Preston et Post (1975)	La responsabilité publique des entreprises (RPE) met l'accent sur l'importance du « <i>public policy process</i> » (p.102). Elle consiste en un ensemble de principes et d'engagements que la firme est tenue de respecter
4. La RSE consiste à répondre aux attentes de la société de façon volontaire	
Manne (1972)	La responsabilité sociale est l'idée selon laquelle les firmes répondent aux attentes de la société de façon volontaire
Caroll (1979)	La responsabilité sociale est ce que la société attend à un moment donné des organisations en matière économique, légale, éthique et volontaire
Jones (1980)	La RSE n'est en aucun cas une obligation de nature coercitive. L'entreprise est tenue d'adopter un comportement responsable, mais toute action sociale influencée par une contrainte légale n'est aucun cas volontaire
Frederick (1994)	L'acceptation volontaire des principes de responsabilité est toujours préférable à la réglementation ou à l'intervention contraignante

Tableau 6.2. (Suite) Les différentes approches qui sous-tendent l'évolution du concept de RSE

5. La PSE se compose d'un ensemble de principes se déclinant aux niveaux institutionnel, organisationnel et managérial	
Wood (1991)	La responsabilité sociale ne peut être appréhendée qu'à travers l'interaction de trois principes : la légitimité, la responsabilité publique, et la discrétion managériale. Ces principes résultent de trois niveaux d'analyse, institutionnel, organisationnel et individuel.
Swanson (1995)	Le RSE intègre une double perspective de contrôle social sur l'entreprise et de respect volontaire par celle-ci d'un ensemble de devoirs. Ces deux orientations se déclinent au niveau de macro-principes institutionnels et organisationnels et de micro-principes mis en œuvre dans les processus de prise de décision.
6. La PSE comme intégration des multiples approches de la responsabilité sociale	
Carroll (1979)	La PSE est l'articulation et l'interaction entre (a) différentes catégories de responsabilités sociales, (b) des problèmes spécifiques liés à ces responsabilités et (c) des philosophies de réponse à ces problèmes
Watrick et Cochran (1985)	La PSE est l'interaction sous-jacente entre les principes de responsabilité sociale, le processus de réceptivité sociale et les politiques mises en œuvre pour faire face aux problèmes sociaux
Wood (1991)	La PSE est une configuration organisationnelle de principes de responsabilité sociale, de processus de réceptivité sociale et de programmes/politiques/résultats observables liés aux relations sociales de la firme
Swanson (1995)	La PSE est une configuration résultant d'une interaction entre macro-principes et micro-principes de la RSE, d'une part, et culture organisationnelle et impact social d'autre part.
7. La PSE comme capacité à satisfaire les « stakeholders »	
Clarkson (1995)	La PSE peut se définir comme la capacité à gérer et à satisfaire les différentes parties prenantes de l'entreprise.
Van Marrewijk (2003)	La RSE est un « ensemble d'activités, volontaires par définition, prenant en compte les préoccupations sociales et environnementales dans l'activité de l'entreprise ainsi que dans son interaction avec ses « stakeholders »
8. La PSE vue comme un système « guidé »	
Mitnick (1993)	La PSE est un sous-système d'un système plus global de performance guidé par des normes. Il se décompose en un ensemble d'inputs transformés par un processus de conversion en des outputs véhiculés par l'environnement. L'enjeu est d'optimiser le fonctionnement du système.
9. La PSE, un concept contingent	
Husted (2000)	La PSE incarne la logique de la contingence, elle serait donc une fonction d'interaction entre, d'une part, les problèmes sociaux, et d'autre part la stratégie et la structure organisationnelle qui sont inhérentes à ces problèmes

Source : Gond et Mullenbach (2004); Carroll (1999)

6.2.3. Les différentes théories de la RSE

Les définitions et approches théoriques présentées ci-dessus traduisent dans leur majorité la complexité et la multidimensionalité du concept. La diversité des approches théoriques nous conduit à identifier des « théories » de la RSE tout en portant un regard critique sur leurs limites conceptuelles. Nous allons développer dans un premier temps les deux grandes écoles de pensée dont sont issues les théories classique et celle des parties prenantes avant de nous intéresser à la théorie néo-institutionnelle qui explique que l'environnement de la firme est caractérisé par des règles et des exigences sociales et culturelles auxquelles celle-ci doit se conformer afin de recevoir la légitimité et le support de son environnement (DiMaggio et Powell, 1991; Meyer et Rowan, 1977). de ce fait, la RSE est appréhendée comme une réponse aux pressions institutionnelles (législation, normes, attentes des parties prenantes, etc.).

6.2.3.1. La théorie classique (École de Chicago)

Le développement des travaux sur la RSE dans les années 50 et 60 et jusqu'aux années 80 a été marqué, dans un contexte de guerre froide, par des débats idéologiques qui opposent les défenseurs de l'idée selon laquelle l'entreprise doit avoir des responsabilités vis-à-vis de son environnement, et les détracteurs pour lesquels l'entreprise ne doit avoir d'autres objectifs que la maximisation du profit aux actionnaires (Levitt, 1958; Friedman, 1962, 1970). Les tenants de cette vision, qui correspond à l'école néo-classique de Chicago, considèrent que la seule et unique responsabilité sociale d'une firme est de faire des profits pour les actionnaires. Les dépenses dans des projets à caractère social vont à l'encontre des intérêts des actionnaires dans la mesure où ces dépenses auront un impact négatif sur la richesse créée par l'entreprise pour les actionnaires. Le seul groupe d'intérêt reconnu dans ce cas de figure est celui des actionnaires (« *shareholders* »). La question centrale qui se pose pour les tenants de cette vision est celle de la capacité et de la légitimité d'un manager pour définir les problèmes sociaux prioritaires et pour les gérer (Gond et Igalens, 2008). Pour Friedman, les entrepreneurs ne disposent pas de la légitimité politique pour gérer le bien commun. Dès lors, la RSE, lorsqu'elle sort de sa conception minimaliste de la quête du profit, est une doctrine dangereuse, assimilée à du « socialisme rampant » menaçant la cohésion et la stabilité de la société américaine.

6.2.3.2. La théorie des Parties Prenantes (PP)

Parallèlement à cette première approche, une seconde approche théorique, issue d'un courant emprunté à la stratégie d'entreprise et de l'éthique des affaires, a cherché à savoir auprès de qui l'entreprise est socialement responsable. C'est dans ce contexte, qu'au début des années 80, la théorie des parties prenantes (Freeman, 1984) a vu le jour et s'est peu à peu imposée comme un cadre de référence visant à définir les groupes vis-à-vis desquels l'entreprise devrait exercer ses responsabilités sociales.

Freeman (1984), part du postulat qu'il ne faut pas uniquement considérer les actionnaires comme seule et unique partie prenante lorsque l'on parle de responsabilité sociale. Il existe un ensemble de parties prenantes dont l'entreprise devra tenir compte dans son processus de prise de décision. C'est la théorie des parties prenantes (« *stakeholder theory* ») qui stipule que la RSE réside dans sa capacité et aptitude à répondre aux demandes de l'ensemble de ses parties prenantes (PP). Dans le cas contraire, la firme risque de faire face à des confrontations qui auront un impact négatif sur sa rentabilité, à travers des boycotts, des conflits sociaux à répétition, des poursuites judiciaires, etc. Cette théorie a fait des émules dans la mesure où elle a été reprise par un certain nombre d'auteurs (Clarkson, 1995; Donaldson et Preston, 1995; Jones, 1995; Mitchell, Agle et Wood, 1995; Wood et Jones, 1995). Freeman (1984) suggère un certain nombre d'approches afin de répondre au mieux aux demandes des PP, de la moins coûteuse financièrement à la plus rentable socialement. Ceci a alimenté un courant de recherche, celui visant à étudier le lien entre PSE et PF de la firme; et cela tant au niveau théorique ou conceptuel, que théorique.

a. La théorie de la bonne gestion

Cette théorie, issue de la théorie des PP, établit une corrélation entre de bonnes pratiques managériales de la firme et sa PSE dans la mesure où une implication sociale importante de la firme contribue à l'amélioration de ses relations avec l'ensemble de ses parties prenantes, résultant en une bonne PF globale de la firme (Freeman, 1984).

Pour aller encore plus loin, les perceptions positives des clients par rapport à la qualité et nature du produit commercialisé par une firme, sa conscience environnementale, ses bonnes relations avec le gouvernement et sa communauté-hôte, vont améliorer la base compétitive de la firme. Cela va ainsi bousculer les lignes entre de bonnes pratiques de gestion et la PSE (Pralhad et Hamel, 1994). En effet, ces perceptions positives peuvent avoir une influence positive et impacter positivement les ventes de la firme ou bien contribuer à diminuer les

coûts explicites de celle-ci. Les travaux de McGuire et al. (1988, 1990) supportent cette théorie dans la mesure où les résultats empiriques de leurs travaux établissent que c'est une bonne PSE qui exercera un impact sur la PFE.

Afin de mieux comprendre les relations existant entre une firme et ses parties prenantes, deux perspectives sont présentées : l'approche économique basée sur les coûts de transactions et une approche basée sur les ressources.

b. Approche économique basée sur les coûts de transaction entre la firme et ses parties prenantes

De manière générale, l'établissement de contrats entre entités différentes peut s'avérer coûteux pour la firme dans la mesure où ceux-ci s'accompagnent de coûts financiers importants surtout au niveau du pilotage et de l'application des clauses du contrat. Face à cette situation, certaines firmes peuvent avoir tendance à s'engager dans des comportements opportunistes, c'est-à-dire trouver des parades afin de contourner leurs engagements. Les parties prenantes, conscientes de ce risque, n'auront d'autres choix que d'appeler les pouvoirs publics à davantage de régulation via une législation plus contraignante.

Afin d'éviter ce type de situation, les firmes peuvent choisir de coopérer avec leurs parties prenantes, ou alors s'engager dans des actions opportunistes. Mais en faisant ce choix, les firmes s'exposent alors à un plus grand risque, qui peut être direct (grèves, conflits sociaux) ou indirect, c'est-à-dire émanant de groupes de pression ou du gouvernement du pays. Cela aura inmanquablement un impact sur la réputation de la firme, et des répercussions financières, notamment à travers le risque de la firme. Jones (1985) considère que les firmes qui ont adopté volontairement un comportement socialement responsable seront celles qui renforceront leur réputation et leur habilité à être un partenaire crédible au regard de ses parties prenantes. De la même manière, Williamson (1975) considère que l'établissement de « contrats relationnels », non formels, avec ses parties prenantes est capital pour la firme. En procédant de la sorte, celle-ci reconnaît implicitement qu'elle risque de perdre beaucoup en adoptant des comportements opportunistes alors même qu'elle est liée contractuellement avec une tierce partie. Ainsi, les firmes qui veulent éviter l'ingérence gouvernementale à travers des lois, règlements et autres procédés coercitifs coûteux pour elles, ont le choix de mettre en place des normes comportementales saines avec ses parties prenantes, à travers ce type de contrats implicites. Cela est beaucoup plus payant sur le long terme dans la mesure où la confiance sera le ciment de ces relations. L'exemple de la firme Celgene Pharmaceuticals qui

a mis en place une stratégie proactive lorsqu'elle a mis sur le marché le produit Thalidomide, dont la réputation était très négative, illustre bien cette problématique.

c. Approche basée sur les ressources de la firme et ses parties prenantes

Certaines firmes peuvent jouir d'un avantage compétitif si elles possèdent des ressources qui soient quantifiables, rares, inimitables et non substituables. Ces ressources peuvent être des actifs intangibles, tels que le leadership, la réactivité face au marché, la réputation sociale, etc. (Mahoney et Pandian, 1992; Coff, 1997;). L'idée générale de cette théorie est qu'en considérant les attentes de ses parties prenantes comme un investissement stratégique, les firmes pourront développer des réponses spécifiques satisfaisantes pour toutes les parties, et développer par delà de nouvelles habiletés et aptitudes. En glissant de l'application pure et stricte de la loi vers l'implication active en termes de réponse aux attentes des parties, Russo et Fouts (1997) considèrent que la firme peut créer et exploiter de nouvelles ressources qui lui permettront alors d'exercer un avantage compétitif durable sur la concurrence. A ce titre, ils donnent l'exemple d'une firme qui avait à sa disposition deux options afin de répondre aux attentes de ses parties prenantes en termes de réduction de la pollution. Un choix de simple conformité avec les normes environnementales en vigueur, ou bien un choix plus proactif qui lui permettait d'intervenir dans le processus de design, mettant en valeur la capacité d'innovation de cette firme. Bien évidemment, ces arguments peuvent s'appliquer à n'importe quelle question sociale. Par exemple, une firme (Eastman Kodak) qui a une gestion proactive de ses ressources humaines, à travers notamment l'amélioration de la satisfaction au travail, aura davantage de chances d'améliorer sa productivité globale.

6.2.3.3. La théorie des ressources financières (« Slack resources theory »)

Cette théorie stipule qu'une bonne PFE résulte nécessairement en l'existence de ressources financières en quantité suffisante; ce qui donnera à la firme la capacité et l'opportunité pour s'engager dans des domaines de performance sociale, tels que les relations avec la communauté, les relations avec les employés, ou l'environnement. L'argument sous-jacent à cette théorie est que si les ressources existent en quantité suffisante dans l'entreprise, alors la bonne PSE résultera dans une meilleure allocation d'une partie de ces ressources dans des domaines à caractère social; donc une bonne PFE pourra laisser présager d'une bonne PSE. On voit bien que dans ce cas de figure c'est bien la PFE qui exerce une influence sur la PSE.

6.2.3.4. La théorie néo-institutionnelle

La théorie néo-institutionnelle (TNI) se focalise sur l'environnement institutionnel. Selon les institutionnalistes, il existe à l'extérieur des organisations un ensemble de valeurs, de normes et de modèles organisationnels qui vont influencer leurs structures et leurs modes de gestion (Meyer et Rowan, 1977). De plus, cette théorie appréhende les organisations comme des entités « encastrées » dans un contexte social (Granovetter, 1985; Suchman, 1995), interconnectées (Powell et DiMaggio, 1991; Tolbert et Zucker, 1996) et socialement construites par leur environnement (Berger et Luckmann, 1996). L'environnement institutionnel de l'entreprise se caractérise aujourd'hui par des acteurs nouveaux, très influents, et qui portent des valeurs humanitaires, des inquiétudes sociales et environnementales. Il s'agit essentiellement d'organisations de la société civile, d'investisseurs, de salariés et de leurs syndicats, des consommateurs, et des ONG. Ces acteurs exercent des pressions sur les firmes les incitant à respecter les règles institutionnelles qui vont donner lieu à de nouvelles formes de pratiques en matière de RSE, combinant à la fois obligations contraignantes et démarches volontaires. Ils ont également contribué à la création d'organismes d'observation et de vérification des comportements des firmes en matière de RSE, d'agences de notation extra-financière, de cabinet d'audit et de conseil, de certification, etc. qui ont mis en place des procédures de travail en matière de RSE, créé des instruments de mesure de la PSE (indices, etc.). De manière globale, ces acteurs détiennent un pouvoir important dans la mesure où ils ont la capacité d'exercer une forte influence sur la légitimité de la firme, à travers sa réputation.

Oliver (1991) a mobilisé la TNI afin d'expliquer les choix stratégiques de l'entreprise en réponse aux pressions institutionnelles. L'auteur s'intéresse particulièrement aux comportements stratégiques que les organisations adoptent en réponse directe aux processus institutionnels qui les affectent, en l'occurrence la RSE. Parmi ces stratégies, figure l'acquiescence qui traduit la passivité de la firme et dont l'adoption signifie une acceptation totale des pressions institutionnelles (Clemens et Douglas, 2005).

Dès lors, et dans la mesure où les organisations subissent des pressions de la part de leur environnement institutionnel, celles-ci vont contribuer à institutionnaliser le champ organisationnel et contribuer à créer ce que l'on appelle un « isomorphisme » des entités constituantes (Capron et Quairel-Lanoizelé, 2007). A la lumière de la TNI, la RSE peut donc être traitée comme un processus mimétique, normatif, qui aboutit à l'élaboration de normes,

référentiels, labels qui vont se diffuser de manière volontaire ou imposée. La TNI met l'accent sur le fait que les organisations qui partagent le même environnement institutionnel emploient des pratiques similaires, à cause du fait que celles-ci se conforment aux pressions institutionnelles pour des motifs de légitimité ou d'incertitude. Ainsi, selon DiMaggio et Powell (1983), il existe trois formes de pressions institutionnelles qui permettent d'expliquer l'isomorphisme institutionnel des organisations : l'isomorphisme coercitif (règles, lois, sanctions) où la légitimité est légale, l'isomorphisme normatif (certification, normes, etc.) où la légitimité est morale, et l'isomorphisme mimétique (croyance et logique d'action partagée) où la légitimité est culturellement acceptée.

En conclusion, on peut dire que le développement et la diffusion des pratiques de reporting social, de publication de rapports faisant le bilan des performances sociales, économiques ou philanthropiques de l'entreprise, de création de codes de conduite, labels et autres certifications, sont majoritairement issues de la TNI qui explique que l'émergence de ces facteurs est une réponse à des contraintes légales (lois, réglementations), à des contraintes normatives (normes professionnelles et sectorielles) ou encore à des contraintes cognitivo-culturelles (comportement mimétique). En conséquence, les organisations, dans un contexte de risque de perte de réputation et d'incertitude, et dans une volonté de s'inscrire durablement dans un objectif de défense et de maintien de leur légitimité et réputation, se conforment à ces pratiques reconnues comme pertinentes et appropriées vis-à-vis des attentes des parties prenantes (acteurs institutionnels).

6.2.4. Une grille d'analyse : la RSE comme interface entre l'entreprise et la société

Les derniers développements montrent bien la complexité de la manière de définir, d'appréhender et de circonscrire la notion de RSE. Une manière de clarifier le champ de la RSE consiste à articuler une vision du monde à une théorie de l'entreprise ou de l'organisation. A partir de ce constat, il est possible d'organiser les définitions et les théories de la RSE qui se sont développées jusqu'à aujourd'hui en fonction des relations existant entre l'entreprise et la société (Gond et Matten, 2007). Nous allons à cet effet présenter la grille d'analyse développée par Burrell et Morgan (1979, cité dans Gond et Igalens, 2008). Cette grille classe les travaux sociologiques et les grands courants de théorie des organisations en fonction de leurs orientations épistémologiques et sociopolitiques (Gond et Matten, 2007). En adaptant cet outil au domaine de la gestion, quatre perspectives contrastées de l'interface

entreprise/société de dégageant, auxquelles correspondent quatre visions de la RSE (Gond et Igalens, 2008).

L'approche dite « fonctionnaliste » appréhende la relation entreprise/société sur le mode de l'intègre et s'attachent à déterminer dans quelle mesure les buts de l'entreprise et ceux de la société peuvent être intégrés.

L'approche dite « sociopolitique » est, quant à elle, plus centrée sur les dynamiques de pouvoir et analyse la relation entreprise/société comme un rapport de force et de domination.

L'approche dite « culturaliste » s'attèle à étudier la manière dont l'entreprise s'imprègne des valeurs sociales émanant de son environnement et dont elle influence en retour ces valeurs.

L'approche dite « constructiviste », enfin, est centrée sur l'analyse de la construction mutuelle de l'entreprise et de la société.

Gond et Igalens (2008) ont, à partir de ces quatre approches, entrepris un travail de conceptualisation de la RSE. Ce qui débouche sur quatre visions différentes de la RSE correspondant à autant de définitions : la RSE comme fonction de régulation sociale (vision fonctionnaliste), la RSE comme produit culturel (vision culturaliste), la RSE comme relation de pouvoir (vision sociopolitique), et la RSE comme construction sociocognitive (vision constructiviste). Nous allons présenter ces quatre approches se basant sur un résumé des travaux de Gond et Igalens (2008).

6.2.4.1. La RSE comme fonction sociale

Selon cette perspective, la RSE peut se définir comme « un instrument de régulation sociale qui vise à stabiliser les interactions entre l'entreprise et la société et à faciliter l'intégration à long terme des buts de l'entreprise et de la société ». Selon cette approche, l'entreprise et la société y sont conçues comme des sous-systèmes en interaction mais qui poursuivent chacun des objectifs différents (Parsons, 1966, cité par Gond et Igalens, 2008). Cette interaction se traduit par la recherche de stabilité et le maintien de l'équilibre entre les deux sous-systèmes. A terme, les objectifs des deux entités devraient pouvoir se rejoindre, et la régulation s'effectue grâce à un contrôle de la société sur l'entreprise. Dans ces conditions, la RSE remplit une fonction sociale dans la mesure où elle répond à des besoins d'un type nouveau lorsque les besoins essentiels d'ordre économique et légal ont été satisfaits.

Une question de recherche qui caractérise le débat autour de cette approche est de savoir comment faire concilier les objectifs de l'entreprise avec ceux de la société, en étudiant la

relation éventuelle existant entre comportement socialement responsable et performance financière (PF). Dans cette perspective, la RSE se conçoit comme un instrument permettant de concilier recherche du profit et bien être social. Elle s'appréhende comme un outil de gestion permettant d'intégrer les objectifs des entreprises à ceux de la société (Porter et Kramer, 2006, cités dans Gond et Igalens, 2008). Enfin, les recherches liées à cette approche, dites « fonctionnalistes », ont été les premières à conceptualiser des notions telles que la PSE, que l'on a sommairement évoquées ci-dessus, et qui fera l'objet de la section 4. Ce concept vise à fournir une définition unique et intégrée du concept de RSE et à le mesurer pour pouvoir justement étudier les liens éventuels existant entre la PSE et la PF des entreprises, en s'efforçant d'expliquer les mécanismes grâce auxquels les firmes peuvent tirer profit, sur le plan économique, de leur engagement social auprès de leurs parties prenantes. Cette problématique, qui fait l'objet de notre question de recherche, sera traitée de manière approfondie dans la section 5 de ce travail de recherche.

6.2.4.2. La RSE comme relation de pouvoir

Selon cette perspective sociopolitique, la RSE « peut être définie comme l'expression de relations de pouvoir, elle traduit la capacité des acteurs sociaux et des parties prenantes à influencer les entreprises et à leur faire prendre en compte leurs demandes, corollairement, elle traduit aussi le pouvoir des entreprises sur ces acteurs, et leur capacité à résister à ces pressions ou à les contrôler ». Cette approche renoue avec les débats des années 50 et 70 sur les fondements politiques de la RSE et les risques intrinsèques à l'influence politique et sociale dont les entreprises peuvent bénéficier grâce à la RSE. Dans le cadre de cette approche, contrairement à la précédente, la question de la relation entre l'entreprise et la société soulève la question de la compatibilité de la recherche du profit et de l'adoption de comportements socialement responsables. Ici, les objectifs à long terme de l'entreprise et ceux de la société sont considérés comme fondamentalement divergents. L'entreprise est considérée comme étant soumise à des enjeux de pouvoir vis-à-vis de groupes localisés dans son environnement. La dichotomie entreprise/société est donc un espace où s'exercent des relations de pouvoir, où chaque entité cherche à exercer un contrôle sur l'autre.

Les questions de recherche qui émanent de cette approche visent généralement à clarifier la nature des rapports de force entre l'entreprise et la société. Qui, de l'entreprise ou la société, domine l'autre? Quels rôles politiques les entreprises et notamment les FMN exercent-elles grâce à la RSE? La RSE n'est elle pas en réalité uniquement un outil de manipulation de

l'opinion publique, un leurre visant à maquiller la recherche du profit dans une économie globale de plus en plus compétitive?

6.2.4.3. La RSE comme produit culturel

Selon cette approche, la RSE est définie comme « le produit d'une culture, c'est-à-dire que son contenu reflète les relations désirables entre entreprise et société telles qu'elles sont définies par l'environnement social, culturel et institutionnel ». Cette vision appelée « culturaliste » tente d'appréhender la relation entreprise/société comme un échange de valeurs et de référents culturels stables, et s'attache à comprendre la manière dont les entreprises s'adaptent et influencent leur environnement socioculturel.

Ainsi, comme nous l'avons mentionné dans la section précédente, certains auteurs (Bowen, 1953; Pasquero, 2005) ont mis en évidence le contexte culturel et les racines religieuses qui ont fortement marqué les pratiques de la RSE. Selon cette approche, la définition de la RSE varie en fonction du contexte organisationnel et national. Un certain nombre de questions de recherche issues de cette approche ont émergé : comment les firmes intègrent le cadre et le contexte culturel des sociétés dans lesquelles elles opèrent? Dans quelle mesure les facteurs institutionnels nationaux et régionaux vont influencer les politiques de RSE et de gestion des parties prenantes des firmes? Les politiques de RSE des FMN sont-elles transposables d'un pays à un autre aux contextes culturels différents? Une autre question liée au rôle du contexte et la culture organisationnels des entreprises dans le déploiement de la RSE est également posée.

Deux approches sur la RSE comme produit culturel ont été développées. La première analyse la RSE comme le produit d'une culture organisationnelle (Swanson, 1995, 1999, citée dans Gond et Igalens, 2008). Elle vise à démontrer comment les valeurs, les dimensions éthiques et normatives peuvent s'intégrer au processus de décision organisationnelle. La seconde approche s'intéresse à la manière dont les facteurs historiques, culturels et institutionnels influencent la RSE aux niveaux global, national et organisationnel. Cette catégorie de travaux montre la façon dont évolue la perception de la RSE par les parties prenantes en fonction du contexte culturel dans lequel se trouve l'entreprise (Maignan et Ferrell, 1999, cités dans Gond et Igalens, 2008), et surtout comment les contextes historiques nationaux contribuent à définir la notion de RSE. Des auteurs (Matten et Moon, 2008) ont alors entrepris de catégoriser la RSE en fonction des contextes. Ils proposent deux types de RSE; la RSE « explicite » qui correspond à l'approche américaine (RSE encouragée par les

entreprises), et la RSE » implicite » qui correspond à l'approche européenne (RSE encouragée par l'État).

6.2.4.4. La RSE comme construction sociocognitive

Selon la perspective constructiviste, la RSE se définit comme « une construction sociocognitive qui est le produit temporairement stabilisé d'une négociation entre l'entreprise et la société, mettant en jeu les identités, les valeurs et les problèmes sociétaux ». Cette approche met l'accent sur l'importance des représentations sociales, des normes et systèmes de valeur dans l'analyse de la RSE. L'interface entreprise/société est un lieu où ces deux entités se construisent ensemble et où le concept même de RSE se négocie. Cette approche fait référence à des situations où les entreprises et leurs parties prenantes négocient l'existence d'externalités négatives, conséquences de leurs activités (pollution par exemple), au travers de processus de cadrage. La définition et le contenu de la RSE sont ouverts et négociables. La RSE est donc un ordre négocié susceptible d'être modifié par les stratégies des acteurs (Padioleau, 1989, cité par Gond et Igalens, 2008).

La question centrale qui découle de cette approche est celle de la construction réciproque de la société et de l'entreprise. L'entreprise construit-elle la société ou est-elle construite par elle? Comment le contenu de la RSE est-il négocié entre les acteurs? Quel rôle joue ce concept dans la manière dont la société cherche à réguler les pratiques des entreprises? Quels acteurs provoquent, facilitent ou freinent les processus d'institutionnalisation de la RSE?

Les sections suivantes seront consacrées à présenter la problématique de la mesure en RSE. Nous allons successivement présenter les modèles théoriques de la Performance Sociale de l'Entreprise (PSE) qui sont à la base des tentatives de mesure de la RSE, les critères constitutifs des mesures de PSE, et enfin les différentes mesures de la PSE en insistant sur les codes de conduite des firmes.

6.3. La Performance Sociale de l'Entreprise (PSE) comme mesure de la RSE

L'intérêt pour développer un modèle de la PSE s'est fait sentir dès le milieu des années 70. En effet, plusieurs auteurs ont essayé d'intégrer les définitions et les concepts les plus pertinents pour la responsabilité sociale dans un effort de conceptualisation. Leurs efforts

aboutissent à des tentatives de modélisation de la performance sociale. Sethi (1975), a proposé un modèle à trois dimensions qui, selon lui, caractérise la performance sociale de l'entreprise, à savoir les obligations sociales, les responsabilités sociales et la réceptivité sociale. Il précise, à travers ce modèle, que les responsabilités économique et légale définissent les obligations sociales de l'entreprise alors que la responsabilité sociale se réfère plutôt à sa responsabilité éthique. La responsabilité sociale de l'entreprise doit donc aller au delà des obligations sociales et se conformer aux valeurs, normes ainsi qu'aux attentes de sa performance.

De son côté, Carroll (1979) formula une définition de la RS en faveur d'un modèle à trois dimensions (Catégories de la RS, enjeux sociaux et les philosophies de la réceptivité sociale). Concernant la dimension des catégories de la RS, Carroll (1979) propose des catégories qui s'apparentent à la définition de Davis (1973). En fait, on constate que les principes de RS, selon Carroll, englobent une telle définition. En effet, Carroll (1979) estime que pour définir la responsabilité sociale, il faut intégrer toutes les obligations de la société. Pour lui, ce concept dépasse donc les seules exigences économiques et légales comme le soutient par exemple Davis (1973). Il va encore plus loin en annonçant que la RS doit aussi couvrir les attentes d'ordre éthique et discrétionnaire que la société peut exiger des compagnies à un certain moment. Cette approche a été largement reprise dans la littérature. L'apport de Carroll (1979), par rapport à Davis ainsi qu'aux différents auteurs qui l'ont précédé, consiste au fait qu'il a réussi l'un des premières conceptualisations de la RSE. En effet, il est l'un des premiers chercheurs à pouvoir créer un modèle intégré capable de donner une représentation plus ou moins simplifiée du concept de la RS.

Dans la section suivante, nous allons présenter successivement les modèles de Carroll (1979); Waddock et Cochran (1985); Wood (1991) et Clarkson (1995). Ces modèles sont pertinents dans la mesure où ils synthétisent les dimensions afin d'obtenir une mesure de RSE d'entreprise qui soit la plus exhaustive. D'une part, ces modèles établissent une distinction claire des principes de RSE sur lesquels doit s'appuyer une entreprise, les principes de gestion que celle-ci doit déployer et finalement les résultats qu'elle obtient en matière de RSE (modèles de Carroll, 1979 et de Waddock, 1991). Le modèle de Clarkson (1995) complète le tableau en insistant sur le fait que l'évaluation de la RSE devra s'effectuer partie prenante par partie prenante.

6.3.1. Les modèles théoriques de la PSE

6.3.1.1. Le modèle de Carroll (1979)

Ce modèle prend en considération trois aspects importants de la PSE, qui sont complémentaires et inter-reliés; à savoir la définition de la PSE, les questions sociales auxquelles la firme est confrontée, et les stratégies de réponse (appelées réceptivité sociale) à apporter à ces questions (réaction vs pro-action). Ainsi, de manière plus concrète, la PSE implique qu'une firme définisse avec précision ce qu'elle entend par RSE, qu'elle identifie et pose clairement la problématique sociale à laquelle elle est confrontée, et qu'elle apporte une réponse pertinente à cette question. Le modèle présenté ci-dessous tente justement d'articuler ces éléments autour d'un cadre conceptuel global et intégré.

a. Définition de la PSE

La PSE englobe l'ensemble des obligations qu'une firme a vis-à-vis de l'ensemble de ses parties prenantes; et cela aux niveaux économique, légal, éthique, et ce qui relève du volontariat. Ces différentes catégories ne sont pas mutuellement exclusives, mais plutôt inclusives et doivent donc être prises de manière simultanée.

- **La responsabilité économique de la firme** : la responsabilité première d'une firme est de fabriquer des biens et des services, les vendre et réaliser des profits pour les actionnaires.
- **La responsabilité légale** : de la même manière que la société permet à la firme d'assumer son rôle économique de production, l'autre part du contrat social est que la firme agisse dans le strict respect du cadre légal qui lui a été dévolu (respect des lois, règlements, etc.)
- **La responsabilité éthique** : il existe d'autres formes de comportements et d'activités qui ne sont pas légalement requis mais dont la société attend beaucoup de la firme. Ce sont des actions que la firme pourrait entreprendre d'elle-même sans qu'elle y soit contrainte. Il est difficile d'établir avec précision ce qu'on entend par responsabilité éthique.
- **La responsabilité discrétionnaire (actions volontaires)** : Il s'agit de tout ce qui est laissé au libre arbitre de la firme. Cette dernière n'est pas tenue, ni légalement, ni éthiquement de s'engager dans des actions de ce type mais cela aura un impact considérable sur son image de marque auprès du public. On peut citer à titre d'exemple les actions philanthropiques, caritatives (engagements dans des programmes de lutte contre l'analphabétisme par exemple).

b. Les questions sociales

Un cadre conceptuel complet voulant évaluer la PSE doit bien évidemment spécifier la nature de la RSE (économique, éthique, légale, etc.), mais également identifier les questions sociales auxquelles cette RSE est liée. Cela n'est pas évident à réaliser dans la mesure où ces questions changent et évoluent en fonction des préoccupations du moment, des mutations sociétales, etc. Ces questions diffèrent également en fonction des industries étudiées. A titre d'exemple, il y a une dizaine d'années, les préoccupations autour des questions environnementales n'étaient pas aussi exacerbées qu'aujourd'hui. L'opinion publique à l'échelle mondiale a pris ainsi conscience de l'importance cruciale que revêtait cette question, surtout à travers les conséquences désastreuses du réchauffement climatique. Cela a donné lieu au protocole de Kyoto, qui est un cadre normatif visant à limiter les émissions en CO² par les pays, cause principale du réchauffement climatique. Et cela, en adoptant un cadre coercitif, à travers une politique des quotas, qui n'est pas toujours respecté. De la même manière, la question relative à l'éthique en milieu d'affaires est devenue centrale surtout aujourd'hui dans ce contexte de crise financière internationale.

Afin de bien montrer la complexité de cette question, Holmes (1976) résume en cinq points les facteurs à prendre en considération par une firme dans sa circonscription de ce qu'est une question sociale. Il s'agit tout d'abord de faire coïncider un besoin ou une attente sociale avec un besoin réel de la firme. Ensuite, la question sociale qui émane de ces besoins doit être sérieuse et doit motiver les intérêts des gestionnaires. De plus, cette question doit émaner d'une pression gouvernementale et doit enfin être évaluée sur la base de ce qu'elle peut apporter en termes d'image.

c. La réceptivité sociale de l'entreprise : les stratégies adoptées

Il existe une panoplie de stratégies, qui sont autant de réponses, allant de la non-réponse (ne rien faire) à la réponse proactive (faire beaucoup). Plusieurs auteurs ont utilisé ce modèle conceptuel afin de proposer leurs propres stratégies en matière de RS. A titre d'exemple, Wison (1984) propose 4 types de stratégies : la réaction, défense, accommodation et la proaction. McAdam (1973) propose également 4 stratégies : combattre, faire ce qu'il y a à faire, être progressiste, anticiper et être le leader dans l'industrie. Davis et Blomstrom (1975) proposent quant à eux cinq stratégies : retrait, approche relations publiques, approche légale, négociation et règlement du problème.

d. Le modèle

Il est tridimensionnel et englobe trois aspects. Le premier aspect concerne les catégories de la RSE (responsabilité économique, légale, éthique et discrétionnaire de la firme); le second aspect concerne les types de questions sociales auxquelles sera confrontée la firme, à savoir par exemple le consumérisme, l'environnement, la discrimination, la sécurité des produits, etc. Enfin, le troisième aspect est le type de réponse sociale à adopter face à ces enjeux et autres questions sociales, à savoir : la réaction, la défense, l'accommodation ou la pro-action.

Ce modèle conceptuel et théorique veut aider les gestionnaires à mieux comprendre et appréhender la complexité de la RSE en tant que phénomène multidimensionnel. Il permet ainsi d'expliquer que la RSE ne doit pas être séparée de la performance économique de la firme dans la mesure où cette dernière est un aspect de la RSE prise dans sa globalité. Ce modèle peut donc aider les gestionnaires à répondre de manière pertinente et adéquate à des questions sociales complexes et importantes. Celui-ci ne leur indique cependant pas jusqu'à quel point les firmes pourront aller en matière d'implication sociale. Il doit être utilisé comme un outil de diagnostic, de planification et de résolution des problèmes. En somme, il aide à une meilleure prise de décision par une meilleure intégration de l'ensemble des éléments qui constituent la RSE ».

Tableau 6.3. Le modèle de performance sociale de Carroll (1979)

Principes de responsabilité sociale de l'entreprise	A chaque niveau de responsabilité (économique, légale, éthique et discrétionnaire) correspondent 4 stratégies de réponses possibles (réaction, défense, accommodation ou proaction)			Philosophies de réceptivité sociale : stratégies de réponse						
Responsabilité économique				Réaction						
Responsabilité légale				Défense						
Responsabilité éthique	Exemple : Réaction (dénier) ↓ Accommodation (être progressiste)	Exemple : Proaction (être leader)	Exemple : Défense (faire le minimum)	Accommodation						
Responsabilité discrétionnaire				Proaction						
<table border="1" style="margin: auto;"> <tr> <td>Consumérisme</td> <td>Environnement</td> <td>Sécurité des produits</td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: center;">Gestion des enjeux sociaux</td> </tr> </table>					Consumérisme	Environnement	Sécurité des produits	Gestion des enjeux sociaux		
Consumérisme	Environnement	Sécurité des produits								
Gestion des enjeux sociaux										

Source: « A three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance », (Carroll, 1979)

6.3.1.2. Le modèle de Waddock et Cochran (1985)

Waddock et Cochran (1985) s'inspirent, pour leur part, du modèle de Carroll et définissent la PSE comme : « *une interaction parmi les principes de responsabilité sociale, le processus de réceptivité sociale et les politiques développées pour faire face aux enjeux sociaux.* » Ils montrent aussi comment diverses perspectives (responsabilité économique, responsabilité publique et réceptivité sociale) peuvent être incorporées dans une seule structure. En même temps, Waddock et Cochran (1985) donnent raison à la «hiérarchisation des responsabilités» proposée par Carroll tout en insistant sur l'importance des autres responsabilités des entreprises.

Leur modèle fait aussi référence à la notion de réceptivité sociale (« Corporate Social Responsiveness »). Selon Waddock et Cochran, les enjeux de la réceptivité doivent d'abord identifier et analyser les attentes de changements liées aux responsabilités des compagnies et par la suite mettre en place des réponses appropriées aux problèmes sociaux. Leur modèle est intéressant mais pose un certain nombre de questionnements. En effet, Wood (1991) estime que plusieurs limites caractérisent le modèle de Waddock et Cochran (1985). Dans un premier temps, Wood considère que le terme performance doit prendre en considération des actions et résultats et non des intégrations et interactions. De plus, leur définition de la PSE demeure insuffisante sans l'introduction d'une variable qui concerne les actions des compagnies. Dans un deuxième temps, ce modèle pose un problème en considérant la réceptivité sociale comme étant un seul processus au lieu de plusieurs processus. En dernier lieu, la composante finale du modèle est trop restrictive. En effet, les politiques développées pour faire face aux enjeux sociaux représentent un critère parmi d'autres qui permet de juger de la performance sociale des compagnies. L'absence de ces politiques ne signifie pas qu'il n'existe pas de performance sociale.

Tableau 6.4. Le modèle de performance sociale de Waddock et Cochran (1985)

	Principes	Processus	Politiques
	Responsabilité sociale	Réceptivité sociale	Gestion des enjeux
	1) Economique 2) Légale 3) Ethique 4) Discrétionnaire	1) Réactive 2) Défensive 3) Accommodement 4) Proactive	1) Identification des enjeux 2) Analyse des enjeux 3) Développement d'une réponse
Implications	1) Le contrat social de l'entreprise 2) L'entreprise en tant qu'agent moral	1) Capacité de réponse au changement des conditions sociétales 2) Habilité des gestionnaires à développer des réponses	1) Minimisation de l'effet de surprise 2) Elaboration des politiques de responsabilité sociale
Orientation	Philosophique	Institutionnelle	Organisationnelle

Source: « *The Evolution of the Corporate Social Performance Model* », (Waddock et Cochran, 1985)

6.3.1.3. Le modèle de Wood (1991)

La définition de la performance sociale selon Wood (1991) diffère de celle de Carroll (1979). Une telle divergence concerne l'organisation même des différents éléments de la performance sociale. À ce niveau, Carroll développe un modèle autour de trois axes (catégories de la RS, enjeux sociaux et philosophies de la réceptivité sociale) alors que Wood (1991) propose un modèle plus intégré concernant la PSE. En effet, la performance sociale à la Wood se définit «comme étant une configuration d'entreprise où les principes de la RS, les processus de gestion sociale et les résultats observables contribuent à tisser les liens entre l'entreprise et la société.» (Traduction de Wood, 1991). Wood (1991) perçoit donc la PSE comme une interaction à trois entre les principes de RS, les processus de gestion et les résultats observables. Les divergences entre Wood et Carroll concernent aussi la conceptualisation même de ce qu'est la RS. Pour Carroll, une telle responsabilité est illustrée par la «pyramide des responsabilités sociales». Ceci suggère, comme on l'a vu précédemment, que la responsabilité économique l'emporte sur les autres et que c'est sur cette base que les autres responsabilités doivent s'aligner. Par contre, le modèle de Wood s'appuie sur des principes qui ne donnent d'importance à aucune dimension particulière. Selon Wood, un chercheur doit examiner à quel degré les principes de RS motivent les actions de la société, comment la firme utilise les processus de gestion liés à la réceptivité sociale, l'existence ainsi que la nature des politiques pour gérer les relations sociétales de l'entreprise et les impacts sociaux (ex : Résultats observables) des actions, programmes et politiques de la firme. Wood évite de classer la responsabilité sociale selon sa nature et adopte une approche par les principes qui exprime les motivations de base qui poussent les gens à agir. Selon l'auteur,

l'idée de base du concept de la RS est que : «*L'entreprise et la société sont interreliées plutôt que d'être deux entités séparées*». Cette interrelation amène un certain nombre d'attentes qui se reflètent à trois niveaux distincts (institutionnel, organisationnel et individuel). Ceux-ci permettent trois niveaux d'analyse dont découlent trois principes à savoir la légitimité, la responsabilité et la discrétion managériale :

- *Niveau institutionnel : principe de légitimité (obligations, sanctions sociales)*

Selon ce principe, la société accorde la légitimité et le pouvoir aux entreprises. A long terme, ceux qui n'utilisent pas leur pouvoir d'une manière que la société considère comme étant responsable (acceptable) tendent à le perdre. L'entreprise est donc supposée responsable car elle existe et opère dans un environnement partagé avec d'autres acteurs (la gestion des parties prenantes).

Dill (1975, cité dans Freeman, 1984) définit les parties prenantes comme étant les individus qui possèdent un statut externe à l'entreprise, et qui ont des idées sur ce que ses performances économique et sociale doivent comporter. Toutefois, ce n'est qu'au milieu des années 1980 qu'on voit apparaître une définition précise de la notion de partie prenante. En effet, afin d'analyser les forces économiques et sociopolitiques qui sont à l'origine de la turbulence de l'environnement externe de l'entreprise, Freeman (1984) élabore une approche des parties prenantes. Cette approche permet aux dirigeants de mieux gérer leur entreprise de façon à ce qu'ils soient aptes à identifier les groupes ou les individus qui affectent, ou sont affectés par la poursuite des activités de l'entreprise (tiré de la revue de littérature de Jenny Desrochers, 2002).

Selon Wood (1991), si les parties prenantes pertinentes perdent leur confiance, la firme devient illégitime et risque de disparaître.

- *Niveau organisationnel : principe de la responsabilité publique*

Ce principe libère la RS des ambiguïtés qui l'ont accompagnée dans ses premiers développements. Selon ce principe, les entreprises ne sont pas responsables de la résolution de tous les problèmes sociaux. Elles sont responsables de résoudre les problèmes qu'elles ont causés et d'aider à résoudre des problèmes et des enjeux sociaux liés à leurs intérêts et leurs opérations commerciales. Les firmes doivent avoir à la fois un engagement primaire à travers des mécanismes de coordination (relations avec le marché) de même qu'un engagement secondaire à travers les externalités.

- Niveau individuel : principe de la discrétion managériale

Ce principe implique que les managers agissent dans un environnement organisationnel et sociétal diversifié ; que leurs actions ne soient pas totalement prescrites par des procédures formelles ; et que l'on considère qu'ils sont des acteurs moraux qui disposent de plusieurs choix quant aux décisions à prendre (de préférence moralement acceptables) afin de remplir leurs engagements à la fois économiques et sociaux.

Tableau 6.5. Le modèle de performance sociale de Wood (1991)

		Dimensions	Implications
Principes de Motivation	Responsabilité Sociale	Niveau institutionnel : légitimité	(Obligations, sanctions sociales)
		Niveau organisationnel : Responsabilités publiques	Engagement primaire et secondaire de l'entreprise
Processus de gestion	Réceptivité sociale	Niveau individuel : Discrétion managériale	Responsabilité personnelle du gestionnaire pour ses propres choix
		Analyse environnementale	Suivi de l'état de l'environnement
		Gestion des parties prenantes	Réponse aux exigences des parties prenantes
		Gestion des enjeux	Plans et politiques pour faire face à l'évolution de l'environnement
Résultats observables	Résultats	Impacts sociaux	Indicateurs sociaux, divulgation, bilan social
		Programmes sociaux	Programmes sociaux ou philanthropiques
		Politiques sociales	Degré d'institutionnalisation de politiques de responsabilité sociale dans toute l'entreprise favorisant la réceptivité décisionnelle et la culture éthique

Source: « *Corporate Social Performance Revisited* », (Wood, 1991)

Enfin, le modèle de Clarkson (1995) propose une typologie de problèmes spécifiques pour chacune des parties prenantes qu'il distingue : employés, propriétaires/actionnaires, consommateurs, fournisseurs, concurrents et pouvoirs publics. Le niveau de réactivité par rapport à chaque partie prenante est évalué sur la base d'une échelle comprenant quatre situations : réactive, défensive, d'accommodation ou proactive. Clarkson (1995) définit la PSE comme « la capacité à satisfaire ses parties prenantes et à les gérer de manière proactive ».

6.3.1.4. Critiques de la responsabilité sociale

Trois courants de pensée ont critiqué le concept de responsabilité sociale depuis son émergence : les partisans de la théorie économique classique (Friedman, 1962, 1970), le courant de pensée représenté par Preston et Post (1975) et un troisième courant de pensée représenté par Ackerman et Bauer (1976), Sethi (1975) et Miles (1987).

En effet, Friedman (1962, 1970) affirme que la seule responsabilité sociale de l'entreprise est de maximiser ses profits. L'allocation de ressources par les gestionnaires dans des activités de responsabilité sociale augmente les coûts et par conséquent réduit les profits des actionnaires, qui représentent les seules parties prenantes vis-à-vis desquelles les gestionnaires ont des responsabilités. Ce courant de pensée préconise la responsabilité économique comme l'unique et la seule responsabilité de l'entreprise. Toutefois, le fait de considérer que les seules obligations de l'entreprise moderne sont seulement d'ordre économique constitue une ignorance de la réalité (Wartick et Cochran, 1985). De plus, la définition proposée par l'ensemble des auteurs précités intègre la responsabilité économique comme un pilier de base dans la responsabilité sociale.

Preston et Post (1975) considèrent que le concept de RS est vague et mal défini parce qu'il ne fournit aucune base pour traiter concrètement les conflits possibles entre les objectifs traditionnels de l'entreprise et les objectifs sociaux. Ils proposent donc un nouveau concept, celui de la responsabilité publique, qui se substitue à celui de la responsabilité sociale. La responsabilité publique se matérialise par deux niveaux d'implications avec la société. Un engagement primaire au niveau des comportements et des transactions qui résultent directement du rôle fonctionnel spécialisé de l'entreprise, et un engagement secondaire relatif aux impacts et effets non intrinsèques au caractère de l'organisation mais produits par ses activités primaires. L'engagement primaire est similaire à la responsabilité économique, la première catégorie de la responsabilité sociale selon Carroll (1979). L'adaptation de la théorie fonctionnelle aux relations sociétales amène ces auteurs à l'idée des systèmes interdépendants. Les institutions sociales sont interdépendantes, plutôt que spécialisées fonctionnellement, ce qui supporte l'idée selon laquelle l'entreprise doit être socialement responsable, car elle existe et opère dans un environnement partagé (Wood, 1991). Le concept de la responsabilité publique est aussi incorporé dans les modèles de la PS proposés dans la littérature au niveau des principes de la responsabilité sociale. La composante légale de

Carroll (1979) couvre la responsabilité publique dans sa définition étroite et la composante discrétionnaire couvre cette définition dans son sens plus large (Wartick et Cochran, 1985). Egalement Wood (1991) considère que la responsabilité publique se réfère aux responsabilités de l'entreprise au niveau institutionnel. De plus les partisans du construit de la responsabilité publique focalise plus sur le contrat social, mais moins sur le contrat moral ou plutôt le fait que l'entreprise doit agir en tant qu'acteur moral (Wartick et Cochran, 1985).

Enfin, le troisième courant de pensée (Ackerman et Bauer, 1976; Sethi, 1975; Miles, 1987) a tenté de remplacer le concept de la responsabilité sociale par celui de la réceptivité sociale. En somme, ce courant considère que la réceptivité sociale est plus tangible et représente un objectif réalisable contrairement à celui de la responsabilité sociale (Wartick et Cochran, 1985). Si la réceptivité sociale pourrait se substituer à la responsabilité sociale, alors on peut affirmer qu'une entreprise réceptive à son environnement socio-politique constitue en soi un comportement socialement responsable. Or Wartick et Cochran (1985) soutiennent que d'une part que le fait d'être réceptive ne signifie pas nécessairement la même chose qu'être responsable, et d'autre part que la responsabilité sociale se réfère aux résultats, alors que la réceptivité sociale se réfère aux processus.

Dans le même ordre d'idée, Wood (1991) considère que : *«La réceptivité sociale n'est qu'un aspect de la performance sociale. La politique sociale est considérée seulement dans la mesure où elle apparaît comme un prolongement normal de la politique commerciale préexistante, et non pas en tant que quelque chose qui pourrait émerger de son propre chef par l'adhésion d'une entreprise aux principes de la responsabilité par un processus de réceptivité sociale»*. Donc, le risque de substituer le concept de la responsabilité sociale à celui de la réceptivité sociale est de percevoir la responsabilité sociale de l'entreprise comme un exercice de relations publiques dont le principal objectif est de maximiser le profit. Par conséquent, la responsabilité sociale et la réceptivité sociale sont deux concepts complémentaires et nécessaires pour mieux définir le concept de la performance sociale (Carroll, 1979 ; Wartick et Cochran, 1985 ; Wood, 1991).

En résumé, les trois courants de pensée, qui ont cherché à définir la responsabilité sociale, ont contribué à clarifier la définition du concept de la performance sociale. En effet, la définition de la PS adoptée dans les trois modèles (Carroll, 1979 ; Wartick et Cochran, 1985 ; Wood, 1991) intègre la responsabilité économique et la responsabilité publique dans les principes de responsabilité sociale et intègre aussi la réceptivité sociale en tant que dimension

de base du modèle de la PS. La réceptivité sociale joue un rôle critique dans le modèle de la PS du fait qu'elle assure le lien entre d'une part les principes et d'autre part les actions, les politiques et les résultats. Le modèle proposé par Wood (1991) résume bien ce fait. Carroll (1979) a proposé l'approche Principes / Gestion des enjeux / Réceptivité et met plus l'accent sur la relation Principes / Réceptivité. Wartick et Cochran (1985) clarifient davantage le modèle de Carroll et proposent l'approche Principes / Réceptivité / Politiques (gestion des enjeux). Wood (1991) intègre ces deux modèles et propose l'approche Principes/ Réceptivité/ Résultats. A travers les résultats de Wood on trouve les politiques, les programmes et les impacts sociaux, alors qu'on retrouve la gestion des enjeux dans les processus de réceptivité sociale tout comme l'analyse environnementale et la gestion des parties prenantes. Il faut noter que les trois auteurs de ces modèles ne définissent pas de la même façon la composante "réceptivité sociale".

6.3.2. Les critères d'évaluation de la performance sociale

Bien qu'il n'existe pas de consensus établi sur l'élaboration des critères d'évaluation de la PSE, un certain nombre de recherches ont été effectuées afin d'uniformiser ces critères. De manière générale, les activités de la firme, ainsi que ses comportements ou ses attitudes face à la société, sont définis et utilisés en tant que critères d'évaluation de la PSE. On conçoit ainsi que l'entreprise fasse des affaires en société, et que cette société soit composée de plusieurs parties prenantes qui se donnent un droit de regard sur l'entreprise.

Ainsi, un certain nombre d'enjeux et de responsabilités auxquels l'entreprise doit s'attarder dans l'atteinte de sa PS ont été mis en exergue dans la littérature. Celle-ci a recensé neuf enjeux et responsabilités, à savoir : la relation avec les employés ; la relation avec la communauté ; le respect de l'environnement naturel ; la relation avec le gouvernement et l'Etat ; la relation avec les actionnaires ; la relation avec les consommateurs ; la relation avec les fournisseurs ; la promotion de la croissance économique ; et autres. Ce dernier enjeu fait référence à l'élaboration et l'adoption, par la firme, de codes éthiques et de conduite (Clarkson, 1988, 1991b, 1995). De plus, ce dernier enjeu fait référence aux comportements et pratiques d'affaires éthiques avec les partenaires de la firme, tant au niveau local qu'international (Davenport, 2000). Cet enjeu comprend également la transparence en ce qui a trait aux pratiques de l'entreprise (Clarkson, 1988, 1991b, 1995). Un certain nombre d'organismes et institutions (cabinet KLD par exemple) se sont inspirés de cette typologie afin de construire leur propre mesure de PSE. De la même manière, nous avons repris un

certain nombre de ces critères d'évaluation afin de construire notre questionnaire d'enquête que nous présentons dans le prochain chapitre.

6.3.2.1. Relation avec les actionnaires

Paradoxalement, alors même que les actionnaires sont les PP les plus importantes de la firme, cette relation entreprise/actionnaires n'a pas suscité un intérêt majeur, que ce soit au plan académique, ou pratique. Clarkson (1991b, 1995) montre que cette relation implique une bonne communication qui se matérialise par la gestion des plaintes des investisseurs. Il ajoute que la firme doit impérativement respecter les droits des investisseurs, mais sans préciser de quels droits il s'agit. Enderle et Travis (1998) suggèrent, quant à eux, que cette relation se caractérise par la préservation et l'augmentation de la richesse des actionnaires. Enfin, Davenport (2000) soutient que l'entreprise doit s'engager envers les investisseurs, mais sans préciser de quel type d'engagement il s'agit.

En réalité, l'entreprise entretient des relations avec ses actionnaires à travers un certain nombre d'évènements réguliers tels que la publication des rapports annuels de l'entreprise, la tenue de l'assemblée générale et du conseil d'administration. Ces activités sont obligatoires et entrent dans le cadre des responsabilités légales de l'entreprise.

6.3.2.2. Relation avec les employés

Le rôle des employés doit être considéré comme primordial à la poursuite des activités de l'entreprise. En effet, les employés constituent un groupe de parties prenantes que la firme ne peut pas se permettre de négliger. Ceux-ci ont des besoins précis et des revendications auxquels la firme doit s'empresse de répondre ; ces besoins et revendications représentent des enjeux que l'entreprise doit gérer. De cette manière, la relation que l'entreprise entretient avec ses employés est susceptible d'influencer sa PSE.

Cette relation trouve son point de départ avec le postulat que l'entreprise doit favoriser la création d'emplois (CED, 1971 ; Hamilton et al., 1993 ; Enderle et Tavis, 1998). Mais il faudra veiller à ce que cette création d'emplois ne fasse pas au détriment des minorités. La firme doit également promouvoir l'égalité et l'équité dans les opportunités d'emplois. Ce critère, qui fait référence à la Charte des Nations Unies relative aux droits et libertés des personnes, est primordial dans la définition d'un cadre de relation entre la firme et ses employés. Par conséquent, ce critère fait désormais partie intégrante des politiques

d'embauche de plus en plus d'entreprises dans la mesure où la discrimination de par la race, la religion, l'orientation sexuelle, et l'ethnie peut faire l'objet de poursuites judiciaires.

Ensuite, la relation avec les employés intègre la formation et le développement de la main d'oeuvre (CED, 1971 ; Abott et Monsen, 1979 ; Clarkson, 1988, 1991b, 1995 ; Enderle et Tavis, 1998; Davenport, 2000). Elle implique aussi que la firme doit offrir à ses employés un environnement de travail sain et sécuritaire (Abott et Monsen, 1979 ; Clarkson, 1988, 1991b, 1995 ; Hamilton et al., 1993 ; Davenport, 2000), de même que les conditions de travail élaborées en lien avec les normes du travail (Béland et Piché, 1998). La mise en place d'un tel environnement de travail passe par l'élaboration de programmes de santé et de sécurité au travail (Clarkson, 1988, 1991b, 1995 ; Lefebvre et Singh, 1992).

Dans le même ordre d'idées, les entreprises qui proposent des avantages sociaux à leurs employés (Clarkson, 1991b, 1995 ; Béland et Piché, 1998 ; Enderle et Tavis, 1998) et des services de soutien (Abott et Monsen, 1979 ; Clarkson, 1988, 1991b, 1995) affichent une PSE supérieure. Certains auteurs considèrent même que les firmes qui encouragent la syndicalisation (Kinder et Domini, 1997) et qui entretiennent des relations harmonieuses avec les syndicats (Clarkson, 1991b, 1995) afficheront une meilleure PSE. Par ailleurs, il est prouvé que l'encouragement à l'actionnariat salarial aurait pour conséquence de favoriser une bonne PSE (Hamilton et al., 1993 ; Kinder et Domini, 1997). Il en est de même pour les firmes qui responsabilisent leurs employés (Enderle et Tavis, 1988) et qui les incitent à s'engager dans la communauté (Kinder et Domini, 1997).

6.3.2.3. Relation avec les consommateurs

Par contraste avec la relation précédente, la relation entreprise/consommateurs suscite un intérêt marqué sur le plan académique. De manière générale, une entreprise qui fabrique et distribue des produits de qualité et sécuritaires aura tendance à avoir une bonne PSE.

Clarkson (1991b, 1995) établit que la relation avec les consommateurs dépend de l'existence ou non d'un service à la clientèle, chargé de gérer les plaintes. L'existence d'un tel service est capitale dans la définition d'une bonne relation entre l'entreprise et les consommateurs et influencera de manière positive sur sa PS. Davenport (2000) souligne l'importance du respect des droits des consommateurs sans préciser la nature de ces droits, alors que Béland et Piché (1998) insistent sur le fait que l'entreprise doit entretenir des relations continues avec les consommateurs, mais également sans préciser la nature de cette relation.

Il est généralement convenu que la relation existant entre l'entreprise et les consommateurs est double : dans un premier temps, l'entreprise doit tenir compte de ses responsabilités économiques et légales dans la relation qu'elle entretient avec les consommateurs, à savoir qu'elle est productrice de biens et services de qualité qui leur seront commercialisés. Ensuite, en plus de satisfaire ses obligations économiques et légales vis-à-vis des clients, l'entreprise doit s'assurer que la production et la vente de biens s'effectuent en relation avec sa responsabilité légale. Pour faire face à celle-ci, l'entreprise peut faire intervenir la responsabilité éthique par la mise en place d'un service à la clientèle qui reste à la totale discrétion de la firme car n'étant régi par aucune obligation légale.

6.3.2.4. Relation avec les fournisseurs

Seuls les chercheurs se sont intéressés à la relation qui existe entre l'entreprise et ses fournisseurs. Mais ils ne font que souligner l'importance de maintenir des liens étroits avec les fournisseurs (Lefebvre et Singh, 1992 ; Béland et Piché, 1998 ; Davenport, 2000) sans entrer dans le détail de la nature de cet engagement. Clarkson (1991b, 1995) tente de rendre la relation plus concrète. En effet, il affirme qu'une firme, dans le choix de ses fournisseurs, doit tenir compte des enjeux sociaux du moment ; ce qui ne manquera pas d'exercer une influence positive sur sa PSE.

6.3.2.5. Relation avec l'environnement

Le respect de l'environnement est un enjeu qui a pris une importance cruciale depuis une quinzaine d'années et qui s'impose aux entreprises de manière forte. Désormais cet enjeu intéresse non seulement les environmentalistes et les groupes écologistes, mais aussi d'autres parties prenantes telles que les consommateurs, les fournisseurs, les associations de certification et les actionnaires. Cependant, le problème de la quête d'information relative au comportement de l'entreprise envers l'environnement se pose (M'Zali et Turcotte, 2000).

La relation que l'entreprise entretient vis-à-vis de l'environnement naturel évolue entre la responsabilité économique et la responsabilité légale de celle-ci. Sur le plan de la responsabilité économique, selon la théorie économique classique, la pollution occasionnée par les activités de la firme, génère un coût pour la société, que l'on désigne sous le vocable d' « externalité » négative. Celui-ci aurait pour effet d'empêcher l'atteinte de l'équilibre de Pareto, en plus de générer des inégalités provoquées par le transfert des coûts liés à une

diminution de la qualité de vie ou au nettoyage des externalités provenant de cette pollution générée par l'activité de la firme (M'zali et Turcotte, 2000).

S'agissant de la responsabilité légale, elle fait référence à l'existence d'un cadre légal et réglementaire qui régit le comportement des entreprises vis-à-vis de leur environnement naturel. Ainsi, à titre d'exemple, les entreprises peuvent être contraintes à divulguer le pourcentage d'émanations toxiques qu'elles génèrent.

D'autres études académiques considèrent que le respect de l'environnement naturel se traduit plutôt par la protection de l'environnement (Clarkson, 1988 ; North-South Institute, 1998). Pour d'autres, le respect de l'environnement s'évalue à l'aune de critères tels que la diminution de la pollution (CED, 1971 ; Kinder et Domini, 1997 ; Stanwick et Stanwick, 1998) et le contrôle de la pollution (Abott et Monsen, 1979). Enfin, plusieurs auteurs (Abott et Monsen, 1979 ; Kinder et Domini, 1997 ; Clarkson, 1988, 1991b, 1995 ; Enderle et Travis, 1998 ; Davenport, 2000) prennent comme indicateurs évaluant le respect de l'environnement le recyclage, la conservation de l'énergie, des ressources et matériaux, ainsi que l'utilisation de sources d'énergie alternatives.

6.3.2.6. Relation avec le gouvernement et l'Etat

De manière générale, nous avons constaté que la relation entre l'entreprise et le gouvernement et/ou l'Etat est peu traitée par la littérature. Mais il est établi que le gouvernement et les pouvoirs publics de manière générale interviennent dans la gestion de plusieurs enjeux sociaux influençant les pratiques sociales des firmes ; et cela à travers la mise en vigueur d'une nouvelle réglementation du travail, d'une loi sur la protection de l'environnement, sur la protection du consommateur, etc. Ainsi, l'entreprise est de plus en plus contrainte à considérer la responsabilité légale dans la gestion de ses enjeux sociaux. Même si cette relation entreprise/Etat a suscité un intérêt certain pour bon nombre de praticiens et d'académiciens, celle-ci demeure ambiguë. Un certain nombre de travaux académiques (Clarkson, 1991b, 1995 ; Enderle et Travis, 1998) soutiennent que la participation de l'entreprise au processus d'élaboration et implémentation des politiques publiques et à la vie politique en général est de nature à favoriser une meilleure PSE. Cependant, aucun de ces auteurs ne parle des modalités de cette participation.

6.3.2.7. Relation avec la communauté

La communauté représente un groupe de parties prenantes auquel l'entreprise doit s'intéresser. Tout comme les employés, les habitants de la communauté dans laquelle l'entreprise œuvre ont des besoins et des revendications que l'entreprise doit prendre en considération. Ainsi, la relation que l'entreprise va tisser avec sa communauté est susceptible d'exercer une influence sur sa PSE.

Une bonne PSE suppose l'amélioration du bien-être de la communauté (Béland et Piché, 1998 ; North South Institute, 1998). Ainsi, l'engagement communautaire et l'implication de l'entreprise dans sa communauté, à travers l'intégration d'un certain nombre d'activités corporatives en son sein, sont garants d'une bonne PSE (Abott et Monsen, 1979 ; Clarkson, 1988 ; Social Investment Services, 1992). Cet engagement communautaire de la part de la firme suppose une implication de sa part dans le développement, la conservation et la restauration de la communauté (CED, 1971) ; dans le système d'éducation, dans les arts et la culture, dans le système de santé (CED, 1971), et dans les loisirs (Béland et Piché, 1998). Cette implication peut se matérialiser par une contribution philanthropique qui reste à la discrétion de la firme (Clarkson, 1988, 1991b, 1995 ; Stanwick et Stanwick, 1998, Enderle et Tavis, 1998).

Ensuite, la relation entre l'entreprise et sa communauté doit favoriser la promotion des droits et libertés de la personne (Béland et Piché, 1998). Cela intègre également le respect des coutumes, de l'héritage culturel de la communauté au sein de laquelle œuvre la firme (Enderle et Travis, 1998). Enfin, l'entreprise doit être à l'écoute de sa communauté par une meilleure communication avec celle-ci et une meilleure transparence dans le comportement (Clarkson, 1991b, 1995 ; Davenport, 2000).

6.3.3. Les différents types de mesure de la PSE

Après avoir présenté les principaux modèles théoriques de la PSE et ses différents critères d'évaluation, nous allons dans cette section nous intéresser aux différents types de mesure de la PSE existants. Il existe une multitude de mesures de la PSE (cotations, certifications, labels, etc.) ; nous avons choisi de nous intéresser principalement aux codes de bonne conduite car c'est une mesure de PSE assez régulièrement utilisée dans la littérature.

Aussi, nous allons brièvement faire la distinction entre codes de bonne conduite, labels et certifications. Par la suite, seront analysés les différents types de codes de conduite existants

en mettant l'emphase sur les caractéristiques et enjeux liés à chaque industrie étudiée dans notre étude, à savoir : le textile et habillement, l'industrie chimique et l'industrie agro-alimentaire. Nous nous sommes en partie basés sur certains éléments relatifs aux codes de conduite du mémoire de Blais (2006) pour rédiger cette section.

6.3.3.1. Définition des labels, certifications et codes de conduite

Selon Gendron et al. (2003) les labels, appelés également « étiquettes », sont « des symboles apposés sur des produits qui respectent certains critères préétablis, soit écologiques, biologiques ou sociaux, afin qu'ils puissent être facilement identifiables par les consommateurs ». La certification, quant à elle, est donnée à un produit, voire même à une organisation, qui respecte des critères préétablis et dont le respect est vérifié. Enfin, les codes de conduite se définissent comme étant des « engagements auxquels l'entreprise adhère ou impose à ses partenaires d'affaires ». Il est à noter que de manière générale les labels ne concernent que les produits, alors que les codes de conduite concernent l'entreprise en entier. Les certifications, quant à elles, peuvent s'appliquer aussi bien au produit qu'à l'entreprise.

En outre, il existe deux types d'initiatives liés à la mise en place d'une telle démarche volontaire : les initiatives substantives et celles procédurales. Les initiatives substantives sont caractérisées par l'obligation d'atteinte d'un certain nombre d'objectifs qui soient mesurables donc quantitatifs. Ainsi, par exemple, la plupart des codes de conduite dans l'industrie textile sont substantifs dans la mesure où ils exigent le respect d'un certain nombre de critères mesurables liés aux conditions de travail (âge limite légal pour travailler, nombre maximum d'heures travaillées, salaire horaire minimum, etc.).

Les initiatives procédurales, quant à elles, se caractérisent par l'obligation de respecter un processus de gestion de la production. Nous sommes dans une démarche plutôt qualitative. C'est le cas, à titre d'exemple, des certifications ISO qui ont pour objectif d'établir un processus de gestion optimal et le contrôle du respect de ce dernier au niveau de chaque étape de la production.

Enfin, il existe différents niveaux de contrôle associés à chaque type d'initiative (label, certification, code). Premièrement, la déclaration de principe est le code de conduite qui présente le niveau de contrôle le moins élevé dans la mesure où cette déclaration engage la firme uniquement sur la base de normes que l'entreprise s'engage à respecter mais sans offrir de réels outils de contrôle. Il existe ensuite l'auto-vérification qui propose un niveau de contrôle plus avancé, à savoir le contrôle interne des initiatives prises par l'entreprise. Mais là

aussi, ce type de contrôle pose un problème de subjectivité. Ensuite vient le contrôle externe (audit) qui est le niveau de contrôle le plus avancé dans la mesure où il fournit une meilleure garantie que les codes et labels seront respectés. Deux grands types de vérification existent : la vérification privée indépendante, qui est effectuée par des professionnels, à savoir des cabinets de notation et de conseil spécialisés (environnement ou autre); et la vérification publique effectuée par des organismes gouvernementaux qui peut déboucher sur une réglementation. Il est à signaler qu'au niveau des cabinets de notation privés se pose parfois un problème déontologique (conflit d'intérêt) dans la mesure où ces cabinets certifient également les comptes de leurs clients en même temps de les noter sur leur implication sociale. En ces temps de crise financière mondiale qui devient une crise de confiance, les autorités compétentes pourraient songer à séparer les deux métiers en mettant en place des systèmes d'accréditation afin de réglementer le métier de la notation et garantir alors son impartialité et son objectivité.

6.3.3.2. Les enjeux liés à l'adoption des codes de conduite pour chaque acteur

Les motivations liées à l'adoption des codes de conduite diffèrent selon les parties prenantes concernées. Nous allons nous inspirer de Jenkins, Pearson et Seyfang (2002) afin de comparer les intérêts des fournisseurs, des actionnaires, des consommateurs, des ONG, des syndicats, des groupements d'entreprise, des gouvernements, travailleurs, etc. dans le contexte des codes de conduite volontaires.

a. Les entreprises

Les entreprises qui ont adopté des codes de conduite se caractérisent par le fait qu'elles sont de grande taille, sont des enseignes connues et disposent de chaînes de valeur à l'international. Ces firmes jouissent de manière générale d'une bonne notoriété et d'une bonne image auprès de l'opinion publique et s'appuient largement sur cette image de marque afin de commercialiser leurs produits et faire la promotion de ceux-ci. Leur notoriété les rend paradoxalement vulnérables à la publicité négative des groupes de pression (exemples de Gap et de Nike où les conditions de travail des enfants dans les usines d'assemblage ont été dénoncées). Ces grandes firmes vont donc adopter un code de conduite afin de protéger leur notoriété et image. On fera la distinction entre celles qui vont faire preuve d'une attitude réactive dans l'adoption du code de conduite, à la suite d'une catastrophe majeure ou une mise en cause, et celles qui vont anticiper les événements et adopter une attitude plus pro-

active. Les firmes font face à un dilemme dans leur adoption d'un code de conduite dans la mesure où celui-ci ne devra pas être trop contraignant pour elles, leur permettant la faisabilité du respect de leurs engagements sans pour autant engendrer des coûts trop importants qu'elles ne pourront ou ne voudront assumer; mais il devra dans le même présenter une certaine crédibilité aux yeux de ses parties prenantes et ne pas paraître comme une simple opération de séduction et de relations publiques.

b. Les organisations non-gouvernementales (ONG)

Ces ONG jouent un rôle majeur dans leur action visant à faire prendre conscience aux opinions d'un certain nombre de causes et d'enjeux. Face au désengagement des états par rapport à ces questions à la suite de la déréglementation des années 80, leur utilité est avérée. Ces ONG pointent du doigt les externalités négatives de la mondialisation sur les pays en développement (PED) de manière générale et insistent sur des problématiques d'ordre social qui ont un fort impact sur l'opinion publique, telles que le travail des enfants. Ils poussent les FMN à adopter des codes de conduite qui respectent au minimum les critères définis par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) en matière de main d'œuvre tels que le droit à la négociation collective, à la liberté d'association, etc. Ils veillent à ce que ces codes couvrent bien évidemment l'ensemble des acteurs concernés (sous-traitants, travailleurs à domicile, etc.), qu'ils soient vérifiés de manière indépendante et que les rapports de vérification soient publiés. Mais dans la pratique, il est difficile de répondre à l'ensemble de ces exigences dans un contexte de forte concurrence entre les donneurs d'ordre d'une part et les firmes sous-traitantes d'autre part. Beaucoup d'éléments échappent encore aux méthodes de contrôle et de mesure.

c. Les actionnaires

Pour la majorité des actionnaires, sauf ceux que l'on appelle « investisseurs socialement responsables » et dont l'investissement, malgré son évolution dans le temps, demeure marginal par rapport à l'ensemble des actifs en portefeuille, le rendement pour le risque associé demeure la seule priorité. Leur seule préoccupation sera d'éviter qu'une mauvaise publicité porte atteinte à leur image et par delà, à la performance financière de leur entreprise (cours du titre). Ils voient dans les codes de conduite une manière de contourner ces critiques et de se conformer, en apparence du moins avec les desiderata des groupes de pression. Les investisseurs éthiques, quant à eux, vont avoir tendance à appliquer la technique du « filtrage sélectif » en intégrant dans leur choix de portefeuille de titres ceux des firmes qui ont adopté

un code de conduite. Enfin, comme nous l'avons mentionné dans une section précédente, la mise en place des PRI par les Nations Unies en 2006, a introduit un grand changement dans le comportement investisseur d'un certain nombre d'organismes financiers institutionnels (fonds de pension, etc.). L'idée générale de départ était, selon le secrétaire général de l'ONU de l'époque, Koffi Annan, que « les décisions prises en matière d'investissement – et les pratiques financières d'une manière générale- ne tiennent pas suffisamment compte des considérations environnementales, sociales et de gouvernance d'entreprise (ESG). (...) Les Principes pour l'Investissement Responsable répondent à ce besoin. (...) Ils fournissent aux institutions financières le désirant un cadre de travail leur permettant d'atteindre un meilleur retour sur investissement à long terme et des marchés plus durables (...) ». Ainsi donc, les PRI ne présentent pas de caractère obligatoire et contraignant. Au contraire, ils suggèrent, incitent et fournissent un cadre de travail dans lequel un certain nombre d'actions sont proposées pour pouvoir incorporer les questions ESG au processus décisionnel d'investissement et aux pratiques relatives aux biens. A titre d'exemple, les engagements des PRI sont : la prise en compte des questions ESG dans le processus d'analyse et de décision en matière d'investissements; la prise en compte des questions ESG dans les politiques et pratiques des actionnaires; l'engagement à favoriser l'acceptation et l'application des PRI auprès des acteurs de la gestion d'actifs, etc. Pour chacun de ces engagements, qui sont au nombre de six, des actions concrètes sont proposées.

d. Les consommateurs

Les consommateurs, dans leur grande majorité, ne s'intéressent pas beaucoup à la manière dont sont fabriqués les biens qu'ils achètent. Ce qui compte avant tout pour eux est le rapport qualité/prix. Ceci exerce une pression sur les firmes qui sont incitées à produire leurs produits au plus bas coût dans les pays où les coûts de production sont faibles afin de répondre à une double exigence : satisfaire le consommateur au niveau du prix et l'actionnaire au niveau de la maximisation de sa richesse. Une petite minorité, appelée consommateurs responsables, est néanmoins prête à payer un supplément au niveau du prix afin que les processus de fabrication des produits répondent à des normes éthiques universellement reconnues. Une des variantes de cela est le commerce équitable ou éthique qui permet, entre autres, à de petits producteurs du sud de réellement bénéficier des profits tirés de leurs petites exploitations à travers des mécanismes bien spécifiques. Mais des voix critiques s'élèvent contre le commerce équitable. Celui-ci serait inéquitable dans la mesure où, pour qu'un échange soit réellement équitable, les conditions de protection sociale et de rémunération des individus qui

produisent devraient être identiques à celles des personnes qui consomment. Ensuite, le commerce équitable favoriserait la concurrence déloyale, ne tiendrait pas compte des coûts écologiques, et favoriserait l'appauvrissement de la biodiversité. Finalement, le péché capital du commerce équitable est que celui-ci s'éloignerait des objectifs auxquels il s'était astreint au départ, à savoir relocaliser l'économie et lutter contre les méfaits et les inégalités engendrées par la mondialisation dans les pays du Sud.

Les entreprises qui veulent montrer à leurs consommateurs qu'ils produisent de manière responsable vont donc avoir tendance à utiliser les labels (cf. définition ci-dessus). Cela étant, les consommateurs avertis doivent être vigilants face à la profusion de labels qui sont pour beaucoup qu'une juxtaposition de bonnes intentions, autoproclamées, sans mécanisme d'évaluation et de vérification possible, sauf celles mises en place à l'interne. Ainsi, le système de vérification doit être indépendant d'une part et d'autre part les consommateurs, dans leur décision, ne doivent uniquement considérer les labels certifiés et vérifiés par des organismes crédibles.

e. Les syndicats

Le mouvement syndical, quant à lui, est concerné par ces questions et s'implique dans le développement et la négociation des codes de conduite à différents niveaux. Tel que souligné par Blais (2006), un certain nombre d'auteurs (Mandle, 2000; Klein, 2000) ont relevé un conflit d'intérêts apparent quant au rôle joué par les syndicats américains dans leur rôle de défense des travailleurs américains. En effet, ces derniers sont en contradiction directe avec ceux des travailleurs des pays pauvres. Ce qui fait que les syndicats américains prônent d'un côté un retour au protectionnisme et aux barrières tarifaires afin de juguler l'importation des produits provenant des pays du sud (Chine essentiellement depuis la fin de l'AMF en 2005). Ce qui exerce un impact négatif sur la performance économique de ces pays et sur la situation du marché de l'emploi. D'un autre côté, ces syndicats vont avoir tendance à militer pour l'augmentation des salaires dans les pays du sud, et cela afin d'éviter les délocalisations massives des États-Unis vers ces pays. Pour toutes ces raisons, les syndicats vont pousser les firmes à adopter des codes de conduite mettant l'accent sur les salaires.

f. Les groupements d'affaire

Les associations ou fédérations sectorielles, dans leur volonté de redorer leur image de marque auprès de l'opinion publique (surtout après une catastrophe majeure il faut bien le souligner), ont développé leur propre code de conduite engageant l'ensemble des firmes de la

profession. Ce qui n'est pas sans poser de problèmes dans la mesure où ces associations représentent une diversité de firmes composées de grandes firmes qui ont souvent leur propre code de conduite et les ressources nécessaires à sa bonne applicabilité, et des firmes plus petites qui n'ont souvent pas les ressources nécessaires d'adopter un code de conduite et surtout veiller à sa stricte applicabilité. Ainsi, les critiques quant à ce type de code se focalisent sur le fait qu'en cherchant à concilier l'ensemble des points de vue parfois inconciliables, il devient minimaliste dans le sens où il adopte une position minimale quant aux conditions de travail, souvent égale ou à peine supérieure au respect des lois locales (Blais, 2006).

On peut citer à titre d'exemple le *Responsible Care*, dont nous présenterons les grandes lignes dans la section relative aux codes sectoriels, qui contient des règles de sécurité volontaire pour l'industrie chimique développées après la catastrophe de Bhopal notamment.

g. Les gouvernements

Les gouvernements et autorités publiques jouent un rôle de plus en plus important dans la genèse et la promotion des codes de conduite corporatifs. En effet, ils perçoivent ces initiatives sociales volontaires comme une manière pour l'industrie de s'autoréguler; ceci constitue ainsi une alternative à la réglementation publique que les gouvernements ont évitée depuis une vingtaine d'années.

h. Les sous-traitants

Ceux-ci, spécialement dans le secteur du textile et vêtements, sont soumis à des pressions de plus en plus fortes de la part des grandes enseignes internationales, qui elles-mêmes sont en proie à des pressions sociales importantes de la part de certaines ONG et de groupements de consommateurs (exemples de Nike et Gap), et qui les forcent à adopter des codes de conduite parfois très contraignants. Le problème est que d'un côté ces sous-traitants sont soumis à des pressions concurrentielles sur leur propre marché qui les forcent parfois à faire des arbitrages qui ne sont pas toujours en faveur de la main d'œuvre dans la mesure où ils subissent une double exigence au niveau des quantités et des délais impartis; et d'un autre côté l'adoption de ces codes se traduit par des coûts explicites et/ou implicites (ou cachés) qu'ils ne seront pas en mesure d'assumer. La logique purement commerciale prend ici le dessus spécialement dans un contexte international mouvementé caractérisé, d'une part, par une crise économique sans précédent qui touche par effet ricochet un grand nombre de pays du Sud par le biais de la demande extérieure adressée à ces pays (les secteurs exportateurs

sont donc touchés de plein fouet), et d'autre part par la fin de l'Accord Multi-Fibres (AMF) dans le secteur textile – qui signe la fin de la politique des quotas. Tout ceci commence à se traduire par une perte progressive de parts de marché des pays du Sud (pays du Maghreb), dans certains secteurs d'activité (textile notamment), au profit de pays tels que la Chine qui jouent sur les quantités. Ainsi, le risque de voir certains sous traitants se détourner des FMN, avec lesquelles ils sont traditionnellement en affaire, pour collaborer avec d'autres donneurs d'ordre moins regardants sur les pratiques sociales s'accroît. Même si les FMN n'ont pas non plus les moyens de vérifier l'engagement social de toute la chaîne de production (sous traitants des sous traitants par ex.). Et que ce n'est pas l'unique facteur que la FMN prendra en considération dans son choix. La logique économique, la proximité géographique –gage de respect des délais- sont aussi des éléments importants. De leur côté, dans ce contexte de moralisation du capitalisme financier (cf. initiatives de l'ONU, du FMI), les grandes FMN pourraient à terme faire face à un dilemme dans la mesure où leur opinion publique les poussera à adopter des codes de conduite de plus en plus contraignants. Elles pourraient alors éprouver plus de difficulté à trouver des sous-traitants qui auront les ressources nécessaires afin d'assumer ce type de codes. Nous n'en sommes pas encore pas dans la mesure où le non-respect des codes de conduite ne donne pas lieu à des sanctions - il s'agit d'une démarche volontaire de la part de la firme-, et que la notion de contrôle demeure subjective.

En tout état de cause, la bonne question à se poser est de savoir à quel niveau de contrainte mettre le curseur afin de concilier les points de vue divergents de deux types d'acteurs économiques (FMN et sous-traitants) ayant certes le même objectif global (augmenter les profits et la rentabilité de leur firme) mais avec des niveaux de contraintes économiques très différents, opérant dans des systèmes normatifs très différents et appartenant à des sphères culturelles très différentes également. Il ne faut pas perdre de vue que les pays du Maghreb, le Maroc notamment, sont caractérisés par un système économique où le secteur informel est très important dans le secteur textile principalement. Imposer un niveau d'exigibilité élevé aux firmes du secteur textile par l'adoption de codes de conduite contraignants n'est peut être pas le meilleur moyen d'inciter ces dernières à intégrer le circuit formel et aider *in fine* les pouvoirs publics à lutter contre ce phénomène dévastateur. Il faudra méditer sur cela et être inventif sur les solutions à trouver de manière à ce que tout le monde puisse trouver son compte. Des solutions « win-win » en somme où les contraintes du contexte local seront prises en considération.

i. Les travailleurs

De manière générale, il ressort d'un certain nombre d'études que les ouvriers sont rarement consultés dans l'adoption et la promulgation des codes de conduite. Ce qui est somme toute assez illogique dans la mesure où ces codes sont censés les protéger. Mais leur attitude par rapport à ces initiatives est assez curieuse : au mieux indifférente, au pire ambivalente. Pourquoi? Car ils se rendent compte que ces codes, destinés théoriquement à les protéger dans des domaines qui leur sont chers (sécurité d'emploi, santé, etc.) – ce que les codes ne font d'ailleurs pratiquement jamais – peuvent jouer un rôle inverse et néfaste dans la mesure où le non-respect par les firmes de ces codes peut entraîner l'annulation du contrat pour eux et leur licenciement à terme. Ils adoptent alors un raisonnement pragmatique par rapport à ce type d'initiative.

j. Les firmes de surveillance

Face au développement des codes de conduite volontaires, une nouvelle partie prenante a émergé, à savoir les firmes de vérification et de surveillance. Ces firmes, spécialisées à l'origine dans la vérification comptable, ont développé le métier de la notation sur le tard. Cela pose d'une part un problème de crédibilité de ces firmes dans la mesure où plusieurs auteurs (O'Rourke, 2000; Oliviero et Simmons, 2002) ont relevé à maintes reprises des irrégularités qui proviennent de situations où il existe des conflits d'intérêt potentiels; et d'autre part un problème de légitimité dans la mesure où beaucoup de ces firmes ne disposent pas de l'expertise nécessaire afin de mener leurs audits sociaux.

A travers cette description des intérêts des parties prenantes quant à l'adoption des codes de conduite, nous mesurons bien la complexité de la question et la difficile conciliation des points de vue de ces PP qui ont toutes des intérêts divergents souvent contradictoires. Nous allons nous intéresser dans la section suivante à la typologie des codes de conduite.

Dans la section suivante, nous allons nous intéresser aux codes de conduite relatifs aux industries étudiées dans notre recherche, à savoir l'industrie du textile et de l'habillement, l'industrie agroalimentaire et l'industrie chimique. Nous allons mettre l'accent sur l'évolution historique et les enjeux qui ont précédé et impacté sur l'adoption des codes par les secteurs présentés.

6.3.3.3. Les codes de conduite sectoriels

La montée en puissance des codes de conduite de manière générale s'inscrit dans le cadre d'une double tendance marquant les années 90. La première est le désengagement progressif des États dans des domaines aussi sensibles que l'environnement, les droits du travail et les droits de l'homme en général; et la seconde est l'implication accrue de la société civile qui ont exercé alors une pression sur les entreprises, les poussant à adopter ce que l'on appelle les « codes de conduite » ou « chartes éthiques ». Craignant la réglementation publique, les entreprises ont alors préféré l'autorégulation.

Selon Jenkins et al. (2002), cette prise de conscience de la société civile par rapport à ces enjeux trouve son origine dans les politiques d'investissement des grandes FMN dans les pays hôtes, essentiellement les PED. En effet, il y a eu plusieurs phases à cet égard. La première, qui part de la fin de la Deuxième Guerre mondiale jusqu'à la fin des années 70 se caractérise par le fait que les PED ont mené une politique de substitution des importations en incitant les FMN à venir produire localement. Ils pensaient que cette politique était moins onéreuse que l'importation directe, allait pousser leur secteur productif local à devenir plus compétitif par une meilleure intégration de ce que l'on appelle le transfert de technologie. Bref que tout le monde allait trouver son compte. Le Maroc, PED faisant l'objet de notre étude, se trouvait dans ce cas de figure. Le problème est que ces FMN, qui avaient besoin de matière première accessible pour fabriquer leurs produits, ont mené des politiques d'extraction des matières premières sans prendre aucunement en considération les problèmes liés à l'environnement ou au droit des travailleurs. Les PED, au fait de leur puissance économique dans les années 70 (envolée des prix des matières premières), ont alors mis en place des politiques d'encadrement de l'IDE très restrictives pour les FMN allant, dans certains cas, jusqu'à l'expropriation et la nationalisation. C'est dans ce contexte où autorités locales et FMN se livrent un combat acharné que surviennent plusieurs initiatives internationales (OIT notamment en ce qui concerne les normes de travail) visant à encadrer les activités de ces FMN en les obligeant à adopter des codes de conduite. Généralement, ces codes de conduite ne sont pas appliqués dans les pays où la réglementation du travail est inférieure aux normes du BIT.

La seconde phase intervient à partir du début des années 80 et se caractérise par la mise en place de politiques économiques ultralibérales dans les PED. En effet, ces pays, surendettés pour la plupart d'entre eux, se voient imposer par le FMI de mettre en place des politiques d'austérité budgétaire. C'est ce que l'on appelle l'« ajustement structurel ». Pendant cette

période, les PED, qui ont besoin de devises afin de rembourser leur dette souveraine, vont rivaliser d'ingéniosité afin d'attirer les FMN, hier honnies, sur leur sol. La compétition entre pays s'intensifie pour le plus grand bonheur des FMN qui vont progressivement imposer une déréglementation de leurs activités à ces pays. Les conséquences sociales et environnementales de leurs activités ne se feront pas attendre.

Il faudra attendre les années 90 avec son lot de malheurs pour que l'opinion publique occidentale prenne enfin conscience d'une nécessité de réglementer les activités des FMN. Ainsi, les codes de conduite en matière de conditions de travail sont adoptés suite à plusieurs situations scandaleuses dénoncées par certains groupes de pression et reprises par les médias. Qui ne se souvient pas des ouvrières thaïlandaises brûlées vives à cause des portes cadenassées de leur usine de fabrication de jouets, des esclaves des temps modernes qui fabriquaient des jeans Levi Strauss, des catastrophes écologiques causées par les transports maritimes (Bugalez Breizh en 2006 ou L'Exxon Valdez en 1989).

a. Le secteur textile

Selon Jenkins et al. (2002, cité dans Blais, 2006), les codes de conduite spécifiques aux conditions de travail dans l'industrie du vêtement ont connu une forte poussée dans les années 90, eu égard aux conditions de travail déplorables des ouvriers chez une majorité des sous-traitants de grandes FMN du vêtement (Levi Strauss, Gap, Nike). Les mauvais traitements à l'égard des ouvriers, les violations des droits humains et des lois du travail dans les usines du Sud ont suscité de grands questionnements quant à la poursuite d'activités économiques dans ces pays et sur la responsabilité de l'entreprise dans un tel contexte (Forcese, 1997). De manière générale, les entreprises qui agissent de manière responsable dans leurs pays d'origine n'appliquent malheureusement pas ces mêmes critères quand il s'agit de leurs opérations dans les pays du Sud. Une solution proposée par les groupes sociaux, les gouvernements et les firmes elles-mêmes pour atténuer les abus envers les normes du travail et les droits humains réside dans l'élaboration, l'adoption et l'application de codes de conduite volontaires (Kolk, 1999). Ainsi, en 1992, à la suite d'accusations graves concernant les conditions de travail chez ses sous-traitants, Levi Strauss se dote d'un code de bonne conduite. En 1995-96, c'est au tour de Nike et Gap de se retrouver sous le feu des critiques quant au travail des enfants dans leurs usines d'assemblage. Face aux opinions publiques qui s'insurgent, Nike et Gap n'ont d'autres choix que d'adopter des codes de conduite afin de montrer leur engagement et implication face à ces enjeux. Ces codes de conduite engagent ces

firmer à ne pas collaborer avec des sous-traitants qui emploient des enfants dans leurs ateliers et usines; et cela même si le pays hôte tolère dans sa législation le travail des enfants.

Il ressort de cette tendance que, dans une économie globalisée marquée par une interdépendance accrue entre les économies des pays aussi bien du Sud que du Nord, l'adoption de ces codes de conduite semble plus répondre à un besoin de prémunition contre des attaques consuméristes qu'à un réel souci de développement social à travers le monde. Devant la panoplie de codes, il convient de s'interroger sur leur réelle valeur.

Le grand problème qui se pose pour ces codes de conduite, une fois implémentés, est celui de leur évaluation et la vérification de leur bonne applicabilité dans la mesure où il existe une multitude d'intervenants dans le secteur textile. En effet, les entreprises de ce secteur font souvent affaire avec des fournisseurs et des contractants qui sous-traitent une partie de leur production à des individus travaillant de leur domicile. La question qui se pose est de déterminer jusqu'où doit s'étendre l'application du code dans la chaîne de production de l'entreprise (Jenkins, 2002). Des chercheurs qui se sont penchés sur cette question (Pearson et Seyfang, 2002) en sont venus à la conclusion que plus la chaîne de valeur est complexe et vaste et plus il sera difficile, en pratique, d'appliquer de manière uniforme pour des usines avec des situations contractuelles différentes. Compte tenu de la grande fragmentation de l'industrie du vêtement en général, il est très difficile pour les entreprises d'assurer le respect de leurs propres codes dans tous leurs sites de production, spécialement ceux gérés par leurs sous-traitants. Il faut également ajouter à ce facteur que les grandes marques internationales vendent souvent des licences d'utilisation à d'autres entreprises qui n'ont pas le même voire même pas du tout de code de conduite.

En conclusion, on peut dire que l'adoption des codes de conduite dans l'industrie textile et vestimentaire se fait généralement sur une base volontaire sans véritables mesures coercitives. Ces codes de conduite tirent généralement leur origine des principes fondamentaux de l'OIT relatifs aux droits des travailleurs. Malgré la prolifération de ce type d'initiatives sociales volontaires, la différence majeure entre les codes réside dans leur nature. En effet, la majorité des codes sont de nature substantive (critères spécifiques tels que l'abolition du travail des enfants) et très peu sont de nature procédurale (ayant trait au processus de production et/ou de gestion). Les principales lacunes de ces initiatives résident de ce fait dans la faiblesse des processus de vérification et de contrôle de l'application de ces codes.

b. Le secteur agroalimentaire

Selon Ouellet et Audet (2004), les certifications et labels du secteur agroalimentaire sont apparus à la fin du siècle dernier avec l'émergence de nouvelles techniques de production : les fertilisants chimiques. La France, de son côté, mettait en place un système d'« appellation contrôlée » (AOC). Depuis une dizaine d'années, l'opinion publique s'émeut face aux catastrophes agricoles qui débouchent souvent sur des problèmes sanitaires graves qui ne touchent pour le moment que les animaux mais qui demain, qui sait, seront transmissibles à l'homme (maladie de la vache folle, grippe aviaire, grippe H1N1, etc.). Cette opinion s'insurge contre l'utilisation de technologies nouvelles censées améliorer le rendement des exploitations agricoles mais au détriment des normes d'hygiène sanitaire (OGM par exemple). Ce « virage qualité » reflète les craintes de consommateurs de plus en plus éloignés des lieux de production, préoccupés par les caractéristiques des produits agroalimentaires qu'ils consomment, et qui sont transformés et distribués par un nombre restreint de corporations. Ces consommateurs, inquiets pour leur santé, vont devenir de plus en plus exigeants, et sont prêts à payer une « prime qualité » pour peu que la traçabilité et la provenance des aliments qu'ils consomment leur soient garanties. Ils vont donc supporter le développement de filières nouvelles caractérisées par la mise en pratique de méthodes agro écologiques de production et l'instauration de circuits courts de distribution (Goodman, 2004). L'émergence des réseaux alimentaires alternatifs qui opèrent, souvent grâce à des ONG, à la marge des circuits industriels et l'apparition de nouveaux labels et certifications répondent à ces préoccupations. Le développement des filières « bio » en est un bon exemple.

Au niveau des acteurs impliqués dans la promotion des certifications, il convient de signaler que l'état se concentre plutôt sur les aspects environnementaux et économiques, mais il ne le fait jamais seul; les entreprises collaborent avec les ONG et l'état et elles instaurent une certification externe; enfin, les ONG sont les plus actives au niveau des ententes multipartites. Elles ont en effet initié le mouvement bio et les labels sociaux en plus d'être parties prenantes de la défense de l'environnement tant au plan local, national qu'international.

En ce qui concerne la nature et l'objet des certifications, celles-ci sont jugées selon des critères substantifs qui demandent le plus souvent une obligation de résultat plutôt que la simple amélioration des pratiques et des processus. Ces certifications, parce qu'elles concernent les aliments, s'appliquent presque toujours aux produits plutôt qu'aux organisations.

Il existe un grand nombre de certifications dans le domaine agroalimentaire que nous pouvons regrouper en cinq catégories : les certifications environnementales, les labels sociaux, les certifications d'origine et de qualité, les labels religieux et les labels nationaux.

En ce qui a trait à la vérification de ces cinq types de catégories, selon Ouellet et Audet (2004), la presque totalité des initiatives s'est dotée d'un système de vérification indépendant, en tout cas externe à l'entreprise ou au produit certifié. Cela est valable autant pour les normes de la catégorie environnementale qui sont principalement contrôlées par des agences de vérification professionnelle que pour les appellations d'origine contrôlée, qui elles, relevant de l'État, sont contrôlées par des agences publiques. Tout ceci contribue à augmenter la notoriété et la crédibilité de ces firmes et/ou produits et à instaurer un climat de confiance entre les producteurs et les consommateurs.

c. Le secteur chimique

Ce secteur n'est pas en reste non plus dans la dynamique d'adoption des codes de conduite eu égard à l'importance et la gravité des enjeux. En effet, nul n'est sans savoir que l'industrie chimique (secteur pétrolier notamment) est sous le feu des critiques de l'opinion publique, surtout depuis les catastrophes environnementales et écologiques majeures dues aux marées noires causées par les graves accidents maritimes de certains transporteurs pétroliers. On pense à l'Amoco Cadiz en 1978, l'Exxon Valdez en 1985, le Bugaled Breizh en 2006, etc. Tout a été dit ou presque sur ces catastrophes : des failles graves en matière de sécurité maritime jusqu'à la responsabilité des états en matière de législation maritime. Bien évidemment, le risque est toujours là. Mais de grands progrès ont été effectués en matière de respect des normes de sécurité pouvant conduire à de sévères sanctions pénales contre les armateurs allant jusqu'à la prison. Tout cela a été fait sous la pression des groupes d'intérêts, eux même profitant de l'émoi populaire considérable qui a suivi ces catastrophes écologiques majeures. On peut également parler de la catastrophe du Bhopal en Inde en 1984, qui est, de l'avis de tous les spécialistes, la pire catastrophe industrielle du 20^{ième} siècle et qui a causé la mort de près de 30.000 personnes. Tout ceci fait que les acteurs du secteur privé, afin de redorer leur blason quelque peu terni par ces catastrophes, ont décidé de réagir assez vigoureusement et sont entrés dans un processus d'autorégulation de l'industrie. Un certain nombre d'initiatives planétaires importantes ont ainsi été prises. La plus emblématique d'entre elles est le programme *Responsible Care* lancé au Canada en 1985. Il s'agit d'une initiative volontaire mondiale propre à l'industrie chimique. Avec ce programme, les entreprises s'engagent à améliorer en permanence leurs prestations en matière de santé, de sécurité et de

protection de l'environnement, à en mesurer les impacts et à communiquer en toute transparence sur ces sujets avec le public. Dans les premières années, l'attention a porté surtout sur la pollution des sites industriels et sur la protection et la santé des travailleurs. Ensuite, les préoccupations environnementales se sont étendues aux produits et à la protection des consommateurs pour aboutir, aujourd'hui, à l'évaluation de ce qu'on appelle des « cocktails de substances » ainsi qu'à l'exposition nocive à long terme, à des doses infinitésimales, de certaines substances, et ce pour l'ensemble de la population.

En bref, ce programme a pour vocation de traduire en actions concrètes le souci du secteur de rencontrer les exigences du développement durable. Il s'agit aussi d'un outil permettant au secteur de poursuivre et développer ses activités industrielles (« licence to operate ») ainsi que d'offrir les produits et services demandés par la société (« licence to sell »).

Le *Responsible Care* étant l'application concrète des principes de développement durable dans l'industrie chimique, il devait donc s'étendre aux grandes problématiques liées au secteur telles que la globalisation, les changements climatiques, la question alimentaire, la croissance démographique, les choix de développement, les questions de santé publique posées par les produits chimiques, le besoin d'une plus grande transparence et ouverture de la part de l'industrie. Il s'agissait également de saisir l'opportunité de garantir une plus grande cohérence entre les programmes nationaux du *Responsible Care*, développés au fil des années.

C'est dans cette double perspective que la *Charte Mondiale du Responsible Care* a été lancée en 2006 par le **International Council of Chemical Associations (ICCA)**. Elle est le fruit d'un examen des pratiques et des performances de l'industrie chimique et de leur évolution depuis les années 80. Elle met l'accent sur les nouveaux défis auxquels doivent faire face l'industrie chimique et les sociétés humaines en général ainsi que sur l'émergence d'un vaste dialogue sociétal sur le développement durable.

Enfin, le *Product Stewardship* est un code de conduite visant à maîtriser les risques d'un produit tout au long de son cycle de vie. Le concept du *Product Stewardship* constitue l'application du *Responsible Care* aux produits. Son objectif consiste à mieux éclairer les clients, utilisateurs et le grand public sur les risques éventuels que présentent les produits chimiques. En effet, pendant le cycle de vie des produits, une manipulation inappropriée peut, pour un grand nombre de produits, présenter des risques pour la santé des travailleurs, des consommateurs et/ou pour l'environnement. Une attitude responsable des différents intervenants permettra de réduire les risques et effets négatifs des produits dès les premiers stades de leur processus de développement.

Il implique donc une connaissance et une maîtrise correctes par tous les intervenants des risques liés aux produits chimiques, durant tout leur cycle de vie : depuis la recherche en laboratoire, le développement, l'achat des matières premières jusqu'aux processus de production, aux transports et à la distribution de produits intermédiaires ou finis.

Au travers des trois premières sections, nous avons tenté d'appréhender et d'expliquer, tant au niveau théorique qu'empirique, les concepts de RSE et de PSE, qui restent des termes galvaudés et des problématiques difficilement cernables ; et cela pour plusieurs raisons. La première a trait aux divergences de perception entre les auteurs qui se sont penchés sur ces questions ; la seconde est relative aux changements structurels importants apparus dans le monde ces dernières décennies, ce qui a abouti au fait que la notion, dans son appréhension d'ensemble, a dû aussi s'adapter et évoluer en fonction de ce nouveau contexte sociopolitique mondial (disparition de certaines causes mobilisatrices et apparition de nouvelles questions sociales qui n'existaient pas auparavant). Ceci s'illustre par l'intégration de nouveaux critères (discrimination raciale dans les années 60, problèmes environnementaux dans les années 90 par exemple) dont les pratiques, à une certaine époque, soit ne suscitaient pas encore l'indignation publique (la société n'était pas encore mature par rapport à ce type de phénomène), soit étaient considérées comme normales, ou bien encore n'existaient tout simplement pas. Les sociétés occidentales évoluent en permanence avec de nouveaux thèmes mobilisateurs apparaissant régulièrement, ce qui implique que le concept de RSE doit donc intégrer en permanence les attentes et aspirations des parties prenantes. La principale idée force qui se dégage de ces débats et qui fait l'unanimité, c'est bien celle relative au modèle de gestion classique qui n'est plus du tout adapté au contexte socio-économique actuel. En effet, ce modèle est uniquement centré sur le marché et sur la production. Il est fondé sur des critères stricts de rentabilité. Il consiste à affecter d'une manière optimale les ressources limitées dans le but de maximiser le profit.

Sa principale faiblesse tient à son manque de réceptivité aux phénomènes socio-politiques (Preston et Post, 1975). Cette faiblesse a deux conséquences sur la gestion de l'entreprise : la réduction de l'autonomie des gestionnaires et l'augmentation de nouveaux coûts (Pasquero, 2003). En effet, relativement à la première conséquence, on peut donner l'exemple de la réglementation publique des activités de certaines industries, dont la foresterie, qui pèse de plus en plus lourd sur les décisions et actions de l'entreprise. Le gestionnaire n'est plus seul à prendre des décisions, il doit partager son pouvoir avec d'autres acteurs externes (Pasquero, 2003). De même pour la deuxième conséquence, l'entreprise peut tarder à se donner une

stratégie environnementale adéquate pour limiter les effets de ses activités et de ses produits sur l'environnement. Elle se trouve ainsi obligée d'effectuer des investissements importants quand surgissent un changement des règles ou l'instauration de normes environnementales contraignantes. De tels investissements pourront même compromettre la rentabilité de l'entreprise.

L'approche des *stakeholders* (présentée précédemment) proposée par Freeman (1984), qui s'inscrit dans le courant de pensée qui s'intéresse à la théorie des parties prenantes, vise à aider les gestionnaires à mieux gérer leur environnement sociopolitique en considérant tous les acteurs selon leur intérêt, pouvoir et légitimité. La responsabilité sociale et la théorie des parties prenantes partent de la même base théorique que celle relative aux considérations éthiques. Wood (1991) ajoute que les entreprises ne sont pas responsables de la résolution de tous les problèmes sociaux et environnementaux. Elles sont responsables de résoudre les problèmes qu'elles ont causés. Mieux, elles sont responsables d'aider à résoudre des problèmes et des enjeux sociaux liés à leurs intérêts et opérations commerciales. Les entreprises sont donc responsables des externalités qu'elles engendrent. Elles doivent pratiquer une gestion responsable et améliorer leur performance sociale et environnementale.

Pasquero (2003) et Wood et Logsdon (2002) parlent d'une nouvelle conception des rôles et des responsabilités de l'entreprise idéale. Ils considèrent l'entreprise comme un citoyen corporatif. L'entreprise en tant qu'acteur moral doit être un bon citoyen corporatif en favorisant une culture décisionnelle basée sur des considérations éthiques.

Il est impératif de se diriger vers un nouveau modèle de gestion dans lequel l'entreprise aurait à répondre aux attentes de ses parties prenantes et agir de manière socialement responsable. Les responsabilités de l'entreprise ne sont plus seulement d'ordre économique, d'autres responsabilités d'ordre social et environnemental s'y ajoutent. Une nouvelle conception du rôle et des responsabilités de l'entreprise prend de plus en plus de l'importance dans les milieux académiques et d'affaires, celle de l'entreprise-citoyenne. Selon Pasquero (2003) cette conception « reconnaît l'interdépendance entre l'entreprise, l'état et la société dans la poursuite d'objectifs communs de prospérité économique et de progrès social. Les problèmes d'aujourd'hui sont complexes, les solutions le sont aussi. Ils requièrent la collaboration de tous les acteurs. Ainsi, des enjeux comme la protection de l'environnement ou le respect des droits humains ne peuvent se réguler par le libre mouvement du marché ou par des lois et des programmes politiques. Ils requièrent que tous les acteurs concernés, au premier rang desquels l'entreprise privée, fassent preuve d'initiative et de responsabilité».

Dans la prochaine section, nous allons nous intéresser à une problématique qui a suscité de plus en plus d'intérêt dans le champ d'étude sur les relations entre l'entreprise et la société depuis une quinzaine d'années, à savoir la relation éventuelle existant entre la performance sociale et la performance financière de l'entreprise.

6.4. La relation Performance sociale (PSE)/Performance financière de l'entreprise (PFE)

La relation PSE/PFE a suscité l'intérêt de nombreux chercheurs dans le domaine de la gestion, de la finance, de la stratégie et de l'organisation de la firme, et cela depuis un siècle. De nombreuses recherches ont essayé d'établir ce lien, mais les résultats ont été très mitigés et divers ou divergents. Ce lien n'a jamais pu être complètement établi. Les tenants de la théorie des parties prenantes de la firme établissent qu'une bonne PSE est un pré-requis pour la légitimité de la firme dans son milieu; et donc que PSE et PFE ne peuvent être que positivement corrélés dans le long terme (Freeman, 1984). Les opposants à cette théorie soutiennent pour leur part que s'intéresser à autre chose que les intérêts des actionnaires entraîne une rupture dans la confiance, qui aura inévitablement un impact défavorable sur la richesse créée pour le compte de ceux-ci (la théorie classique de Friedman, 1970). Les tenants de ces deux écoles de pensée ont chacun eu des adeptes dont on présentera brièvement les travaux dans une autre section.

De manière générale, il existe trois catégories d'explications théoriques quant à l'évaluation de la relation PSE/PFE. La première postule l'existence de relations linéaires entre les deux construits. Cette catégorie pose deux problématiques. La première est liée à la *direction* (ou signe) de la relation : est-ce que la PSE et la PFE sont positivement, négativement ou pas du tout corrélées. La seconde est liée *au lien de causalité* entre ces deux concepts : est-ce la PSE qui exerce une influence sur la PFE, ou bien l'inverse? Ou bien encore existe-t-il une relation synergétique positive ou négative entre les deux?

La seconde catégorie d'explications suggère l'absence de liens entre les deux construits, et finalement la dernière catégorie suggère l'existence de relations non linéaires, plus complexes, entre les deux variables. L'ensemble de ces travaux théoriques a poussé certains auteurs à présenter un certain nombre d'hypothèses qui prennent en considération les différents éléments suggérés ci-dessus et que nous détaillons dans la section 6.6

6.4.1. Le signe de la relation PSE/PFE

L'association revêt trois formes : négative, positive ou bien neutre.

6.4.1.1. Association négative

Les défenseurs de cette position considèrent qu'une firme qui s'engage dans des actions à caractère social vont avoir un désavantage compétitif dans la mesure où ces actions vont générer des coûts pour la firme qui peuvent être évités ou bien supportés par d'autres (gouvernement par eg.). Selon cette ligne de pensée, il n'a que très peu de bénéfices économiques à récolter de ce type de comportement, alors que les coûts sont importants. Ces coûts vont théoriquement exercer une influence défavorable sur les profits de la firme, et la richesse des actionnaires. Les auteurs adeptes de cette théorie prévoient donc une corrélation négative entre PSE et PFE.

Les auteurs qui ont trouvé ce type de relation sont, à titre d'exemple, Vance (1975); Brammer et al. (2006). Il convient cependant de relativiser ces résultats dans la mesure où la majorité des recherches se focalisaient sur l'impact d'un comportement illicite de la part de la firme (accords anti-trusts par eg.) ou de problèmes liés au produit sur la performance du marché (valeur de l'action).

6.4.1.2. Association neutre

Les défenseurs de cette thèse (Ullman, 1985) considèrent qu'il n'y a aucune relation entre la PSE et la PFE qu'elle soit négative ou positive. En effet, ils considèrent qu'il existe un trop grand nombre de variables qui interviennent entre la PSE et la PFE pour que l'on puisse établir avec exactitude un lien entre ces deux concepts. L'absence de lien pourrait être expliqué par des problèmes de mesure dont on parlera ultérieurement.

Parmi les auteurs qui n'ont pas trouvé de relation entre PSE et PFE, on peut citer Alexander et Buchholz, (1978); Abott et Monsen, (1979); Aupperle, Carroll et Hatfield, (1985). D'autres encore ont établi qu'il existait une double relation positive et négative entre les 2 concepts (Chan et Metcalfe, 1980; Cochran et Wood, 1984; etc.).

6.4.1.3. Association positive

Ce type d'association confirme la théorie des PP (cf. ci-dessus). Celle-ci, entre autres choses, stipule qu'une firme qui tente de diminuer ses coûts implicites (coûts de qualité du produit, coûts environnementaux par eg.) par des actions sociales irresponsables aura, en retour, à faire face à des coûts explicites plus élevés (paiement de pénalités, réputation, etc.). Cela aura un impact négatif sur sa compétitivité et profitabilité. Selon les auteurs défenseurs de cette vision, il existe bien un lien positif entre PSE et PFE.

Découlant de cette théorie, certains auteurs (Moskowitz, 1972) considèrent que les coûts engendrés par une bonne PSE peuvent être minimaux au regard des bénéfices potentiels engendrés. Même si cette théorie peut paraître normative, on observe un intérêt grandissant de certains responsables de la gestion stratégique de certaines firmes qui ont une volonté réelle de mettre en place des stratégies intelligentes afin que leurs firmes soient en harmonie avec leurs environnements internes et externes (Freeman et Gilbert, 1988; Hamel et Prahalad, 1989; Bartlett et Goshal, 1994;).

De la même manière, d'autres auteurs considèrent que de hauts niveaux de PSE sont des indicateurs pertinents montrant une qualité de la gestion supérieure par rapport à la moyenne. Cela aura alors un impact en diminuant les coûts explicites de la firme (Alexander et Buchholz, 1982). L'ensemble de ces auteurs considère donc qu'il existe une corrélation positive entre la PSE et la PFE.

Parmi les auteurs qui considèrent qu'il existe une corrélation positive (c'est la majorité des recherches), on peut citer à titre indicatif Bragdon et Marlin (1972); Moskowitz (1972, 1975); Bowman et Haire (1975); Parket et Eilbert (1975); Belkaoui (1976); Griffin et Mahon (1997); Waddock et Graves (1997); Jones et Murell (2001); Vershoor et Murphy (2002); Simpson et Kohers (2002); Seifert et al. (2004); Nelling et Webb (2006).

6.4.2. Le lien de causalité PSE/PFE

Le second aspect de la relation PSE/PFE est lié au lien de causalité entre ces deux concepts. Pour tenter de répondre à cette interrogation, nous faisons référence d'une part à la « théorie des ressources financières » qui stipule qu'une bonne PFE peut laisser présager d'une bonne PSE (McGuire et al., 1988, 1990); et la « théorie de la bonne gestion » qui stipule qu'une bonne PSE peut laisser présager d'une bonne PFE future de la firme. Nous

avons présenté ces deux théories dans la section relative aux fondements théoriques de la RSE.

Finally, à la lumière de ces travaux de recherche empiriques qui se sont attachés à évaluer l'existence d'une relation entre la PSE et la PF en tenant compte du signe de la relation et du lien de causalité, on peut tirer un certain nombre de conclusions. S'agissant tout d'abord de l'influence de la PSE sur la PF, on peut conclure à la plausibilité de l'hypothèse dite « du bon management » et, dans une moindre mesure, de l'existence de relations plus complexes. Dans le même ordre d'idées, Margolis et Walsh (2003) soulignent que la majorité des études qui ont cherché à mesurer l'influence de la PF sur la PSE, mettent en lumière une relation positive, affirmant la plausibilité de l'hypothèse dite du « *slack resources* » par rapport à celle de l'opportunisme managérial. Vogel (2005), de son côté, démontre dans son ouvrage¹⁴ cette ambivalence dans les résultats des études sur le lien PSE-PF. Ainsi, à titre d'exemple, dans le domaine environnemental, une étude montre une relation positive modérée entre les niveaux de réduction d'émission entre 1988 et 1989 et la performance financière des entreprises (Vogel, 2005 p29). Une autre étude montre une relation positive forte entre la performance financière et l'adhésion de ces entreprises à des standards environnementaux mondiaux (Vogel 2005, p29). Une troisième étude montre une relation positive entre la performance financière et plusieurs dimensions de la performance environnementale basée sur des notations réalisées par le Franklin Research and Development Corporation. Mais certaines études démontrent également que des comportements responsables en matière d'environnement ne mènent pas à une performance de l'entreprise. L'auteur met également en garde contre les études qui n'utilisent pas de variables de contrôle ; ce qui implique que toute relation trouvée peut être fausse/fallacieuse. Vogel fait également référence à la douzaine de revues de littératures publiées entre 1979 et 1999 qui s'accordent sur le fait que la relation entre PSE et PF n'a pas été établie et que ni les chercheurs, ni les praticiens ne peuvent s'appuyer sur ces résultats de recherches parce qu'ils sont incomparables (Vogel, 2005 p32). L'argument central développé par Vogel est que, partant du « business case » de la RSE, à savoir qu'une entreprise plus responsable pourra développer un avantage concurrentiel par rapport à ses concurrents et sera par conséquent plus profitable, rappelle qu'il n'existe aujourd'hui aucune preuve que le comportement plus responsable des entreprises les rend réellement plus profitables. Il rappelle également que les études démontrent que les

¹⁴ « The market for virtue – The potential and limits of corporate social responsibility » The Brookings Institution Press, Washington DC

entreprises qui investissent dans la RSE ne sont par contre pas moins profitables, ce qui montre qu'une entreprise qui choisit de dédier des ressources à la RSE ne devient pas moins compétitive, malgré le coût que cette démarche peut représenter pour l'entreprise. Vogel se demande également si les pratiques de RSE n'étaient pas développées dans les firmes les plus profitables car celles-ci ont davantage de moyens à consacrer à la RSE, plutôt que l'inverse, à savoir que celles-ci sont plus profitables du fait de l'adoption de pratiques de RSE. Aussi, en conclusion, il constate donc que la meilleure conclusion qui peut être tirée de l'ensemble des recherches sur le lien entre la PSE et la PF est la suivante : au mieux la relation est « inconclusive ».

6.4.3. Les mesures utilisées pour la PSE et PFE

Nous allons présenter tout d'abord les mesures de PSE puis celles relatives à la PFE, avant de s'intéresser aux limites relatives à l'utilisation de ces mesures.

6.4.3.1. Mesures de PSE

Les variables de performance sociale correspondent, dans un grand nombre d'études, à une multitude de mesures, souvent non justifiées sur le plan théorique. Le problème qui se pose alors pour les chercheurs est de savoir comment assurer une mise en perspective cohérente et une comparabilité des résultats obtenus.

Vu la grande diversité et l'extrême variation des indicateurs utilisés pour appréhender la PSE, nous avons organisé les différentes mesures existantes en trois grandes « familles »; cela à des fins de simplification et vulgarisation.

Le premier groupe englobe **l'analyse de contenu des rapports annuels**. Ces mesures sont fréquemment mobilisées dans les travaux de comptabilité qui évaluent la dimension sociale du discours, le plus souvent dans le but d'en expliquer les déterminants (Igalens et Gond, 2003). Selon Ullman (1985), l'analyse de rapport annuel constitue plus une mesure de « discours » social qu'une mesure de RSE à proprement parler.

Le second groupe de mesures de la RSE englobe les **indices prescrits par des organismes privés ou publics**. A ce titre, nous pouvons citer en premier lieu les **indices de pollution**. L'un des indicateurs les plus utilisés est le « *Toxics Release Inventory* » (TRI). Il mesure le taux de libération des déchets toxiques dans la terre, l'air ou l'eau (US Environmental

Protection Agency, 1995; Jones, 1990). Il est utilisé par le gouvernement américain et certains groupes de pression afin de compiler des informations relatives à la pollution engendrée par les firmes et leur impact sur l'environnement (air, eau, terre). Ensuite, il y a les **indicateurs de réputation**. Les deux mesures les plus utilisées sont l'indicateur de réputation de Moskowitz (1972) et l'indicateur du magazine « *Fortune* ». L'enquête du « *Mag Fortune* » va noter les 10 plus importantes firmes d'un secteur d'activité donné sur la base de leur performance dans 8 domaines reconnus de la RSE. Une échelle de mesure est utilisée à cet effet (0 « faible » à 10 « excellent »). Les résultats obtenus sont alors sommés et donnent l'indice final de réputation. Cette mesure de RSE, bien que faisant figure de référence incontournable dans la littérature empirique anglo-saxonne, est jugée ambiguë et à caractère perceptuel (Griffin et Mahon, 1997). Le troisième sous-ensemble relatif à cette famille de mesures de la RSE est constitué par les **indices produits par les organismes de notation**. Le plus connu est sans doute l'indice KLD. Il reprend la logique de l'indice Fortune mais en intégrant, entre autres, des responsabilités envers la communauté internationale. Au total, chaque compagnie sera évaluée pour chacune des 8 dimensions constitutives de la RSE. Chacune de ces dimensions est évaluée sur la base d'un certain nombre de critères spécifiques. A la fin, l'entreprise se voit attribuer une note sur la base de la perception qu'elle donne dans son engagement dans chacune des 8 dimensions. Il est à noter que pour chaque dimension, une échelle de mesure est proposée sur la base de laquelle l'entreprise sera notée. La seule limite de cet indice provient du fait qu'il ne prend pas en considération le poids relatif à chaque dimension dans la formation de la RSE ainsi que son caractère perceptuel (Waddock et Graves, 1997; Griffin et Mahon, 1997). Il existe également d'autres indices plus ou moins connus (Vigéo, etc.). Enfin, le dernier sous-ensemble regroupe les **indices de générosité**. Le plus utilisé est sans doute le « *Corporate 500 Directory of Corporate Philanthropy* ». Les firmes sont évaluées et leur performance en matière d'activités philanthropiques est comparée entre elles. Un « indice de générosité » est alors calculé pour chaque firme afin de pouvoir effectuer les comparaisons. Cet indice est peu ancré dans la littérature.

La troisième famille de mesures de la RSE englobe les **mesures perceptuelles et issues d'enquêtes par questionnaire**. La mesure que nous développons au niveau des firmes marocaines et que nous présentons dans le second chapitre s'inscrit parfaitement dans ce cas de figure. Ces mesures se proposent d'opérationnaliser de manière directe les quatre dimensions du modèle de Carroll (1979) en générant des items relatifs à chaque dimension.

L'une des premières tentatives de développement d'échelle de mesure émane d'Aupperle et al. (1985) qui ont proposé une échelle mesurant l'orientation des dirigeants envers la responsabilité sociétale composée d'« items à choix forcé ». Les travaux plus récents de Maignan et al. (1999) cherchent à développer des outils de mesure de la citoyenneté d'entreprise puisée dans le modèle de Carroll (1979) et qui reprend la logique d'Aupperle et al. (1985). Ces travaux leur ont permis de fournir des résultats psychométriques plus satisfaisants. La mesure ainsi conçue est quadridimensionnelle. Par ailleurs, Maignan et Farrell (2003) démontrent le caractère relativement « universel » de l'échelle de Maignan (1999). Cette échelle, qui analyse les représentations que se font les consommateurs de quatre type de responsabilités, a été testée et validée empiriquement dans trois contextes différents, à savoir l'Allemagne, la France et les États-Unis.

En plus de ces mesures, il nous a semblé pertinent de présenter ici une mesure additionnelle de PSE, et que l'on peut classer dans ce dernier groupe de « familles » des mesures de la PSE. Cette mesure, qui est un indice composite de PSE, est basée sur une méthodologie développée par Ruf et al. (1998) qui, tout en reprenant les dimensions de KLD, prend en considération les limites développées par Waddock et Graves (1997) par rapport notamment à la pondération des dimensions de la RSE.

Tout d'abord, les dimensions de la PSE sont identifiées sur la base d'un questionnaire administré auprès d'un groupe de répondants auquel il leur était demandé d'évaluer sur une échelle l'importance qu'ils accordaient à telle ou telle dimension de la PSE.

Ensuite, se basant sur les résultats obtenus, des pondérations seront attribuées à chacune des dimensions de la PSE qui représenteront leur poids relatif dans la performance sociale globale de la firme. Chaque firme sera ainsi évaluée sur la base de sa performance dans chacune des dimensions de la PSE; un score lui sera alors attribué pour chaque dimension. Puis ce score est pondéré se basant sur le poids que représente chaque dimension de la PSE; l'opération sera effectuée pour l'ensemble des dimensions. Finalement, l'indice composite de la firme est obtenu en sommant l'ensemble des sous-indices calculés précédemment.

Ce qui est intéressant dans l'étude Ruf et al. (1998) c'est que les auteurs vont chercher à mesurer l'évolution de la PSE sur une période donnée afin de capter les changements de perception au niveau de chacune des dimensions de la PSE. Pour ce faire, le changement perçu au niveau de chaque dimension de la PSE sera systématiquement calculé pour la période choisie. Il est à signaler que les dimensions de la PSE choisies par les auteurs sont les huit dimensions identifiées et utilisées par KLD dans l'élaboration de leur propre indice. Celles-ci sont considérées comme pertinentes et crédibles par la littérature.

L'élaboration de cet indice composite présente plusieurs avantages. Il permet d'identifier les dimensions de la PSE et d'élaborer une typologie de ces dimensions; il permet une évaluation indépendante donc crédible de la PSE se basant sur les dimensions captées (il faudra néanmoins faire attention au choix des répondants); enfin dans la mesure où les firmes sont notées sur une période de temps, cela permet aux chercheurs de capter avec précision au niveau de quelle dimension le changement a eu lieu.

Le tableau ci-dessous résume les critères de RSE utilisés par les principales études académiques recensées.

Tableau 6.6. Les mesures de la Performance Sociale des Entreprises

Études	Mesures de PSE
Pava et Krausz, 1996	Protection de l'environnement- indices de réputation – informations divulguées par la firme autre que le bilan social- activités en Afrique du Sud, ...
Frooman, 1997	Violation des lois anti-trust, retrait de produits dangereux, conduite délictueuse, pollution de l'environnement, ...
Griffin et Mahon, 1997	Indice de réputation « Fortune », évaluation du cabinet KLD, contributions charitables et philanthropie, ...
Mc Williams et Siegel, 1997	Retrait d'activité en Afrique du Sud, comportements illégaux, retrait du marché de produits dangereux, fermetures d'usines et licenciements
Balabanis, Phillips et Lyall, 1998	Informations divulguées par la firme au delà du bilan social, engagement en faveur de l'égalité professionnelle, contributions charitables et philanthropie, protection de l'environnement, engagement dans la société civile, critères d'exclusion, activité de production d'équipements militaires, etc.
Margolis et Walsh, 2003	Indice de réputation « Fortune », indice de « Working Mothers, indice de Moskowitz, évaluation du cabinet KLD, « screening » des fonds mutuels, publications par la firme d'informations sociales, environnementales, inventaire des rejets toxiques, engagement éthique public, contributions charitables, critères d'exclusion, etc.
Orlitsky, Schmidt et Reynes, 2003	Indices de réputation, informations sociales publiées, audits sociaux, valeurs et engagements de la firme, contributions charitables, gouvernance partenariale, etc.

Source : Allouche et Laroche (2005)

La principale limite que l'on peut adresser relativement à l'utilisation de ces variables est leur absence d'uniformité. En effet, la majorité des études empiriques montrent que les variables de PSE sont souvent non justifiées d'un point de vue théorique (Preston et O'Bannon, 1997). Selon Igalens et Gond (2003), il existe cinq types d'approches pour mesurer la PSE : quatre méthodes reposent sur l'utilisation de données secondaires (analyse

de contenu de rapports annuels, utilisation d'indices de pollution, utilisation d'indices de réputation, utilisation de données produites par des institutions de mesure spécialisées), et une dernière méthode se base sur la recherche de données primaires, à travers le recueil de mesures de perception issues d'enquêtes par questionnaire. Notre recherche fait partie de ce cas de figure. Le problème est que cette multitude d'indicateurs rend difficile la comparaison des résultats entre les études dans la mesure où il n'existe pas de mesure qui fasse l'unanimité de la communauté des chercheurs en RS. Chaque mesure de PSE présente des avantages et des inconvénients qui sont liés à leur mode de construction et de production. Sur cette base, nous présentons, dans le tableau ci-dessous, les caractéristiques de chacune des méthodes d'approche de la PSE et leur pertinence.

Tableau 6.7. Caractéristiques et pertinence des principales mesures de la PSE

Type de mesure	Pertinence par rapport au concept de PSE	Caractéristiques/ Problèmes	Mode de production
Contenu des rapports annuels	Mesure plus symbolique que substantive (discours) qui ne renvoie pas aux différentes dimensions du construit	Mesure subjective facilement manipulable	Par l'entreprise
Indicateurs de pollution	Ne mesure que l'une des dimensions du construit (environnement)	Mesure objectif qui ne s'applique pas à toutes les entreprises	Par un organisme externe à la firme
Enquêtes par questionnaire	Dépend des mesures proposées; possibilité d'une adéquation forte au concept mais ces mesures reflètent en priorité les perceptions des acteurs	Mesure perceptuelle qui peut donner lieu à des possibilités de manipulation liées au mode d'administration	Par le chercheur qui les recueille directement auprès de l'entreprise par questionnaire
Indicateurs de réputation	Confusion avec la notion de réputation, ambiguïté	Mesure perceptuelle	Par un organisme externe à la firme
Données produites par des organismes de mesure	Mesure multidimensionnelle, le degré d'adéquation aux modèles théoriques dépend du mode de travail et des référentiels mobilisés par ces agences	Dépend du mode de travail des agences	Par un organisme externe à la firme

Source : Igalens et Gond (2003, p.6)

Afin de mesurer adéquatement la PSE il convient de multiplier les sources d'information relatives aux données sur la PFE. Nous les avons présentées dans une section précédente. Mais le problème est que rares sont les études qui ont utilisé de manière simultanée ces différentes sources d'information, à savoir l'indice de réputation « Fortune », l'indice hybride de PSE, l'« indice KLD », le « TRI », et l'indice de générosité. En utilisant l'ensemble de ces

sources, une recherche réduirait ainsi le risque de biais par le fait que les limites inhérentes à l'utilisation d'une seule et unique source pourraient être comblées par l'utilisation d'une source alternative. L'étude de Griffin et Mahon (1997) juxtapose ces quatre mesures de la PSE, combine donc des mesures de perception (indice de réputation « Fortune ») avec des données numériques quantitatives (TRI), avec un indice de générosité mesurant les réalisations philanthropiques de la firme, et avec un indice qui combine à la fois une mesure de perception avec une mesure quantitative (indice KLD). Tout ceci permet à Griffin et Mahon (1997) d'obtenir une mesure représentative et complète de la PSE, en essayant de contourner les limites spécifiques à chacune de ces mesures prises séparément.

6.4.3.2. Mesures de PFE

De la même manière qu'il existe une grande palette de mesures d'évaluation de la PSE, il n'existe pas de réel consensus sur les mesures de PFE. Néanmoins, la majorité des mesures de PFE peuvent être classifiées en deux catégories : les mesures dites de marché, et les mesures dites comptables.

- Les mesures de marché

Moskowitz (1972) et Vance (1975) ont été les premiers à utiliser ce type de mesure dans leurs recherches. Plus précisément, c'est le **prix/action** qui était utilisé comme variable. Cette variable n'est qu'un élément cherchant à mesurer le retour sur investissement. Une autre variable importante serait les **dividendes**. Abbott et Monsen (1979) ont utilisé les deux variables. Mais c'est encore insuffisant pour mesurer adéquatement le retour sur investissement. Ces deux dimensions ne capturent pas une autre dimension essentielle, à savoir le **risque mesuré par le Bêta (β)** de la firme. L'absence d'ajustement du rendement pour le risque est certainement à l'origine des résultats contradictoires obtenus par Moskowitz (1972) et Vance (1975). Cette apparente contradiction peut s'expliquer par le fait que chacun des auteurs a étudié des périodes spécifiques et différentes, où le Bêta était en hausse pour Moskowitz, et en baisse pour Vance. Et c'est l'impact du risque sur le rendement qui peut être à l'origine de la PFE de chacun des échantillons de firmes, et non pas, comme ils le croyaient, la PSE. Celle-ci pourrait ne pas être à l'origine de quoi que ce soit. C'est pour cela qu'une majorité d'auteurs ont intégré cette dimension du risque en tant que variable de contrôle de leur échantillon.

Ainsi, Alexander et Buchholz (1978) et Anderson et Frankle (1980) ont, entre autres, intégré cette dimension fondamentale dont l'absence peut conduire à des biais fatals. Néanmoins, cette recherche souffre de ce que l'on appelle en finance moderne, « la théorie des marchés efficients ». Cette théorie stipule que dès qu'une information qui peut affecter les cashs-flows futurs d'une firme est publiée, cela se reflétera immédiatement sur le prix de l'action de la firme. L'implication de ceci est que même dans le cas où une bonne PSE améliore la PFE de la firme, à l'instant où le marché prend connaissance d'un changement dans la PSE, cela se répercutera immédiatement sur le prix de l'action de la firme. Les recherches futures doivent prendre en considération ces éléments, autrement elles courent le risque de conclure trop hâtivement qu'il n'existe pas de relation entre la PSE et la PFE. Ingram (1978), dans sa volonté d'éviter ces biais, teste s'il existe une corrélation entre la PSE (mesurée par les publications de rapports, ce qui est une mesure utilisée par certains auteurs) et la PFE, mais en contrôlant pour le risque et l'industrie. Il utilise pour cela un modèle statistique spécifique, une sorte de modèle « cluster » inversé.

- Les mesures comptables

Elles englobent le second groupe de mesures de PFE. Les mesures les plus communément utilisées sont les ratios **bénéfices/action** (« **earning per share** », **EPS**) et le **prix/action** (« **price earining ratio** », **P/E**). Les auteurs Bragdon et Marlin (1972), Preston (1978), et Spicer (1978) ont tous utilisé au moins une de ces mesures de performance dans leurs études. Mais il faut souligner que ces mesures ne peuvent être comparées entre les firmes sans prendre en considération les influences de l'effet de levier et du risque. Elles restent néanmoins les meilleurs outils afin de mesurer la PFE.

En plus de ces mesures, beaucoup d'auteurs utilisent dans leurs travaux comme variables mesurant la PFE, le **ROE** (rendement sur capital), défini comme les bénéfices avant impôts sur le capital social de la firme; le **ROS** (retour sur ventes), défini comme le rapport des bénéfices avant impôts sur les ventes. **L'évolution des Ventes** en pourcentage d'une année à l'autre, est également une mesure de la PFE parfois utilisée.

A l'instar de ce qui a été avancé concernant les mesures de PSE, l'absence d'uniformité dans la mesure de la PFE est la principale limite qui émerge des différentes études. En effet, l'évaluation de la PFE des entreprises varie énormément selon les études. À travers cette section, nous avons montré qu'il existait une multitude d'indicateurs pouvant mesurer la PFE des firmes. Ce qui n'est pas sans poser de problème quant à la comparaison et la

généralisation des résultats des études empiriques. Nous avons vu qu'il existe deux types d'indicateurs de PFE qui sont employés dans les études existantes. Une première catégorie a recours à des mesures comptables. Les travaux de recherche de cette catégorie font principalement recours à des indicateurs de rentabilité. Une seconde catégorie a recours à des mesures de marché. Enfin, plusieurs études utilisent de manière simultanée les multiples dimensions de la PFE et combinent à la fois informations comptables et informations boursières (Davidson et Worell, 1988; Kedia et Kuntz, 1981; Kohls, 1985; Newgren et al., 1985). Mais le problème est qu'une majorité d'études n'utilisent qu'un nombre insuffisant de variables et ne mesurent à chaque fois qu'une dimension de la PFE. Ainsi, Friedman (1962, 1970) utilise comme mesure de PFE le revenu net, Vance (1975), le revenu/action, Abbott et Monsen (1979), le retour sur investissement (ROI), et le retour sur capital (ROE) (Bowman et Haire, 1975). Ces études ne captent donc pas la multi-dimensionalité de la PFE. Cela est probablement dû à la volonté des chercheurs de choisir des variables pour lesquelles l'information est disponible et accessible. Griffin et Mahon (1997), au lieu d'utiliser ces variables « pratiques », ont préféré utilisé une large palette de mesures de PFE traditionnellement utilisées et qui englobent simultanément les domaines liés à la rentabilité de la firme, sa croissance, et l'utilisation des actifs. Ces cinq agrégats sont : la taille (total actifs), ROA, ROE, âge moyen des actifs, ROS (sur 5 années).

De manière générale, il s'avère que les meilleurs résultats ont été obtenus avec les données comptables et financières plutôt qu'avec les indicateurs boursiers; ce que confirme l'approche méthodologique choisie dans la méta-analyse d'Orlitzky et al. (2003). Néanmoins, certains indicateurs financiers sont contestés car ils peuvent résulter de choix comptables dépendant de la stratégie managériale. A titre d'exemple, le résultat net est assez contesté au contraire du résultat d'exploitation qui traduit mieux la capacité des firmes à dégager du profit (Freedman et Jaggi, 1982).

6.4.3.3. Les limites de recherche de la relation PSE/PFE

On peut dire que les recherches portant sur l'étude de la relation PSE/PFE présentent de nombreuses limites au niveau méthodologique, sinon cela reviendrait à considérer que tous les travaux empiriques se valent, alors que la nature des échantillons de firmes considérés (taille et secteur) diffère d'une recherche à l'autre, ainsi que l'opérationnalisation de la PSE et de la PFE. Ainsi, une étude qui met en relief une corrélation forte obtenue avec une mesure

robuste de PSE pour un grand nombre de firmes, et après avoir contrôlé pour de nombreux effets, devrait être pondérée plus fortement qu'une étude qui s'appuie sur un seul secteur et qui mesure les construits de PSE et PFE avec des mesures moins solides. Pour tenir compte de ces lacunes, un certain nombre de travaux s'est attelé à appliquer des techniques de méta-analyses (Orlitzky et al., 2003; Allouche et Laroche, 2005; Margolis et al., 2003) . Ces techniques permettent de mesurer une corrélation globale entre les concepts qui tient compte des biais à l'échantillonnage, aux modes de mesure de la PSE et de la PFE, ainsi qu'aux variables de contrôle qui doivent être introduites dans les études. Les résultats globaux de ces trois méta-analyses s'accordent sur l'existence d'une relation statistique faible, mais positive, entre la PSE et la PFE lorsque les biais précédents sont pris en compte.

Ainsi, les différentes limites et difficultés qui surgissent à la lumière des très nombreux textes qui se sont penchées sur la relation PSE/PFE sont essentiellement d'ordre méthodologique :

- Les problèmes liés aux échantillons retenus

Margolis et al. (2003) montrent qu'il existe une tendance à ne privilégier que les entreprises les plus « extrêmes » (soit celles qui sont le plus admirées, ou les plus réputées comme polluantes, ou bien encore les grandes entreprises). Ce qui a pour effet de biaiser les études sur les relations entre la PFE et la PSE. Le problème de représentativité de l'échantillon se pose alors. En effet, Cotrill (1990) et Fry and Hock (1976) soulignent que « la taille des entreprises et leur visibilité sur le marché peuvent être des déterminants majeurs de l'investissement socialement responsable ». On est en droit de se demander ce qu'il en est du « comportement social » des entreprises plus petites et moins visibles. Ainsi, afin de mieux cerner l'interaction entre la PSE et la PFE, il est important d'intégrer les caractéristiques des entreprises dans les études.

La taille de l'échantillon pose également problème. La majorité des études recensées par Orlitzky par exemple (2003) portent sur des échantillons de moins de 30 firmes. D'aucun ne peut alors envisager la généralisation des résultats empiriques obtenus.

Enfin, la plupart des études qui se sont penchées sur cette relation PSE/PFE utilisent des données inter-sectorielles, c'est-à-dire qu'elles touchent à plusieurs industries. Ainsi 78% des études ont sélectionné des populations appartenant à plusieurs industries au lieu de se focaliser sur une seule industrie. Ainsi, par exemple, l'article de Griffin et Mahon (1997) se concentre sur une seule industrie, l'industrie chimique, au lieu de se concentrer sur plusieurs industries. L'idée est favoriser le renforcement de la validité interne de l'étude plutôt que sa

validité externe. De plus, cette approche aura également le mérite d'identifier les aspects de la PSE qui sont spécifiques à l'industrie et étroitement liés aux intérêts des parties prenantes des firmes dans l'industrie en question.

- Des traitements statistiques souvent discutables

Il existe, selon les études que l'on a recensées, deux grands types d'approches statistiques. Un premier type d'études est celle de recherches qui ont cherché à comparer la PFE moyenne de groupes de firmes ayant des niveaux de PSE différents. Un second type d'études est celui de recherches qui ont testé le degré d'association entre la PSE et la PFE à partir d'analyses de corrélation ou bien à partir de modèles de régression multiple. Enfin, dans plusieurs recherches, le niveau de sophistication des traitements statistiques mis en œuvre n'est sans commune mesure en rapport avec la qualité des données utilisées. Les dispositifs méthodologiques choisis se révèlent donc en majorité inadéquats face à la complexité de l'objet de recherche.

- L'insuffisante prise en considération des variables de contrôle

D'autres facteurs peuvent exercer une influence sur la relation entre la PSE et la PFE (Trotman et Bradley, 1981; Stanwick et Stanwick, 1998). Il s'agit, par exemple, de la taille des entreprises, du secteur d'activité, du risque financier ou de l'investissement en R&D. Il est donc important de contrôler ces facteurs, afin de travailler sur des données comparables (Waddock et Graves, 1997). Le problème est qu'il n'existe pas d'harmonisation des études en matière d'utilisation de ces variables; ce qui rend la comparaison entre les résultats difficile et leur généralisation impossible. D'autres études encore n'incorporent pas ces variables dans les modèles empiriques, ce qui peut conduire à des résultats fallacieux. En effet, un facteur tel que la taille de l'entreprise peut exercer une influence à la fois sur la PF de la firme, sur sa PSE et sur l'interaction entre la PSE et la PFE (Orlitzsky, 2001). Son introduction dans les modèles empiriques peut alors modifier les résultats de manière substantielle. De la même manière, McWilliams et Siegel (2000) insistent sur l'importance de contrôler l'investissement en R&D; ce qui souligne les limites de l'étude Waddock et Graves (1997) qui ne tient pas compte de cette variable. Waddock et Graves (1999) ont par ailleurs montré que la qualité du management est très corrélée à la PF des firmes. Il est donc important, lorsque cela est possible, de tenir compte de cette variable dans l'étude de la relation entre PSE et PFE. En outre, certains travaux plus récents semblent indiquer des différences de résultats lorsqu'on introduit l'origine nationale des firmes observées (Balabanis, Phillips et Lyall, 1998;

Campbell, Moore et Metzger, 2002). En effet, les firmes originaires de certains pays peuvent subir des pressions institutionnelles que n'ont pas à supporter les firmes domestiques. Enfin, la nature de l'activité de la firme (exportatrice vs non exportatrice) peut exercer une influence sur la PSE dans la mesure où les firmes exportatrices doivent, lors de leur conquête de marchés étrangers, peut être se conformer à des exigences de la part de leurs clients potentiels, incluant le respect d'un certain nombre de normes à caractère social et/ou environnementales (Walton et Handfield, 1998). Dans le même ordre d'idées, les ONG considèrent que la responsabilité environnementale d'une firme ne s'arrête pas exclusivement à ses frontières mais doit également inclure ses responsabilités vis-à-vis de ses fournisseurs. Il y a va de sa réputation et de son image de marque dans son pays d'origine. Ce qui implique que les firmes originaires de pays développés et clientes de firmes établies dans des pays où la législation en matière environnementale est peu regardante seront également tenues comme responsables des dégâts causés par ces firmes, même si ceux-ci ne dépassent pas le cadre du pays exportateur (Christmann et Taylor, 2001). C'est pour cette raison que des firmes telles que Toyota, Ford, Shell incluent la performance environnementale comme critère de sélection de leurs fournisseurs. Pour ces raisons, les firmes établies dans des pays en développement et qui sont en relation d'affaires (en tant que fournisseurs) avec des firmes établies dans des pays développés, ou bien avec des FMN établies dans leur propre pays, devraient en théorie jouir d'une meilleure performance environnementale (autorégulation) afin d'éviter les pressions de leurs clients. Cette meilleure performance s'explique également par le fait que ces firmes profitent d'un réseau relationnel d'affaires que ne possède pas les firmes non exportatrices (Abrahamson et Rosenkopf, 1993; Kraatz, 1998). En outre, ce qui pousse les firmes exportatrices à se conformer aux exigences de leurs clients potentiels est l'utilisation de la réglementation par ces derniers à des fins de barrières commerciales à l'entrée. Cela devient un enjeu de compétition entre les firmes. Aussi, les firmes exportatrices qui se conformeront le mieux à cette réglementation environnementale seront les plus compétitives sur les marchés étrangers (Rugman, Kirton et Soloway, 1999). Pour ces firmes exportatrices, il est important de souligner que, de manière générale, la réglementation en vigueur dans la plupart des marchés à l'export est plus contraignante que celle en vigueur dans leur propre pays (Rugman et Verbeke, 1998). Au niveau empirique, certains résultats obtenus montrent que les firmes qui exportent la plus grande part de leur production ont une meilleure performance environnementale que les autres (Christmann et Taylor, 2001).

6.4.3.4. Implications managériales : construire la relation positive entre performance sociale et performance financière

La nature de la relation PSE/PFE présente un intérêt académique évident mais elle recèle également des enjeux managériaux importants. En effet, lorsque la direction d'une entreprise fait face à des pressions sociales importantes afin d'investir dans des programmes de RSE, celle-ci doit justifier auprès de ses actionnaires la pertinence et l'opportunité de ces actions en terme d'impacts économiques surtout. En d'autres termes, la firme en question doit présenter son *business case* qui constitue la justification économique des investissements en RSE qui découle des bénéfices attendus de ces politiques et programmes (une analyse bénéfices/coûts en somme). L'objectif pour le management de la firme est de véritablement chercher à comprendre comment et pourquoi un engagement social de la firme peut contribuer à améliorer la PFE. Par le biais de quels mécanismes la PSE peut-elle contribuer à la construction d'un avantage concurrentiel et donc contribuer à améliorer la PFE?

Les principaux arguments avancés par la littérature sur le sujet (Orlitzky, 2008) sont les suivants :

- la PSE exerce une influence certaine sur la réputation de la firme et lui confère donc la légitimité nécessaire dont elle aura besoin dans l'implantation de ses projets socialement responsables;
- la PSE peut biaiser le jeu concurrentiel au sein d'un marché donné en contribuant soit à augmenter les coûts d'entrée sur ce marché, soit en contribuant à élever les standards sociaux en matière, par exemple, de réglementation du travail, sanitaire, ou de l'environnement;
- la PSE peut également envoyer un signal positif quant à la qualité des emplois offerts dans une firme; ce qui peut augmenter l'attractivité d'une organisation auprès d'employés potentiels;
- par le renforcement du caractère distinctif du positionnement d'un produit, la PSE peut jouer un rôle important dans le processus d'achat des consommateurs; celle-ci sera notamment perçue par ces derniers comme un attribut important spécifique du produit et contribuer ainsi à l'augmentation du chiffre d'affaire de la firme;
- la PSE peut également jouer le rôle de maîtrise des risques. En effet, d'après un certain nombre d'études empiriques, les firmes les plus performantes socialement sont aussi celles qui présentent le niveau de risque le plus faible. De plus, la PSE peut contribuer à diminuer

les coûts et accroître l'efficacité des processus de production, en particulier dans le domaine de l'environnement (utilisation de techniques de production « propres »);

- la PSE peut aussi être un outil de gestion des ressources humaines dans la mesure où il peut exercer une influence sur les perceptions des employés quant à leur satisfaction au travail, leur engagement au travail, le partage de valeurs communes (sentiment d'appartenance à un groupe), etc. La PSE peut, à partir de là, mobiliser ses employés et susciter d'eux des comportements qui vont au-delà des simples fonctions formelles prescrites par la firme. Ce qui pourrait avoir pour effet de prévenir de certains comportements antisociaux, prévenir de situations de détresse de la part de certains employés plus ou moins fragiles (les suicides en série de la compagnie France Télécoms en sont un exemple édifiant), et in fine améliorer la performance organisationnelle par le renforcement de la cohésion sociale au sein de la firme;

- enfin, la PSE peut exercer une influence sur le développement de compétences internes et de savoir-faire en matière de gestion des parties prenantes (*doing by learning*). D'après les méta-analyses, cette capacité de transposition de certaines techniques propres à certains domaines de la gestion des parties prenantes à d'autres domaines semble expliquer assez largement l'influence positive de la PSE sur la PFE.

6.5. La RSE dans les pays émergents et en développement

Dans la mesure où notre étude a pour objectif de mesurer l'implication sociale dans le contexte d'un pays émergent du monde arabo-musulman, il nous a semblé pertinent de faire le point sur la littérature relative à la RSE dans les zones émergentes. Nous allons nous intéresser à l'Asie, l'Amérique Latine, l'Afrique et le monde arabe (Moyen-Orient)

Tout d'abord, il convient d'insister sur le fait qu'il existe des divergences majeures au niveau de la RSE selon qu'on appartienne au Nord ou au Sud. En effet, les critères de la RSE sont généralement définis par le Nord parce que la participation du Sud, bien qu'en augmentation, est encore naissante. Le problème que cela pose est que les critères établis par les pays du Nord sont différents de ceux établis par les pays du Sud dans la mesure où les enjeux diffèrent sensiblement d'un bloc à l'autre, eu égard au niveau de développement des pays. Il y a aussi de grandes différences dans la manière de définir et d'adopter la RSE. Dans beaucoup de pays, du Sud pour la plupart, les activités de RSE n'ont quasiment aucun rapport avec l'activité commerciale principale de l'entreprise. La plupart de ces activités sont liées au

rôle social de l'entreprise dans la communauté. Il y a donc beaucoup de confusion sur le concept de RSE. Une autre différence de taille est l'existence et la qualité des institutions entre le Nord et le Sud. Les entreprises dans les pays du Nord disposent de solides structures gouvernementales disposées et capables d'agir en tant que régulateurs. Il existe également une société civile bien développée capable de contrôler de près les activités des entreprises aux niveaux national et international. Dans les pays du Sud, en revanche, ces initiatives tendent à être bien plus faibles. En effet, la société civile est dans l'ensemble faiblement développée et le gouvernement trop faible dans la plupart des cas pour contrarier les activités des entreprises. A côté de cela, les consommateurs n'ont pas encore un pouvoir significatif. Enfin, la situation socio-économique dans les pays du Sud fait que la RSE s'impose d'elle-même. Des facteurs tels que la pauvreté d'une grande partie de la population, les fortes inégalités sociales, le faible développement des services publics de pauvre qualité nécessite; tout cela appelle à une plus forte mobilisation et implication des firmes dans ces régions. En général, dans le Sud, on considère comme plus important les aspects liés aux problématiques des « personnes » (pauvreté, droits de l'homme, etc.), que ceux liés aux problématiques « de la planète » (aspects écologiques et environnementaux).

6.5.1. La RSE en Asie

Tout d'abord, il est important de signaler que la région asiatique présente une grande variation quant à ses niveaux de richesse et de comprendre la perception de la RSE dans sa relation avec les niveaux de prospérité et de développement des différents pays et cultures locales. On ne peut en effet pas appréhender la RSE de la même manière selon que l'on se trouve au Japon ou en Birmanie. La région est tellement variée qu'il est important de la décrire pour comprendre la pertinence de la RSE dans ces pays. Selon le PNUD (2001), il s'agit de la partie du monde la plus peuplée. Elle comporte plus de 3 milliards d'habitants. Les économies varient de pays très pauvres tels que le Pakistan, l'Inde et le Bangladesh à des pays très riches tels que le Japon et Singapour; de petites nations telles que les Maldives à de très grands pays tels que la Chine et l'Inde. La région est en voie d'industrialisation rapide; les niveaux de consommation des populations locales y augmentent rapidement, dynamisés par la croissance démographique, une prospérité, et des aspirations grandissantes. De nombreuses grandes entreprises occidentales délocalisent leurs activités de production vers cette région. Ainsi la Chine est devenue l'atelier du monde. Les parties les plus pauvres de la région sont caractérisées par des millions de petites entreprises et d'entreprises artisanales qui

constituent une grande part de l'activité de production. Enfin, l'application des lois dans certains pays les plus pauvres est faible et la conscience sociale dans certains des pays les plus pauvres est faible. Ces éléments sont fondamentaux afin de mieux comprendre la perception de la RSE et les motivations pour son introduction dans les différents pays selon leur niveau de développement, leur prospérité et leur système de gouvernement.

De manière générale, la RSE en Asie (telle qu'elle est comprise dans les pays occidentaux) est relativement nouvelle bien que la relation entre les entreprises et la communauté ait toujours été une dimension importante des structures sociales. De nombreux pays asiatiques ont depuis longtemps des organisations sociétales liées à la religion, souvent fortement soutenues par le patronage des entreprises (Chambers et al., 2003). Selon Ramaswamy (2005), la question de la RSE telle que perçue aujourd'hui n'est apparue en Asie qu'au début des années 90. Et c'est l'arrivée de nombreuses entreprises occidentales, venues en Asie pour faire du commerce ou implanter des bases industrielles, qui a catalysé le mouvement. Pour comprendre la RSE dans cette région, il faut intégrer et comprendre le modèle industriel asiatique. Celui-ci, à la différence du modèle occidental, se caractérise par le fait que les petites entreprises jouent un rôle prépondérant dans les économies. Ce qui veut dire que si l'on n'arrive pas à inciter les plus petites entreprises à pratiquer la RSE, le mouvement de RSE n'aura pas l'impact recherché (Ramaswamy, 2005).

Il est intéressant de se pencher sur les perceptions de la RSE en Asie. Quelles sont les questions importantes dans cette région? De manière générale, les perceptions de ce que sont les questions importantes dans le contexte local dépendent d'un ensemble de problématiques locales. Par exemple, dans de nombreux pays asiatiques où la corruption est généralisée, il est peut être nécessaire de mettre l'accent sur les questions de gouvernance comme composantes essentielles de la RSE. Selon Hodess et al. (2001), on constate que, aussi paradoxal que cela puisse paraître, que ce sont les pays qui affichent la plus grande pénétration de RSE qui sont classés les premiers en terme de corruption.

Au plan de l'implication des entreprises dans les différentes formes de RSE, une étude récente¹⁵ menée à partir de l'analyse des sites web des cinquante entreprises leaders dans chacun des quatorze pays d'Asie a donné des résultats intéressants. Selon Moon (2002), il existe trois catégories de RSE : « participation dans la communauté », « processus de production socialement responsables », et « rapports socialement responsables avec les

¹⁵ CSR in Asia : A seven country study of CSR website reporting, Eleanor Chambers, Wendy Chapple, Jeremy Moon & Michael Sullivan, 2003

employés ». La participation dans la communauté fait référence à tout ce qui ne fait pas partie ou qui n'est pas en rapport avec l'activité commerciale de l'entreprise et se situe à l'extérieur de cette dernière (philanthropie, partenariats, parrainages, alliances stratégiques, etc.). Selon les résultats de l'étude, c'est cette forme de RSE qui est la plus prisée dans les pays asiatiques (moyenne des 14 pays), suivie du processus de production et des rapports avec les employés.

Nous allons présenter les différences de perception et d'implication sociale dans un certain nombre de pays asiatiques, et cela afin de montrer les différences.

Singapour : Comme le Japon, Singapour est un pays relativement riche et les modèles industriels ainsi que les attitudes qu'on y constate sont similaires à celles que l'on trouve en Europe et aux États-Unis. L'intérêt pour la RSE et sa reconnaissance comme aspect important du comportement commercial y ont augmenté ces dernières années. Une étude de l'Université de Hong-Kong montre que les entreprises de Singapour affichent un nombre important de politiques de RSE. Selon le Forum asiatique sur la RSE (2003), une plus grande proportion des entreprises en comparaison avec d'autres régions (57% des entreprises) a un Code de conduite déontologique avec des dispositions claires concernant les pots de vin et la corruption. De plus, 100% des entreprises de Singapour comprises dans l'échantillon de l'étude adoptent des politiques de contrôle des installations des fournisseurs en matière de santé, de sécurité et de normes environnementales. 50% de ces entreprises ont des politiques relatives au commerce équitable et de vérification de prix du détail. Enfin, 85% des entreprises prétendent avoir une politique concernant les normes de travail appliquées par leurs fournisseurs dans les pays en voie de développement. Ces pourcentages sont plus élevés que pour n'importe quel autre pays de la région.

La Chine : Celle-ci est en passe de devenir « l'atelier du monde ». Il existe ainsi une pression croissante sur les entreprises multinationales et leurs fournisseurs pour qu'ils appliquent une performance éthique. Il apparaît que les FMN commencent à faire des efforts significatifs pour améliorer les conditions de travail dans leurs chaînes d'approvisionnement localisées en Chine; ces efforts commencent à produire quelques effets positifs. Selon Mc Bean (2003), la perception de la RSE en Chine couvre essentiellement les conditions de travail, la santé professionnelle et les droits des salariés.

Philippines et Thaïlande : ce sont tous les deux des pays très peuplés, et en voie de développement accéléré. Le concept de RSE gagne rapidement de l'importance dans le milieu

des affaires, qui ressent le besoin d'intervenir dans de nombreuses questions sociales (Ramaswamy, 2005).

Malaisie et Indonésie : Selon Rawaswamy (2005), l'agitation politique en Indonésie ces dernières années a commencé à faire prendre conscience aux acteurs économiques que s'intéresser à la communauté est d'une importance capitale pour leur propre survie. Ces acteurs ont compris que s'« intéresser à la communauté » ne doit pas être limité aux seules actions du gouvernement mais est aussi et surtout la responsabilité du monde des affaires. Ainsi, un certain nombre d'entreprises en Indonésie notamment ont pris des mesures pour alléger le fardeau des pauvres en les encourageant à devenir de petits entrepreneurs et en leur fournissant de l'assistance technique et financière (développement du micro-crédit par eg.).

Sri-Lanka et Maldives : Beaucoup d'entreprises dans ces pays ont créé des fonds d'affectation spéciale de services à la communauté, par lesquels les entreprises et leurs employés contribuent à des programmes pour la collectivité. D'autres se limitent à donner de l'argent pour des causes sociales. Ces États-îles ont pris conscience des impacts des éléments naturels sur l'environnement (le gigantesque tsunami de décembre 2005 notamment). Leurs craintes de l'augmentation des niveaux de la mer et l'érosion du sol sont largement partagées et les entreprises tendent à mettre en œuvre des projets qui endiguent la détérioration de l'environnement local.

Bangladesh : C'est un pays extrêmement peuplé et pauvre. Selon Ramaswamy (2005), la perception de la RSE au Bangladesh semble se traduire pour les entreprises par leur implication dans des programmes non liés à l'activité commerciale habituelle de l'entreprise.

Le Pakistan : selon un rapport de la Fédération des employeurs du Pakistan : « le Pakistan, malgré le grand nombre de FMN, est encore en retard en matière de RSE, notamment quant à l'amélioration sociale, la croissance économique, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. Il ne semble y avoir que quelques initiatives ci et là (...) ».

L'Inde : selon Rawasmamy (2005), ce pays a une longue tradition et histoire de charité d'entreprise. Les entreprises contribuent traditionnellement aux causes sociales telles que l'éducation, la santé et la religion. Toutefois, la RSE (dans son sens « moderne ») est un concept relativement nouveau et ce n'est que depuis quelques années que les entreprises ont

pris conscience des concepts tels que gouvernance d'entreprise et de responsabilité sociétale en général. Il n'existe néanmoins pas de structure institutionnelle pour la RSE.

Le Moyen-Orient : de manière générale, nous n'avons trouvé que très peu d'études impliquant des pays du Moyen-Orient. Wahba (2008) s'est intéressée à étudier l'impact de la performance financière sur la relation entre la performance environnementale des firmes et l'investissement institutionnel dans le contexte des firmes égyptiennes. La littérature sur le sujet considère que les firmes dont la performance environnementale (PE) est la plus élevée, c'est-à-dire celles qui investissent dans des programmes environnementaux, vont avoir tendance à attirer les investisseurs institutionnels. L'hypothèse sous-jacente à ces études, que rejette Wahba (2008), est de considérer que cette relation était linéaire et ne varie pas en fonction de la PF des firmes. Ce qui a poussé l'auteur à se demander si au contraire les variations en termes de PF ne vont pas influencer de manière forte la relation entre l'investissement institutionnel et la PE. Les résultats obtenus indiquent d'une part que la PE exerçait une influence significative et positive sur l'investissement institutionnel. Mais, en outre, lorsqu'une variable mesurant l'interaction entre la PE et la PF est intégrée, la PE seule n'exerce plus d'influence significative sur l'investissement. Encore plus, l'auteur classe les firmes en deux sous-groupes en fonction de leur PF : les résultats sont éloquentes et indiquent que l'impact de la PE est positif et significatif au niveau des firmes dont la PF est la plus élevée.

En conclusion, il est important de souligner qu'il ne faut pas avoir une lecture réductrice et globale de la RSE en Asie dans la mesure où d'une part, l'appréhension de la RSE dans ce continent diffère de celle pratiquée dans les pays occidentaux, et d'autre part cette région présente une grande diversité en termes de niveaux de richesse. De ce fait, il est important de comprendre la perception et l'engagement des firmes en matière de RSE en prenant en considération les niveaux de prospérité et de développement mais aussi le système de valeur et la culture des pays qui composent ce bloc.

6.5.2. La RSE en Amérique Latine

Selon une étude de Munoz (2005), les entreprises privées n'adoptent pas de codes de RSE de manière volontaire. En effet, les entreprises se trouvent au cœur d'un système de pressions provenant des institutions multilatérales, des gouvernements étrangers, des organisations

financières étrangères, des institutions universitaires, de la société civile, des ONG privées et d'organisations internationales indépendantes. Ce qui est frappant en ce qui concerne ce système est le rôle joué par les parties prenantes étrangères et internationales dans l'établissement d'un agenda pour prendre cette question en charge à différents niveaux. Toujours selon Munoz (2005), la faiblesse principale du système de RSE en Amérique Latine aujourd'hui réside dans le fait qu'il comporte une faible capacité de suivi ou de promotion de son application. A titre d'exemple, les ONG internationales « indépendantes » qui sont chargées de la promotion de la RSE dans ces pays, ne font en réalité aucun travail de suivi de la mise en application de leurs propres codes de RSE. Une autre difficulté est le caractère général, non précis de la plupart des engagements de RSE annoncés par les plus grandes entreprises en Amérique Latine. Le problème clé dans la promotion d'entreprises citoyennes en Amérique Latine réside dans la problématique de la transformation des engagements de RSE en résultats de RSE.

Selon Munoz (2005), malgré des caractéristiques communes, il existe de grandes variations dans l'état de développement de la RSE dans les différents pays d'Amérique Latine étudiés. La conclusion principale est qu'en Amérique Latine, la RSE en tant qu'outil pour la compétitivité n'a pas été intériorisée ou alignée avec les objectifs généraux des entreprises. Néanmoins, dans les économies plus développées de la région (Argentine, Chili, Brésil), cette notion commence à émerger en tant qu'outil destiné à améliorer la performance économique des entreprises (notion de création de valeur). Mais dans la plupart des pays, la majorité des entreprises associent la RSE avec des pratiques à caractère charitable ou philanthropique. Les incitations à intégrer des politiques citoyennes dans le monde des affaires viennent généralement des marchés à l'export, à cause de la pression étrangère, ou des FMN qui ont des normes sociales et environnementales très strictes à respecter (chartes, etc.).

Toujours selon Munoz (2005), le développement de la RSE est dans une étape d'introduction. Il manque à l'heure actuelle des stratégies et des actions concrètes allant au-delà de la philanthropie et du marketing. Cette absence d'actions concrètes s'explique peut être paradoxalement par les conditions économiques, sociales ou politiques difficiles qui caractérisent les pays de la région. Dans la région, il n'y a aucune législation relative à la RSE bien que les pays aient une législation couvrant plusieurs aspects du travail et de l'environnement, ainsi que des lois qui régissent l'investissement, le commerce, la fiscalité. Mais la RSE demeure absente de l'agenda politique. Il y a un manque de vision claire et de connaissances sur la question, sauf au Brésil, au Chili ou en Argentine qui disposent de secteurs d'affaires plus consolidés et plus normés. A ce titre, un pays comme l'Argentine est

considéré comme un pionnier en la matière pour ce qui est de la mise en œuvre de la RSE. En effet, les firmes argentines intègrent et développent la RSE depuis longtemps. Il ressort de l'étude de Munoz (2005) que les grandes FMN sont davantage prédisposées à fixer des politiques socialement responsables. Ces entreprises appliquent principalement des orientations définies par leurs sièges sociaux (codes de bonne conduite, chartes éthiques) et ont généralement des normes établies. Le problème est que ces FMN sont certes reconnues pour leurs actions et leur bonne volonté, mais elles sont perçues comme déconnectées du terrain local. La perception générale est qu'elles se contentent de reproduire des initiatives sans prendre en compte les attentes et les intérêts des parties prenantes locales.

En revanche, les grandes entreprises latino-américaines (un nombre conséquent tout le moins) sont bien enracinées dans les communautés où elles opèrent et leurs dirigeants sont des personnalités publiques. En général, ces firmes sont jugées positivement par les communautés où elles opèrent. Les grandes entreprises d'État, en revanche, ne se conforment pas systématiquement aux normes les plus exigeantes de la RSE. Cela s'explique par le fait que le secteur public dispose de peu d'informations sur la RSE et la comprend sous l'angle très réducteur de la philanthropie. De plus, ce secteur n'arrive pas à définir avec précision le rôle qu'il pourrait jouer dans la promotion de pratiques responsables dans le secteur privé. Les PME-PMI, quant à elles, intègrent moins les pratiques responsables. Cela, à cause du fait que s'engager dans des pratiques et actions socialement responsables engage un coût important pour la firme; ce qui pourrait éventuellement nuire à sa compétitivité et rentabilité. Il faut remettre également ceci dans le contexte économique de l'époque. En effet, la question de la RSE a surgi au cours d'une décennie (années 90) où les doctrines ultra-libérales prédominaient. Ces doctrines mettaient l'accent sur les dérégulations et prônaient la prépondérance du marché sur la société et l'État. Dans ces conditions, l'entreprise était vue comme un agent du marché dont la seule fonction serait la maximisation du profit pour les actionnaires. Cette idéologie a conduit les entreprises à négliger leurs responsabilités à l'égard de la société. De ce fait, la RSE ne figure pas dans les priorités immédiates des petites et micro entreprises.

Actuellement, on assiste à un regain d'intérêt croissant pour la RSE dans la région. En effet, dans bon nombre de grandes et moyennes firmes, la RSE fait désormais partie intégrante de la stratégie d'ensemble des firmes. Ceci est dû au fait que les firmes, ou plutôt les dirigeants, commencent à se forger une conscience dans la mesure où l'extrême difficulté de la situation économique et sociale de leurs pays l'impose et pourrait même mettre leurs intérêts en danger si ces entreprises n'agissent pas en conséquence.

En conclusion de cette section sur la RSE en Amérique Latine, on constate que cette notion fait davantage référence à une stratégie d'investissement porteuse de bénéfices financiers qu'au concept d'économie solidaire par exemple. On constate également que sa mise en œuvre est plus à la portée des grandes firmes. Ce qui pousse à affirmer que cette stratégie doit s'étendre aux petites et micro entreprises; mais encore faut-il que les indicateurs spécifiques à la RSE soient adaptés à leur réalité. Enfin, plus globalement, il ressort de l'engagement social des firmes en Amérique Latine que l'attention est davantage portée sur l'environnement et le social mais peu sur les conditions de travail des salariés et du droit du travail en général.

6.5.3. La RSE en Europe de l'Est

Selon un rapport publié par le « International Business Leaders Forum », publié en novembre 2002 sur la RSE au niveau des dix nouveaux pays membres de l'UE, les grandes tendances qui se dégagent sont les suivantes. Tout d'abord, à l'instar de ce que l'on a évoqué pour l'Amérique Latine, ce sont essentiellement les grandes FMN qui ont introduit ce type de comportement dans ces pays. Les entreprises de petite et moyenne taille ont plus de difficultés à s'insérer dans une démarche RSE. S'agissant des FMN, dans un premier temps, il s'agissait d'actions philanthropiques; puis ensuite elles ont mis en œuvre des actions de type communautaire. Enfin, dans un dernier temps, et c'est là l'aspect le plus important pour les pays bénéficiaires, les FMN ont effectué des transferts de compétence de gestion et de procédés technologiques. Lorsque l'on s'intéresse à la RSE au cas par cas, on s'aperçoit que celle-ci diffère grandement en fonction des pays dans la manière de comprendre et de mettre en pratique ce concept : entre des pays « avancés » tels que la Pologne, la Tchéquie, la Hongrie et ceux moins avancés tels que la Roumanie, la Bulgarie. À titre d'exemple, la RSE telle qu'elle est perçue en Bulgarie considère l'éthique commerciale comme un ensemble de règles et de principes logiques et simples pour le comportement des entreprises : pas d'obligations envers l'État, respect des obligations envers les salariés, les fournisseurs et les partenaires en général, bénéfices transparents, etc. Ensuite, au niveau de la protection de l'environnement, beaucoup d'entreprises ont des systèmes de recyclage du papier et des déchets, en plus de la mise en place de plans d'économie d'énergie, etc. Enfin, dans certaines grandes firmes, les stratégies à long terme pour le développement sont tellement liées aux enjeux sociaux qu'elles en arrivent à déterminer la structure de la région où elles opèrent.

Bien entendu, ceci est à prendre avec beaucoup de précautions dans la mesure où ces pays font face à d'importants problèmes de gouvernance (corruption, etc.). Ils sortent d'une longue et douloureuse transition du communisme vers l'économie de marché; cette période a été marquée par des « comportements de type mafieux » de la part d'un certain nombre d'opérateurs économiques qui ont fait « main basse » sur certains secteurs de l'économie. Cependant, l'évolution est positive depuis la fin des années 90 où l'on assiste au passage d'une période de corruption généralisée vers une période de lutte anti-corruption, laquelle pourrait annoncer le début d'une période favorable à la RSE.

6.5.4. La RSE en Afrique

Selon une étude d'Atidegla (2005), la logique de RSE est un concept très peu connu et partagé dans les milieux des entreprises d'origine africaine. De manière générale, les études de cas réalisées montrent qu'en Afrique, la question de RSE se pose de plus en plus, notamment avec la vague de délocalisations des grandes entreprises et FMN qui s'implantent dans la plupart des régions où sont produites les matières premières et exploitent souvent de manière abusive les ressources naturelles. Mais, les initiatives endogènes de RSE n'existent pratiquement pas encore ou dans le meilleur des cas, sont peu visibles. Les quelques actions menées en ce sens résultent plutôt des obligations auxquelles les grandes FMN sont soumises dans le cadre des législations en vigueur dans leurs pays d'origine (Europe, Amérique du Nord, etc.).

On peut dire sans risque de se tromper que les facteurs qui conduisent à la pratique de la RSE dans les pays occidentaux sont très différents de ceux des pays africains. Ainsi, l'Afrique, continent le plus pauvre du monde, a besoin d'un allègement conséquent de sa dette, d'aide au développement et de commerce pour lui permettre d'éradiquer la pauvreté et réaliser ainsi un développement pérenne et soutenable. Une dynamique entrepreneuriale responsable devrait donc être stimulée. Dans ce contexte caractérisé par une pauvreté grandissante, consécutive au démantèlement des filières agricoles et industrielles ainsi que la déstabilisation de son tissu industriel en construction, la RSE reflète surtout les soucis d'une grande variété de parties prenantes, à savoir micro-entreprises et PME, fournisseurs, ouvriers, fermiers, agriculteurs, exploitants agricoles et communauté, ONG, etc. Les principaux défis auxquels sont confrontés ces groupes sont, entre autres, la précarité des conditions de vie, la souveraineté alimentaire, le besoin d'accès aux marchés, la lutte contre la pandémie du sida, le développement local. L'ensemble de ces défis doit être relevé dans des contextes où

l'application de la législation, des principes de gouvernance démocratique et l'activisme de la société civile pour la défense des consommateurs sont très faibles. La conséquence est l'inexistence d'une pression réelle de la part des gouvernements sur les entreprises afin qu'elles tiennent compte des principes de développement durable. Toujours selon Atidegla (2005), les besoins identifiés et les perspectives en matière de RSE en Afrique sont nombreux et dépendent de la capacité des différents acteurs à s'entendre sur les enjeux et problématiques qui mettent en avant la satisfaction des besoins fondamentaux de vie comme partie intégrante de la notion de RSE. Ainsi, il est fortement souhaitable que les différents acteurs au niveau local s'engagent efficacement dans le cadre de ce que l'on peut appeler un partenariat « multi-acteurs ». Ainsi, parmi les nombreuses priorités relevées pour dynamiser la RSE en Afrique, il y a la nécessité de mettre en place un agenda propre à la RSE, de favoriser les activités de recherche, l'échange d'expériences et de mise en réseaux qui pourraient évoluer vers la mise en place d'observatoires régionaux de RSE, et pourquoi pas à terme la création d'un observatoire africain qui centraliserait données et informations.

6.5.5. La RSE au Maghreb

S'agissant de la RSE pratiquée dans les pays du Maghreb, il ressort d'un certain nombre d'études que la problématique de l'environnement est dominante dans chacun des trois pays du Maghreb.

En effet, selon un *research paper* présenté par Atil (lors du colloque international sur la RSE qui s'est tenu à Agadir en février 2009) sur la responsabilité environnementale dans les PME algériennes, et dont l'objectif était d'analyser les pratiques environnementales des PME algériennes afin d'identifier les motivations et enjeux qui les conduisent à intégrer la dimension environnementale dans leur gestion, les résultats indiquent que l'action des PME algériennes en faveur de l'intégration de l'environnement est essentiellement motivées par des enjeux réglementaires. Selon Atil (2009), il existe deux types de comportements des responsables face à cette problématique. Le premier cas de figure est illustré par le comportement « passif » ou simplement « conformiste » des gestionnaires des PME. Dans ce cas de figure, ces responsables se contentent de transcrire systématiquement dans leurs activités toutes les lois et règlements. Le second cas de figure est illustré par un comportement environnemental plutôt « actif » ou « opportuniste » où les gestionnaires n'hésitent pas à saisir toutes les opportunités susceptibles de leur permettre avant toutes choses d'améliorer leur situation financière. De plus, l'étude montre la gestion environnementale des PME

algériennes est marquée par une gestion « court-termiste », sans vision stratégique. En effet, l'ensemble des PME sondées a reconnu le manque d'une véritable stratégie environnementale ou d'une politique à long terme d'intégration de la dimension environnementale. Enfin, l'étude montre que dans les très petites entreprises (TPE), l'intégration de la dimension environnementale était quasiment inexistante. Les raisons sont le manque d'information réglementaire et économique, de moyens financiers et des structures inadaptées à la prise en charge de la variable écologique.

En ce qui concerne la Tunisie et les raisons qui poussent les dirigeants des firmes tunisiennes à mettre en œuvre des actions de protection de l'environnement, le *research paper* de Turki (colloque international d'Agadir –février 2009) montre que la réduction des pressions réglementaires par le biais d'actions écologiques constitue la principale motivation sinon l'unique motivation des dirigeants à s'engager dans des actions environnementales. Ce sont donc les motivations relationnelles qui justifient ce type d'engagement, par opposition aux motivations économiques ou éthiques. Peu de dirigeants de firmes tunisiennes arrivent à lier engagement écologique et rentabilité économique dans la mesure où ils considèrent cet engagement comme un « surcoût » qui peut être utilisé à d'autres fins. Quant aux motivations éthiques, elles sont très peu évoquées. D'après Turki (2009), seules les filiales des FMN poursuivent des objectifs éthiques. Cette recherche suppose que les motivations écologiques suivent un processus en trois étapes. La première étape est marquée par l'intérêt des dirigeants à la protection de l'environnement suite à des pressions sociétales. Ensuite, les dirigeants vont chercher à rentabiliser leurs actions écologiques sur le plan économique et avoir de moins en moins tendance à ne considérer cet engagement uniquement comme une charge. Enfin, c'est le dernier temps, l'engagement écologique va progressivement devenir plus global et chercher à répondre aux attentes de la société, non pas en répondant seulement aux pressions sociales, mais plutôt en cherchant à être proactif par rapport à ces attentes.

Une autre étude (Dhouib et Haddad, 2009) a cherché à mesurer la préoccupation pour l'environnement, en Tunisie, à travers le comportement du tri des déchets. L'objectif principal de l'étude était d'identifier les types de profil de consommateurs préoccupés par l'environnement. Les résultats de l'étude indiquent, d'une part, que la préoccupation pour l'environnement se résume à la propreté de l'espace, de l'air et des espaces verts. Ces perceptions ont permis à l'auteur de dégager une typologie des profils des consommateurs en fonction de leurs comportements vis-à-vis de l'environnement. Il y a ainsi quatre profils qui se dessinent: le « préoccupé actif », le « préoccupé passif », le « non préoccupé actif », le « non préoccupé passif ». Enfin, à partir de cette typologie, l'auteur a pu dégager une liste de

freins et d'incitatifs au comportement de tri des déchets. En plus de facteurs tels que l'altruisme, l'absence de réglementation et d'infrastructure, l'aspect contraignant de la démarche et le manque d'information, l'auteur a dégagé des freins tels que l'absence de culture du tri au sein de la société tunisienne, le manque de sensibilisation au niveau institutionnel, la fréquence d'utilisation de ce type de procédé, et les réflexes culturels et la tradition.

Enfin, une étude a voulu comparer et analyser l'engagement environnemental des PME dans deux contextes fondamentalement différents, à savoir la Tunisie et la France. Plus précisément, cette étude cherche à explorer le lien entre le profil du dirigeant et l'engagement environnemental de l'organisation. L'engagement environnemental est appréhendé selon trois dimensions : son intégration dans la stratégie de la PME; le caractère volontariste dans la démarche; et son degré de formalisation (Spence et al., 2007). Des facteurs entrepreneuriaux organisationnels et personnels sont explorés en se basant sur la grille de lecture des profils d'entrepreneurs proposée par Daval et al. (2002). Les résultats confirment l'existence d'un lien entre le profil du dirigeant et l'engagement environnemental dans les deux contextes nationaux. Les facteurs exerçant une influence sur la relation profil du dirigeant/engagement sont le niveau d'éducation, de la créativité, de l'innovation et du type de motivation du dirigeant. Ainsi, il existe des différences notables au niveau de l'engagement environnemental des dirigeants selon que l'on se trouve en France ou en Tunisie. Le profil du dirigeant est un facteur déterminant. Ce profil est lui-même influencé par un certain nombre de variables (cf. précédent). Ces résultats incitent à réfléchir sur la question de la sensibilisation et l'accompagnement des dirigeants de PME dans la voie de l'engagement environnemental.

S'agissant d'une autre dimension non moins importante de la RSE, à savoir les relations de travail avec les employés, l'étude de Ghozzi-Nekhili (Congrès d'Agadir –février 2009) sur les pratiques de la gestion des ressources humaines (GRH) dans les entreprises tunisiennes, a permis de mesurer et montrer les différences et similitudes entre les firmes tunisiennes et les filiales des FMN en matière de GRH responsable. Cette étude a également permis de mettre en exergue les limites qui marquent les pratiques de ces firmes en matière de GRH, et les raisons qui expliquent qu'elles ne s'inscrivent pas dans une démarche de RSE. Les principales divergences ont trait à la nature de la politique de GRH mise en place par les firmes. En effet, la GRH au niveau des firmes tunisiennes semble être à dominante opérationnelle et non stratégique, ce qui est de nature à compromettre la création de valeur organisationnelle et donc la compétitivité de ces firmes. En revanche, les filiales des FMN semblent avoir une

vision plus stratégique de leur GRH, même si beaucoup d'efforts restent à fournir en termes de gestion de carrière, par exemple.

Enfin, deux études intéressantes ont porté sur la RSE des entreprises cotées en bourse, au Maroc et en Tunisie. L'étude de Boussoura et al. (2009) vise à identifier les représentations qu'ont les dirigeants tunisiens de firmes cotées du comportement responsable de leur entreprise par rapport à un modèle de RSE de référence : le modèle quadridimensionnel de Carroll (1979). Les résultats indiquent que l'aspect légal de la RSE prime sur les autres aspects, à savoir les aspects économique, éthique et philanthropique. Cette configuration des responsabilités correspond à ce qui existe dans le contexte européen, où la dimension légale est prépondérante, mais diffère du contexte américain, où c'est l'aspect économique de la RSE qui prime. De plus, en affinant l'analyse par la taille et le secteur d'activité, l'ordre de priorité accordé à chacune des responsabilités tend à varier. En revanche, les résultats indiquent une faible contribution de la dimension philanthropique. Sur le même registre, une étude (Attouche et Nia, 2009) sur la RSE des entreprises des secteurs chimique et parachimique cotées à la bourse de Casablanca (Maroc) s'est donnée comme objectif de mesurer la perception et d'étudier les comportements dans le domaine de la RSE pour des entreprises tenues d'être transparentes. Deux résultats majeurs émergent de l'étude. Le premier résultat indique que les firmes étudiées ont, à l'instar des firmes tunisiennes, une conception qui s'inscrit, pour une majorité d'entre elles, dans une démarche de RSE liée à la réglementation (aspect légal de la RSE est prépondérant), mais qui est également inspirée des exigences prioritaires en termes de développement durable du pays. Le second résultat indique que ces firmes sont plus sensibles à la dimension environnementale (contrainte réglementaire, pression de la société, changement de valeurs), à l'instar de ce qu'on a pu observer pour les études précédentes, et sociale (salariés). Les autres dimensions (gouvernance, droits de l'homme, éthique, services à la communauté) ne semblent pas faire beaucoup d'émules parmi les firmes sondées.

Globalement, on peut dire qu'une tendance forte se dégage au niveau de ces études. A savoir que la réglementation, la normalisation et les pressions sociales semblent constituer le moteur d'intégration de la RSE. De plus, ces entreprises focalisent leurs actions responsables sur des dimensions ayant un impact sur leur performance économique (la dimension environnementale principalement), ou qui entrent dans le cadre d'un « marketing social » (relations publiques).

Les sections précédentes ont été consacrées à présenter la notion de « responsabilité sociale des entreprises », aux niveaux conceptuel et théorique. Nous avons fait le point sur la genèse et l'évolution historique de la RSE afin de comprendre les enjeux liés à son institutionnalisation et à sa diffusion contemporaine au sein des entreprises. Nous avons également défini ce concept tel qu'il est appréhendé par la littérature; et présenté ensuite les fondements théoriques de la RSE. De plus, les principaux modèles de PSE, qui sont devenus des références dans la littérature académique de la RSE (Caroll, 1979; Wood, 1991; Wattrick et Cochran, 1985), ont été présentés, de même que les critères d'évaluation de la PSE et les principales mesures utilisées dans la littérature (codes de conduite, labels, etc.). Nous avons également étudié, au plan théorique et empirique la relation entre la PSE et la PF. Nous avons mis l'accent sur les principaux résultats empiriques obtenus dans la littérature, en insistant sur le signe et la relation de causalité; sur les principales mesures de PSE et de PF utilisées; et sur les limites d'ordre méthodologique entourant l'étude de cette relation PSE/PF. Enfin, la section prochaine sera l'occasion de présenter notre cadre théorique ainsi que les principales hypothèses découlant de ce cadre que nous nous proposons de tester dans le contexte des firmes implantées au Maroc.

6.6. Cadre théorique et hypothèses de recherche

Pour rappel, ce travail de recherche poursuit trois objectifs principaux:

1. Établir, sur la base des résultats de l'enquête administrée à un échantillon de firmes marocaines, une cartographie de ce qui existe en matière de RSE. Nous pourrions également, sur la base de certains attributs spécifiques à la firme, évaluer de quelle manière évolue l'engagement social des firmes implantées au Maroc et s'il existe des différences notables en fonction de ces attributs;
2. Développer, à partir des différents critères d'évaluation de la RSE présentés précédemment (relation avec les employés, la communauté, l'environnement, etc.) une mesure de la RSE, adhoc, relative à un pays émergent maghrébin : le Maroc;
3. Enfin, vérifier, sur le plan empirique, l'existence potentielle d'une relation entre la PSE et la PFE dans le contexte des entreprises implantées au Maroc, plus précisément dans trois secteurs d'activité (chimie, agroalimentaire et textile) et dans trois pôles économiques du pays (Casablanca, Tanger et Rabat).

Comme nous l'avons vu précédemment, il existe trois catégories d'explications théoriques quant à la relation existant entre la PSE et la PFE : l'existence de relations linéaires entre les deux variables, l'absence de relations et l'existence de relations non linéaires (liens plus complexes) entre les deux variables. L'ensemble de ces approches a donné lieu à huit hypothèses que nous présentons dans le tableau ci-dessous.

Tableau 6.8. Principales hypothèses théoriques relatives aux relations PSE/PFE

Causalité postulée	Nature de la relation entre PSE et PFE	
	Relation linéaire	
	Positive	Négative
Performance sociale → Performance financière	(1) Hypothèse de l'impact social ou du « bon management »	(3) Hypothèse de l'arbitrage
Performance financière → Performance sociale	(2) Hypothèse des fonds disponibles ou « slack organisationnel »	(4) Hypothèse de l'opportunisme
Performance sociale ↔ Performance financière	(5) Synergie positive	(6) Synergie négative
PSE \emptyset PFE	Absence de relation : (7) Hypothèse de l'absence de relations entre les deux entités	
PSE \cap PFE	Relations complexes : (8) Hypothèse de l'existence d'une relation plus complexe qu'une relation linéaire	

Source : Gond (2001) d'après Preston et O'Bannon (1997)

Ainsi, une première démarche théorique suggère que plus la firme est performante socialement, et plus elle le sera sur le plan économique et financier (Hypothèse 1). A l'inverse, cette proposition stipule également que plus l'entreprise est performante sur le plan économique, et plus elle le sera sur le plan social (Hypothèse 2). Ces deux hypothèses soutiennent l'idée d'une association positive entre la PS et la PF, et cela quel que soit le lien de causalité. Une seconde démarche théorique soutient, au contraire, l'idée d'une association négative entre la PS et la PF. En effet, cette démarche stipule que plus l'entreprise est performante sur le plan social, moins elle le sera sur le plan économique (Hypothèse 3). A l'inverse, plus la firme est performante économiquement, moins elle le sera sur le plan social (Hypothèse 4). Enfin, en plus de ces approches diamétralement opposées, il est possible d'envisager les hypothèses de synergie entre la PS et la PF, positive (Hypothèse 5) ou

négative (Hypothèse 6). A ces hypothèses génériques peut s'ajouter une hypothèse de neutralité des actions (Gond, 2001) et une hypothèse de liens plus complexes (Moore, 2001).

6.6.1. Les hypothèses suggérant un lien positif entre RSE et performance sociale

Deux modèles théoriques défendent l'idée d'une association positive entre la PSE et la PFE : l'hypothèse de l'impact social (*social impact hypothesis*) et l'hypothèse des fonds disponibles (*available fund hypothesis*) qui suppose l'existence de ressources financières à la disposition discrétionnaire des dirigeants.

- Hypothèse d'impact social

Cette hypothèse est une émanation de la théorie des parties prenantes qui fonde l'hypothèse de l'influence des pratiques sociales : la satisfaction par l'entreprise des objectifs des parties prenantes favorise l'amélioration de la performance économique et financière (Freeman, 1984). Une bonne PSE va exercer un impact favorable sur la PFE. Cornell et Shapiro (1987) considèrent que le fait de ne pas répondre favorablement aux attentes des parties prenantes autres que les actionnaires va générer une réaction négative du marché vis-à-vis de la firme; ce qui en retour aura un impact sur la prime de risque de la firme, et ultimement résultera sur une augmentation des coûts ou une baisse des profits pour elle. De la même manière, selon ce point de vue, répondre à ces attentes sociales va avoir un impact positif sur l'image et la réputation de la firme; ce qui aura des répercussions positives sur sa PFE. L'inverse est aussi vrai. Cette hypothèse d'impact social implique donc une relation « lead and lags » entre la PS et la PF dans la mesure où c'est la PSE qui se développe d'abord (en termes d'image et de réputation- bonne ou mauvaise) et exerce ensuite un impact sur la PFE (positif ou négatif). La plupart des études empiriques se révèlent peu concluantes jusqu'à présent (Mc Guire et al., 1988; Preston, Sapienza, et Miller, 1991).

Hypothèse 1 (H1). Un niveau élevé (faible) de performance sociale exercera un impact positif (négatif) sur la performance économique et financière de la firme.

- Hypothèse des fonds disponibles (« slack organisationnel »)

Ce modèle aborde la question du lien entre PS et PF par l'idée selon laquelle ce n'est pas la responsabilité sociale qui conditionne l'obtention d'un haut niveau de performance financière, mais au contraire, un niveau plus élevé de performance financière qui permet à la firme de

s'engager dans des actions sociales parfois coûteuses. Dans ce cas de figure, PSE et PFE sont positivement corrélées mais c'est la PFE qui exerce une influence sur la PSE. C'est l'existence (ou non) de ressources financières en quantité suffisante qui va déterminer l'aptitude et la capacité de la firme à s'engager dans des actions sociales d'envergure. Une PF élevée pendant une période donnée augmentera la capacité de la firme à financer des projets en général, et sociaux en particulier. Cette hypothèse a trouvé le soutien de plusieurs auteurs, dont McGuire et al. (1988); Preston et al. (1991); Kraft et Hage (1990).

Hypothèse 2 (H2). Un niveau élevé (faible) de performance financière exercera un impact positif (négatif) sur la performance sociale de la firme.

6.6.2. Les hypothèses suggérant un lien négatif entre RSE et performance financière

A contrario des deux modèles précédents, d'autres auteurs considèrent que les entreprises qui réalisent les pires résultats en terme de performance sociale sont aussi celles qui ont les meilleures performances économiquement, et inversement : un lien négatif prédomine alors entre la PPS et la PF. La littérature suggère alors deux modèles qui établissent comme hypothèse un lien négatif entre PS et PF; ces modèles se distinguent par la nature de la causalité supposée. Ces modèles sont le modèle de compromis (*trade-off hypothesis*) et le modèle de l'opportunisme des managers (*managerial opportunism hypothesis*).

- Hypothèse de compromis (ou de l'arbitrage)

Cette hypothèse stipule qu'une implication sociale de la firme va engendrer des coûts supplémentaires pour elle. Le postulat de base de cette théorie est qu'un engagement social de la part de la firme implique des coûts financiers supplémentaires; ce qui va provoquer, par voie de conséquence, un désavantage compétitif pour celle-ci (Friedman, 1962, 1970). Ainsi, une PSE élevée risque d'avoir un impact défavorable sur sa PFE, surtout comparé à ses concurrents. Selon cette vision, la maximisation des profits des actionnaires est le seul objectif que doit poursuivre l'entreprise, sa seule responsabilité sociale (Aupperle, Carroll et Hatzfeld, 1985). Friedman (1962) insiste sur le fait que « *l'entreprise n'a qu'une seule et unique responsabilité, utiliser ses ressources dans des activités appelées à accroître ses profits dès lors qu'elle reste dans le cadre des règles du jeu* ». Finalement, cette hypothèse émane d'une vision libérale de la société qui considère l'hypothèse d'une influence négative de la RSE sur la performance financière de la firme.

Hypothèse 3 (H3). Un niveau élevé (faible) de performance sociale exercera un effet négatif (positif) sur la performance financière de la firme.

- Hypothèse de la « gestion opportuniste »

Cette théorie stipule que la poursuite d'un objectif managérial au sens strict du terme est en contradiction avec la volonté d'implication sociale de la firme (Williamson, 1985). Selon Preston et O'Bannon (1997), l'idée est que lorsque la PFE est élevée, les gestionnaires, qui placent leurs intérêts au dessus de ceux de toutes les autres parties prenantes y compris les actionnaires de la firme, vont avoir tendance à diminuer les dépenses sociales; et cela afin de trouver de nouvelles opportunités d'augmenter la rentabilité financière de la firme. A l'inverse, lorsque la PFE est faible, alors les gestionnaires auront tendance à dissimuler cette performance en s'engageant dans des programmes et actions sociales. Dès lors, il est possible d'envisager l'hypothèse selon laquelle un faible niveau de performance financière conduit à un niveau de performance sociale élevé.

Hypothèse 4 (H4). Un niveau élevé (faible) de performance financière exercera un effet négatif (positif) sur la performance sociale de la firme.

Les deux dernières hypothèses stipulent qu'il existe un lien, positif ou négatif, synergétique entre la PSE et la PFE.

6.6.3. Les hypothèses suggérant une synergie positive ou négative

Au-delà des quatre modèles théoriques présentés précédemment, il existe, selon Preston et O'Bannon (1997) deux autres hypothèses qui se basent néanmoins sur les différentes approches théoriques présentées ci-dessus. Ainsi, il est possible d'imaginer la relation PS/PF dans le cadre d'un modèle global explicatif qui supposerait l'existence d'un cercle vertueux (synergie positive) : un niveau élevé de performance sociale débouche sur une amélioration de la performance financière de la firme; ce qui infine lui permettra d'investir à nouveau dans des actions socialement responsable (Waddock et Graves, 1997). Inversement, un faible niveau de PS exercera un impact négatif sur la performance financière de la firme; ce qui aura pour effet de limiter les investissements socialement responsables (synergie négative).

Hypothèse 5 (H5). Il existe une synergie positive entre la performance financière et la performance sociale de la firme.

Hypothèse 6 (H6). Il existe une synergie négative entre la PF et la PS.

6.6.4. Hypothèse suggérant une absence de relation entre la PSE et la PFE

Cette hypothèse trouve deux types d'explications. La première fait référence à certains auteurs qui stipulent que les relations entre PSE et PFE sont très complexes et qu'il n'est donc difficile de postuler à une relation stable entre les deux variables. La seconde explication trouve sa source dans le modèle d'équilibre partiel de la RSE développé par McWilliams et Siegel (2001). Ce modèle postule qu'il existe une offre de RSE de la part des firmes et une demande de RSE de la part des consommateurs. A l'équilibre du modèle, les opportunités de profit pour les firmes liées à l'offre de RSE sont épuisées et le positionnement des firmes en termes de RSE n'affecte pas leur profitabilité. Le lien est donc neutre.

Hypothèse 7 (H7). Il n'existe pas de lien stable entre la PSE et la PFE.

6.6.5. Hypothèse suggérant des relations complexes entre la PSE et la PFE

Cette hypothèse postule l'existence d'une relation en forme de U inversé entre la PSE et la PFE. Ceci suppose que la PSE influence de manière positive la PFE, mais seulement jusqu'à un certain degré au-delà duquel les investissements en RSE grèvent la profitabilité de la firme. Dans ces conditions, il existe un seuil optimal d'investissement en RSE. Cependant, l'étude de Barnett et Salomon (2006) suggère une relation en forme de U entre la PSE et la PFE. En effet, leurs résultats dans le contexte d'une étude sur les fonds de pension, montrent que, dans un premier temps, l'amélioration de la PSE à travers l'augmentation du nombre de critères socialement responsables dans les stratégies d'investissement entraîne une baisse de la PFE et une augmentation des coûts. Mais dans un second temps, les résultats indiquent que l'amélioration de la PSE va de pair avec l'augmentation de la PFE dans la mesure où les investisseurs vont désormais se focaliser sur les firmes les mieux gérées, donc les plus rentables financièrement.

Hypothèse 8 (H8). La relation entre la PSE et la PFE est non linéaire.

La multiplicité de ces hypothèses théoriques a conduit un certain nombre de chercheurs à réaliser des tests empiriques afin de vérifier la validité de certaines de ces hypothèses. De manière générale, les études empiriques, dans leur majorité, se sont davantage focalisées autour des deux premières hypothèses (H1 et H2) et de nombreuses hypothèses n'ont pratiquement jamais été testées.

Dans notre étude, exploratoire, nous allons nous limiter à tester la validité des quatre premières hypothèses.

Au cours de ce premier chapitre, nous avons présenté le concept de RSE sous toutes ses formes, partant de la genèse et historique du mouvement aux fondements théoriques de la RSE, en passant par la présentation des mesures de RSE. Puis nous nous sommes attardés sur une problématique qui a pris beaucoup d'importance dans la littérature empirique au cours de ces quinze dernières années : à savoir la relation éventuelle qui existe entre la PSE et la PF. A la fin du chapitre, nous présentons nos hypothèses de recherche, découlant du modèle théorique de Preston et O'Bannon (1997), que nous nous proposons de tester dans le contexte marocain. Dans le chapitre suivant, nous présentons d'une part le choix du pays d'étude (le Maroc) et les raisons qui nous ont poussés à choisir ce pays, et d'autre part la méthodologie que nous utilisons afin de tester empiriquement le cadre théorique proposé dans ce chapitre. Ceci nous amènera au troisième chapitre dont l'objectif est de déterminer, à l'aide d'outils statistiques appropriés, s'il existe une relation entre la performance économique et la performance sociale des firmes établies au Maroc, et le cas échéant préciser la nature de cette relation. Nous serons alors en mesure de proposer des pistes de réflexion pour l'élaboration d'un *business case* de la responsabilité sociale des firmes au Maroc.

CHAPITRE VII

LA MESURE DE LA RSE DANS LE CONTEXTE MAROCAIN

La première section de ce chapitre sera consacrée à présenter ce qui existe en matière de RSE dans le contexte des entreprises marocaines. La deuxième section de ce chapitre sera consacrée à présenter la méthodologie de ce travail de recherche et plus précisément l'outil que nous avons choisi d'utiliser afin de tester notre modèle sur le terrain : le questionnaire d'enquête. A ce propos, nous présenterons le processus de construction du questionnaire, d'échantillonnage, de collecte de l'information, et de construction d'une mesure de PSE ; puis nous terminerons ce chapitre par une présentation des résultats découlant des analyses univariées et bivariées. Ces analyses, qui visent à dégager les principales tendances caractérisant l'engagement sociétal des firmes implantées au Maroc, sont une étape importante vers la modélisation statistique que nous effectuons et présentons dans le dernier chapitre et qui vise à vérifier l'existence d'une relation entre ces actions sociétales constitutives de la PSE et la PF des firmes établies au Maroc.

7.1. La situation du Maroc en matière de RSE

La RSE est un domaine assez nouveau au Maroc, mais en pleine évolution dans la mesure où la majorité des acteurs (gouvernement, secteur privé, ONG, etc.) ont saisi l'importance de l'enjeu et son impact sur le développement économique et social du pays. Nous allons au cours de cette section présenter les raisons qui ont fait que le Maroc présentait un terrain d'étude favorable et intéressant pour notre sujet, en insistant sur les dimensions économiques et culturelles, décrire de manière sommaire l'engagement du secteur privé en matière de RSE, et terminer en mettant l'ensemble de ces éléments en perspective par rapport à la valeur ajoutée de notre recherche.

Comme nous l'avons déjà évoqué (cf première partie), le Maroc a mis en place, depuis une dizaine d'années, un vaste programme de mise à niveau économique décliné en plans de

développement sectoriels (industrie, tourisme, agriculture, pêche, etc.). La mise à niveau des infrastructures où le Maroc connaissait un retard s'effectue également de manière accélérée (ports, aéroports, autoroutes, etc.). Cette mise à niveau globale est certes bénéfique sur le plan économique en termes de croissance et d'emploi, mais le coût environnemental est de plus en plus élevé. En effet, les autorités estiment entre 15 et 30 milliards de dirhams le coût annuel de la dégradation du patrimoine naturel du pays ; ce qui représente entre 3 et 5% du PIB (source : ministère de l'aménagement du territoire, de l'eau et de l'environnement). De ce fait, la protection de l'environnement et, de manière plus générale, le développement durable sont aujourd'hui au centre des préoccupations stratégiques du pays. Au Maroc, le souci de l'environnement n'est pas nouveau. En effet, depuis les années 1960, un certain nombre d'initiatives de fonds ont été mises en place dont les plus emblématiques sont : la politique des barrages afin de lutter contre les effets de la sécheresse ; la mise en place du Plan d'Action National pour l'Environnement (PANE) en 2002 qui vise à constituer un cadre stratégique permettant d'identifier et hiérarchiser les priorités, en vue de constituer un système de planification et de gestion des ressources naturelles et de l'environnement ; la signature d'un certain nombre de traités et d'accords internationaux pour la protection de la couche d'ozone (adhésion au protocole de Kyoto en 2002, etc.) ; la promulgation d'un certain nombre de textes de lois visant à protéger l'environnement (lutte contre la pollution de l'air, etc.). Le détail de la réglementation en vigueur est proposé dans l'encadré 7.1.

Le grand tournant en la matière a lieu en juillet 2009 lorsqu'a été lancée la Charte nationale de l'environnement et du développement durable. Cette charte pose, tout d'abord, des principes, à commencer par le droit pour chaque citoyen à vivre dans un environnement sain et le devoir réciproque de protéger cet environnement. Un volet juridique important est également en cours d'élaboration avec des textes de lois en cours de préparation, telle que la loi sur la préservation du littoral, et qui viendront compléter l'arsenal existant. Cette charte s'inscrit de manière plus générale dans la politique de développement durable du pays que le Maroc met en place depuis quelques années. Ainsi, la mise en place d'une économie verte à travers le développement des énergies renouvelables (solaire et éolien notamment) constitue l'axe focal de cette stratégie et devrait conduire le Maroc à réduire progressivement sa dépendance énergétique vis-à-vis de l'extérieur, et à élaborer un nouveau modèle économique (« green business ») créateur d'emplois et de valeur ajoutée. A titre d'exemple, un programme solaire national a été lancé au début de l'année 2010 dont le coût est estimé à 9 MM dollars US. De la même manière qu'un plan de développement éolien a été lancé en juin 2010 dont le

coût est estimé à 3 MM dollars US. Ces nouvelles niches devraient être porteuses d'opportunités pour les firmes.

Sur un tout autre plan, le Maroc, comme nous l'avons rappelé dans la première partie, s'est engagé, à la suite d'un accord d'association avec l'UE, à ouvrir ses frontières économiques avec cette région à partir de 2012. Ce qui implique que les entreprises européennes vont concurrencer les entreprises locales sur leurs propres marchés. Les consommateurs auront donc un choix plus vaste de produits et la compétitivité se fera, non plus au niveau des prix comme cela est le cas aujourd'hui, mais plutôt au niveau de la qualité. Ce qui implique que les firmes marocaines qui se conformeront le plus rapidement aux normes environnementales et sociales en vigueur ou en préparation seront, en théorie du moins, les plus compétitives sur leur marché. Sans parler des firmes exportatrices, dont une majorité est en sous-traitance dans certains secteurs (textile notamment) et qui devront, dans les années à venir, se conformer aux codes de bonne conduite des donneurs d'ordre (pour celles en sous-traitance) ou aux normes environnementales et sociales en vigueur dans le pays de leurs clients potentiels (obligation d'avoir des labels et certifications en tout genre). La concurrence se fera donc à travers la qualité, et les firmes qui se seront engagées dans des politiques de RSE (système de management environnemental, certifications, relations avec les parties prenantes, etc.) auront un avantage compétitif substantiel par rapport aux autres. Il est également important de mettre ces éléments en perspective avec la préparation d'un projet de loi sur la protection des consommateurs. Ces derniers devraient donc être mieux informés et protégés sur le plan juridique.

Encadré 7.1. La réglementation publique

L'environnement

Le Maroc a adhéré au concept de développement durable qui repose sur les trois piliers suivants : développement économique, développement social et protection de l'environnement. Ces dix dernières années, le Maroc a ratifié de nombreux traités relatifs à l'environnement, dont ceux relatifs à :

- la protection de la couche d'ozone : le protocole de Montréal en 1992, la convention de Vienne et les amendements de Londres et Copenhague en 1995 ;
- la convention sur les changements climatiques en 1995 et l'adhésion au protocole de Kyoto en 2002 ;

Le travail

Une nouvelle législation du travail a vu le jour au Maroc, en juillet 2003, dont le processus s'est étalé sur 3 décennies. Elle donne le nouveau cadre juridico institutionnel de la gestion des relations du travail.

Le nouveau code du travail implique une importante modification des règles et poursuit 3 grands objectifs.

Premièrement, il vise à instaurer une plus grande flexibilité du marché du travail par une introduction de la suppression de rigidités qui, jusqu'à présent, avaient sérieusement inhibé les potentialités du marché du travail et limité l'embauche. C'est ainsi qu'il consacre la

Encadré 7.1. La réglementation publique

L'environnement

- la convention sur la diversité biologique en 1995 ;
- le contrôle des mouvements transfrontaliers des déchets dangereux et leur élimination (convention de Bâle en 1995, protocole relatif à la prévention de la pollution de la mer Méditerranée en 1999, etc.).

En outre, dans le cadre de l'accord d'association entre le Maroc et l'Union Européenne (UE), les parties ont convenu de coopérer dans les domaines de la qualité du sol et des eaux, des conséquences du développement industriel et du contrôle, et de la prévention de la pollution marine.

Cependant, l'intégration des conventions internationales dans le droit national marocain reste encore incomplète. Le ministère de l'environnement marocain a effectué un recensement des textes juridiques régissant la protection de l'environnement et a constaté qu'ils souffraient d'une certaine ancienneté et d'un manque de cohérence. A titre d'exemple, en ce qui concerne le régime de l'investissement, seules la Charte de l'investissement (1995) et la « lettre royale » (janvier 2002) évoquent les questions environnementales. Le ministère de l'environnement a alors décidé d'adopter une politique qui vise à assurer le cadre de l'environnement aux niveaux national et international. La stratégie poursuivie a pour finalité :

- d'assurer la mise en place d'un cadre législatif et réglementaire de protection et de mise en valeur de l'environnement conciliant les impératifs de préservation de l'environnement et ceux du développement socio-économique durable ;
- de réaliser la cohérence juridique de l'ensemble des textes environnementaux ainsi que leur adaptation permanente ;
- de veiller à harmoniser la législation environnementale domestique avec les engagements pris par le Maroc à l'échelle régionale et internationale.

Ainsi, trois lois et un décret ont été promulgués depuis 1995 en dehors de la loi-cadre et seront réintégrés au cadre législatif en cours d'élaboration. En outre, trois nouvelles lois ont été promulguées en mai 2003, dont la loi-cadre

Le travail

flexibilité par la libéralisation des mécanismes d'embauche et de licenciement. Ainsi, à titre d'exemple, le nouveau code a prévu trois types de contrats de recrutement : le contrat à durée indéterminée (CDI) qui est un contrat de droit commun. Il est conclu soit par écrit soit verbalement pour un terme indéfini. Le 2^{ème} type de contrat est le contrat à durée déterminée (CDD) : c'est un contrat d'exception qui ne peut être conclu que dans des cas très particuliers (ouverture d'une entreprise pour la 1^{ère} fois, lancement d'un nouveau produit, etc.). La durée d'un CDD ne peut excéder 12 mois. Le 3^{ème} type de contrat est le contrat de travail temporaire. Dans le cadre du nouveau code de travail, l'intermédiation en recrutement est une activité reconnue et réglementée. Ce type de contrat permet à l'entrepreneur d'utiliser légalement des salariés sans en être l'employeur

Par ailleurs, pour répondre aux besoins des entreprises en main d'œuvre, les pouvoirs publics ont organisé l'intermédiation non obligatoire entre l'offre et la demande par la mise en place de l'Agence Nationale pour l'Emploi et les compétences (ANAPEC) et la légalisation de l'existence des agences privées de l'emploi.

Dans le même sens, le Maroc a ratifié la convention internationale du travail sur les agences privées de l'emploi mettant fin, ainsi, au monopole du placement public par l'Etat et au caractère obligatoire de l'embauchage par le biais des bureaux de placement. Ces évolutions vont dans le sens qu'ont retenu la plupart des pays dans le monde. Cependant, il existe des écarts importants entre le droit et les faits. En particulier au niveau des conditions d'embauche et de licenciement. Dans certains pays, des interventions multiples contraignent de facto la liberté des entreprises (en particulier les MNE) ; ce qui contribue à dégrader sensiblement l'appréciation du climat des affaires dans ces pays.

Deuxièmement, le nouveau code vise à consolider le droit conventionnel. Il laisse prévoir que le droit conventionnel sera, à l'avenir, le cadre de référence pour une gestion renouvelée du marché du travail. Le texte établit un équilibre entre la liberté syndicale et la liberté du travail qui sont toutes deux entourées de garanties et de responsabilités dans leur exercice. Il atténue la dualité de la représentation professionnelle et syndicale au sein de l'entreprise, assure un meilleur encadrement de

Encadré 7.1. La réglementation publique

L'environnement

qui constitue le fondement du futur cadre législatif et réglementaire pouvant aboutir à terme à un code de l'environnement. Il s'agit :

- d'un dahir (loi) relatif à la protection et à la mise en valeur de l'environnement. C'est à partir de cette loi-cadre que se déclineront toutes les lois sectorielles. La loi liste les différentes ressources naturelles, les espaces à préserver et mentionne la nécessité de gérer rationnellement la faune, la flore et la biodiversité. Elle définit également les diverses pollutions et nuisances à prendre en considération. Elle instaure, en outre, des instruments de gestion et de protection de l'environnement ainsi que des dispositions fixant des normes et standards nécessaires au maintien de la qualité de l'environnement ;

- d'un dahir relatif aux études d'impact sur l'environnement (EIE). Une attention particulière doit être portée par l'investisseur à cette loi sur les études d'impact. Celle-ci conditionne en effet certains projets à la réalisation d'une EIE (établissements insalubres ou dangereux, projets d'infrastructure, projets industriels, projets agricoles, etc.). de manière générale, l'EIE, en tant qu'obligation légale récente, ne sera pas systématiquement demandée lorsqu'une demande de permis de construire est adressée à une commune. Le promoteur peut donc adopter une démarche volontariste.

- D'un dahir relatif à la lutte contre la pollution de l'air. Il instaure des moyens de lutte assortis de sanctions précises (amendes et/ou peines de prison) selon les infractions ainsi que des mesures d'incitation instituées conformément aux conditions fixées par la loi de finances.

Le travail

la relation du travail en imposant à tout employeur employant plus de 10 salariés l'obligation d'assurer un règlement interne en concertation avec les représentants des salariés et de veiller à sa mise en œuvre. De plus, le code du travail institutionnalise et structure les négociations collectives qui sont appelées à se tenir périodiquement et à plusieurs niveaux : entreprise, national, conventions collectives. Par ailleurs, même si le licenciement collectif et la fermeture de l'entreprise demeurent subordonnés à autorisation, les représentants des travailleurs sont associés au processus de leur examen. Sont également institués deux modes de règlement des conflits collectifs via les procédures de conciliation et d'arbitrage. De surcroît, l'inspection du travail se voit confiée une fonction de pré conciliation des conflits individuels du travail selon des procédures préétablies.

Le 3^{ème} objectif du code de travail est d'améliorer les conditions de travail de manière homogène. Lors du dernier round du dialogue social, en avril 2003, le volume horaire hebdomadaire de durée du travail légal a été ramené de 48 heures à 44 heures. De même, il a été procédé au renforcement des normes d'hygiène et de sécurité et à la revalorisation de la médecine du travail, à la réglementation des périodes d'essai pour les contrats à durée indéterminée, à l'encadrement juridique du contrat à durée déterminée. Pour certaines catégories de salariés (femmes et enfants), ce nouveau code incrimine l'emploi des enfants de moins de 15 ans et renforce la sanction en cas de violations. Il renforce également le statut de la femme salariée et la protège contre le licenciement lorsqu'elle est enceinte. Les nouveautés prévues par le code au niveau des institutions sociales sont :

- le comité d'entreprise : ce comité est constitué dans les entreprises employant au moins 50 salariés. Il a un rôle consultatif sur toutes les questions relatives aux changements structurels de l'entreprise, à la gestion des ressources humaines, au bilan social, à la stratégie de production, à l'élaboration des projets à caractère social au profit des salariés, à l'apprentissage, à la formation-insertion et à la formation continue.

- Les représentants syndicaux : le bureau syndical est prévu pour les entreprises employant au moins 100 salariés. La mission des membres du bureau consiste en la présentation du dossier revendicatif à l'employeur, la défense et la

Encadré 7.1. La réglementation publique

L'environnement

Le travail

négociation des revendications collectives, la participation à la conclusion des conventions collectives.

- Les délégués du personnel : les dispositions qui régissent cette institution ont été globalement reconduites dans le nouveau code du travail.

- Les négociations collectives : les négociations collectives entre les partenaires sociaux sont dotées d'un cadre juridique qui fixe leur objet, attribution et fonctionnement. Elles ont pour objet de déterminer et d'améliorer les conditions de travail et de réguler les relations entre les employeurs et les salariés et leurs organisations respectives.

- Le comité d'hygiène et de sécurité : ces comités doivent être créés dans les entreprises ayant au moins 50 salariés. Ils ont pour mission d'identifier les risques professionnels au sein de l'entreprise, de veiller sur l'application des prescriptions légales relatives à la sécurité et à la santé des travailleurs, d'assurer que les instruments et les dispositifs de sécurité soient convenablement utilisés, d'assurer la protection de l'environnement à l'intérieur et aux alentours de l'entreprise.

Toutes ces mesures vont clairement dans le sens de la modernisation de l'encadrement juridique du travail, chose maintenant acquise au plan législatif. Leur impact dépendra clairement de la capacité à générer leur application, en particulier dans le secteur informel et le monde rural.

Qu'en est-il de l'engagement du secteur privé en termes de RSE ? S'agissant de l'environnement, nous avons précisé que c'était un domaine où le Maroc avait déployé de nombreux efforts, et cela depuis plusieurs décennies. Le secteur privé a pris conscience au fil du temps des risques environnementaux (contamination de sites, accidents majeurs, etc.) et des conséquences financières potentielles de ces risques (pertes de marché, fermetures d'usines, etc.) sur les firmes ainsi que sur le système bancaire et financier en général. De ce fait, et pour les raisons qu'on a citées ci-dessus (profiter des nouvelles niches, développer un avantage concurrentiel, répondre aux exigences des clients, etc.), l'engagement des firmes en matière d'environnement se renforce de plus en plus. Ainsi, un certain nombre d'entreprises industrielles marocaines (Lafarge, Holcim, Lesieur, etc.) ont commencé à intégrer l'environnement dans leur gestion et à mettre en place un système de management environnemental (SME), respectueux des normes internationales en vigueur. La mise en place

d'un SME, à travers l'ISO 14001, qui est un outil de gestion permettant à l'entreprise de s'organiser de manière à réduire et à maîtriser ses impacts sur l'environnement, est supposé améliorer la performance économique et sociale de ces firmes, à travers une amélioration de leur performance environnementale. Finalement, selon les résultats d'une étude réalisée par ces firmes mais non publiée, le SME a permis à l'entreprise industrielle marocaine de réaliser des performances au plan environnemental ; celles-ci ont permis l'amélioration de la performance économique des firmes dans la mesure où les actions entreprises par l'entreprise pour réduire ou éliminer la pollution à la source ont aussi un impact positif sur le chiffre d'affaire, la productivité et les coûts. En outre, le SME a un impact positif sur la performance sociale et sociétale de ces firmes dans la mesure où il a amélioré le comportement et la sécurité du personnel. Aussi, la mise en place du SME au niveau de ces firmes a permis l'amélioration de leur performance environnementale et économique, et l'amélioration de leur compétitivité globale. A titre d'exemple, nous présentons dans l'encadré 7.2 trois études de cas résumant la politique de RSE de trois grands groupes implantés au Maroc.

De manière plus générale, un certain nombre d'initiatives émanant de groupements d'entreprises (CGEM, fédérations professionnelles, etc.), qui intègrent l'aspect environnemental ainsi que d'autres ont vu le jour ces dernières années. A titre d'exemple, la CGEM a mis en place le label CGEM et la charte de responsabilité sociale, l'ONG « Yamana » a mis en place le label « fibre citoyenne » dans le secteur textile. Ces initiatives sont présentées dans les encadrés 7.3 et 7.4.

Encadré 7.2. L'engagement des grands groupes dans la RSE

Le groupe BMCE Bank	Le groupe OCP	Le groupe HOLCIM
<p>Le groupe BMCE Bank, est la première banque privée du Maroc et la banque de référence du commerce extérieur, de la bancassurance et de la monétique. C'est également la banque de référence pour les opérations internationales. Ses performances financières sont en forte progression : le résultat net a progressé de 55% entre 2006 et 2007, et le résultat brut d'exploitation (RBE) de 53%. Au-delà de cette performance assez spectaculaire, la BMCE est aussi une banque socialement responsable dans la mesure où, d'une part elle a été la pionnière en matière de produits bancaires orientés business vert, et d'autre part où elle est impliquée, à travers sa fondation, dans un certain nombre de projets en faveur de l'éducation, du</p>	<p>Le second exemple d'engagement sociétal et environnemental est celui du groupe OCP, leader marocain des phosphates. Jusqu'en 2000, le groupe représentait 7% des 32 millions de tonnes de CO² émises au Maroc. Pour faire face à cette problématique, et contribuer à l'action nationale en faveur de l'environnement, le groupe a créé un groupe de travail chargé de gérer ces questions. La politique</p>	<p>Le groupe HOLCIM, est l'un des plus importants cimentiers du pays. Celui-ci a lancé un projet-phare, Ecoval, destiné à la protection de l'environnement. Celui-ci concerne plusieurs axes. Le premier concerne les énergies alternatives. Ecoval assure le traitement et la valorisation des déchets au Maroc. Il collecte ainsi les</p>

Encadré 7.2. L'engagement des grands groupes dans la RSE

Le groupe BMCE Bank

développement communautaire, de la micro finance, de la préservation de l'environnement, et du mécénat artistique et culturel. L'ancrage de cette stratégie en faveur de la promotion de la RSE s'illustre par le fait que le groupe consacre 4% du RBE à ces projets et programmes sociaux. Le projet « Medersat.com » dit des « mille et une écoles » est le point-clé de cette orientation. Il s'agit de permettre aux villageois, partout où les écoles Medersat.com sont implantées, de bénéficier de l'électricité, de l'eau potable et d'autres actions de désenclavement grâce aux synergies développées avec les différents partenaires du programme. S'agissant de l'appui à la micro-finance, la BMCE, avec un certain nombre d'autres organismes financiers, ont décidé de s'appuyer sur une association de droit marocain, PlaNet Finance Maroc, pour mener des chantiers prioritaires d'assistance au secteur du micro crédit marocain. Parmi les autres engagements de la banque, on peut citer la protection de l'environnement, à travers la mise en place d'un système de gestion sociale et environnementale destiné à évaluer les risques des projets financés par la banque, et à prendre les mesures appropriées afin de s'assurer que ces actions sont gérées conformément aux règles sur la santé, l'environnement et la sécurité en vigueur au Maroc. Dans le même ordre d'idée, d'autres initiatives sont en projet, telles que la certification ISO 14000 de BMCE Bank et le calcul de son empreinte carbone, la création d'un fonds environnemental et d'un fonds CO², et la dynamisation du partenariat avec le programme des Nations Unies pour l'environnement dans le cadre de l'initiative pour les institutions financières concernant l'environnement et le développement durable. Enfin, la banque fait de ses relations avec ses employés (comité d'entreprise, comité d'hygiène et de sécurité, politique sociale, de formation continue, etc.), et avec ses clients (obtention de la certification ISO 9001 pour le système de management de la qualité en 2001, et l'ISO 9001 version 2000 dans le cadre d'une assise de la démarche qualité au cœur du système de management de la banque) des priorités de sa politique de

Le groupe OCP

environnementale mise en place répond à trois objectifs : maîtriser l'impact des installations minières et industrielles, mettre en œuvre des conditions d'exploitation respectueuses du milieu naturel et assurer la conformité des activités par rapport aux standards nationaux et internationaux. Aussi, le groupe déclare dans son bilan social qu'il a prévu un budget de 1.748 milliards de MAD pour la période 2007-2012 afin d'améliorer ses performances environnementales. Ce qui lui permettrait de continuer sur sa lancée en misant sur les actions économes en énergie, telles que l'utilisation du fioul ou du gaz naturel à la place du charbon, pouvant faire économiser 10% à 20% d'énergie et assurer une récupération de chaleur de 5% à 40%.

Le groupe HOLCIM

déchets industriels et les transforme suivant un processus contrôlé en combustibles alternatifs destinés à fournir de l'énergie aux cimenteries en remplacement de combustibles traditionnels. Le second axe du programme est le reboisement d'une parcelle de 200 ha. Cette action devrait assurer la réduction de 51.242 tonnes équivalent CO² sur un cycle continu de 40 ans. Enfin, un autre volet de l'action de HOLCIM est relatif à la santé et la sécurité au travail. Dans ce cadre, la mise en place en 2005 d'une politique de sécurité a permis la réduction des fréquences des accidents de travail de 8.7 en 2005 à 1.9 en 2008 selon le rapport social du groupe.

Encadré 7.2. L'engagement des grands groupes dans la RSE

Le groupe BMCE Bank

Le groupe OCP

Le groupe HOLCIM

RSE.

Fort de cet engagement sociétal et environnemental, le groupe BMCE a entrepris de se soumettre à l'évaluation de ses performances sociétales au Maroc à l'agence européenne indépendante de notation sociale, Vigéo. Les conclusions de cette dernière à l'égard de la politique de RSE pratiquée par la banque, sur le plan des droits humains, sont que celle-ci reconnaît la liberté et le respect de l'indépendance syndicales, que les conditions de travail et d'emploi sont définies par la voie de la négociation collective, que les femmes ont l'opportunité de progresser professionnellement et que la sécurité des salariés et des clients est assurée avec rigueur et dans le respect des droits de la personne. Sur le plan de l'engagement sociétal, Vigéo conclue que le programme *medersat.com* constitue un exemple particulièrement accompli d'engagement d'une entreprise dans une action d'intérêt général, que la banque accorde un soin particulier à la réussite des nombreux stages qu'elle accueille, qu'elle assure de manière substantielle la diffusion d'informations aux opérateurs économiques et que les implantations en Afrique sub-saharienne s'inscrivent dans une perspective de développement des pays concernés.

Encadré 7.3. L'implication de la CGEM (patronat marocain) au plan de la RSE : le Label CGEM et la charte de responsabilité sociale

La CGEM a mis en place un label afin de promouvoir la responsabilité sociale auprès de ses membres. Ce label a pour vocation de faire connaître les entreprises socialement responsables pour les valoriser auprès de leurs partenaires institutionnels publics et privés et leur permettre de tirer de ce label des avantages d'ordre financier et autre. A ce titre, une commission « Label » a été créée au sein de la CGEM avec pour objectif de vulgariser les principes de responsabilité sociale auprès des entreprises, de mettre en place les règles et les procédures d'attribution du label, et de négocier les avantages en faveur des entreprises labellisées. La première étape a consisté à définir un référentiel d'objectifs pour l'attribution du label. Cela a été rendu possible par l'adoption par la CGEM d'une charte de responsabilité sociale. Cette charte de RS est définie en conformité avec les principes fondamentaux de la constitution du Maroc et avec les conventions et les recommandations internationales relatives au respect des droits fondamentaux de la personne humaine, de la protection de l'environnement, de la saine gouvernance, du respect de la concurrence, du respect des intérêts des clients et des consommateurs, etc.

(Extraits de la Charte de RS de la CGEM)

- « nous souscrivons aux objectifs du développement durable. Nous nous engageons à agir de

Encadré 7.3. L'implication de la CGEM (patronat marocain) au plan de la RSE : le Label CGEM et la charte de responsabilité sociale

façon responsable et continue pour leur réalisation dans nos activités économiques, nos relations sociales, et de façon générale, dans notre contribution à la création de valeur ;

- Nous exerçons notre responsabilité sociale dans nos décisions stratégiques et nos opérations quotidiennes. Nous acceptons d'en rendre compte par des informations sincères que nous communiquons de façon appropriée à nos parties prenantes ;

- Nous nous engageons à respecter, à prévenir les atteintes et, dans toute la mesure de nos moyens, à promouvoir les droits fondamentaux et les attentes légitimes de nos parties prenantes (...) ».

La commission « label » de la CGEM va ensuite évaluer les différentes demandes émanant d'organismes et institutions tant publics que privés sur la base de la conformité des actions de la dite institution avec les objectifs définissant la charte de RS de la CGEM. L'assurance raisonnable de conformité signifie que l'entreprise a d'une part « fourni des preuves tangibles de non violation des obligations légales figurant parmi les objectifs de la charte de RSE de la CGEM », et, d'autre part, « adopté, au minimum, des engagements formalisés et publics, en faveur de la réalisation continue des objectifs de la charte de RS tels qu'ils découlent de sa taille et de la nature de ses produits ou services ». Il est à signaler, cependant, que l'absence d'engagement à l'égard de certains objectifs, ne fera pas obstacle à l'attribution du label dans certains cas. Par exemple, lorsque les objectifs en question sont hors de portée de l'entreprise soit en raison de sa taille, de son secteur d'activité, ou encore en raison de la durée que nécessite leur déploiement. Ensuite, une fois le label octroyé, celui-ci va conférer à ses bénéficiaires, outre la reconnaissance solennelle de la « matérialité de l'exercice de leur responsabilité sociale », des avantages auprès d'organismes institutionnels publics et privés. A titre d'exemple, en terme d'avantages accordés aux banques, on peut citer l'octroi de taux préférentiels pour les crédits d'investissement et de fonctionnement notamment, d'exonérations diverses au plan des frais de tenue de compte notamment, des avantages en faveur du personnel des banques, etc.

La validité du label est de trois ans renouvelable. Ce label peut être révoqué, y compris avant le terme des trois ans définissant la validité du label. La révocation peut être due à un non-respect des engagements correctifs dans les délais impartis.

De manière générale, nous considérons que la démarche de la CGEM, malgré son caractère volontariste, souffre de lacunes méthodologiques importantes dans la mesure où la question de la partialité et du conflit d'intérêt se pose. En effet, comment une même institution (la CGEM en l'occurrence) peut-elle désigner elle-même l'expert (même s'il est indépendant) chargé d'évaluer le comportement social et sociétal de la firme chargée d'être labellisée, et octroyer ensuite le label sur la base des conclusions et du rapport d'évaluation soumis par l'expert à l'appréciation de la CGEM? N'y a-t-il pas là flagrant conflit d'intérêt ? Se pose une question d'ordre éthique et déontologique dans la mesure où on ne peut pas être à la fois juge et partie. Une autre limite relative à l'octroi du label réside dans le fait que les syndicats, partie prenante importante de la firme, ne sont pas représentés dans le comité.

Encadré 7.4. Une initiative sectorielle : le label « fibre citoyenne » dans le secteur textile

En 2005, l'ONG « Yamana » lançait une initiative importante sur la qualité sociale et environnementale appliquée à la filière textile : le programme « Fibre citoyenne » (FC), qui entendait donner une valeur ajoutée aux entreprises textiles françaises mais aussi émanant des pays émergents, frappées par la concurrence des produits chinois. L'ONG, créée en 1998, s'est fixé pour objectif d'appliquer des critères sociaux et environnementaux à l'ensemble de la filière textile, des matières premières à la confection finale. Ce programme a reçu l'appui des pouvoirs publics ; il a démarré sur le marché des « vêtements d'image et de travail » (uniformes) et s'applique à l'ensemble des acteurs économiques de la filière : clients (firmes donneurs d'ordre, collectivités locales, citoyens), les distributeurs (détaillants, grossistes, importateurs) et les producteurs (fabricants, sous traitants).

De manière spécifique, le programme demande aux entreprises de s'engager à la fois sur des objectifs impératifs (sécurité et santé des employés par exemple) et sur des actions de progrès définies dans le temps et contrôlées par un « comité de veille et de validation » regroupant l'ensemble des parties prenantes du secteur (associations de consommateurs, pouvoirs publics, syndicats, ONG). A titre d'exemple, un objectif comme celui d'assurer une rémunération décente aux salariés ou de réduire les déchets, lorsqu'il aura été contrôlé et validé par les parties prenantes et qu'il sera atteint par plusieurs entreprises concurrentes, devra faire l'objet d'une communication aux collectivités afin qu'elles puissent intégrer ce critère dans leur appel d'offres.

S'agissant du Maroc, après la « Charte des valeurs » adoptée en 2003, la fédération du secteur textile a adopté le label « Fibre citoyenne » en 2007. Ce label distingue les entreprises du secteur textile-habillement respectant la réglementation marocaine en matière de gestion des ressources humaines et conditions de travail. Le label confirme la mise en place au sein des entreprises labellisées des systèmes de gestion leur permettant d'assurer, démontrer et maintenir la conformité à la loi et à la charte des valeurs de l'organisation professionnelle du secteur du textile (AMITH). De manière plus précise, les firmes labellisées dans un esprit de responsabilité sociale, adoptent un certain nombre de principes liés au travail des enfants, au travail forcé, à la discrimination, l'hygiène, la santé, et la sécurité, à la rémunération et autres avantages sociaux, aux horaires de travail, à la liberté d'association, à la sous-traitance, à l'environnement et aux règles de management (systèmes de gestion et d'organisation). Au niveau opérationnel, le groupe Inditex, important donneur d'ordre espagnol, s'est associé au programme (en collaboration avec l'AMITH et l'ANPME – Agence nationale des PME au Maroc) dans la mesure où le critère principal pour faire partie du club des sous traitants du groupe est l'obtention du label FC. Le Bureau International du Travail est également associé au projet. Chacun contribue à sa manière mais le principal bailleur de fonds reste l'ANPME qui contribue à hauteur de 80% des frais d'accompagnement. Le reliquat, c'est l'entreprise bénéficiaire de l'accompagnement qui le supporte avec Inditex. Ainsi, les firmes ciblées en priorité sont celles qui fabriquent des articles en jeans, à cause du rejet des matières intervenant dans le délavage qui est jugé très néfaste pour l'environnement. A l'heure actuelle, 45 entreprises (30 basées à Tanger et 15 à Casablanca) font partie du projet-pilote pour décrocher le label FC.

En résumé, la problématique de la RSE nous a semblé intéressante à étudier dans un pays en développement tel que le Maroc pour plusieurs raisons. D'une part, le Maroc comble son retard en matière de développement économique à travers un certain nombre d'initiatives publiques d'envergure. Mais ce développement économique a un coût et un impact sur l'environnement naturel qu'il s'agit de prendre en considération. D'autant que le Maroc fait partie des pays signataires d'un certain nombre de protocoles internationaux (Kyoto, etc.). De ce fait, les pouvoirs publics, conscients de cette situation, ont mis en place des programmes de protection de l'environnement et comptent même tirer profit de atouts naturels du pays en matière d'énergies renouvelables (éolien, solaire) à travers des programmes dédiés. Il est donc intéressant de vérifier si et comment les entreprises, principaux acteurs de ce développement, arrivent à concilier une logique de performance économique tout en respectant leur environnement naturel et l'ensemble des parties prenantes qui font partie de leur environnement en général. Aussi, le Maroc compte, à partir de 2012, ouvrir totalement ses frontières avec l'UE. Ceci impliquera que les produits marocains devront être conformes aux normes environnementales et sociales en vigueur en Europe et dans le monde. Il y va de la compétitivité des firmes.

D'autre part, le choix du Maroc se justifie dans la mesure où le contexte culturel de ce pays est différent de la majorité des études réalisées sur la RSE/PSE qui se sont focalisées sur des pays où existe une forte tradition en matière de RSE (Amérique du Nord, Europe occidentale). Cette tradition n'existe pas encore au Maroc, du moins sur le plan formel. Mais des mécanismes de solidarité existent depuis toujours dans la mesure où le mode de gestion organisationnel qui prédomine au niveau du tissu industriel marocain est une gestion « patriarcale » où la figure « bienveillante » du chef d'entreprise joue en quelque sorte le rôle de père de famille. Nous voulons vérifier ce qu'il en est sur le terrain même si nous n'avons pas intégré dans notre étude des mesures ou actions de RSE spécifiques au contexte culturel du pays (pèlerinage à la Mecque notamment).

Nous signalons enfin, qu'à notre connaissance, aucune étude portant sur la relation entre la PSE et la PF n'a été effectuée dans le contexte marocain. Ce qui est un élément supplémentaire important de notre intérêt pour ce pays.

Cette section a donc été l'occasion de présenter notre terrain d'étude, le Maroc, et les raisons qui nous ont poussées à choisir ce pays. Ce pays présente un intérêt multiple, dans un contexte d'ouverture des marchés et de concurrence, dans lequel il nous a semblé important de comprendre et apprécier l'engagement sociétal d'entreprises œuvrant dans les trois

principales régions du pays (Casablanca, Tanger et Rabat) et opérant dans les trois principaux secteurs économiques (secteurs textile, chimie et agroalimentaire). Nous voulons également analyser leurs actions à la lumière de certaines caractéristiques spécifiques de la firme (secteur, région, pays d'origine, taille principalement). Nous chercherons à savoir s'il existe par exemple des « effets » pays » ou secteur en matière d'engagement sociétal. Dans un troisième temps, nous vérifierons s'il existe une relation potentielle entre ces actions sociétales constitutives de la PSE, qui seront mesurées sous la forme de scores, et la PF. Les sections suivantes seront donc consacrées à présenter notre outil méthodologique, à savoir le questionnaire, les variables, le processus d'échantillonnage, la collecte des données et les résultats des analyses univariées et bivariées. Ces résultats nous aideront à mieux cerner le comportement social des firmes implantées au Maroc et introduiront le dernier chapitre consacré à l'étude de l'existence de la relation PSE/PF.

7.2. Méthodologie : Instrument de collecte des données : la méthode de l'enquête par questionnaire

7.2.1. La construction du questionnaire

Le contexte général de cette recherche est la perspective d'ouverture totale des marchés marocains aux produits européens en 2012; et cela suite aux accords de libre-échange signés avec l'Union Européenne (UE) en 1995. Dans ce contexte hautement concurrentiel, les firmes marocaines devront cohabiter avec les étrangères, les européennes notamment, qui intègrent une dimension éthique de plus en plus importante dans la pratique des affaires (démarche qualité clients, normes de protection de l'environnement, certifications, etc.). Les entreprises marocaines accusent un retard certain en la matière. La littérature a montré que les firmes qui intègrent la dimension RSE dans leur activité dispose d'un avantage concurrentiel certain et que cela peut influencer sur leur performance économique et financière.

Dans un contexte mondial exacerbé par une crise des valeurs, où l'engagement social des entreprises joue un rôle de plus en plus important dans la pratique des affaires, où la relation entre l'entreprise et ses « parties prenantes » (*stakeholders*) prend de plus en plus d'importance, et où l'on tente de concilier au mieux rentabilité économique et durabilité (ou soutenabilité) de l'investissement, nous voulons, au moyen d'un questionnaire d'enquête, vérifier la nature de l'engagement social des firmes établies au Maroc, analyser ces actions à

la lumière de certaines caractéristiques de la firme (taille, nature de l'activité) et vérifier l'existence éventuelle d'un lien entre la performance économique et la performance sociale des firmes. Cet aspect des affaires est d'autant plus crucial au Maroc que nombre d'entreprises qui sont exportatrices ou souhaitent le devenir dans la perspective de 2012 devront respecter un cahier des charges très strict émanant de leurs clients étrangers ; que nombre d'entre elles sont en situation de sous-traitance pour des donneurs d'ordre européens lesquels imposent à leurs partenaires d'affaires des « codes de bonne conduite » ou « chartes éthiques » et autres normes sociales. Ainsi, pour les firmes qui désireront s'internationaliser, le respect de ces normes sociales sera un préalable important.

L'enquête vise donc deux objectifs principaux. Le premier est de recueillir des informations sur les caractéristiques des entreprises établies au Maroc afin de dresser un portrait global des entreprises marocaines et étrangères qui œuvrent dans trois secteurs industriels stratégiques, à savoir l'agroalimentaire, le textile et cuir, la chimie/parachimie. L'échantillon a été constitué pour assurer une représentativité sectorielle et géographique. Nous nous sommes limités exclusivement au secteur industriel. L'enquête a été réalisée dans plusieurs villes du pays : Tanger, Casablanca et Rabat. Compte tenu de son poids économique, la région de Casablanca concentre 82% des entreprises questionnées. La composition de l'échantillon a également tenu compte de l'équilibre entre les différentes tailles d'entreprise.

Le second objectif est de développer une typologie des engagements sociaux et environnementaux des entreprises. De manière plus précise, nous chercherons tout d'abord à apprécier les actions sociétales œuvrant dans les trois secteurs et établies dans les trois régions mentionnées précédemment; ensuite nous chercherons à analyser ces actions à la lumière de certaines caractéristiques de la firme (taille, pays d'origine, secteur, etc.) et cela pour tenter de déceler s'il y a lieu les différences d'implication sociale; enfin, nous chercherons à vérifier l'existence d'une relation entre ces actions sociétales et la rentabilité économique et financière des entreprises. A cet effet, nous allons estimer la performance sociale (PS) à travers des mesures de *scoring* agrégées et désagrégées de PS qui englobent les différentes dimensions de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) présentées ci-dessous. Quant à la rentabilité économique, elle sera mesurée grâce à la moyenne sur 4 années de certains ratios de performance économique (ROS notamment).

7.2.2. Description du questionnaire

Le questionnaire a été élaboré sur la base de certaines dimensions qui cherchent à évaluer la gestion des firmes relativement à ses parties prenantes (employés, clients, fournisseurs, actionnaires, etc.). Ces dimensions sont présentées dans la section relative aux critères d'évaluation de la RSE. Nous nous sommes volontairement circonscrits aux dimensions qui nous ont semblé pertinentes dans le contexte marocain. Notre questionnaire comporte deux grands volets, soit un volet pour circonscrire les conditions générales des entreprises, et un volet sur l'engagement social des firmes.

Volet 1. Données générales : taille de l'entreprise, secteur d'activité, origine géographique, région d'implantation, nature de l'activité de l'entreprise (exportatrice ou non), etc.

Volet 2. Engagement social des firmes : il couvre quatre axes, à savoir le champ social (relations avec les employés), la relation au territoire, la relation à la communauté et la protection de l'environnement.

De manière plus précise, ces axes sont les suivants :

a. Les relations de travail avec les employés

Cet axe est mesuré par les variables suivantes :

- flexibilité des horaires de travail
- transport pour les employés
- existence d'une couverture sociale pour les employés
- congés exceptionnels pour des cas particuliers
- mise en place de crèches
- mise en place d'une cantine d'entreprise
- respect du droit de grève
- existence du droit de syndication
- développement intéressement financier
- mise en place d'une politique salariale
- formation continue
- existence de salle de soins
- médecin de travail dédié
- aides au logement
- financement des colonies de vacances pour les plus démunis
- budget fêtes

- budget spécial « rentrée scolaire »
- mise en place comité d'entreprise

b. la relation avec la communauté

Ce construit est mesuré par les variables suivantes :

- soutien financier à des manifestations culturelles
- développement d'activités culturelles dans l'entreprise
- contribution financière au développement de l'espace public
- contribution au développement des infrastructures

c. La relation avec le territoire

Ce construit est mesuré par les variables suivantes :

- prise de responsabilité dans association locale
- incitation du personnel à s'impliquer dans œuvres sociales
- participation à des opérations de rapprochement école-entreprise
- participation à des opérations de parrainage
- participation à des opérations de soutien à des PMI
- participation à des opérations d'accompagnement de personnes en difficulté
- entretien de relations avec les élus et autres représentants de l'État

d. La protection de l'environnement

Ce construit est mesuré par les variables suivantes :

- application de normes supérieures aux normes légales en vigueur
- mise en place démarche certification
- recyclage de produits
- mise en place d'un plan d'économies d'énergie
- choix de moyens de transport économes
- choix de matières premières et sources d'énergies « durables »

7.2.3. Les mesures de performance sociale de l'entreprise (PSE)

Tout d'abord, il convient de signaler qu'à notre connaissance, et hormis les initiatives émanant d'agences internationales de notation travaillant à la demande (Vigéo, etc.), c'est la première tentative de notation simultanée d'un ensemble de firmes marocaines en termes de

PSE. Ces mesures de PSE ont été établies sur la base des perceptions des entreprises sondées quant à certaines dimensions de la RSE que nous avons identifiées dans la littérature théorique sur le sujet (KLD notamment). Ces dimensions sont présentées de manière détaillée dans la section relative au questionnaire. Par rapport à la classification des mesures de PSE présentée précédemment, l'indice composite de PSE que nous développons s'inscrit dans la famille des mesures perceptuelles issues d'enquêtes par questionnaire. Ces perceptions ont été recueillies sur la base des réponses à notre questionnaire pour l'année 2007 seulement. Nous avons identifié 4 axes (ou construits) mesurant chacun une dimension de la PSE. Chacune de ces dimensions sera considérée et étudiée séparément, indépendamment des autres. Nous considérons dans notre recherche que chaque axe, qui englobe un certain nombre d'éléments constitutifs, constitue une mesure de PSE.

Afin de mesurer la PSE, et dans la mesure où le Maroc ne dispose pas, à l'instar d'autres pays occidentaux, de système de notation sociale fiable et crédible, nous avons dans un premier temps transformé les réponses des enquêtés (données perceptuelles qualitatives) en données quantitatives. Une fois ces données transformées, nous avons appliqué deux méthodologies distinctes :

1^{er} cas de figure

Nous nous sommes inspirés, dans ce premier cas de figure, de la méthodologie du cabinet KLD. Pour chacun des 4 axes (ou dimensions) précités de la RSE, que nous avons décidé de pondérer de la même manière, nous avons calculé un score. Nous avons procédé de la manière suivante :

- relations avec les employés : nous avons utilisé 18 items pour mesurer l'implication sociale des firmes quant à leurs relations avec leurs employés (cf. ci-dessus); nous avons donc, pour chaque firme, attribué un score allant de 0 (aucun élément n'est pris en considération) à un maximum de 18 (tous les éléments sont pris en considération); ensuite nous avons ramené ce nombre à une valeur comprise en 0 et 1 en divisant le total par 18;
- la relation avec la communauté : nous avons utilisé 4 items afin de mesurer l'implication sociale des firmes quant à leurs relations avec la communauté (cf. ci-dessus); nous avons utilisé la même méthodologie que précédemment, à savoir que nous avons, pour chaque firme, attribué un score allant de 0 (aucun élément n'est pris en considération) à un maximum de 4 (tous les éléments sont pris en considération); ensuite nous avons ramené ce nombre à un valeur comprise en 0 et 1 en divisant le total obtenu par 4;

- la relation avec le territoire : 7 items sont définis afin de mesurer l'implication sociale des firmes quant à leur relations avec leur territoire; tel que précédemment, nous avons pour chaque firme, attribué un score allant de 0 (aucun élément n'est pris en considération) à un maximum de 7 (tous les éléments sont pris en considération); ensuite nous avons ramené ce nombre à une valeur comprise entre 0 et 1 en divisant le total obtenu par 7;
- la relation avec l'environnement : 6 items sont définis afin de mesurer l'implication sociale des firmes quant à la protection de l'environnement; tel que précédemment, nous avons pour chaque firme, attribué un score allant de 0 (aucun élément n'est pris en considération) à un maximum de 6 (tous les éléments sont pris en considération); ensuite nous avons ramené ce nombre à une valeur comprise entre 0 et 1 en divisant le total obtenu par 6;

Finalement, un score agrégé de PSE est calculé pour chaque firme en sommant l'ensemble des scores désagrégés de PSE que nous avons équi-pondérés. Nous obtenons alors une valeur comprise entre 0 et 4 que nous divisons par 4 afin d'obtenir un score compris entre 0 et 1. L'intégration des scores désagrégés dans les modèles de régression est importante dans la mesure où nous pourrions alors vérifier dans quelle mesure les éléments de la RSE diffèrent selon que la firme est implantée dans un secteur ou un autre.

2^{ème} cas de figure

Sur la base des scores agrégés de PS obtenus précédemment, nous avons effectué un tri de l'ensemble des firmes de l'échantillon et divisé ce dernier en deux sous groupes de firmes. Le premier sous groupe englobe les 40% de l'échantillon ayant obtenu le score de PS le plus faible, auquel nous avons attribué la valeur 0 (faible PS); le second sous groupe englobe les 40% de l'échantillon ayant obtenu le score de PS le plus élevé auquel nous avons attribué la valeur 1 (PS acceptable). Les 20% restant ont été éliminées de l'échantillon.

Les résultats des régressions correspondant aux deux types de mesure de PS sont présentés dans la partie empirique de ce travail de recherche.

7.2.4. Les variables

7.2.4.1. Les caractéristiques de la firme-mère

Les variables extraites de cette partie du sondage visent à évaluer la taille de la firme (mesurée par l'effectif et le chiffre d'affaire), le nombre et type de produits offerts, l'existence ou pas d'une charte de bonne conduite réglementant les activités de la firme à l'étranger (pour les FMN), si l'entreprise est certifiée ou pas, le secteur d'activité et la région où est implantée la firme, les parts de marché détenues par la firme. Ces variables visent aussi à déterminer si l'entreprise est en sous-traitance, si elle est exportatrice ou pas et les motivations stratégiques à l'export. Enfin, elles renseignent sur l'approvisionnement des firmes. A l'instar d'un grand nombre d'études empiriques, nous allons utiliser certaines de ces variables (notamment la taille et l'export) en tant que variables de contrôle afin de vérifier dans quelle mesure elles interfèrent ou pas dans la relation PSE/PF.

7.2.4.2. Les mesures de performance financière (PF)

Sur la base des données que nous avons pu obtenir du ministère de l'Industrie (MCI), nous avons opté pour le ROS (« return on sales » ou taux de rentabilité opérationnelle) comme mesure de PF de notre étude.

C'est une mesure de PF régulièrement utilisée dans les études empiriques cherchant à mesurer la relation entre la PS et la PF (avec le ROA et le ROE). Le ROS est un ratio qui mesure la rentabilité d'une entreprise, en rapportant son résultat d'exploitation (bénéfice avant impôts et taxes) à son chiffre d'affaires. C'est un ratio qui traditionnellement mesure la profitabilité d'une firme.

Les données fournies par le MCI sont des données provenant des comptes de résultat des firmes de l'échantillon pour les années 2003 à 2007, à partir desquelles nous avons calculé le ROS pour chaque année. Sur cette base, nous avons calculé le ROS moyen 2003-2007.

En plus du ROS moyen, nous avons utilisé comme mesure de PF le ROS correspondant aux exercices 2006 et 2007. Nous avons en effet jugé utile, en ce qui concerne d'une part l'étude la relation $PF=f(PS)$ d'intégrer la PF de l'année précédente (2006) en tant que variable explicative de la PF de l'année en cours (2007). Concernant l'étude de la relation $PS=f(PF)$, dans la mesure où les scores de PS calculés correspondent à des données d'enquête pour l'exercice 2007 seulement, et dans l'optique de tester les hypothèses dites « des fonds

disponibles » et de « l'arbitrage », il nous est apparu nécessaire d'intégrer comme variable explicative le ROS de 2006. Cela afin de vérifier s'il existe des effets « leads and lags ».

7.2.5. Échantillonnage

Le processus d'échantillonnage comprend quatre grandes étapes :

- la définition de la population cible (qui ?) ;
- le cadre d'échantillonnage (où ?) ;
- les méthodes d'échantillonnage (comment ?) ;
- la taille de l'échantillon (combien ?)

7.2.5.1. Définition de la population cible

La population cible doit être définie en termes d'éléments d'échantillonnage (les objets à mesurer), d'unités (les personnes contact), d'étendue spatiale (pays, région, ville et village) et de temps, c'est-à-dire les conditions dans le temps.

La population cible, dans le cadre de cette recherche, est l'ensemble des entreprises établies dans la région de Rabat, Casablanca et Tanger (nord et ouest du Maroc), opérant dans trois secteurs industriels, à savoir l'agroalimentaire, le textile & cuir et la chimie/parachimie. On peut donc en déduire que dans le cas de notre recherche, l'élément d'échantillonnage est l'entreprise établie au Maroc dans les zones précitées. L'unité d'échantillonnage sera notre personne contact, en général il s'agit de l'un des dirigeants de l'entreprise sondée. L'étendue spatiale de la population cible sera dans notre cas le Maroc, et plus précisément les régions de Rabat, Tanger et de Casablanca situées au nord-ouest du Maroc sur le littoral atlantique. Nous avons choisi de nous focaliser sur cette région du Maroc car celle-ci concentre la majorité de l'activité économique du pays. Enfin, l'étendue temporelle correspond à la période durant laquelle cette enquête a été réalisée, à savoir l'automne 2008.

7.2.5.2. Le cadre d'échantillonnage

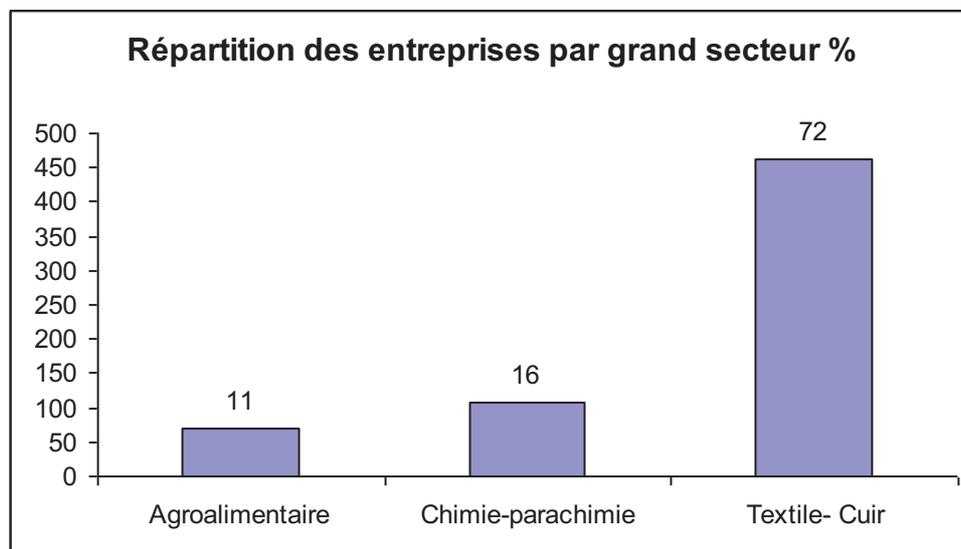
Traditionnellement, il existe deux façons possibles pour rejoindre les éléments de l'échantillon :

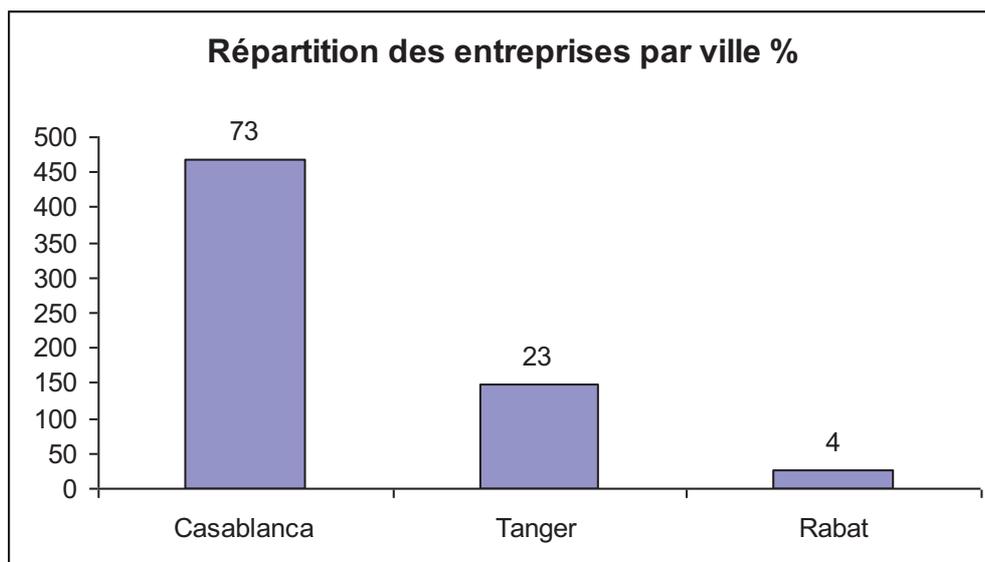
- Les répertoires : annuaires téléphoniques, pages jaunes, répertoire industriel, liste des membres d'une association.
- Les procédures de génération d'une liste d'éléments : génération aléatoire de numéro de téléphone, sélection aléatoire de passant, sélection aléatoire de secteurs géographiques, choix d'un emplacement adéquat.

Comme cadre d'échantillonnage, nous avons utilisé la base de données fournie par le ministère de l'Industrie et du Commerce marocain. Notre cadre d'échantillonnage constitue donc la liste des éléments sur la base de laquelle nous avons extrait nos unités d'échantillonnage. Les détails du cadre d'échantillonnage sont les suivants :

L'échantillon de ladite enquête est composé des entreprises établies dans les régions de Casablanca, Tanger et Rabat et qui opèrent dans les secteurs suivants :

- 15 : Industrie agro-alimentaire
- 17 : industrie textile et du cuir
- 18 : Industrie de l'habillement et des fourrures
- 19 : Industrie du cuir et de la chaussure
- 24 : Industrie chimique
- 26 : fabrication d'autres produits minéraux non métalliques





Pour des raisons de commodité, nous avons appliqué à ceci deux critères supplémentaires, à savoir : la prise en compte seule des entreprises dont l'effectif est supérieur ou égal à 20 personnes ; et l'application d'un seuil minimal de 30% de participation étrangère pour les entreprises étrangères. Ce qui nous donne un total de 641 entreprises.

7.2.5.3. Les méthodes d'échantillonnage

Il existe traditionnellement deux types de procédure de sélection : la procédure probabiliste et la procédure non probabiliste. Dans un échantillon probabiliste chaque unité de la population a une chance connue différente de zéro d'être sélectionnée. La représentativité du phénomène étudié est meilleure car le choix des éléments de la population cible se fait indépendamment du chercheur.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons utilisé la méthode non probabiliste dont la constitution de l'échantillon repose sur une sélection subjective dans laquelle la probabilité de sélection de chaque élément n'est pas connue d'avance. Nous avons utilisé plus précisément la méthode d'échantillonnage de convenance. En effet, au vu des contraintes qui nous ont été imparties (réticences des répondants à répondre à l'enquête, etc.), nous avons sélectionné les membres, qui à travers un réseau de contacts, ont été les plus facilement accessibles dans la constitution de notre échantillon. Nous signalons, en outre, que nous avons bénéficié d'un soutien logistique de poids de la part des délégations régionales du ministère de l'Industrie implantées à Casablanca, Tanger et Rabat. Nous avons, en retour, promis de respecter les clauses de confidentialité des réponses exigées par une telle enquête.

7.2.5.4. La taille de l'échantillon

L'échantillon (n) est composé de deux cent cinquante cinq (255) entreprises. Ce qui, si l'on ramène ce chiffre à l'ensemble de la population cible (N=641) nous donne un taux de réponse d'environ 39%. Ce chiffre est un succès au vu des conditions et des contraintes dans lesquelles s'est déroulée cette enquête et du temps relativement dévolu à l'enquête.

7.2.6. La collecte de données et le déroulement de l'enquête

La collecte des données, à savoir l'administration du questionnaire, a été effectuée durant l'été et l'automne 2008. Nous avons utilisé plusieurs méthodes afin de collecter l'information : l'enquête personnelle (sur rendez-vous), l'enquête par téléphone, l'enquête par fax, et l'enquête par internet.

Nous signalons que pour mener notre enquête, nous avons reçu le soutien logistique du ministère marocain de l'Industrie qui a accepté, à travers ses délégations régionales à Casablanca, Tanger et Rabat d'administrer le questionnaire. Et cela en contrepartie du respect de la confidentialité des répondants et de la possibilité pour le ministère d'utiliser les résultats de notre enquête.

L'administration du questionnaire a été effectuée par les équipes d'enquêteurs du ministère dans les trois régions de notre échantillon. Ces derniers ont utilisé différentes techniques de collecte des données : l'enquête personnelle (sur rendez vous), l'enquête par courrier, par fax et par téléphone. Dans la mesure où les enquêteurs du ministère avaient leur propre enquête annuelle à administrer, nous avons trouvé un moyen pratique pour associer les deux enquêtes de manière non redondante : l'intégration de notre questionnaire au leur en tant que complément d'enquête. De manière concrète, nous avons supprimé les questions de notre questionnaire qui se retrouvaient dans l'enquête du ministère et avons attribué les mêmes codes d'entreprise pour chaque firme de notre échantillon que ceux utilisés par le ministère. De cette manière, nous avons pu, sur la base de ces codes, compléter nos questionnaires par certaines données se trouvant au niveau de l'enquête du ministère. Les codes servant de lien pour lier les deux bases de données.

Sur le terrain, l'enquête s'est déroulée en phases qui correspondent chacun à une période de temps. La première période d'administration s'est déroulée durant la fin du printemps et l'été 2008. Les résultats n'ont pas été à la hauteur de nos attentes. Cela est dû au fait que les

équipes étaient en période de rodage, ces dernières travaillant sur deux enquêtes en même temps ont peut être négligé pour certains d'entre eux notre enquête. De plus, la longueur et la complexité de notre questionnaire nécessitaient des enquêteurs disposant d'un minimum de bagage théorique afin de faire face, le cas échéant, aux questions éventuelles des enquêtés. Le ministère n'ayant pas souhaité nous intégrer dans le processus de formation des enquêteurs, nous n'avons malheureusement pas pu suivre comme nous l'aurions souhaité le processus d'administration du questionnaire.

La seconde phase a débuté à la rentrée de septembre et s'est étalée toute la durée de l'automne jusqu'à la fin du mois de décembre 2008. Cette fois, au vu des résultats un peu décevants de la 1^{ère} phase, les services centraux du ministère de l'industrie (notamment le cabinet du ministre) ont décidé de prendre les choses en main et ont exigé des délégations régionales un compte rendu hebdomadaire (sous forme d'un état) de l'avancement de l'enquête. Nous recevions de notre côté une copie de cet état toutes les semaines. L'implication directe du cabinet du ministre a été efficace dans la mesure où nous avons pu passer en l'espace de quelques mois d'une quarantaine de questionnaires (à la fin de l'été 2008) à 255 questionnaires remplis à la fin de l'année.

Enfin, la dernière période de l'enquête s'est étalée sur février et mars 2009. Nous avons décidé de compléter une partie des questionnaires que l'on considérait comme partiellement remplis voire non utilisables. Puis nous avons clôturé le processus d'enquête en fusionnant notre base de données avec celle du ministère en ce qui concerne certaines données dont nous avons besoin (données financières, données emploi, etc.).

Les résultats sont globalement encourageants bien que la qualité des réponses soit inégale et fluctue en fonction du statut du répondant. En effet, la nature de notre questionnaire nécessitait l'intervention de cadres de catégorie A et B (directeurs financiers, directeurs généraux ou présidents). Or dans certains cas, les répondants étaient des cadres intermédiaires qui ne disposaient pas de toute l'information en matière de décryptage du climat des affaires.

Au niveau de la représentativité de notre échantillon, celui-ci couvre certes toutes les régions et secteurs d'activité mais de manière inégale dans certains cas. En effet, la région de Casablanca est surreprésentée au détriment de celle de Rabat notamment. Le secteur du textile domine assez largement la structure sectorielle de notre échantillon et les firmes d'origine étrangère ne sont pas suffisamment représentées.

Selon les informations fournies par les services du ministère, une moyenne de 2 relances téléphoniques au minimum a été nécessaire afin de pouvoir récupérer nos questionnaires. Les raisons à cela, de notre point de vue, sont dues d'une part à la longueur du questionnaire, ce

qui a démotivé plus d'une personne, le nombre d'entreprises qui dans leur politique générale de confidentialité ne s'associent pas à ce type d'enquêtes, et la nature des questions qui nécessitait l'implication de ressources stratégiques de la firme. Or ces ressources étaient soit peu disponibles soit elles montraient peu d'intérêt pour nos travaux dans certains cas. Mais tout ceci ne nous a pas empêché d'arriver à un taux de retour de près de 40%. Ce qui constitue un véritable exploit pour un pays comme le Maroc où les conditions de déroulement de la recherche empirique, bien qu'en évolution constante, restent difficiles.

7.3. Description des données : l'analyse univariée

Dans un premier temps, afin de mieux comprendre et cerner notre échantillon, nous avons effectué des analyses univariées relativement à chacun des axes et variables que nous avons identifiés. Cela nous permet d'avoir une cartographie de ce qui se fait en matière de RSE des firmes établies au Maroc.

7.3.1. Description de l'activité de l'entreprise

7.3.1.1. Les caractéristiques spécifiques à la firme

a. Origine de la firme

La majorité des entreprises de notre échantillon, soit 240 firmes sur 255, sont d'origine marocaine. Ces dernières représentent en effet 94.1% du total de l'échantillon. Le reste des firmes -15- (représentant 5.9% de l'échantillon) sont réparties comme suit : 4 firmes d'origine française, 3 d'origine espagnole, 2 firmes d'origine britannique, 2 firmes d'origine américaine et 1 firme d'origine hollandaise, suisse et italienne.

b. Taille de la firme

Nous avons mesuré la taille de la firme par deux variables : le chiffre d'affaire de la firme et son effectif.

S'agissant du chiffre d'affaires (mesuré en dirhams marocains- MAD), 42% des firmes de notre échantillon se situent dans la catégorie des « firmes de moyenne taille » (10-30 millions de MAD) ; 14.6% sont des firmes de « petite taille » (CA compris entre 0et10 millions de MAD) ; 17.2% des répondants sont des firmes de « grande taille » (CA compris entre 30 et 50

millions de MAD) ; et enfin 26.6% des répondants sont des firmes de très grosse taille (+50 millions de MAD de CA).

S'agissant de l'effectif, la composition suit globalement la même tendance, à savoir une prépondérance des firmes de taille moyenne. En effet, plus de la moitié des firmes répondantes (55%) embauchent entre 100 et 500 employés, ce qui fait d'elles des firmes de « taille moyenne », alors que les petites firmes (celles qui embauchent moins de 100 employés) représentent 36.5% du total des répondants. Enfin, les firmes de « grande taille » (celles qui embauchent plus de 500 employés) ne représentent que 8.2% des répondants.

c. Secteur d'activité de la firme

Notre échantillon est composé de firmes opérant dans les quatre principaux secteurs représentatifs de l'industrie manufacturière au Maroc : l'industrie agroalimentaire (13.3% de l'échantillon) ; l'industrie chimique et para-chimique (16.1% de l'échantillon) ; l'industrie du cuir et chaussures (9% de l'échantillon) et l'industrie du textile et de l'habillement (61.2% de l'échantillon).

d. Région d'implantation

Les firmes de notre échantillon sont implantées dans trois régions du Maroc qui constituent les pôles économiques les plus importants du pays, à savoir : la région de Casablanca (208 firmes soit 81.6% de l'échantillon) ; suivie de la région de Tanger (37 firmes soit 14.5% de l'échantillon) ; et enfin la région de Rabat-Salé (10 firmes, ce qui représente 4% de l'échantillon).

e. Exportatrice/non exportatrice

Une majorité des répondants affirme avoir déjà exporté, à savoir 190 firmes (77.6%) pour 55 firmes (22.4% des répondants) qui n'ont jamais exporté. 70.5% des répondants déclarent exporter encore aujourd'hui pour 29% qui n'exportent plus. Ce résultat est important et significatif dans la mesure où il montre la velléité d'exportation des firmes marocaines et leur volonté de conquête de nouveaux marchés à l'international dans une perspective d'ouverture totale des marchés vis-à-vis de l'Europe en 2010.

f. La destination des marchés

S'agissant de l'implication des entreprises sur le marché local uniquement, on distingue deux groupes de firmes : celles qui ont une faible implication (0-25% du CA réalisé

localement) ; elles représentent 53.2% des répondants et celles qui ont une forte implication (+75% du CA réalisé localement) ; elles représentent 39.6% des répondants.

S'agissant de l'implication des firmes sur les marchés étrangers, on distingue également deux groupes distincts : celles qui ont une faible implication (0-25% du CA réalisé à l'international) ; elles représentent 40.1% du total des répondants et celles qui ont une forte implication (+75% du CA réalisé à l'international) ; elles représentent 53.2% des répondants.

g. Les produits fabriqués et commercialisés par les firmes

Les produits fabriqués par les firmes de notre échantillon sont des matières premières (7.6% des répondants), des produits intermédiaires (11.4% des répondants) et surtout des produits de consommation (73% des répondants). A titre d'exemple, les produits commercialisés sont des articles d'habillement, de confection, des composants automobiles, des produits biologiques, des biens d'équipement, etc.

h. La sous-traitance

47% des répondants déclarent être en sous-traitance contre 53% qui déclarent ne pas l'être. La sous-traitance est « un contrat par lequel une entreprise dite « mutuelle » demande à une autre entreprise dite « assujettie » de réaliser une partie de sa production ou des composants nécessaires à sa production. Les entreprises sous-traitantes sont des entreprises auxquelles sont agréées certaines parties de travail ».

Le sous-traitant est différent du simple fournisseur car il fabrique un produit conçu par le donneur d'ordres ou, souvent, en commun avec lui. Le produit est fabriqué par le sous-traitant pour le compte exclusif du donneur d'ordre et ne porte pas son nom. Le sous-traitant s'engage exclusivement sur la conformité de son exécution par rapport aux directives du donneur d'ordre.

En outre, près de 78% des répondants sont soit sous-traitantes, soit exportatrices ; et 39% d'entre elles sont exportatrices ET sous-traitantes.

i. La certification

11.3% des répondants seulement déclarent être certifiés contre 88.7% qui déclarent ne pas avoir de certification. Parmi les certifications qui sont le plus communément utilisées, on retrouve les certifications ISO 9001 et 9002, ISO 14001 et ISO 22000. Ce sont les normes les plus utilisées par les firmes en ce moment. Parmi elles, moins de 5% (4.8%) sont certifiées ET sous-traitantes et 9.3% d'entre elles sont certifiées ET exportatrices.

La norme **ISO 9001 version 2000** (la transition vers ISO 9001-2008 est en cours) définit les exigences pour les systèmes de management de la qualité. Elle est actuellement fermement établie comme la norme appliquée mondialement pour donner l'assurance de la capacité de répondre à des exigences qualité et augmenter la satisfaction des clients dans les rapports clients-fournisseurs.

La **norme ISO 14001 (version 2004)** définit les exigences pour les systèmes de management environnemental. Elle confirme sa pertinence globale pour les entreprises et organismes soucieux que leurs opérations favorisent un environnement durable.

Enfin, la **norme ISO 22000** est une norme internationale relative à la sécurité alimentaire. Elle est applicable pour tous les organismes de la filière agro-alimentaire, et c'est la seule norme internationale portant sur le management de la sécurité des denrées. Cette norme vis à créer et maintenir un système de management de la sécurité alimentaire. Elle met l'accent sur les compétences du personnel, et sur la recherche continue d'informations concernant les produits alimentaires (nouvelles lois, normes, règlements, etc.).

7.3.1.2. Les grandeurs économiques des entreprises

a. L'exportation

32% des répondants sont des exportateurs de « faible envergure » dans la mesure où ils exportent pour moins de 10 millions de MAD. 21% sont des exportateurs de « moyenne envergure » dans la mesure où ils ont exporté entre 10 et 20 millions de MAD en valeur. 31% sont de « gros exportateurs » dans la mesure où ils ont exporté entre 20 et 50 millions de MAD en valeur. Enfin, 16% des répondants sont de « très gros exportateurs » puisqu'ils ont exporté plus de 50 millions de MAD en valeur.

b. La production

36.1% des répondants de l'enquête sont de « gros producteurs » (montant de la valeur de la production totale compris entre 20 et 50 millions MAD). 25.3% sont de « très gros producteurs » dont la valeur de la production totale est supérieure à 50 millions de MAD ; 15.5% sont de « petits producteurs » (valeur de la production totale est inférieure à 10

millions de MAD) ; et enfin 23.2% des répondants sont des « producteurs moyens » dont la valeur de la production totale est comprise entre 10 et 20 millions de MAD.

c. L'investissement

Les résultats de l'enquête montrent qu'une majorité des répondants ont réalisé peu d'investissement au titre de l'exercice 2007. En effet, 47% d'entre eux ont investi un montant inférieur à 500.000 MAD. 25% des répondants ont investi un montant compris entre 1 et 5 millions de MAD ; ils étaient 17% à avoir investi un montant compris entre 500.000 MAD et 1 million mais seulement 11% à avoir investi plus de 5 millions de MAD.

7.3.1.3. Ventes et Exportation

a. Les entreprises non exportatrices

Parmi les entreprises qui déclarent ne jamais avoir exporté (22.4% des répondants), 40.7% considèrent que le marché national est suffisamment porteur ; 34.6% que l'accès au niveau des marchés étrangers est difficile ; 15.4% considèrent que la demande étrangère est trop faible au Maroc pour justifier un engagement à l'export ; 25% avancent l'argument du manque de moyens financiers et 4% seulement considèrent que le manque d'information est la cause du phénomène.

b. Les entreprises exportatrices

Parmi les entreprises qui déclarent avoir déjà exporté (77.6% des répondants), 17% seulement considèrent que le marché local est saturé, 47.4% des répondants considèrent que l'exportation recèle des opportunités externes importantes, 35.8% déclarent avoir été motivés par le profit, 29% pour répondre à un besoin de croissance et 23.1% étaient dans une logique de diversification géographique.

Il est également intéressant de se pencher sur la manière dont elles ont débuté le processus. 9% des répondants ayant déjà exporté déclarent l'avoir fait par le biais d'un ami ; 19.7% ont débuté le processus par le biais de foires ; 5.1% seulement par le biais d'un producteur local ; 23% à travers une mission économique à l'étranger ; et enfin 63.5% des répondants ont exporté la première fois par le canal d'un contact étranger. C'est dire l'importance des rapports personnels dans le processus d'exportation au Maroc.

c. Vente et exportation des principaux produits des firmes

Pour 44% des répondants, la valeur des ventes annuelles pour le principal produit exporté est comprise entre 10 et 50 millions de MAD ; pour 24% des répondants, la valeur des ventes de leur principal produit est inférieure à 10 millions de MAD ; et enfin pour 32% des répondants, la valeur des ventes du principal produit commercialisé par la firme est supérieure à 30 millions de MAD.

En ce qui concerne l'ancienneté à l'export pour le principal produit commercialisé, la majorité des répondants (soit 82%) déclarent exporter depuis une période comprise entre 5 et 25 ans ; ce qui est relativement récent. En effet, les firmes qui déclarent exporter depuis assez longtemps (plus de 25 ans) représentent une part réduite de notre échantillon (8.3%).

Cette tendance se vérifie en ce qui concerne l'ancienneté au niveau de la production du principal produit : on remarque en effet qu'une majorité de répondants (65%) ont débuté leur processus de production il y a moins de 25 ans. On peut en déduire que les firmes de notre échantillon sont relativement « jeunes ».

Pour les firmes exportatrices, elles financent les besoins en fonds de roulement nécessaires à la production pour l'exportation de différentes manières :

- l'autofinancement : une majorité de répondants (80%) s'autofinancent à hauteur de plus de 50% (cela peut aller jusqu'à la totalité) ;
- les contrats de sous-traitance : on remarque que ce mode de financement est peu courant puisque 97% des répondants n'utilisent ce mode financement qu'à hauteur de moins de 25% du total ;
- le crédit bancaire : ce mode de financement n'est pas lui aussi très usité dans la mesure où 72% déclarent que la part du crédit bancaire dans leur plan de financement est inférieur à 25%.

d. Barrières à l'export

Tout d'abord, il est important de signaler que la quasi-totalité des firmes de notre échantillon (sauf 3) ne sont pas situées dans des zones « offshore » où les contraintes à l'export sont censées être considérablement réduites. Les entreprises de l'échantillon, surtout celles qui exportent, sont donc concernées par la problématique des barrières (tarifaires et non tarifaires) à l'export. Mais les résultats montrent qu'il n'en est rien dans la mesure où 85% d'entre elles considèrent qu'il n'y a pas de barrières qui constituent une entrave significative à leur activité. Les récentes réformes publiques en la matière (réforme du code de commerce, de

la douane, etc.) y sont certainement pour quelque chose. Pour celles (soit 15%) qui déclarent le contraire, le type de barrières qui sont récurrentes concerne l'aspect logistique au niveau des installations portuaires, les délais de transit au niveau des ports (occasionnant des retards), les coûts de transport qui exercent un impact significatif sur la compétitivité des firmes, la concurrence étrangère (surtout chinoise) qui affecte également la compétitivité des firmes locales, etc.

S'agissant des nouvelles réglementations ou déréglementations (fin de l'Accord Multifibres dans le secteur textile par eg.) qui touchent certains secteurs, les résultats montrent que globalement celles-ci n'exercent pas un impact trop marqué sur l'activité de l'entreprise (en terme de manque à gagner sur le chiffre d'affaires- CA). En effet, 62% des répondants (pour 38% qui déclarent le contraire) considèrent qu'il n'y a pas d'impact sur leur CA. Pour celles qui considèrent le contraire, l'impact sur le CA est bien évident négatif ; la perte estimée en termes de manque à gagner sur le CA reste inférieure à 25% pour 75% des répondants.

Ainsi, les entreprises de notre échantillon sont caractérisées par le fait qu'elles sont en majorité d'origine marocaine, opèrent dans le secteur du textile et habillement, sont implantées dans la région de Casablanca, sont plutôt de taille intermédiaire (c'est-à-dire dont le CA est compris entre 10 et 30 millions de MAD et dont l'effectif est compris entre 100 et 500 salariés). En outre, ces firmes se caractérisent par le fait qu'elles commercialisent des produits de consommation et sont peu certifiées. Elles sont, dans leur majorité, exportatrices, invoquent la recherche d'opportunités externes pour justifier leur processus d'exportation et affirment qu'elles ont débuté ce processus à travers des contacts étrangers. Le mode de financement le plus utilisé pour financer le besoin en fonds de roulement nécessaire à la production pour l'exportation est l'autofinancement. Enfin, on remarque que ces firmes, dans leur majorité, investissent peu que ce soit en terme de renouvellement et/ou d'extension de leur capacité de production.

Nous allons, dans la prochaine section, dresser un portrait de ce qui existe en matière d'implication sociale des firmes dans le contexte marocain.

7.3.2. Le développement durable et la responsabilité sociale de l'entreprise

15% des répondants déclarent rendre compte de leurs performances sociales et environnementales, à travers la publication d'un bilan social notamment ; 14% déclarent le faire « en partie » et 36% ne le font pas du tout.

Sur les 29% des répondants déclarant publier un bilan social, 11.5% seulement déclarent le faire à la suite de la demande d'un client et 87% déclarent le faire de leur propre chef.

S'agissant des apports retirés des mesures sociales adoptées par l'entreprise, 62% des répondants déclarent que cela améliore leurs relations avec l'environnement local ; 41.5% considèrent que cela améliore leurs relations avec les partenaires sociaux ; 45% considèrent que cela influe positivement sur l'adhésion et la motivation des employés ; 28% jugent que cela améliore leurs performances économiques ; 51.4% considèrent que leur image de marque s'est améliorée auprès de leurs clients entraînant ainsi une fidélisation de ces derniers ; et enfin 5.5% seulement considèrent qu'il n'y a eu aucun bénéfice.

A travers cette section, nous cherchons à apprécier les actions sociétales d'entreprises œuvrant dans les 3 régions (Casablanca, Tanger et Rabat) et secteurs d'activité (agroalimentaire, textile et chimie) couverts par notre échantillon. Pour ce faire, nous allons analyser ces actions se basant sur 4 dimensions de la responsabilité sociale des entreprises, à savoir : les relations avec les employés ; la relation avec le territoire ; la relation avec la communauté ; et la protection de l'environnement.

a. Les relations de travail avec les employés

Les besoins des employés

- flexibilité des horaires de travail : 57% déclarent la respecter pour 43% qui ne la respectent pas ;
- transport pour les employés : 28% des répondants déclarent assurer le transport à leurs employés, 72% qui ne le font pas ;
- la couverture médicale : 62% des répondants assurent la couverture médicale pour tous leurs employés, pour 37% qui ne le font pas ;
- congés exceptionnels : 66.5% des répondants déclarent accorder des congés exceptionnels à leurs employés dans des cas particuliers, pour 33% qui déclarent ne jamais en donner ;
- mise en place de crèches : la quasi majorité des répondants (98%) déclarent ne pas avoir mis en place de crèches dans leur entreprise à la disposition des enfants en bas âge de leurs employés ;
- existence de cantines : 83.3% des répondants ne disposent pas de cantine au sein de leur entreprise.

Les conditions de travail des employés

- respect du droit de grève : 47% des répondants déclarent respecter le droit de grève au sein de leur entreprise pour 49.4% qui ne le respectent pas ; et cela malgré le fait que c'est un droit inscrit dans le code du Travail ;
- droit de syndicalisation: 37% des répondants déclarent respecter le droit de syndicalisation dans leur entreprise pour 60% qui ne le respectent pas ; et cela également malgré le fait que c'est un droit inscrit dans le code du Travail ;
- développement d'un intéressement financier : à peine 21% des répondants reconnaissent impliquer leurs employés à travers un intéressement financier (primes et bonus en tous genres) pour 79% qui ne le font pas ;
- mise en place d'une politique salariale : à peine 28% des répondants assurent mettre en place des politiques salariales adaptées aux besoins de leurs salariés pour 71% qui ne le font pas ;
- formation continue dans l'entreprise : 38% des répondants déclarent assurer régulièrement des formations continues pour leurs employés, pour 62% qui ne le font pas ;
- existence d'une salle de soins : 51.4% des répondants assurent l'existence d'une salle de soins dans leur entreprise ;
- existence d'un médecin de travail : 45% des répondants assurent l'existence d'un médecin de travail sur place ou dédié.

Autres mesures

- aides au logement : 20% des répondants déclarent assurer des aides au logement à leurs employés les plus nécessiteux ;
- financement des colonies de vacances : à peine 7% des répondants affirment financer de temps à autre des colonies de vacances pour les enfants de leurs employés les plus démunis ;
- budget « fêtes » : 42% des répondants accordent un budget spécial pour les fêtes afin d'aider les familles ; 57% ne le font pas ;
- budget spécial « rentrée scolaire » : à peine 20% des répondants déclarent prévoir un budget spécial pour la rentrée scolaire afin d'aider les familles nécessiteuses ;
- mise en place d'un comité d'entreprise : 82% des répondants ne disposent pas de comité d'entreprise ; 12.4% déclarent en disposer et 5% déclarent que c'est prévu.

b. La relation avec la communauté

27.5% des répondants déclarent soutenir financièrement des manifestations culturelles, pour 72% qui ne le font pas.

9% des répondants seulement favorisent les activités culturelles au sein de leur entreprise, pour 91% qui ne le font pas.

15.5% des répondants déclarent contribuer au développement de l'espace public à travers le financement de parcs, mosquées, écoles, crèches etc. ; 83% déclarent ne pas le faire.

Au niveau des infrastructures, 20% des répondants déclarent contribuer au développement des voiries, de l'éclairage public, etc. ; 79% déclarent ne pas le faire.

c. La relation avec le territoire

22% des répondants déclarent prendre des responsabilités dans des associations locales, pour 78% qui ne le font pas.

8% seulement des répondants déclarent inciter leur personnel dans des œuvres sociales durant leur temps de travail, pour 92% qui ne le font pas.

11% des répondants déclarent participer à des opérations de rapprochement écoles-entreprises, pour 89% qui ne le font pas.

98% des répondants déclarent ne pas participer à des opérations de parrainage de créateurs d'entreprise.

91% des répondants déclarent ne pas participer à des opérations de soutien à des PME-PMI.

13.6% seulement des répondants déclarent participer à des opérations d'accompagnement de personnes en difficulté ; pour 85% qui ne le font pas.

26% des répondants déclarent entretenir des relations avec les élus et la communauté hôte, pour 73% qui ne le font pas.

d. La protection de l'environnement

Comparativement aux normes environnementales légales en vigueur, 48.6% des répondants déclarent appliquer des normes égales au sein de leur entreprise, 8.3% des normes inférieures, et 8% des normes supérieures.

14% des répondants déclarent avoir obtenu ou entamé une démarche de certification, pour 85% qui n'ont pas effectué une telle démarche. Les certifications les plus communes sont l'ISO 9000 et 9001, l'ISO 14000 et 14001, l'ISO 22 000.

22% des répondants seulement déclarent recycler leurs produits, pour 76% qui ne le font pas.

33% des répondants ont mis en place un plan d'économie d'énergie, pour 67% qui n'ont jamais mis en place un tel plan.

26.5% des répondants déclarent choisir des moyens de transport économes, pour 73.5% qui n'ont pas une telle démarche.

27% des répondants déclarent choisir des matières premières et sources d'énergie qui limitent l'épuisement des ressources naturelles ; pour 72% qui ne s'engagent pas dans une telle démarche. Nous signalons que ce type d'actions environnementales reste très peu mis en place par les firmes marocaines.

e. Divers

15% des répondants seulement déclarent embaucher des handicapés dans leur entreprise ; pour 85% qui ne le font pas.

70.5% des répondants ne savent pas qu'il existe des incitatifs fiscaux à l'embauche des handicapés.

91% de ceux qui déclarent avoir embauché des handicapés considèrent que ces incitatifs n'ont pas été déterminants dans le choix d'embauche.

Afin de compléter cette analyse et dégager des tendances claires relativement à l'action sociale des firmes, nous avons élaboré des mesures de PSE désagrégés qui visent chacune à mesurer la performance sociale des firmes pour chacune des 4 dimensions précitées. Pour ce faire, nous avons donc commencé par regrouper les variables (items) mesurant chaque dimension de manière à obtenir 6 mesures de PSE : 3 mesures relatives à la dimension « relations avec les employés » ; 1 mesure de la relation avec la communauté ; une mesure de la relation avec le territoire ; et une mesure de la performance environnementale des entreprises. Ensuite, nous avons classifié chacune de ces mesures en trois catégories : « mauvaise performance sociale » ; « performance sociale moyenne » ; « bonne performance sociale ».

Il ressort des analyses statistiques que les entreprises de notre échantillon n'ont pas d'expérience significative en matière de RSE.

S'agissant de la dimension « relation de travail avec les employés », 41% des répondants ont une mauvaise performance en ce qui concerne les besoins des employés ; pour 48% qui ont une performance moyenne et 11% uniquement une bonne performance.

Au plan des conditions de travail de travail, 35% ont une mauvaise performance, 35% une performance moyenne et 25% une bonne performance.

Au niveau des « autres mesures », 79% ont une mauvaise performance pour 21% qui ont une performance moyenne.

S'agissant de la dimension « relations avec la communauté », la tendance se poursuit puisque 79% des répondants ont une mauvaise performance pour 20% qui ont une expérience moyenne.

S'agissant de la dimension « relations avec le territoire », 80% des répondants ont une mauvaise performance sur ce volet et 17% à peine une performance moyenne.

Le profil des entreprises établies au Maroc en matière de RSE se caractérise par le fait que celles-ci ont peu tendance à publier un bilan social et environnemental de leurs activités ; pour celles qui le font, elles invoquent l'amélioration de leurs relations avec l'environnement local comme motivation. S'agissant des performances relatives à chaque dimension de la RSE, on remarque que certains besoins des employés (flexibilité des horaires, couverture médicale, congés exceptionnels) sont assurés et d'autres pas (cantines, crèches d'entreprise, transport pour les employés). S'agissant des conditions de travail, la tendance est également mitigée puisque mis à part le droit de grève et l'existence d'une salle de soins qui sont assurés de manière générale, les autres éléments tels que le droit de syndicalisation, le développement d'un intéressement financier, la mise en place d'une politique salariale et la formation continue ne sont généralement pas pris en considération dans la politique de RSE des firmes. Enfin, s'agissant des autres mesures qui entrent dans le cadre des relations de travail (comité d'entreprise, aides au logement, soutien scolaire, etc.), on remarque que la PSE est peu satisfaisante voire faible.

S'agissant des secondes et troisièmes dimensions, les relations avec la communauté et avec le territoire, les résultats de l'enquête montrent que les entreprises de l'échantillon négligent ces aspects de la RSE, alors que ce sont des dimensions capitales aidant l'entreprise à vivre en harmonie avec son environnement local.

Enfin, s'agissant de la protection de l'environnement, les résultats indiquent que, de manière générale, les firmes se contentent d'appliquer des normes environnementales égales aux normes en vigueur ; une minorité d'entre elles ont entamé une démarche de certification.

De la même manière, ces firmes ont peu tendance à recycler leurs produits, à mettre en place un plan d'économie d'énergie, à choisir des moyens de transport économes et des matières premières et sources d'énergie limitant l'épuisement des ressources.

Ces analyses univariées nous ont donc permis d'une part de cerner le profil général (taille, origine, activité, etc.) des entreprises établies dans les trois plus importants pôles économiques du Maroc (Casablanca, Tanger et Rabat), et d'autre part d'apprécier leur engagement social sur la base de certaines actions sociales clairement définies. Les résultats montrent des tendances mitigées que l'on se propose d'affiner en essayant d'identifier de quelle manière évolue cet engagement social en fonction de certains paramètres spécifiques aux firmes. C'est l'objet de la prochaine section.

7.4. Les analyses croisées

Sur la base d'analyses croisées, nous affinons notre analyse, avec pour objectif d'étudier les relations pertinentes éventuelles existant entre certaines caractéristiques de la firme et leur implication sociale. L'objectif est de vérifier dans quelle mesure cette implication diffère selon que la firme est implantée dans un secteur et/ou une région plutôt qu'une autre, selon la nature de l'activité de la firme (exportatrice ou non), etc.

Afin d'étudier la significativité statistique de ces relations, nous avons procédé à des tests du Khi-deux (seuil de significativité appliqué est de 5%).

7.4.1. Le secteur d'activité

a. La relation secteur d'activité/caractéristiques de la firme

Il existe une relation statistique entre le secteur d'activité et la région d'implantation de la firme ($\text{sig}=0.021$). 85.3% des entreprises de notre échantillon œuvrant dans le secteur agroalimentaire sont situées dans la région de Casablanca (6% sont situées dans la région de Rabat et 9% dans la région de Tanger); 78% des entreprises œuvrant dans le secteur chimique et parachimique sont situées dans la région de Casablanca (10% sont situées dans la région de Rabat et 12% dans la région de Tanger) ; 100% des entreprises de l'échantillon œuvrant dans le cuir sont implantées dans la région de Casablanca et 79.5% des entreprises œuvrant dans le

secteur textile sont implantées dans la région de Casablanca (2.6% sont implantées dans la région de Rabat et 18% dans la région de Tanger).

Il existe une relation statistique significative entre le secteur d'activité et la sous-traitance (sig=0.000). C'est dans le secteur textile que la sous-traitance est la plus forte puisque 63% des entreprises de notre échantillon sont en sous-traitance. Ce pourcentage est de 57% dans le secteur du cuir et de la chaussure, de 16% dans les secteurs de la chimie et de l'agroalimentaire.

Il existe un lien statistique entre le secteur d'activité et la nature de l'activité de la firme (exportatrice/non exportatrice) (Sig=0.000). C'est également dans le secteur textile que la proportion est la plus importante (85% des firmes de l'échantillon œuvrant dans le secteur textile ont déjà exporté et 91.3% de celles œuvrant dans le cuir et la chaussure). 56.4% des firmes œuvrant dans le secteur de la chimie déclarent avoir déjà exporté et 64.5% des entreprises du secteur agroalimentaire.

Il existe un lien statistique entre le secteur d'activité et la manière dont a débuté le processus (plus précisément les variables « foires et expositions » et « contacts à l'étranger »). (sig sont respectivement de 0.040 et 0.045). 37% des firmes du secteur de la chimie/parachimie qui exportent déclarent avoir débuté ce processus à travers des foires et expositions ; 35% des firmes du secteur du cuir et de la chaussure qui exportent déclarent l'avoir fait à travers des foires et expositions. Ce pourcentage est de 13.3% pour le secteur textile et 21.1% pour l'agroalimentaire.

De la même manière, 63.3% des firmes du secteur textile ayant déjà exporté affirment l'avoir fait à travers des contacts à l'étranger. Les pourcentages sont de 40% pour le secteur du cuir et de la chaussure, 84.2% pour le secteur de la chimie et de 74% pour l'industrie agroalimentaire.

Une relation statistique existe entre le secteur d'activité et la nature de l'activité de la firme actuellement (exportatrice/non exportatrice). Sig= 0.015. 76.5% des firmes de l'échantillon œuvrant dans le secteur textile exportent toujours actuellement. Les pourcentages sont de 91% pour l'industrie du cuir et de la chaussure, 51.3% pour le secteur de la chimie et de 55.2% pour le secteur agroalimentaire.

Il existe une relation statistique entre le secteur d'activité et l'impact de la réglementation/déréglementation sur l'activité de la firme (sig=0.002). 46% des firmes du secteur textile de l'échantillon considèrent que la déréglementation (fin des quotas) exerce un impact (globalement négatif) sur leur activité. Ce pourcentage est de 39% pour le secteur du cuir et chaussure, de 8% pour le secteur chimique et 14.3% pour l'agroalimentaire.

b. La relation secteur d'activité/grandeurs économiques

Il existe un lien significatif avec la taille, mesurée par le chiffre d'affaire de la firme (sig=0.000). Il ressort des analyses qu'une majorité de firmes du secteur agroalimentaire (47%) sont des firmes de très grande taille (CA supérieur à 50MM MAD) ; le secteur de la chimie est dominé par des firmes de taille moyenne (CA compris entre 10 et 30 millions de DHS) et de grande taille ; alors que l'industrie du textile et du cuir et chaussures est également dominée par des firmes de taille moyenne.

Il existe également un lien significatif entre le secteur et la taille, cette fois mesurée par l'effectif (sig=0.000). Il ressort des analyses que le secteur agroalimentaire est peu intensif en main d'œuvre dans la mesure où une majorité de firmes (63%) de ce secteur emploie moins de 100 personnes (85% des firmes du secteur emploient moins de 200 personnes) ; que le secteur de la chimie est également peu intensif en main d'œuvre dans la mesure où une majorité de firmes du secteur (80%) emploie également moins de 200 personnes ; alors que les secteurs textile et cuir et chaussure sont plus intensifs en main d'œuvre (respectivement 64% des firmes du secteur textile et 65% de celui du cuir emploient entre 200 et 500 employés).

Au plan de la production qui est également significativement corrélée au secteur d'activité (sig=0.007), les firmes des secteurs de l'agroalimentaire et de la chimie/parachimie sont les producteurs les importants puisque respectivement 44% et 45% des firmes de ces secteurs ont une production dont la valeur dépasse les 50 MM MAD.

La tendance est globalement la même en ce qui concerne l'investissement (corrélation significative ; sig=0.001). En effet, 36% des firmes du secteur de la chimie ont investi plus de 5 MM MAD au titre de l'exercice 2007 (68% d'entre elles ont investi plus de 1 MM MAD) ; alors que la majorité des firmes des secteurs du textile et de la chaussure ont investi moins de 500.000 MAD au titre de l'exercice 2007. Les firmes du secteur de l'agroalimentaire se situent à un niveau intermédiaire dans la mesure où 58% d'entre elles ont investi moins de 1 MM MAD durant l'exercice 2007. Le secteur de la chimie/parachimie est donc un secteur capitalistique (intensif en capital), à la différence du secteur textile qui lui est intensif en main d'œuvre.

c. La relation secteur d'activité/performance sociale et environnementale de la firme

Il existe tout d'abord une relation statistiquement significative entre le secteur d'activité et la publication d'un bilan social et environnemental (sig=0.017). Les résultats obtenus

divergent selon les secteurs avec une tendance nette, à savoir que les firmes du secteur de la chimie et parachimie déclarent rendre compte de leur PSE, à travers la publication d'un bilan social et environnemental. En effet, 55% des firmes de ce secteur déclarent publier un bilan de leur performance sociale et environnementale; elles ne sont que 26% dans le secteur agroalimentaire ; 26% dans le secteur du cuir et de la chaussure ; et 25% seulement dans le secteur du textile.

En ce qui concerne l'éventuel lien existant entre le secteur d'activité et les apports retirés des mesures sociales adoptées par les firmes, la relation est statistiquement significative avec la variable « amélioration des performances économiques » ($\text{sig}=0.040$) et « meilleure image de marque auprès des clients » ($\text{sig}=0.022$). 46% des répondants du secteur de la chimie considèrent que les mesures sociales adoptées ont exercé un impact positif sur leur performance économique ; ce pourcentage est de 37.5% dans le secteur du cuir et chaussure ; de 29% dans l'agroalimentaire ; et de 22% dans le textile.

De la même manière, 79% des répondants du secteur de la chimie considèrent que l'adoption de ces mesures sociales a exercé un impact positif sur leur image, entraînant ainsi une augmentation de la fidélité des clients. Ce pourcentage est de 50% dans le secteur du cuir ; de 54% dans celui de l'agroalimentaire ; et de 45% dans le secteur du textile.

Les relations avec les employés (dimension « besoin des employés »)

Il existe une relation statistique significative entre le secteur d'activité et la variable « transport pour les employés » ($\text{sig}=0.004$). On constate de manière générale que cette mesure sociale est très peu assurée par les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité (87% des firmes du secteur agroalimentaire ne le font pas, pour 87% du secteur du cuir, et 72% de celles du secteur textile); avec cependant un bémol pour le secteur de la chimie (47.5% des firmes de ce secteur déclarent assurer ce service à leurs employés).

De la même manière, on constate qu'il existe une relation statistique significative entre le secteur et l'existence du droit de syndicalisation au sein de l'entreprise. ($\text{sig}=0.05$). Les résultats indiquent que c'est dans le secteur agroalimentaire que ce droit est le plus respecté (56% des firmes déclarent l'appliquer) ; alors que c'est dans le secteur du cuir et de la chaussure que ce droit est le moins respecté (26%).

La relation avec la communauté

Il existe une relation statistique entre le secteur d'activité et la variable « soutien aux activités culturelles dans l'entreprise » ($\text{sig}=0.024$). De manière générale, indépendamment du

secteur d'activité, il ne s'agit pas d'une action soutenue par les firmes ; avec un bémol cependant pour les firmes du secteur de la chimie dans la mesure où 25% d'entre elles soutiennent ce type d'initiative.

La protection de l'environnement

Il existe une relation statistique entre le secteur d'activité et la variable « mise en place d'un plan d'économie d'énergie » ($\text{sig}=0.045$). Là encore, ce sont les firmes du secteur de la chimie qui se distinguent dans la mesure où 53% d'entre elles déclarent avoir mis en place un tel plan. Elles ne sont que 34% dans l'agroalimentaire, 30% dans le cuir et la chaussure et 27% dans le textile à avoir entamé une telle démarche.

Il existe également une relation entre le secteur d'activité et la variable « choix de moyens de transport économes » ($\text{sig}=0.002$). 52% des firmes du secteur de la chimie déclarent choisir des moyens de transport économes ; la proportion est de 35% dans le secteur du cuir, de 23% dans le secteur du textile, et de 8% seulement dans le secteur de l'agroalimentaire.

Il existe enfin une relation statistique entre le secteur d'activité et la variable « choix de matières premières et sources d'énergie durables » ($\text{sig}=0.006$). 57% des répondants du secteur de la chimie déclarent choisir des matières premières et sources d'énergie qui limitent l'épuisement des ressources naturelles. Ce pourcentage est de 26% pour les firmes du secteur de l'agroalimentaire et de 21% pour le secteur textile et celui du cuir et de la chaussure.

En résumé de ces analyses sectorielles, la principale conclusion qui s'impose est que les firmes du secteur chimie/parachimie semblent avoir une meilleure PSE que les firmes des autres secteurs. En effet, on constate que les firmes du secteur de la chimie/parachimie ont davantage tendance à publier un bilan social et environnemental que les firmes des autres secteurs ; une majorité d'entre elles considère que l'adoption de mesures sociales a exercé un impact positif sur leur image de marque et sur leur performance économique. Au niveau de la protection de l'environnement, les firmes du secteur de la chimie se démarquent largement des firmes des autres secteurs : en effet, à titre d'exemple, elles ont mis en place un plan d'économie d'énergie, elles ont tendance à choisir des moyens de transport économes et à choisir des matières premières et sources d'énergie qui limitent l'épuisement des ressources naturelles. S'agissant des relations avec les employés, on constate que le transport pour les employés reste peu assuré par les firmes, quel que soit leur secteur d'activité et que c'est dans le secteur agroalimentaire que le droit de syndicalisation est le mieux respecté. Au plan des

relations avec la communauté, hormis les firmes du secteur de la chimie, les entreprises ne soutiennent que très peu les activités culturelles au sein de l'entreprise.

7.4.2. La région d'implantation

a. La relation région d'implantation/caractéristiques de la firme

Il existe un lien statistique entre la région où est implantée la firme et son secteur d'activité (sig=0.021). 60% des firmes établies dans la région de Casablanca appartiennent au secteur textile, 11% au secteur du cuir et chaussure, 14% au secteur agroalimentaire, 15% au secteur de la chimie/parachimie. Au niveau de la région de Tanger, 76% d'entre elles appartiennent au secteur du textile, 13.5% au secteur de la chimie/parachimie, 8% d'entre elles au secteur de l'agroalimentaire et aucune n'œuvre dans le cuir et chaussure. Enfin, s'agissant des entreprises de l'échantillon établies dans la région de Rabat, 40% d'entre elles sont dans le secteur du textile, 40% dans le secteur de la chimie/parachimie et 20% dans l'agroalimentaire.

Il existe également une relation statistique entre la région et l'origine géographique de la firme (sig=0.002). Sans surprise, la majorité des firmes de notre échantillon, quelle que soit leur région d'implantation, sont d'origine marocaine. Seul le pourcentage varie : 96% des firmes établies dans la région de Casablanca sont d'origine marocaine ; elles sont 81% dans la région de Tanger et 80% dans la région de Rabat.

Il existe une relation statistique entre la région et la nature des produits fabriqués et commercialisés par la firme ; variable « produits de consommation », sig=0.010 et « produits intermédiaires », sig=0.029). 70% des firmes établies dans la région de Casablanca déclarent commercialiser des produits de consommation ; ce pourcentage est de 78% pour les firmes établies dans la région de Rabat et 94% pour celles établies dans la région de Tanger.

b. La relation région d'implantation/ventes et exportations

Il existe une relation statistique entre la région et les motivations stratégiques à l'export (variable « opportunités externes » ; sig=0.019). 43% des firmes de l'échantillon implantées dans la région de Casablanca et qui ont déjà exporté déclarent avoir été motivées par les opportunités externes potentielles ; le pourcentage est de 71% pour les firmes établies dans la région de Tanger ; et de 50% pour celles établies dans la région de Rabat.

De la même manière, il existe une relation statistique entre la région et la « saturation du marché local » comme motivation stratégique à l'export (sig=0.05). Les résultats obtenus

indiquent que la saturation du marché local ne semble pas être une motivation déterminante dans la décision d'exportation des firmes de notre d'échantillon ; et cela quelle que soit la région d'implantation.

S'agissant de la manière dont a débuté le processus, il existe un lien statistique avec la variable « foires et expositions » ($\text{sig}=0.012$). 21% des firmes établies à Casablanca déclarent avoir débuté le processus d'exportation à travers des foires et expositions ; elles sont 50% dans la région de Rabat et seulement 3% dans la région de Tanger.

c. La relation région d'implantation/performance sociale et environnementale

La publication d'un bilan social et environnemental est associé de manière significative à la région ($\text{sig}=0.000$). Une minorité de firmes implantées dans la région de Casablanca (24%) déclarent publier un tel bilan. La tendance est inverse pour les firmes de l'échantillon établies à Tanger et Rabat dans la mesure où respectivement 58% et 63% d'entre elles déclarent publier un tel bilan. Les résultats montrent donc qu'il existe des différences régionales au niveau du compte rendu de la PSE.

De plus, en ce qui concerne les apports retirés par les firmes lors de l'adoption de mesures sociales, il existe une relation statistique significative entre la région d'implantation et l'adhésion et motivation des employés ($\text{sig}=0.023$) et l'amélioration des relations avec les partenaires commerciaux ($\text{sig}=0.002$). En ce qui concerne le 1^{er} élément, il ressort des résultats que c'est une raison régulièrement invoquée par les firmes qui sont implantées à Tanger (61%) et Rabat (75%). Par contre ce n'est pas une motivation importante pour les firmes implantées à Casablanca (40%).

En ce qui concerne le 2^{ème} élément (les relations avec les partenaires commerciaux) il semblerait, à la lumière des résultats, que ce n'a pas été une source de motivation suffisante pour justifier l'implication sociale de la firme.

Les relations de travail avec les employés

Il existe une corrélation avec la flexibilité des horaires de travail ($\text{sig}=0.000$). Il ressort des résultats que les firmes originaires de Casablanca (61%) et Rabat (67%) déclarent être flexibles au niveau des horaires de travail, tandis que celles de Tanger le sont beaucoup moins (28% seulement).

Le transport pour les employés est également corrélé avec la région ($\text{sig}=0.000$). IL ressort des résultats que les firmes établies à Casablanca (22%) et à Rabat (33%) sont peu enclines à

proposer ce type de service, contrairement à celles de Tanger qui le font plus volontiers (64%).

L'existence de cantine est également corrélée à la région ($\text{sig}=0.002$). Hormis les entreprises établies à Rabat (55%), celles établies à Casablanca (14%) et à Tanger (22%) n'offrent pas ce type de service à leurs employés.

Il existe également une relation significative entre l'implantation géographique et le respect du droit de grève ($\text{sig}=0.044$). Les résultats indiquent que la tendance est mitigée dans la mesure où moins d'une firme sur 2 de l'échantillon, quelque soit la région, déclare respecter le droit de grève dans l'entreprise.

L'intéressement financier est significativement corrélé à la région ($\text{sig}=0.001$). Les firmes établies dans la région de Tanger et Casablanca n'ont pas tendance à développer ce genre de pratiques ; celles établies dans la région de Rabat s'y prêtent plus volontiers.

Il en est de même pour la mise en place d'une politique salariale. Une minorité de firmes de la région de Casablanca (29%) et de Tanger (5%) déclarent mettre en place ce type de pratiques ; alors que la totalité des firmes de la région de Rabat le font.

L'existence d'une salle de soins est significativement corrélée à la région ($\text{sig}=0.029$). Les firmes, qu'elles soient originaires de Rabat, Casablanca ou Tanger ont en général tendance à prévoir une salle de soins pour leurs employés.

Le financement de colonies de vacance est également corrélé à la région ($\text{sig}=0.000$). C'est une pratique qui semble être totalement étrangère aux firmes établies au Maroc, quelle que soit la région (6% à Casablanca et 3% à Tanger financent ce type d'activité).

En ce qui concerne le budget « fêtes », hormis un léger bémol pour les firmes originaires de Casablanca (40%), les firmes établies dans les autres régions du pays ont tendance à soutenir ce type d'initiative, qui relève d'une certaine tradition culturelle et historique.

La relation avec le territoire

Il existe une relation significative entre l'implantation géographique (région) et la participation de l'entreprise à des opérations de rapprochement avec l'école (partenariats etc.). Mais les résultats indiquent que ce type d'initiative restait malheureusement peu répandu, et cela quelle que soit la région d'implantation de la firme.

La participation à des opérations d'accompagnement de personnes en difficulté est significativement corrélée à la région ($\text{sig}=0.000$). Hormis les firmes établies dans la région de Rabat, celles établies dans la région de Casablanca (14%) et dans la région de Tanger (5%) ne s'impliquent malheureusement peu dans ce type d'initiative.

Protection de l'environnement

Il existe une corrélation avec la certification ($\text{sig}=0.001$). Il ressort des résultats que la majorité des firmes de l'échantillon établies dans la région de Rabat (62.5%) ont entamé une démarche de certification, alors qu'une minorité de firmes établies à Casablanca (11%) et à Tanger (20%) ont entamé une telle démarche.

La relation est également significative avec la variable « mis en place d'un plan d'économie d'énergie » (0.001). Le clivage entre d'un côté les firmes établies dans la région de Rabat dont une majorité (89%) déclarent appliquer de telles normes dans leur entreprise, et d'un autre côté les firmes établies dans les régions de Tanger et Casablanca qui, quant à elles, sont peu portées sur de telles pratiques (respectivement 69 et 70% des firmes de ces régions ne mettent pas en place un tel plan).

La tendance est identique au niveau du choix de moyens de transport écologiques d'un côté et du choix de matières premières et sources d'énergie durables. Le clivage existe entre d'un côté les firmes établies dans la région de Rabat qui, dans leur majorité, soutiennent ce type d'initiative, et les firmes établies dans les régions de Casablanca et Tanger qui, elles, restent dans leur majorité hermétiques à ce type d'engagement.

En résumé de l'analyse des tendances par région, les résultats indiquent qu'une minorité de firmes implantées dans la région de Casablanca a tendance à publier un bilan environnemental et social ; contrairement aux firmes établies dans les régions de Tanger et de Rabat. Parmi les firmes qui adoptent des mesures sociales, les firmes implantées à Tanger et Rabat avancent l'argument de la motivation et adhésion des employés pour justifier leur engagement.

En ce qui concerne les relations de travail avec les employés, les firmes établies dans la région de Tanger sont caractérisées par le fait qu'elles ne sont pas flexibles en terme d'horaires de travail, mais assurent le transport à leurs employés, ne prévoient pas de cantine au sein de l'entreprise, ne mettent pas en place de politique salariale adaptée pour leurs employés ni de mécanismes d'intéressement financiers pour ces derniers. De leur côté, les firmes établies dans les régions de Casablanca se caractérisent pas le fait qu'elles proposent à leurs employés une certaine flexibilité au niveau des horaires de travail, la couverture médicale, mais ne prévoient pas ni le transport pour ces derniers ni la cantine au sein de l'entreprise. En revanche les firmes établies dans la région de Rabat prévoient des cantines, développent un intéressement financier pour leurs employés, et ont mis en place une politique salariale. Une majorité de firmes, toutes régions confondues, disposent de salle de soins.

Enfin, une majorité de firmes ne finance pas les colonies de vacances pour les plus démunis mais prévoient un budget spécifiques à l'occasion des fêtes religieuses. Enfin, on constate que le droit de grève n'est pas respecté comme il se doit.

Au niveau de la protection de l'environnement, les résultats indiquent que généralement les firmes établies dans la région de Rabat ont plus tendance à être certifiées que les firmes des autres régions. De la même manière, les firmes de la région de Rabat, à la différence de celles des autres régions, prévoient la mise en place d'un plan d'économie d'énergie, soutiennent le choix de moyens de transport écologiques et le choix de matières premières et source d'énergies durables.

7.4.3. La taille de la firme

a. La relation taille/caractéristiques de la firme

Il existe une corrélation significative avec le secteur d'activité de la firme ($\text{sig}=0.000$). Les résultats indiquent que les firmes de petite taille (moins de 10 millions de MAD de CA) appartiennent majoritairement au secteur textile (71%) ; de même que les firmes de taille moyenne (CA compris entre 10-30 millions de MAD) et les grandes firmes (CA compris entre 30-50 millions de MAD). En revanche, les très grandes firmes (CA supérieur à 50 millions de MAD) sont dominées par le secteur de la chimie/parachimie (29%), du textile (42%) et de l'agroalimentaire (24%).

La taille de la firme est significativement corrélée au pays d'origine de la firme ($\text{sig}=0.015$). Sans surprise, dans la mesure où notre échantillon est dominé par les firmes d'origine marocaine, les différentes classes de chiffre d'affaire sont dominées par des firmes d'origine marocaine.

Il existe également une relation statistique significative avec la certification ($\text{sig}=0.001$). On remarque, outre le fait que les firmes de l'échantillon sont majoritairement non certifiées, que les firmes de grande taille ont plus tendance à être certifiées, en proportion, comparativement aux firmes de plus petite taille.

b. La relation taille/grandeurs économiques de la firme

Il existe une relation statistique significative avec l'effectif ($\text{sig}=0.000$) ; le volume produit ($\text{sig}=0.000$) ; le volume exporté ($\text{sig}=0.000$) et le montant investi durant le dernier exercice ($\text{sig}=0.000$).

S'agissant de l'effectif, les résultats montrent qu'une majorité (65%) de firmes de « petite taille » (moins de 10 millions de CA) emploie moins de 100 personnes ; qu'une majorité (76%) de firmes de taille « intermédiaire » (10-30 millions de MAD de CA) emploie moins de 200 personnes ; qu'une majorité (70%) de firmes de « grande » taille (CA compris entre 30-50 millions de CA) emploient moins de 200 personnes; et qu'une majorité (63%) de firmes de très grande taille (CA supérieur à 50 MM MAD) emploie entre 200 et 500 personnes.

Le résultat le plus pertinent concerne le montant investi en fonction de la taille de la firme. Sans surprise, ce sont les petites firmes qui, dans leur grande majorité (91%) ont investi moins de 500.000 MAD en 2007 ; une majorité (78%) de firmes de taille moyenne a investi moins de 1 million de MAD. Quant aux grandes firmes, une courte majorité (58%) a investi moins de 1 million de MAD ; néanmoins 42% d'entre elles ont investi plus de 1 million de MAD en 2007. Enfin, les très grandes firmes (66.5%) sont celles qui investissent le plus : en effet, 67% d'entre elles ont investi plus de 1 million de MAD en 2007 (dont 30% plus de 5 millions de MAD).

c. La relation taille/ventes et exportations

Parmi les motivations qui ont poussé certaines firmes à ne jamais exporter, la taille est significativement corrélée au manque de moyens financiers ($\text{sig}=0.031$) et au manque d'information ($\text{sig}=0.014$). De manière générale, le manque de moyens financiers n'est pas un argument avancé par la majorité des firmes qui déclarent ne jamais avoir exporté, mais ce sont les firmes de très grande taille et celles de taille moyenne qui semblent avoir le moins souffert du manque de moyens financiers.

Le manque d'information n'est pas, quant à lui, une cause avancée par les firmes non exportatrices ; et cela quelle que soit sa taille.

d. La relation taille/performance sociale et environnementale de la firme

Les besoins des employés

Le transport pour les employés est significativement corrélé à la taille ($\text{sig}=0.035$). Les résultats indiquent que les grandes firmes ont plus tendance que les petites à assurer le transport des employés. 37% des grandes firmes et 37.5% des très grandes firmes déclarent assurer un tel service pour à peine 15% des petites.

L'existence de cantine dans l'entreprise est significativement corrélée avec la taille ($\text{sig}=0.010$). C'est au niveau des grandes firmes que l'on trouve la plus grande proportion

d'entreprises (30%) à assurer un tel service. Une majorité de petites firmes (94%) déclare ne pas disposer de cantine au sein de leur entreprise.

Le respect du droit de grève est également significativement corrélé à la taille de la firme (sig=0.026) ; de même que le droit de syndicalisation (sig=0.017). On remarque que, sans surprise, une majorité de très grandes firmes (63%) déclare respecter le droit de grève dans leur entreprise. Plus curieusement, une majorité de petites firmes (54.5%) respecte également le droit de grève au sein de leur entreprise.

En ce qui concerne le droit de se syndiquer, c'est au niveau des très grandes firmes (53%) que ce droit est le plus respecté et au niveau des firmes de taille moyenne qu'il l'est le moins (26%).

L'existence d'un comité d'entreprise est significativement corrélé à la taille de la firme (sig=0.046). De manière générale, rares sont les firmes de l'échantillon à avoir mis sur pied un comité d'entreprise où siègent ensemble représentants des salariés et du patronat. Néanmoins, c'est au niveau des très grandes firmes que la tendance est la plus forte : 22% des très grandes et grandes firmes ont mis en place un comité d'entreprise mais aucune petite firme.

La relation avec la communauté

Les firmes de l'échantillon n'ont généralement pas tendance à favoriser les activités culturelles au sein de leur entreprise (significativement corrélée avec la taille ; sig=0.008). Néanmoins, les grandes firmes ont plus tendance à soutenir ce type d'initiative que les petites (23% pour à peine 3% de petites firmes).

La relation avec le territoire

L'incitation du personnel à s'impliquer dans des œuvres sociales est significativement corrélée avec la taille de la firme (sig=0.009). De manière générale, les firmes, quelle que soit leur taille, n'ont pas tendance à soutenir ce type d'initiative. Néanmoins, les grandes (15%) et très grandes firmes (15%) ont plus tendance que les petites (6% seulement) à soutenir ce type d'initiative.

La protection de l'environnement

La certification est significativement corrélée à la taille de la firme (sig=0.000). Dans ce cas également, on remarque que les grandes firmes (34%) ont plus tendance que les petites (3%) à être certifiées.

Enfin, quant aux plans d'économies d'énergie (corrélation significative ; sig=0.009), les grandes (48%) et très grandes firmes (46%) ont plus tendance, en proportion, à mettre en place de tels plans que les firmes de moyenne et petite tailles.

En résumé, il ressort de ces analyses que les grandes firmes se montrent plus « socialement responsables » que les petites. En effet, les grandes firmes ont plus tendance que les petites à assurer le transport aux employés, de même que les cantines. Le droit de grève est respecté aussi bien par les grandes firmes que les petites, alors que le droit de syndicalisation est plus l'apanage des grandes firmes dans la mesure où elles peuvent être ciblées plus facilement. L'existence d'un comité d'entreprise n'est pas une pratique très répandue pour les firmes implantées au Maroc. Néanmoins, les grandes firmes ont plus tendance que les petites à mettre sur pied tel comité.

Au plan de la relation avec la communauté et avec le territoire, les firmes n'ont généralement pas tendance à soutenir ce type d'initiatives ; néanmoins, les grandes firmes sont plus responsables, en proportion, que les petites. Il en est de même pour la protection de l'environnement : en effet, les grandes ont plus tendance que les petites à mettre en place des plans d'économie d'énergie et des procédures de certification.

7.4.4. La sous-traitance

Les résultats indiquent tout d'abord une relation significative entre la nature de l'activité des firmes et la publication des performances sociales et environnementales des firmes. Les firmes non sous-traitantes semblent, en proportion, plus enclines à publier dans le cadre d'un bilan leurs performances sociales et environnementales. En effet, 35% d'entre elles déclarent le faire en totalité ou en partie, alors que seules 26% des firmes sous-traitantes déclarent le faire.

Ensuite, dans le cadre des relations avec les employés, la relation est significative en ce qui concerne la couverture médicale. Là encore, les entreprises non sous-traitantes sont plus nombreuses en proportion (près de 70%) à assurer la couverture médicale pour leurs employés que les firmes sous-traitantes (51.4%).

En ce qui concerne la dimension environnementale, la relation est significative avec l'application des normes environnementales. Les résultats indiquent que ce sont les firmes non sous-traitantes qui ont la performance environnementale la plus élevée dans la mesure où 55% d'entre elles déclarent appliquer des normes environnementales dans leur entreprise au

moins égales à la législation en vigueur et 11.5% déclarent appliquer des normes supérieures. Quant aux entreprises sous-traitantes, elles sont moins de 40% à appliquer la législation en vigueur, et moins de 6% à appliquer des normes supérieures.

En résumé, les résultats indiquent clairement que pour l'ensemble des dimensions de la RSE qui sont significatives (relations avec les employés, protection de l'environnement), les firmes non sous-traitantes ont une implication sociale et environnementale plus élevée que les firmes sous-traitantes.

7.4.5. La nature de l'activité (exportatrice et non exportatrice)

a. La relation exportation/ caractéristiques de la firme

Sur le plan de la répartition sectorielle avec laquelle il existe une relation statistique significative ($\text{sig}=0.000$), une majorité d'entreprises exportatrices (66.5%) opère dans le secteur du textile. Au niveau des entreprises non exportatrices, c'est également le secteur textile le plus représenté (43%), suivi de la chimie/parachimie (32%) et du secteur agroalimentaire (21%).

Il existe également une relation significative entre l'exportation et la sous-traitance ($\text{sig}=0.000$). Il ressort des analyses qu'une majorité d'entreprises exportatrices de l'échantillon est en mode sous-traitance (54%) pour des donneurs d'ordre locaux et/ou étrangers ; alors qu'une majorité de firmes non exportatrices (77%) déclare ne pas être en mode sous-traitance.

Enfin, il existe une corrélation significative avec la taille de la firme mesurée par son effectif ($\text{sig}=0.000$). Les résultats indiquent que les firmes non exportatrices ont tendance à être de petite taille (61% d'entre elles emploient moins de 100 personnes) ; alors que les firmes exportatrices de l'échantillon ont tendance à être de taille moyenne (61% ont un effectif compris entre 200 et 500 employés).

b. La relation nature de la firme et performance sociale et environnementale

Les besoins des employés

Une corrélation significative existe avec le financement des colonies de vacances par la firme ($\text{sig}=0.025$). Les résultats indiquent qu'une majorité de firmes exportatrices (94%) et

non exportatrices (85%) ne finance pas ce type de programme. Il n'y a donc pas de différence comportementale suivant la nature de la firme.

Il existe également une relation statistique significative entre la nature de l'activité de la firme et la mise en place d'un comité d'entreprise ($\text{sig}=0.032$). Les résultats indiquent que les firmes exportatrices ont plus tendance que les firmes non exportatrices, en proportion, à mettre en place ce type de comité.

La relation avec la communauté

Il existe une relation statistique significative avec la contribution au développement des infrastructures ($\text{sig}=0.026$). Les résultats indiquent qu'une majorité de firmes exportatrices (73%) et non exportatrices (92%) ne contribue pas financièrement au développement des infrastructures (voiries, éclairage, etc.).

En synthèse des résultats des analyses bivariées concernant la nature de l'activité de la firme, on remarque tout d'abord qu'ils sont peu significatifs de manière générale. La principale tendance qui se dégage est qu'il n'existe pas réellement de différence comportementale en matière d'implication sociale des firmes en fonction de la nature de l'activité (exportatrice vs non exportatrice).

7.4.6. Les entreprises sous-traitantes et/ou exportatrices

S'agissant de la dimension relations de travail avec les employés, les résultats sont mitigés. Ils indiquent tout d'abord que les entreprises qui sont soit exportatrices soit sous-traitantes sont plus enclines, en proportion, à proposer la flexibilité des horaires de travail (61.1%). Quant à celles qui ne sont ni exportatrices ni sous-traitantes, elles sont seulement 41% à mettre en place ce type d'actions pour leurs employés. Les résultats indiquent également que les firmes qui ne sont ni exportatrices ni sous-traitantes sont plus enclines en proportion à financer des colonies de voyage (18.4%) que les firmes qui sont soit sous-traitantes soit exportatrices (4.8% seulement déclarent le faire). De plus, les firmes qui sont exportatrices ou en sous-traitance sont plus enclines à mettre en place des comités d'entreprises (22% d'entre elles déclarent avoir mis ou compte mettre en place ce type de comité) que celles qui sont ni sous-traitantes ni exportatrices (6% seulement).

S'agissant de la dimension communautaire de la performance sociale, les firmes sous-traitantes ou exportatrices contribuent plus largement que les autres (celles qui sont ni exportatrices ni sous-traitantes) au développement des infrastructures (25% pour à peine 8%).

S'agissant ensuite de la dimension environnementale de la RSE, les résultats indiquent que les firmes exportatrices ou sous-traitantes sont plus favorables à mettre en place des plans d'économie d'énergie (67% d'entre elles le font) que celles qui sont ni exportatrices ni sous-traitantes (50% d'entre elles le font).

En résumé, on peut dire que les résultats concernant les entreprises exportatrices ou sous-traitantes sont un peu mitigés. En effet, sur certaines dimensions de la RSE (relations avec les employés et relations communautaires), les firmes exportatrices ou sous-traitantes sont plus performantes que les autres. Alors que pour l'autre dimension (environnementale par exemple), c'est le contraire qui se produit.

7.4.7. Les entreprises sous-traitantes et exportatrices

Tout d'abord, les résultats indiquent qu'il n'existe pas une différence significative entre les firmes exportatrices et sous-traitantes et les autres en ce qui concerne la publication d'un bilan social et environnemental. En effet, près de 29% des firmes exportatrices et sous-traitantes déclarent le faire en totalité ou en partie pour 32% de l'ensemble des autres firmes.

Parmi les motivations qui poussent ces firmes à mettre en place ce type d'initiative, 19% de l'ensemble des firmes exportatrices et sous-traitantes déclarent le faire à la demande de leurs clients. S'agissant de l'ensemble du reste des autres firmes, 7% seulement d'entre elles déclarent le faire à la demande de leurs clients.

S'agissant de la dimension « employés » de la PSE, les résultats sont mitigés. D'un côté, il ressort que les entreprises qui sont exportatrices et sous-traitantes sont plus favorables à mettre en place des horaires de travail flexibles (62%) que les autres (53%). La tendance est identique en ce qui concerne la politique salariale de la firme. En effet, près de 36% des firmes exportatrices et sous-traitantes déclarent mettre en place une véritable politique salariale pour leurs employés (26% seulement de l'ensemble du reste des firmes déclarent le faire). De la même manière, plus de 46% des firmes exportatrices et sous-traitantes déclarent mettre en place une politique de formation continue pour leurs employés ; elles ne sont que 31% du reste des firmes à mettre en place une telle initiative. Enfin, la tendance est identique en ce qui concerne l'octroi aux employés d'un budget fêtes. En effet, 50% des firmes exportatrices et sous-traitantes déclarent prévoir un budget « fêtes » pour leurs employés ; elles sont 37% du reste des firmes à le faire. En revanche, en ce qui concerne la couverture médicale, la tendance est inverse dans la mesure où moins de 50% des firmes exportatrices et

sous-traitantes assurent la couverture médicale à leurs employés. Elles sont plus de 67% de l'ensemble du reste des firmes à mettre en place ce type d'initiative.

S'agissant de la dimension communautaire de la RSE, les résultats indiquent que les firmes sous-traitantes et exportatrices ont plus tendance (31%) que les autres (15.2%) à contribuer financièrement au développement des infrastructures.

De la même manière, en ce qui concerne la relation « territoriale » de la RSE, les firmes exportatrices et sous-traitantes ont plus tendance (près de 39%) que les autres (à peine 21%) à entretenir des relations durables avec la communauté-hôte et les élus.

Enfin, s'agissant de la dimension environnementale de la RSE, les firmes exportatrices et sous-traitantes semblent être moins respectueuses des normes environnementales en vigueur que le reste des firmes. En effet, à peine plus de 37% de ce type de firmes déclarent appliquer des normes environnementales qui soient au moins égales sinon supérieures aux normes légales en vigueur, pour 65% du reste des firmes.

En résumé, on peut dire que globalement les firmes exportatrices et sous-traitantes sont plus performantes socialement et environnementalement que les autres. Il en va ainsi en ce qui concerne la dimension « relations de travail avec les employés » (sauf la couverture médicale), la dimension communautaire et territoriale de la RSE. En revanche, en ce qui concerne la dimension environnementale, ces dernières semblent moins performantes que les autres firmes.

7.4.8. Synthèse des analyses bivariées

En conclusion de l'ensemble des résultats des analyses bivariées de cette section, sur le plan des « effets » sectoriels tout d'abord, les firmes du secteur de la chimie/parachimie semblent avoir un meilleur engagement social et environnemental que les firmes des autres secteurs. En effet, elles ont plus tendance à publier un bilan social et environnemental de leur activité ; elles se démarquent également au plan de la protection de l'environnement (mise en place de plans d'économie d'énergie, choix de moyens de transport économes, etc.).

S'agissant ensuite de la nature de l'activité de la firme (sous-traitante/non sous-traitante), nous constatons que, pour l'ensemble des dimensions de la RSE qui sont significatives (relations avec les employés, protection de l'environnement), les firmes non sous-traitantes ont une implication sociale et environnementale plus élevée que les firmes sous-traitantes.

Ensuite, s'agissant de savoir si les entreprises exportatrices ou sous-traitantes sont plus ou moins performantes socialement que les autres, les résultats sont un peu mitigés. En effet, sur certaines dimensions de la RSE (relations avec les employés et relations communautaires), elles sont plus performantes que les autres. Alors que pour d'autres dimensions (environnementale notamment), c'est le contraire qui se produit.

Ensuite, nous constatons que globalement les firmes exportatrices et sous-traitantes sont plus performantes socialement et environnementalement que les autres. Il en va ainsi en ce qui concerne la dimension « relations de travail avec les employés » (sauf la couverture médicale), la dimension communautaire et territoriale de la RSE. En revanche, en ce qui concerne la dimension environnementale, ces dernières semblent moins performantes que les autres firmes.

S'agissant de savoir s'il existait des « effets » régionaux, il existe certaines différences au niveau des relations de travail avec les employés notamment. Ainsi, par exemple, les firmes établies dans la région de Rabat proposent un intéressement financier à leurs employés et une politique salariale, celles établies dans la région de Casablanca la couverture médicale et la flexibilité des horaires, alors que celles établies dans la région de Tanger assurent le transport de leurs employés. Au niveau de la protection de l'environnement, les résultats indiquent que les firmes de la région de Rabat sont celles qui enregistrent les meilleures performances.

Sur le plan des « effets » taille, il ressort des analyses que les grandes firmes ont plus tendance, en proportion, à être socialement responsables que les plus petites, que ce soit au plan des relations de travail (transport des employés, cantines, respect du droit de syndicalisation, comité d'entreprise) que des autres dimensions, spécifiquement la protection de l'environnement.

Enfin, les résultats indiquent qu'il n'existe pas de différences significatives en matière d'engagement social selon la nature de l'activité de l'entreprise (exportatrice ou pas).

Dans le prochain chapitre, nous allons tenter de vérifier, au moyen de modèles statistiques appropriés, s'il existe une relation entre ces actions sociétales constitutives de la PSE et la PF des firmes établies au Maroc.

CHAPITRE VIII

ETUDE EMPIRIQUE DU LIEN EXISTANT ENTRE LA PSE ET LA PF DES ENTREPRISES IMPLANTEES AU MAROC

Les analyses univariées et bivariées nous ont donc permis de décrire assez exhaustivement la RSE au Maroc et d'en dégager les principales tendances que nous avons résumées à la fin du chapitre précédent. Afin de développer et affiner notre recherche empirique, nous voulons vérifier s'il existe une relation entre la PSE et la PF des firmes établies au Maroc ; et vérifier le cas échéant la nature et le signe de cette relation. Pour ce faire, nous utilisons deux modèles, à savoir le modèle de la régression multiple et la régression logistique (Logit), dont nous présentons les principaux résultats avant de conclure en fin de section sur nos hypothèses de recherche. Il est à signaler que nous utilisons une mesure de PSE pour chacun des modèles.

8.1. Le(s) modèle(s) empirique(s)

8.1.1. La régression multiple

De manière générale, la régression sert à décrire la relation entre deux variables; à faire des prévisions sur une variable dépendante; et/ou à tester certaines assertions de relations économiques ou autres (relation revenu/consommation; revenu/épargne; prix/demande, etc.).

Dans le cas de la régression simple, nous supposons qu'une seule variable exogène explique une variable dépendante. Mais la réalité est souvent plus complexe que cela. En effet, un phénomène économique (la relation existant entre la PSE et la PF par exemple), ou autre, s'explique souvent par une combinaison de plusieurs paramètres.

Ainsi, le modèle de régression multiple est une généralisation du modèle simple et s'exprime comme suit:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_{1t} + \beta_2 x_{2t} + \dots + \beta_m x_{mt} + \varepsilon_t$$

Avec:

- x_{1t} : 1^{ère} variable explicative en temps t ;
- x_{2t} : 2^{ème} variable explicative en temps t ;
- $\beta_0; \beta_1; \dots; \beta_m$: paramètres du modèle;
- n : nombre des observations;
- m : nombre des paramètres

Le modèle linéaire général repose sur un certain nombre d'hypothèses, à savoir:

- H1: les valeurs x_t sont observées sans erreurs;
- H2: $\varepsilon \sim N(0; \sigma^2)$, avec la variance constante;
- H3: $E(\varepsilon_t \varepsilon_s) = 0, t \neq s$: les erreurs sont indépendantes;
- H4: $Cov(x_{it}; \varepsilon_t) = 0$: l'erreur est indépendante des variables explicatives;
- H5: absence de colinéarité entre les variables explicatives: la matrice $(X^T X)$ est régulière et que la matrice $(X^T X)^{-1}$ existe;
- H6: $(X^T X)/n$ tends vers une matrice finie non singulière;
- H7: $n > m+1$: le nombre d'observations est supérieur au nombre des variables explicatives.

Comme dans le modèle simple, les estimateurs doivent satisfaire 2 propriétés. Soit:

- Sans Biais: $E(\hat{\beta}_i) = \beta_i$
- Convergensts: $\lim_{n \rightarrow +\infty} V(\hat{\beta}_i) = 0$

Lorsque l'estimateur satisfait à ces critères, il est dit « BLUE »: *Best Linear Unbiased Estimator*.

L'analyse de la variance (ANOVA)

L'ANOVA a pour objectif de tester si l'ensemble des variables explicatives a un effet significatif sur la variable dépendante. Il permettra également d'en déduire l'estimation de la variance des Y_t autour de l'équation de régression (c.-à-d. l'estimation de la variance des erreurs); on pourra enfin en déduire le coefficient de détermination multiple (R^2). La formulation de l'équation d'analyse de la variance est similaire à celle du modèle simple et garde la même interprétation:

$SCT = SCE + SCR$; où : SCT correspond à la somme des carrés totaux, SCE à la somme des carrés des estimateurs et SCR à la somme des carrés des résidus.

$$\text{Ou } \sum (y_i - \bar{y})^2 = \sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2 + \sum e_i^2$$

Le coefficient de détermination multiple : R^2

Pour évaluer la qualité de l'ajustement linéaire de l'équation de régression entre la variable dépendante Y et l'ensemble des variables explicatives, on a recours au coefficient de détermination multiple, noté R^2 . Sa définition est analogue à celle utilisée en régression linéaire simple, soit :

$$R^2 = SCE/SCT = \sum (\hat{y}_i - \bar{y})^2 / \sum (y_i - \bar{y})^2 ; \text{ avec } 0 \leq R^2 \leq 1$$

Le coefficient R^2 permet « d'évaluer la proportion de la variation des Y_i autour de la moyenne qui est expliquée par l'ensemble des variables explicatives retenues dans l'équation de régression », à savoir la qualité d'ajustement de la droite de régression. La proportion qui demeure inexpliquée est $1-R^2$. Cette partie inexpliquée est attribuable à l'omission de variables explicatives qui pourraient contribuer de façon importante à l'explication des fluctuations de Y, à une formulation incorrecte du modèle (d'autres termes seraient requis), et à l'erreur expérimentale.

Mais, le R^2 a la grande lacune d'augmenter avec le nombre de variables explicatives. Il faut donc le corriger de cette anomalie;

$$\text{Pour ce faire, on utilise le } R^2 \text{ ajusté de Theil: } \bar{R}^2 = 1 - \frac{n-1}{n-(m+1)}(1-R^2)$$

Choix du modèle optimal (tests de robustesse)

Le coefficient de détermination (R^2) souffre d'une lacune notoire (cf. précédent). Pour corriger cette insuffisance, on peut le compléter par d'autres statistiques, à savoir :

- le critère de Schwartz (SC):

$SC = Ln (SCR/n) + m Ln (n)/n$; où m correspond au nombre de variables et n au nombre d'observations ;

- la statistique Akaike (AIC) :

$$AIC = Ln (SCR/n) + 2m/n;$$

Le meilleur modèle sera celui qui minimisera l'une ou l'autre de ces deux statistiques. Ces deux critères servent à évaluer le degré d'ajustement d'un modèle tout en tenant compte de l'ajout de nouvelles variables explicatives. Dans nos résultats, nous avons opté pour le critère d'Akaike.

Signification globale du modèle

La signification globale du modèle est donnée par comparaison entre:

- La statistique empirique F^* ;
- Et la valeur tabulée de la statistique F de Fischer.

$$\text{Avec: } F^* = \frac{R^2/m}{(1-R^2)/(n-m-1)}$$

Si $F^* > F_{\alpha}(n-m-1)$ d.d.l, on conclut que le modèle est globalement significatif.

Tests de signification sur chaque paramètre de régression :

Lorsqu'on déclare que la régression est significative dans son ensemble, ceci ne veut pas nécessairement dire que toutes les variables explicatives dans l'équation de régression ont un apport significatif. Il s'agit alors de déterminer si la contribution marginale de chaque variable explicative (ou de chaque terme du modèle) est significative. Ce test consiste à examiner si l'ajout d'une variable explicative à la suite d'autres variables explicatives déjà dans l'équation de régression apporte une contribution significative dans l'explication de la variabilité de la variable dépendante. Ce test permet de juger de la pertinence de chaque variable explicative comme si elle était la dernière variable introduite dans le modèle de régression. Le test de contribution marginale de la variable explicative X (test de signification du paramètre β correspondant) s'effectue à l'aide du test t de Student. En conclusion du test t , si H_0 est rejetée, la contribution marginale de la variable explicative X est significative au seuil α . De manière plus précise, il faudra rejeter H_0 si la probabilité p est inférieure au seuil de signification α et conclure à un effet significatif de la contribution marginale de la variable explicative correspondante.

Le test de contribution marginale nécessite quelques explications supplémentaires. Lorsque l'hypothèse nulle $H_0 : \beta=0$ n'est pas rejetée, il faut conclure que la contribution marginale de la variable explicative X , lorsqu'elle est introduite à la suite des autres variables explicatives, est non significative. Son ajout dans l'équation de régression est superflu compte tenu de la présence des autres variables explicatives déjà dans l'équation. En d'autres termes, l'ajout de cette variable ne va pas réduire de façon significative la variation non expliquée par les autres variables explicatives déjà dans l'équation de régression.

8.1.2. La régression logistique

Les modèles qualitatifs simples tels que les modèles logit-probit permettent d'exprimer la relation entre une variable qualitative à deux modalités (Y) et des variables explicatives (X_i) qui peuvent être qualitatives et quantitatives. Une variable qualitative est une variable non mesurable numériquement (ou codée) qui a un nombre limité de modalités.

Les éléments de base de ces modèles sont :

- Un événement Y (Y=1 ou 0)
- Une (ou plusieurs) variable indépendante X_i
- $P(Y=1/X_i)$, décrit la probabilité de Y=1 pour une valeur X_i donnée

L'on peut poser par exemple :

- $Y_i = 1$ si la firme est socialement responsable et $Y_i = 0$ sinon (variable dichotomique binaire)

Ainsi, Y = 0 ou 1 peut traduire :

- la prévalence d'une caractéristique ;
- l'apparition d'un événement ;
- un choix (être ou pas socialement responsable par exemple)

Les modèles Logit-Probit permettent ainsi d'expliquer (et de calculer) la probabilité d'être socialement responsable quand les valeurs des caractéristiques individuelles X sont connues.

La probabilité que $Y_i = 1$ (être socialement responsable) connaissant les caractéristiques individuelles X_{1i}, \dots, X_{ki} , s'écrit :

$$E(Y_i = X_{1i}, \dots, X_{ki}) = P(Y_i = 1 = X_{1i}, \dots, X_{ki}) = f(X_{1i}, \dots, X_{ki})$$

où $E(Y_i = X_{1i}, \dots, X_{ki})$ est la moyenne de Y conditionnellement aux valeurs prises par les variables explicatives.

La probabilité que $Y_i = 1$ (être socialement responsable) connaissant la valeur de la variable explicative X_i s'écrit :

$$P(Y_i = 1 = X_i) = \frac{e^{a+bX_i}}{1 + e^{a+bX_i}} = \frac{1}{1 + e^{-a-bX_i}} = f(X_i)$$

Elle peut s'interpréter comme étant le pourcentage d'être socialement responsable lorsque la variable X prend une valeur précise.

Dans les modèles Logit, les coefficients ne sont pas directement interprétables : seul le signe du coefficient de X permet de savoir si la probabilité expliquée est fonction croissante ou décroissante de la variable X.

Par définition, dans le modèle Logit, $P_i = P(Y_i = 1 = X_i)$ est la probabilité qu'a l'individu i de connaître l'événement $Y_i = 1$ étant donnée la valeur de la variable explicative X , et $1 - P_i = P(Y_i = 0 = X_i) = 1 - \frac{e^{a+bX_i}}{1 + e^{a+bX_i}} = \frac{1}{1 + e^{a+bX_i}}$ est la probabilité qu'a l'individu i de connaître l'événement $Y_i = 0$ étant donnée la valeur de la variable explicative X .

Lorsqu'on pose $Z_i = a + bX_i$, la probabilité $P(Y_i = 1 = X_i) = \frac{1}{1 + e^{-a-bX_i}}$ peut être écrite comme suit : $P(Y_i = 1 = X_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$

Cette équation peut se réécrire comme : $e^{Z_i} = \frac{P_i}{1 - P_i}$. En prenant le logarithme, il vient :

$Z_i = \log\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = +X_i$ qui fait apparaître le modèle logistique comme un modèle linéaire.

8.2. Les résultats

8.2.1. 1^{er} cas de figure : le scoring comme mesure de PSE

- mesures de PS : *scoring* (1 score agrégé de la PS et 4 scores désagrégés correspondant aux quatre dimensions de la PS de l'étude (employés, environnement, communauté, territoire))
- mesures de PF : ROS moyen sur 4 ans (2003-2007) ; ROS 2007 ; ROS 2006
- variables « firme » : export et effectif

Dans la mesure où notre recherche est exploratoire, nous avons décidé d'opter pour un seuil de signification de 10%. La démarche que nous avons adoptée consiste, dans le cas où nous cherchons une relation de causalité dans le sens PS→PF, en trois étapes : effectuer la régression en intégrant uniquement le score agrégé de PS comme mesure de PS et combiner cette variable avec les variables « firmes » (export et effectif) ; ensuite intégrer dans la régression toutes les mesures dimensionnelles de PS (relations avec les employés, l'environnement, le territoire et la communauté) et les combiner avec les variables « firmes » ; enfin effectuer à nouveau les régressions mais avec la (ou les) dimensions de la PS qui sont les plus significatives. Les calculs ont été effectués en utilisant de manière successive les deux

mesures de PF (ROS moyen et le ROS 2007) ; et cela pour les 3 secteurs de l'échantillon (textile et cuir, agroalimentaire et chimie). Nous avons ensuite étudié la qualité de l'ajustement de la droite de régression (R^2), la signification globale de la régression (F Fisher) et la probabilité de la statistique t de Student en ce qui concerne les estimateurs. Enfin, afin de choisir le modèle optimal, nous avons choisi comme critère de décision le modèle qui minimise la statistique Akaike.

En ce qui concerne l'étude la relation de causalité PF→PS, la démarche est la même. Nous avons effectué toutes les régressions possibles en utilisant successivement comme variables dépendantes la mesure de PS agrégée et les quatre mesures de PS désagrégées. Les variables explicatives utilisées sont, successivement, le ROS moyen, le ROS 2007 et le ROS 2006 que nous avons combiné avec les variables « firmes ». Là encore, le critère de décision en ce qui concerne le modèle optimal est la minimisation de la statistique Akaike.

A signaler également que l'ensemble de nos modèles sont corrigés de l'hétérosédasticité grâce au test de White.

8.2.1.1. Vérification de la relation : PF= f(PS)

$$PF_{t,i} = f(PS_{t,i}; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.1)^{16}$$

$$PF_{t,i} = f(PS_{Employés_{t,i}}; PS_{Environnement_{t,i}}; PS_{territoire_{t,i}}; PS_{Communauté_{t,i}}; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.2)^{17}$$

Où :

t = année 2007

$PF_{t,i}$ = mesure de PF de l'année en cours (ROS 2007) ou moyenne ROS (2003-2007) ;

$PF_{t-1,i}$ = mesure de PF de l'année précédente (ROS 2006)

$PS_{t,i}$ = mesure de PS agrégée basée sur la moyenne des 4 scores désagrégés de PS

$PS_{Employés_{t,i}}$ = score de PS relatif à la dimension « employés » de la RSE

$PS_{Environnement_{t,i}}$ = score de PS relatif à la dimension « environnement » de la RSE ;

$PS_{territoire_{t,i}}$ = score de PS relatif à la dimension « territoire » de la RSE ;

$PS_{Communauté_{t,i}}$ = score de PS relatif à la dimension « communauté » de la RSE

¹⁶ Lorsqu'on utilise comme mesure de PF le ROS 2007 en tant que variable dépendante, nous intégrons en plus des autres variables le ROS 2006 comme variable explicative dans le modèle de régression, en supposant l'hypothèse de continuité des résultats

¹⁷ Idem que précédemment

$Export_{t,i}$ = nature de l'activité de la firme (variable binaire qui prend la valeur 0 si la firme n'est pas exportatrice et 1 si elle l'est)

$Taille_{t,i}$ = proxy pour mesurer la taille de la firme (nombre d'employés)

a. Données générales¹⁸

Les résultats obtenus pour le modèle 1 montrent que la régression est significative dans son ensemble, au seuil de 10%. Le coefficient R^2 , demeure néanmoins faible ($R^2=0.04$). Au niveau des variables explicatives de la régression, seule la dimension « employés » de la performance sociale (PS) contribue de manière significative à l'explication de la performance financière de la firme (PF), mesurée par le ROS moyen (2003-2007), au seuil de 10% (association positive). Dans le modèle 2, nous avons intégré dans l'équation de régression uniquement la variable PS la plus significative. Les résultats obtenus montrent que le modèle gagne globalement en signification (la régression est significative au seuil de 10% et même 1%), et la dimension « employés » de la PS contribue toujours de manière significative à l'explication de la PF. Ces résultats corroborent l'hypothèse de l'impact social, qui stipule que plus l'entreprise est performante sur le plan social, plus elle est performante sur le plan économique et financier. Cette hypothèse trouve son origine dans la théorie des parties prenantes qui stipule que la satisfaction par l'entreprise des objectifs des parties prenantes favorise l'amélioration de la PFE (Freeman, 1984).

Nous signalons en outre que nous n'avons trouvé aucune relation significative lorsqu'on utilise comme mesure de PS le score de PS agrégé, celui qui englobe les perceptions au niveau des quatre dimensions de la PS (employés, territoire, communauté et environnement).

Dans les modèles 3 à 6, nous avons opté comme mesure de PF pour le ROS relatif à l'année 2007. Nous avons intégré le ROS de 2006 comme variable explicative nous basant sur l'hypothèse de continuité des résultats financiers. Lorsque l'on prend uniquement la PS agrégée comme mesure unique de PS (modèle 3), la régression est significative dans son ensemble au seuil de 10% ; la qualité de l'ajustement s'améliore, le R^2 est plus élevé (0.20). En revanche, hormis le ROS 2006 qui est significatif au seuil de 10%, aucune des variables explicatives n'est significative. Dans le modèle 4 nous avons intégré simultanément toutes les

¹⁸ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

mesures de PS mesurant les quatre dimensions de la RSE. Il ressort que le modèle est globalement significatif à un seuil de 10% ; la qualité de l'ajustement de la droite s'améliore également ($R^2=0.25$), et que seule la dimension « employés » de la PS semble contribuer de manière significative (association positive) à l'explication de la PF. Les résultats des modèles 4 (bis), 5 et 6 montrent qu'en intégrant seulement la (ou les) variable(s) la (es) plus significative(s) de l'équation précédente, celui-ci s'améliore globalement de manière significative ($F=13.54$, $p=0.000$; $F=14.07$ $p=0.000$; et $F=13.83$, $p=0.000$). S'agissant du modèle 4 (bis), il existe une relation significative entre la PF et deux dimensions de la PS, à savoir la dimension « employés » de la PS (association positive) et la dimension « environnementale » de la PS (association négative). De la même manière, les résultats du modèle 5 indiquent qu'il existe un lien significatif entre la PF et deux dimensions de la PS, à savoir la PS « employés », qui contribue de manière significative à la PF (association positive), et la dimension « territoire » de la PS qui contribue de manière significative à la PF (association négative). Les résultats du modèle 6 sont globalement similaires. En effet, la variable « PS employés » contribue de manière significative à l'explication de la PF (association positive) et la variable « PS communauté » contribue également de manière significative à l'explication de la PF (association négative).

Sur la base des tests de robustesse des modèles, nous pouvons estimer le meilleur choix de modèle. Ce choix se fait sur la base de la statistique Akaike. En effet, le meilleur modèle (le plus robuste) est celui où cette statistique est la plus faible. Ainsi, lorsque la variable dépendante est le ROS moyen (modèles 1 et 2), le second modèle est le meilleur modèle dans la mesure où le coefficient Akaike est le plus faible. Lorsqu'on utilise le ROS 2007 comme variable dépendante (modèles 3 à 6), le modèle le plus robuste est le 5 dans lequel les dimensions « employés » et « territoire » sont significatives.

Ainsi, deux hypothèses sont vérifiées dépendamment des dimensions de la PS que l'on utilise, l'hypothèse de l'impact social (ou du bon management) au niveau de la dimension « employés » de la PS et l'hypothèse de l'arbitrage, au niveau des dimensions « territoire » et « communauté » de la PS. Cette hypothèse soutient l'idée d'une association négative entre RSE et PF de la firme. Elle stipule que plus l'entreprise est performante sur le plan social, moins elle le sera sur le plan économique (ou l'inverse). C'est finalement la vision libérale qui considère l'hypothèse d'une influence négative de la RSE sur la PFE (Freeman, 1970).

Tableau 8.1. Résultats des régressions pour l'ensemble de l'échantillon

	(1)	(2)	(3)	(4)	(4bis)	(5)	(6)
Variable dépendante:	ROS moyen		ROS 2007				
<i>Nombre d'observations : 233</i>							
PS agrégée ROS 2006			0.012 0.612 ***	0.599 ***	0.59***	0.595***	0.60 ***
PS employés	0.128 ***	0.103***		0.287***	0.22 ***	0.25 ***	0.23***
PS environnement	-0.001			-0.051	-0.09*		
PS territoire	-0.08			-0.122		-0.18*	
PS communauté	0.019			-0.057			-0.10*
Export	0.009	0.632	-1.54e-6	4.33e-6	5.40e-6	-1.94e-6	4.44 ^e -7
Taille		0.460	0.021	0.012	0.012	0.01	0.01
R ²	0.04	0.036	0.206	0.254	0.24	0.24	0.24
F Fisher	2.05* (0.07)	2.69 ** (0.04)	13.88 *** (0.000)	10.33 *** (0.000)	13.54*** (0.000)	14.07*** (0.000)	13.83*** (0.000)
Akaike	-1.80	-1.80	-0.658	-0.693	-0.69	-0.70	-0.69

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

b. Données du secteur textile et cuir¹⁹

Tableau 8.2. Résultats des régressions pour le secteur textile et cuir

	(7)	(8)	(9)
Variable dépendante :	ROS 2007		
<i>Nombre d'observations : 163</i>			
PS agrégé ROS 2006	-0.014 0.63***	0.64 ***	0.64***
PS employés		0.36 ***	0.36***
PS environnement		-0.02	
PS territoire		-0.21	-0.25*
PS communauté		-0.05	
Export	0.04	0.03	0.02
Taille	-1.70 ^e -5	-3.96e-5	-4.69e-5
R ²	0.21	0.26	0.26
F Fisher	9.92*** (0.000)	7.57*** (0.000)	10.58*** (0.000)
Akaike	-0.33	-0.37	-0.39

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

¹⁹ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

Tout d'abord, nous avons constaté que l'ensemble des régressions effectuées en prenant comme mesure de PF le ROS moyen n'ont donné aucun résultat significatif. En revanche, après avoir intégré le ROS 2007 comme mesure de PF dans les différentes équations de régression, les résultats sont plus significatifs. Le modèle 7, significatif au seuil de 10% et dont la qualité de l'ajustement est acceptable ($R^2=0.21$), montre que seule la PF au titre de l'exercice 2006 (ROS 2006) contribue de manière significative à l'explication de la PF de 2007 (association positive). Lorsque l'on intègre l'ensemble des dimensions de la PS dans l'équation (modèle 8), les résultats obtenus montrent que seule la dimension « employés » de la PS contribue de manière significative à l'explication de la PF. La variable « PS employés » contribue de manière significative à l'explication du modèle; l'association est positive. Les paramètres du modèle montrent que celui-ci demeure globalement significatif et que la qualité de l'ajustement s'améliore ($R^2=0.26$). Le modèle 9 montre que, prises simultanément, les dimensions « employés et « territoire » expliquent, en plus du ROS 2006, de manière significative la PF 2007 : l'association est de signe positif en ce qui concerne la « PS employés » et de signe négatif en ce qui concerne la « PS territoire ». Les paramètres du modèle demeurent bons tant au niveau de la qualité de l'ajustement que de la signification globale du modèle.

Le modèle le plus robuste, sur la base du coefficient Akaike, est le modèle 9 où la performance de l'exercice précédent (ROS 2006), les dimensions « employés » et « territoire » de la PS contribuent de manière significative à l'explication de la variable dépendante (ROS 2007). En conclusion, on peut dire que deux hypothèses sont vérifiées en ce qui concerne le secteur du textile et cuir, à savoir l'hypothèse de « l'impact social » ou « bonne gestion » s'agissant de la dimension « employés » de la RSE et l'hypothèse de l'arbitrage s'agissant de la dimension « territoire » de la RSE.

c. Données du secteur agroalimentaire²⁰

Tableau 8.3. Résultats des régressions pour le secteur agroalimentaire

	(10)	(11)	(12)	(14)	(15)	(16)
Variable dépendante :	ROS moyen			ROS 2007		
<i>Nombre d'observations : 31</i>						
PS agrégé	-0.16			-0.08		
ROS 2006				0.91***	0.91***	0.88***
PS employés		-0.06			0.04	
PS environnement		-0.17**	-0.14 **		-0.04	-0.07*
PS territoire		0.14			-0.07	
PS communauté		-0.04			-0.02	
Export	0.06***	0.08***	0.07***	-1.04e-5	0.0008	0.01
Taille	0.0002**	0.0003***	0.0003**	0.009	-2.73e-5	-7.40e-7
R ²	0.34	0.42	0.38	0.71	0.74	0.73
F Fisher	4.69***	2.87 **	5.63***	16.73***	9.59***	17.69***
	(0.009)	(0.029)	(0.003)	(0.000)	(0.000)	(0.000)
Akaike	-2.43	-2.36	-2.50	-3.57	-3.47	-3.61

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

Les modèles 10 à 12 intègrent comme mesure de PF le ROS moyen 2003-2007. Les résultats du modèle 10 montrent que la régression est globalement significative au seuil de 10%. Les variables les plus significatives, aux seuils de 10%, sont l'effectif et l'export. Ces variables sont positivement associées à la PF. En revanche, la variable mesurant la PS (score agrégé de PS) n'est pas significative. Dans le modèle 11, nous avons intégré simultanément les 4 mesures de PS. Les résultats montrent que seule la dimension « environnement » est significativement (seuil de 10%) liée à la PF (signe négatif) ; la relation est également significative et de signe positif entre les variables « export » et « effectif » d'un côté et la PF d'un autre côté. Si l'on isole la variable « PS environnement » dans une équation de régression (modèle 12), le modèle s'améliore de manière significative (F=5.63 significatif au seuil de 10%), et toutes les variables du modèle sont significatives avec les mêmes signes que précédemment.

Les modèles 14 à 16 intègrent comme variable expliquée le ROS 2007. Les résultats du modèle 14 montrent que le modèle est globalement significatif au seuil de 10% ; et que seule la variable ROS 2006 est significative au seuil fixé. Le R² est quant à lui élevé (0.71) ; ce qui montre une qualité de l'ajustement très élevée. Ensuite l'ensemble des mesures de PS sont

²⁰ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

intégrées dans le modèle d'équation 15. Là encore, malgré la significativité du modèle dans sa globalité et un R² élevé (0.74), seule la PF de l'année 2006 est positivement et significativement liée à la PF 2007. Aucune mesure de PS n'est significative. En revanche, lorsqu'on isole la variable « PS environnement » dans une équation de régression (modèle 16), la signification globale du modèle s'améliore sensiblement lorsqu'on intègre également la variable « export » dans l'équation (F=17.69 ; p=0.000). La variable « PS environnement » est significativement et négativement associée à la PF.

En termes de robustesse, lorsqu'on utilise le ROS « moyen » en tant que variable dépendante, le modèle 12, qui établit un lien significatif entre la variable dépendante et la dimension « environnement » de la PS, la nature de l'activité et la taille de la firme, est le meilleur modèle. Lorsqu'on utilise le ROS 2007 comme mesure de PF, c'est le modèle 16 le plus robuste.

En conclusion de ces résultats, nous pouvons dire que, dans le secteur de l'agroalimentaire, seule l'hypothèse de l'arbitrage, qui soutient l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE et performance de la firme, est vérifiée mais seulement au niveau de la dimension environnementale de la RSE.

d. Données du secteur de la chimie²¹

Tableau 8.4. Résultats des régressions pour le secteur de la chimie

	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)
Variable dépendante : ROS moyen	ROS 2007								
<i>Nombre d'observations : 31</i>									
PS agrégé	0.14***				0.17***				
ROS 2006					0.09	-0.003	-0.04	0.17	0.12
PS employés		0.20***	0.18 ***			0.28***	0.25***		
PS env.		-0.004				-0.08*	-0.06*		
PS territoire ²²		-0.08				0.07		0.15**	
PS communauté		0.032		0.08***		-0.03			0.09**
Export	0.03	0.02	0.02	0.03	-0.007	-0.01	-0.01		
Taille	-1.27 ^e -5***	4.53e-6	-5.49e-6	-1.09e-5		1.37e-5**	1.22e-5**		
R ²	0.26	0.43	0.41	0.23	0.19	0.43	0.42	0.14	0.14
F Fisher	4.22***	4.15***	8.19***	3.52**	2.76**	3.46 ***	4.93***	3.00*	2.91*
	(0.011)	(0.000)	(0.000)	(0.02)	(0.05)	(0.002)	(0.001)	(0.06)	(0.06)
Akaike	-2.56	-2.74	-2.79	-2.52	-2.14	-2.30	-2.38	-2.13	-2.13

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

²¹ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

²² A signaler pour les modèles 24 et 25 que lorsque nous intégrons les variables « export » et « taille » (une à une ou simultanément), les dimensions « territoire » et « communauté » de la RSE ne sont plus significatives

Dans le modèle 17, nous utilisons comme mesure de PF le ROS moyen (variable dépendante) et comme mesure de PS (variable explicative), le score agrégé de la PS qui englobe les quatre dimensions de la RSE. Ce dernier est significatif au seuil fixé de 10%. La régression, dans sa globalité, est significative au seuil de 10% et la qualité de l'ajustement est acceptable ($R^2=0.26$). Dans le modèle 18, nous avons intégré les quatre dimensions de la PS dans l'équation de régression, et nous constatons d'une part que le modèle est globalement significatif au seuil de 10%, que la qualité de l'ajustement est bonne ($R^2=0.43$), et enfin que seule la dimension « employés » de la PSE contribue de manière positive et significative au modèle au seuil de 10%. Les autres dimensions ne sont pas significatives. Dans les équations 19 et 20, nous avons intégré uniquement les dimensions de la PS qui étaient les plus significatives, à savoir respectivement la dimension « employés » et « communauté » de la PS. Les résultats montrent que les modèles sont globalement significatifs au seuil de 10% et les variables « PS employés », dans l'équation 19, et « PS communauté », dans l'équation 20, sont significatives au seuil de 10% (association positive). Au niveau de la qualité de l'ajustement, nous constatons néanmoins que celle-ci a tendance à diminuer surtout en ce qui concerne le modèle 20 ($R^2=0.23$), mais elle demeure acceptable en général.

Dans les modèles 21 à 25, la mesure de PF utilisée en tant que variable dépendante est le ROS au titre de l'exercice 2007. Les résultats du modèle 21 montrent que lorsqu'on utilise comme mesure de PS le score agrégé (variable explicative), celui-ci contribue de manière significative et positive à l'explication de la PF au seuil de 10% ; les autres variables ne sont pas, quant à elles, significatives. Le R^2 , qui mesure la qualité de l'ajustement, est acceptable (0.19). Dans l'équation 22, nous prenons en considération l'ensemble des dimensions de la PS. La qualité de l'ajustement est assez élevée ($R^2=0.43$) ; ce qui est normal compte tenu du nombre important de variables explicatives dans l'équation. Le modèle est globalement significatif et les résultats indiquent que la dimension « employés » de la PS contribue de manière positive et significative au modèle, et la dimension « environnementale » de la PS contribue également à l'explication de la PF (association négative). Dans les modèles 23 à 25, nous avons intégré à chaque fois la mesure de PS la plus significative retenue de l'équation 22. Il s'agit de la « PS employés » et la « PS environnement » (équation 23), de la « PS communauté » (modèle 24), et de la « PS territoire » (modèle 25). Ces variables contribuent toutes de manière significative et positive (à l'exception de la dimension « environnement » dont le signe de l'association est négatif) à l'explication du modèle. Ce dernier est, de manière globale, significatif au seuil de 10% dans les trois cas. La qualité de l'ajustement fluctue en

fonction des dimensions de la PS que l'on intègre dans le modèle. En effet, elle est élevée lorsque la « PS employés » et la « PS environnement » figurent dans le modèle ($R^2=0.43$) et diminue en ce qui concerne les deux autres dimensions (communauté et territoire).

En termes de robustesse, lorsqu'on utilise le ROS « moyen » en tant que variable dépendante, le modèle 19, qui établit un lien significatif entre la PF et la dimension « employés » de la PS, est le meilleur modèle. Lorsque la variable dépendante est le « ROS 2007 », le modèle 23, qui établit un lien significatif entre la PF de l'année 2007 et la PF de l'exercice précédent, les dimensions « employés » et « environnement » de la PS, constitue le meilleur des modèles.

En conclusion, au plan des hypothèses, nous pouvons dire que la seule hypothèse qui est vérifiée par les résultats obtenus est celle de l'« impact social », à savoir que dans le secteur de la chimie, il existe une association positive entre la PS de la firme (dimension globale et dimensions « employés », « communauté » et « territoire ») et sa PF.

8.2.1.2. Vérification de la relation : $PS = f(PF)$

$$PS_{t,i} = f(PF_{t,i}; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.3.a)$$

$$PS_{t,i} = f(PF_{t-1,i}; Export_{t-1,i}; Taille_{t-1,i}) \quad (8.3.b)$$

Où :

t = année 2007

$PS_{t,i}$ = les mesures de PS de la firme désagrégées (dimensions « employés », territoire », « environnement », « communauté ») ou agrégées (moyenne des 4 dimensions)

$PF_{t,i}$ = mesure de PF du dernier exercice (ROS 2007) ou moyenne de l'ensemble des exercices (2003-2007)

$PS_{t-1,i}$ = mesure de PF de l'exercice précédent (ROS 2006)

$Export_{t,i}$ = nature de l'activité de la firme (variable binaire qui prend la valeur 0 si la firme n'est pas exportatrice et 1 si elle l'est)

$Taille_{t,i}$ = Taille de la firme mesurée par le nombre d'employés

a. Echantillon global²³

Tableau 8.5. Résultats des régressions : relation PS=f (PF)

	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)	(31)	(32)	(33)	(34)
Variable dépendante : PS agrégé				PS employés			PS environnement		
<i>Nombre d'observations : 233</i>									
ROS moyen	0.14			0.3***			0.09		
ROS 2007		0.02			0.15***			-0.03	
ROS 2006			0.02			0.05			-0.005
Export	0.02			0.04*	0.04*	0.05**	0.009	0.011	0.010
Taille	3.4 ^c -5**	4.3 ^c -5**	4.3 ^c -5**	1.1 ^c -5	1.0 ^c -5		9.5 ^c -5***	9.5 ^c -5***	9.5 ^c -5***
R ²	0.030	0.02	0.019	0.05	0.05	0.02	0.04	0.04	0.04
F Fisher	2.58**	2.27*	2.27*	3.82***	3.89***	2.31*	3.44***	3.35***	3.28**
	(0.05)	(0.10)	(0.10)	(0.01)	(0.009)	(0.10)	(0.01)	(0.01)	(0.02)
Akaike	-1.04	-1.06	-1.06	-0.73	-0.73	-0.71	-0.24	-0.24	-0.24

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

Dans les modèles 26 à 28, la variable dépendante utilisée est le score de PS agrégé englobant les quatre dimensions de la RSE. Nous avons intégré comme variable explicative mesurant la PF le ROS moyen (modèle 26), le ROS 2007 (modèle 27) et le ROS 2006 (modèle 28). Les résultats obtenus indiquent que, globalement, les modèles de régression sont significatifs au seuil de 10%, mais que, hormis la variable « effectif », aucune variable n'est significative. Nous signalons également que la qualité de l'ajustement, matérialisée par le R², est faible. Ensuite, des quatre dimensions de la RSE, seules les dimensions « employés » et « environnement » donnent des résultats significatifs. Dans les modèles 29 à 31, la variable dépendante est la « PS employés ». Les régressions sont significatives dans l'ensemble au seuil fixé de 10%. Le modèle 29 montre que la PF (ROS moyen) contribue de manière positive et significative à l'explication du modèle, de même que la variable « export ». Le modèle 30 indique également que la PF (ROS 2007) contribue de manière significative et positive à l'explication du modèle, il en est de même pour la variable « export ». En revanche, les résultats obtenus du modèle 31 montrent que la PF (ROS 2006) n'est pas significative.

En ce qui concerne la dimension « environnement » de la PS (modèles 32 à 34), les résultats obtenus indiquent d'une part que les modèles sont globalement significatifs au seuil de 10%, que les mesures de PF (ROS moyen, ROS 2007 et ROS 2006) ne sont pas

²³ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

significatives. Seule la variable « effectif » contribue de manière significative et positive à l'explication du modèle.

Lorsque l'on étudie la robustesse des différents modèles, nous pouvons dire que le meilleur modèle (celui qui minimise la statistique Akaike) – dans le cas où la variable dépendante est le score agrégé de PS- est le modèle 26. Et cela malgré le fait que la PF n'est significative dans aucun des cas. Lorsque la VD est la dimension « employés » de la PS, le modèle 30, qui établit un lien significatif entre la VD, la PF de 2007 et la nature de l'activité de la firme, est le modèle le plus robuste. Enfin, lorsque la VD est la dimension « environnement » de la PS, le modèle 32 est le plus robuste.

Nous avons effectué des testes supplémentaires en incluant, successivement, en tant que variables de contrôle la taille et la sous-traitance, la taille et la nature de l'activité (firmes sous-traitantes OU exportatrices), et enfin la taille et la nature de l'activité (firmes sous-traitantes ET exportatrices). Ces modèles supplémentaires sont présentés en annexe.

S'agissant de la sous-traitance, certains résultats sont significatifs et indiquent curieusement une relation significative et négative entre cette variable et la PSE. Ce qui implique que les firmes sous-traitantes sont celles qui ont la PSE la plus faible. Et cela que l'on utilise l'indice agrégé de PSE, ou la dimension « employés » de la PSE, en tant que variables dépendantes, et l'ensemble des variables de PF comme variables indépendantes. S'agissant de la PF, le signe de l'association demeure positif, de même qu'en ce qui concerne la taille de la firme. Ce résultat confirme tout d'abord ceux obtenus lors des analyses croisées qui montraient clairement que les firmes sous-traitantes au Maroc sont moins performantes que les autres sur le plan social et suggère peut-être un problème de mesure de la PSE dans le sens où nous n'aurions pas capté, à travers notre questionnaire, des éléments de la PSE spécifiques aux firmes marocaines.

S'agissant ensuite des firmes qui sont soit sous-traitantes soit exportatrices, les résultats ne sont pas significatifs. Nous ne pouvons donc tirer aucune conclusion à leur égard.

S'agissant enfin des firmes sous-traitantes et exportatrices, certains résultats sont significatifs. A l'instar de ce que l'on a obtenu pour les firmes sous-traitantes, les résultats obtenus montrent une association significative et négative entre la nature de l'activité des firmes (exportatrices ET sous-traitantes) et la PSE ; celle-ci étant mesurée par l'indice agrégé, la dimension désagrégée « employés », et la dimension désagrégée « territoriale » de la PSE. En ce qui concerne la PF, l'association demeure toujours significative et de signe positif lorsqu'on utilise la « PS employés » comme mesure de PSE. Ce résultat, pour curieux qu'il

soit, suggère peut-être un problème de mesure de la PSE dans le sens où il y aurait un décalage entre notre perception de la PSE, établie à travers le questionnaire, et celle de ces firmes qui ont peut-être mis en place des actions en RSE que nous n'aurions pas pris en considération dans notre échelle de mesure.

En conclusion de l'ensemble de ces résultats concernant l'échantillon global, on peut dire qu'il existe une association positive entre la PF et la PS (dimension « employés ») ; ce qui corrobore l'hypothèse « des fonds disponibles » qui stipule que plus la firme est performante économiquement et plus la probabilité qu'elle soit performante sur le plan social est élevée. En outre, nos résultats suggèrent, lorsqu'on intègre un certain nombre de variables de contrôle, que la taille est positivement et significativement associée à la PSE, et que les firmes exportatrices sont les plus performantes socialement. En revanche, nos résultats indiquent également que les firmes sous-traitantes et les firmes sous-traitantes ET exportatrices sont les moins performantes socialement.

b. Secteur du textile et cuir²⁴

Tableau 8.6. Résultats des régressions : relation PS=f (PF)

	(35)	(36)	(37)	(38)	(39)	(40)	(41)
Variable dépendante : PS agrégé				PS employés		PS environnement	
<i>Nombre d'observations : 163</i>							
ROS moyen	-0.01			0.11			
ROS 2007		-0.022			0.1**		
ROS 2006			-0.05			-0.037	-0.13
Export	0.03	0.03	0.03	0.06**	0.06**	0.06**	
Taille	6.99 ^e -5**	6.95 ^e -5**	7.03 ^e -5*	8.2 ^e -5*	8.39 ^e -5*	8.30 ^e -5*	9.87 ^e -5*
R ²	0.04	0.04	0.04	0.06	0.08	0.06	0.03
F Fisher	2.31*	2.38*	2.56**	3.48***	4.42***	3.22**	2.51*
	(0.07)	(0.07)	(0.05)	(0.01)	(0.005)	(0.02)	(0.08)
Akaike	-1.33	-1.33	-1.33	-0.91	-0.93	-0.90	-0.50

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

A l'instar des modèles ci-dessus, nous avons utilisé, séparément, plusieurs mesures de PS en tant que variable dépendante. Dans les équations 35 à 37, nous utilisons le score de PS agrégée et dans les modèles 38 à 41, les dimensions de la PS qui ont donné des résultats

²⁴ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

significatifs (les relations avec les employés et l'environnement). En ce qui concerne les modèles 35 à 37, on constate tout d'abord qu'ils sont globalement significatifs au seuil de 10%, malgré une qualité de l'ajustement assez faible ($R^2=0.04$). En outre, on constate qu'aucune mesure de PF dans les trois modèles n'est significative au seuil fixé. Seul l'effectif contribue de manière positive et significative à l'explication du modèle.

En ce qui concerne les modèles 38 à 41, ils sont tous significatifs au seuil de 10%, malgré une qualité de l'ajustement qui demeure faible. Les résultats du modèle 38 et 40 montrent que la PF (ROS moyen et ROS 2006) ne contribue pas de manière significative à l'explication du modèle, à la différence de l'effectif et de l'export qui sont significatifs au seuil fixé. En revanche, le modèle 39 montre que la mesure de PF (ROS 2007) est significative (signe positif) ; l'effectif et l'export sont également significatifs. Enfin, lorsqu'on utilise la « PS environnement » comme mesure de PS, les résultats ne sont pas très significatifs en ce qui concerne les mesures de PF ; en effet, seul l'effectif est significatif au seuil fixé (signe positif).

Le meilleur modèle (celui qui minimise la statistique Akaike) – dans le cas où la variable dépendante est le score agrégé de PS- est le modèle 37. Et cela malgré le fait que la PF n'est significative dans aucun des différents modèles. Lorsque la VD est la dimension « employés » de la PS, le modèle 39, qui établit un lien significatif entre la VD, la PF de 2007, la taille de la firme et la nature de son activité, est le modèle le plus robuste.

En conclusion, nous pouvons dire qu'en ce qui concerne les firmes du secteur textile et cuir de l'échantillon, l'hypothèse des fonds disponibles (*slack organisational*) est vérifiée en ce qui concerne la dimension « employés » de la RSE. A savoir qu'il existe une relation positive entre la PF et la PS dans le sens PF→PS.

c. Secteur agroalimentaire²⁵

²⁵ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

Tableau 8.7. Résultats des régressions : relation PS=f (PF)

	(42)	(43)	(44)
Variable dépendante : PS agrégé		PS environnement	
<i>Nombre d'observations : 31</i>			
ROS moyen	-0.33		
ROS 2007		-0.87**	
ROS 2006			-0.9*
Export		0.12*	0.12*
Taille	0.0004**	0.0007**	0.0005**
R ²	0.16	0.27	0.25
F Fisher	2.75*	3.31**	3.00**
	(0.08)	(0.03)	(0.04)
Akaike	-1.51	-0.72	-0.69

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

L'intégration de la PS (score agrégé) en tant que variable dépendante ne donne pas de résultat significatif au niveau des mesures de PF. En revanche, l'intégration de la variable « PS environnement » (modèles 43 et 44) donne des résultats plus significatifs. La qualité de l'ajustement s'améliore ($R^2=0.27$), les modèles sont globalement significatifs au seuil de 10%. Les résultats indiquent que l'on utilise le ROS moyen comme mesure de PF (modèle 43) ou le ROS 2007 (modèle 44), ces variables contribuent de manière significative et négative à l'explication du modèle. Les variables « effectif » et « export » sont, quant à elles, significatives (association positive) au seuil de 10% dans les deux modèles.

Le meilleur modèle (celui qui minimise la statistique Akaike) – dans le cas où la variable dépendante est la dimension « environnement » de la PS- est le modèle 43. Ce dernier établit une relation significative entre la VD, la PF (ROS moyen), la taille et la nature de l'activité de la firme.

Les résultats obtenus en ce qui concerne le secteur agroalimentaire corroborent ainsi l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE (dimension « environnementale ») et performance économique. A savoir que plus l'entreprise est performante économiquement et moins elle le sera socialement et vice-versa: c'est l'hypothèse dite « de l'opportunisme des managers ».

d. Secteur de la chimie²⁶

Les résultats obtenus pour le secteur de la chimie sont assez variés. On utilise en tant que variable dépendante comme mesure de PS respectivement le score agrégé de PS (modèles 45

²⁶ Les régressions ont été effectuées en contrôlant pour les variables « firmes » (export et taille) une à une puis ensemble ; mais seuls les modèles significatifs (sur la base de la statistique F) ont été retenus et sont présentés

et 46), la PS « employés » (modèles 47 à 49), la PS « environnement » (modèles 50 et 51), et la PS « communauté » (modèles 52 et 53) et la PS « communauté » (modèle 54).

Les modèles 45 et 46 donnent des résultats significatifs. D'une part, les équations de régressions sont globalement significatives au seuil de 10% et les mesures de PF utilisées (ROS moyen et ROS 2007) contribuent de manière significative et positive à l'explication du modèle au seuil fixé de 10%. La qualité de l'ajustement est acceptable ($R^2=0.20$).

S'agissant des modèles 47 à 49, on peut dire que la régression est globalement significative au seuil de 10%, la qualité de l'ajustement est satisfaisante en ce qui concerne les modèles 47 et 48, moins pour le modèle 49 ($R^2=0.16$). Dans les trois modèles, les mesures de PF (respectivement ROS moyen, ROS 2007 et 2006) sont significatives (signe positif) au seuil de 10%. Lorsqu'on utilise la PS « environnement » comme variable dépendante (modèles 50 et 51), les résultats sont significatifs en ce qui concerne la PF 2006 (association positive entre le ROS 2006 et la « PS environnement »). L'effectif présente également un lien significatif et positif avec la PF. Les résultats sont plus significatifs lorsqu'on utilise la PS « communauté » comme variable dépendante. En effet, Les mesures de PF (ROS moyen et ROS 2007) contribuent de manière significative et positive à l'explication de la dimension communautaire de la RSE. Il en est de même lorsqu'on utilise comme variable dépendante du modèle la PS « territoire ». Les résultats indiquent que la mesure de PF utilisée (ROS 2007) contribue de manière significative à l'explication de la dimension territoriale de la RSE. Les régressions sont toutes globalement significatives au seuil de 10%.

Le meilleur modèle (celui qui minimise la statistique Akaike) – dans le cas où la variable dépendante est le score agrégé de PS- est le modèle 45 qui établit un lien significatif entre la VD et la PF (ROS moyen). Lorsque la VD est la dimension « employés » de la PS, le modèle 47, qui établit un lien significatif entre la VD, et la PF mesurée par le ROS moyen, est le modèle le plus robuste. Lorsque la VD est la dimension « environnement » de la PS, le modèle 50, qui établit un lien significatif entre la VD et la PF mesurée par le ROS moyen, est le plus robuste. Enfin, lorsque la VD est la dimension « communauté » de la PS, le modèle 53 qui établit une relation significative entre la VD et la PF (ROS 2007), est le meilleur modèle en termes de robustesse.

Tableau 8.8. Résultats des régressions : relation PS=f (PF)

	(45)	(46)	(47)	(48)	(49)	(50)	(51)	(52)	(53)	(54)
Variable dépendante:										
PS agrégé			PS employés			PS environnement		PS communauté		PS territoire
<i>N. observations : 39</i>										
ROS moyen	1.18*		1.78***			0.96		1.60*		
ROS 2007		0.97**		1.54***					1.21*	0.70**
ROS 2006					0.82**		0.97*			
Export	0.04	0.08	0.03	0.097*	0.06			0.05	0.11	0.03
Taille	2.2 ^e -5	1.0 ^e -5	-1.1 ^e -5	-2.8 ^e -5	-1.7 ^e -5	8.8 ^e -5***	9.2 ^e -5***	1.2 ^e -5	-3.6 ^e -6	
R ²	0.22	0.23	0.39	0.44	0.16	0.14	0.16	0.17	0.16	0.12
F Fisher	3.44**	3.58**	7.54***	9.18***	2.34*	2.93*	3.46**	2.44*	2.21*	2.48*
	(0.02)	(0.02)	(0.000)	(0.000)	(0.08)	(0.06)	(0.04)	(0.08)	(0.10)	(0.09)
Akaike	-0.46	-0.46	-0.54	-0.62	-0.22	0.26	0.24	0.43	0.45	-0.58

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

En conclusion de ces résultats, on peut dire que, concernant le secteur de la chimie de l'échantillon, il existe globalement une relation positive entre la PS (l'ensemble des dimensions prises séparément de manière désagrégée et de manière agrégée) et la PF des firmes. L'hypothèse des fonds disponibles est donc vérifiée.

8.2.2. 2^{ème} cas de figure : une variable dichotomique comme mesure de PSE

- mesure de PS : variable dichotomique qui prend comme valeur 1 si la firme se trouve dans le groupe des firmes les plus socialement responsables et 0 dans le cas contraire.

L'attribution de ces valeurs s'est effectuée sur la base d'un tri des firmes de l'échantillon : à partir des scores de PS obtenus pour l'ensemble des firmes, nous avons divisé l'échantillon en deux sous-groupes de firmes, les 40% des firmes dont la PS était la plus faible auxquelles nous avons attribué la valeur 0 (faible PS), et les 40% des firmes dont la PS était la plus élevée auxquelles nous avons attribué la valeur 1 (PS acceptable). Nous avons supprimé les observations correspondant à la tranche intermédiaire.

- mesures de PF : ROS moyen (2003-2007) ; ROS 2007 ; ROS 2006

- variables « firme » : export et taille

Le seuil de signification a été fixé à 10% pour l'ensemble des modèles. Ceux-ci sont corrigés de l'hétérosélasticité grâce au test de White.

8.2.2.1. Vérification de la relation : PF=f(PS)

$$PF_{t,i} = f(PS_t; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.4.a)$$

$$PF_{t,i} = f(PF_{t-1,i}; PS_t; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.4.b)$$

Où :

t = année 2007

$PF_{t-1,i}$ = mesure de PF de l'année précédente (ROS 2006)

$PF_{t,i}$ = mesure de PF de l'année en cours (ROS 2007) ou moyenne ROS (2003-2007)

PS_t = mesure de PS dichotomique qui prend la valeur 0 si la firme est considérée comme n'étant pas socialement responsable et la valeur 1 dans le cas contraire ;

$Export_{t,i}$ = nature de l'activité de la firme (variable binaire qui prend la valeur 0 si la firme n'est pas exportatrice et 1 si elle l'est)

$Taille_{t,i}$ = proxy pour mesurer la taille de la firme (nombre d'employés)

a. Echantillon global²⁷

Les résultats ne sont pas significatifs lorsqu'on utilise comme variable dépendante le ROS moyen. En revanche, le ROS 2007 donne des résultats plus significatifs. En effet, les résultats obtenus du modèle 57 montrent que le modèle est globalement significatif au seuil de 10%, que la qualité de l'ajustement, bien que légèrement faible, est acceptable ($R^2=0.12$), mais que la variable mesurant la PS n'est pas significative et ne contribue pas à l'explication du modèle. La seule variable significative du modèle est la PF de l'exercice 2006, mesurée par le ROS. Il n'existe donc aucune relation significative entre la PF et la PS.

b. Secteur textile et cuir²⁸

A l'instar du tableau précédent, les résultats ne sont pas significatifs lorsqu'on utilise le ROS moyen comme variable dépendante. Lorsqu'on intègre le ROS 2007 dans le modèle, les résultats sont similaires à ceux du modèle précédent, à savoir qu'hormis la PF de l'année précédente (ROS 2006), aucune variable, en l'occurrence la PS, ne contribue de manière significative au modèle. Il n'existe donc aucune relation significative entre la PS et la PF. Ce

²⁷ Idem que précédent

²⁸ idem

résultat corrobore celui obtenu lorsqu'on utilise la mesure agrégée de PS (cf. section précédente).

c. Secteur agroalimentaire²⁹

Les résultats du modèle 55 montrent qu'en ce qui concerne le secteur de l'agroalimentaire l'utilisation du ROS moyen en tant que variable explicative donne des résultats significatifs. En effet, d'une part la qualité de l'ajustement est bonne ($R^2=0.39$), le modèle est globalement significatif au seuil de 10%, et enfin toutes les variables sont significatives au seuil de 10%. Ainsi, la PS contribue de manière significative (et négative) à l'explication du modèle ; alors que les variables « export » et « effectif » contribuent de manière significative et positive à l'explication du modèle.

Lorsqu'on utilise le ROS 2007 (modèle 59), la qualité de l'ajustement s'améliore ($R^2=0.60$), la PS demeure significative (signe négatif), de même que la PF passée (ROS 2006). En revanche, les variables « export » et « effectif » ne sont plus significatives.

En conclusion de ces résultats, nous pouvons dire que seule l'hypothèse de l'arbitrage, qui soutient l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE et performance de la firme, est vérifiée dans le secteur de l'agroalimentaire. Ce qui confirme les résultats obtenus lorsqu'on utilise comme mesures de PS, les scores agrégés et désagrégés d'un certain nombre de dimensions de la RSE (cf. section précédente).

d. Secteur de la chimie³⁰

S'agissant du secteur de la chimie, les résultats peuvent sembler significatifs. En effet, lorsqu'on intègre le ROS moyen comme variable dépendante dans le modèle 56, la mesure de PS contribue de manière significative (et positive) à l'explication du modèle ; de même que l'export (signe positif). La qualité de l'ajustement est acceptable ($R^2=0.30$), et la régression est significative dans son ensemble au seuil de 10%.

De la même manière, lorsqu'on intègre le ROS 2007 comme variable dépendante (modèle 60), même si le modèle perd sensiblement en qualité de l'ajustement ($R^2=0.15$), la PS demeure significative au seuil fixé de 10%, et le modèle demeure globalement significatif. A signaler néanmoins que lorsque nous intégrons les variables « export » et « effectif », le modèle n'est plus significatif.

²⁹ idem

³⁰ idem

En conclusion, nous pouvons dire que l'hypothèse de l'« impact social » est vérifiée, à savoir que dans le secteur de la chimie, il existe une association positive entre la PS de la firme et sa PF. Ceci confirme les conclusions obtenues lorsqu'on utilise le « scoring » comme mesure de PS (cf. section précédente).

Tableau 8.9. Résultats des régressions : relation PF = f(PS) (mesure dichotomique de PS-échantillon global)

	(55)	(56)	(57)	(58)	(59)	(60 ³¹)		
Variable dépendante : ROS moyen	ROS 2007							
	Total	Textile	Agro-alimentaire	Chimie	Total	Textile	Agro-alimentaire	Chimie
ROS 2006	<i>Non sig.</i>	<i>Non sig.</i>			0.45 **	0.48*	0.77***	0.03
PS			-0.04*	0.05***	-0.007	-0.01	-0.029*	0.06**
Export			0.06**	0.04*	0.03	0.05	0.009	
Taille			0.0003**	-1.7 ^e -5***	-8.2 ^e -6	-4.83 ^e -5	2.98 ^e -6	
R ²			0.39	0.30	0.12	0.14	0.60	0.15
F Fisher			4.61***	4.40***	6.32***	4.69***	7.64***	2.74*
			(0.01)	(0.01)	(0.000)	(0.001)	(0.000)	(0.07)
Akaike			-2.43	-2.54	-0.62	-0.28	-3.45	-2.12
N. obs.	186	120	25	34	186	120	25	34

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

8.2.2.2. Vérification de la relation : PS=f(PF)

$$PS_{t,i} = f(PF_{t,i}; Export_{t,i}; Taille_{t,i}) \quad (8.5.a)$$

$$PS_{t,i} = f(PF_{t-1,i}; Export_{t-1,i}; Taille_{t-1,i}) \quad (8.5.b)$$

Où:

t = année 2007

$PS_{t,i}$ = variable binaire mesurant la PS qui prend la valeur 0 si la firme n'est pas socialement responsable et 1 si elle l'est;

$PF_{t,i}$ = mesure de PF du dernier exercice (ROS 2007) ou moyenne de l'ensemble des exercices (2003-2007);

$PF_{t-1,i}$ = mesure de PF de l'exercice précédent (ROS 2006);

³¹ Le modèle n'est plus significatif lorsqu'on intègre les variables « export » et « taille » une à une ou ensemble

$Export_{t,i}$ = nature de l'activité de la firme (variable binaire qui prend la valeur 0 si la firme n'est pas exportatrice et 1 si elle l'est);

$Taille_{t,i}$ = proxy pour mesurer la taille de la firme (nombre d'employés);

Dans la mesure où la variable dépendante (PSE) est, dans ce cas, dichotomique binaire, nous allons utiliser la régression logistique (Logit), présentée en début de chapitre. Les résultats sont présentés ci-dessous.

a. Echantillon global

Nous présentons les résultats en utilisant comme mesure de PF (variables indépendantes), successivement, le ROS moyen, le ROS 2007 et le ROS 2006.

Les résultats obtenus, hormis pour l'effectif, ne sont pas significatifs. Il n'existe pas de relation significative entre la PSE et la PF, et cela pour les trois mesures. En revanche, l'effectif contribue de manière positive et significative à l'explication de la PSE ($p=0.0142$; $p=0.0140$; et $p=0.0137$) au seuil de 5%. Ce qui veut dire que la taille est un facteur important dans la capacité (ou la volonté) de la firme d'être socialement responsable. En ce qui concerne la nature de l'activité de la firme (exportatrice ou non), les résultats ne sont pas significatifs. Ces résultats corroborent ceux obtenus lorsqu'on utilise les scores de PS agrégés. En effet, seul l'effectif est significatif dans l'équation de régression et contribue à l'explication de la PSE.

b. Secteur textile et cuir

Les résultats obtenus en ce qui concerne le secteur du textile et cuir ne sont pas très concluants lorsque l'on utilise, comme mesure de PSE, une variable dichotomique. En effet, la relation n'est significative pour aucune mesure de PF. En revanche, les variables « firme » (effectif et exportation) contribuent de manière significative à l'explication de la PSE (relation positive); et cela quelle que soit la mesure de PF que l'on utilise dans l'équation de régression. Ce qui veut dire que l'effectif et la nature de l'activité de la firme sont des déterminants importants de la volonté de la firme de s'engager dans des actions à caractère socialement responsable. Si l'on compare ces résultats avec ceux obtenus lorsqu'on utilise comme mesure de PSE un score agrégé, ils sont relativement similaires dans la mesure où seul l'effectif contribue de manière positive et significative à l'explication du modèle dans le 1^{er} cas.

c. Secteur agroalimentaire

Les résultats obtenus montrent que le ROS 2007 et la moyenne ROS contribuent à l'explication de la PSE au seuil fixé de 10%. A l'instar des résultats obtenus lorsqu'on utilise comme mesure de PSE le score agrégé, le signe de la relation est négatif. Les résultats obtenus en ce qui concerne le secteur agroalimentaire corroborent ainsi l'hypothèse d'un lien négatif entre RSE et performance économique. A savoir que plus l'entreprise est performante économiquement et moins elle le sera socialement et vice-versa: c'est l'hypothèse dite « de l'opportunisme des managers ».

En revanche, les résultats ne sont pas significatifs lorsqu'on utilise le ROS 2006 comme mesure de PF.

d. Secteur de la chimie

S'agissant du secteur de chimie, deux mesures de PF sur les trois utilisées, à savoir le ROS moyen et le ROS 2007, sont significatives au seuil fixé. La *p-value* est respectivement de 0.025 et 0.043. Le signe de la relation est positif. En revanche, lorsqu'on utilise dans l'équation de régression le ROS 2006, ce dernier n'est pas significatif ; en revanche l'effectif contribue de manière significative (association positive) à l'explication de la PSE.

Les résultats obtenus dans ce cas de figure corroborent ceux obtenus lorsqu'on utilise comme mesure de PSE le score agrégé.

En conclusion de ces résultats, on peut dire que, concernant le secteur de la chimie de l'échantillon, il existe globalement une relation positive entre la PS et la PF des firmes. L'hypothèse des fonds disponibles est donc vérifiée.

Tableau 8.10. Résultats des régressions logistiques (Logit)

Variable dépendante : PS binaire	(61)	(62)	(63)	(64)	(65)	(66)	(67)	(68)	(69)	(70)	(71)	(72)	(73)	(74)	(75)
	Echantillon global			Textile et cuir			Agroalimentaire			Chimie					
ROS moyen	0.39			-1.13	-1.13					-12.18**			19.68*		
ROS 2007		-0.22				-0.66	-0.48				-20.48**			14.23*	
ROS 2006			-0.68					-1.50	-1.87						10.21
Export				1.02**		1.04**		0.98**					0.50	1.02	
Taille	0.002***	0.002***	0.002***	0.001**	0.001**	0.001**	0.001**	0.001**	0.001**	0.09**	0.08**	0.06**			0.02**
R ² McFadden	0.037	0.037	0.038	0.032	0.030	0.033	0.029	0.037	0.039	0.14	0.17	0.07	0.20	0.19	0.35
N. observations	186	186	186	127	127	127	127	127	27	25	25	25	34	34	34

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

8.3. Synthèse des résultats et conclusion sur les hypothèses

- Hypothèse d'impact social

Hypothèse 1 (H1). Un niveau élevé (faible) de performance sociale exercera un impact positif (négatif) sur la performance économique et financière de la firme

Le scoring comme mesure de PSE

S'agissant de l'ensemble de notre échantillon, l'hypothèse dite « de l'impact social » est vérifiée, mais uniquement lorsqu'on utilise comme mesure de PSE la dimension « employés ». Ce qui veut dire qu'un haut niveau de satisfaction au niveau des employés exercera un impact positif sur la PF des firmes. Les mesures de PF utilisées sont le ROS moyen (2003-2007) et le ROS 2007.

Cette hypothèse d'impact social se vérifie également lorsqu'on considère exclusivement les firmes du secteur textile/cuir de l'échantillon et avec comme mesure de PSE la relation avec les employés, et comme mesure de PF le ROS 2007.

S'agissant des firmes du secteur de la chimie, cette hypothèse est vérifiée, qu'il s'agisse de la dimension globale de la PSE, et des dimensions « employés », « territoire » et « communauté » de la PSE.

Lorsqu'on utilise comme mesure de PS une variable dichotomique binaire (cf. 2^{ème} cas de figure), l'hypothèse de l'impact social se confirme en ce qui concerne les firmes du secteur de la chimie. Ces résultats corroborent ceux obtenus pour le secteur chimique lorsqu'on utilise des mesures de *scoring* comme mesure de PSE (cf. ci-dessus).

- Hypothèse des fonds disponibles (« slack organisationnel »)

Hypothèse 2 (H2). Un niveau élevé (faible) de performance financière exercera un impact positif (négatif) sur la performance sociale de la firme

Le scoring comme mesure de PSE

S'agissant de l'échantillon total, l'hypothèse des fonds disponibles (*slack resources*) est vérifiée, lorsqu'on utilise comme mesure de PS la relation avec les employés. Nous pouvons en conclure que plus la firme aura une performance financière élevée, et plus sa PS en terme de relation avec ses employés sera également élevée. Nous pouvons tirer les mêmes conclusions en ce qui concerne les firmes du secteur textile, lorsqu'on utilise comme mesure de PS la relation avec les employés, et comme mesure de PF le ROS 2007. Ce qui revient à

affirmer que les firmes de l'échantillon global et celles qui opèrent dans le secteur textile qui ont pu dégager un surplus de ressources financières l'ont utilisé afin d'améliorer leurs relations avec les employés.

S'agissant des firmes opérant dans le secteur de la chimie, cette hypothèse se vérifie également, que ce soit au niveau des quatre dimensions de la PSE ou du score agrégé de PSE. Cela veut dire que les firmes du secteur de la chimie qui ont pu dégager un surplus financier l'ont utilisé en partie afin d'améliorer leurs relations avec les employés, l'environnement, la communauté et le territoire.

De la même manière, en ce qui concerne les firmes du secteur de la chimie, lorsqu'on intègre dans le modèle de régression la variable binaire comme mesure de PSE, l'hypothèse des fonds disponibles se vérifie aussi : il existe globalement une relation positive entre la PS et la PF des firmes.

- Hypothèse de compromis (ou de l'arbitrage)

Hypothèse 3 (H3). Un niveau élevé (faible) de performance sociale exercera un effet négatif (positif) sur la performance financière de la firme

Le scoring comme mesure de PSE

S'agissant de l'ensemble de l'échantillon, Cette hypothèse est vérifiée lorsqu'on utilise comme mesure de PSE, le score des firmes au niveau des dimensions « territoire » et « communauté ». Il existe donc une association négative entre la PSE au niveau de ces dimensions et la PF des firmes, mesurée par le ROS 2007. Elle stipule que plus l'entreprise est performante sur le plan social (au plan notamment de ses relations avec le territoire et la communauté), moins elle le sera sur le plan économique (ou l'inverse).

Cette hypothèse se vérifie également pour les firmes du secteur textile/cuir, lorsqu'on utilise comme mesure de PSE la performance au niveau des relations avec le territoire.

Plus curieusement, s'agissant des firmes du secteur agroalimentaire, cette hypothèse de l'arbitrage est confirmée, concernant la performance « environnementale » des firmes. Ce qui laisse supposer qu'une bonne performance environnementale des firmes exercera un impact négatif sur la PFE.

Lorsqu'on utilise comme mesure de PS, une variable dichotomique binaire, s'agissant des firmes du secteur agroalimentaire, les résultats obtenus corroborent ceux obtenus ci-dessus, à savoir l'existence d'une relation négative entre la PSE et la PFE. Ce qui confirme bien l'hypothèse de l'arbitrage.

- Hypothèse de la « gestion opportuniste »

Hypothèse 4 (H4). Un niveau élevé (faible) de performance financière exercera un effet négatif (positif) sur la performance sociale de la firme

Le scoring comme mesure de PSE

Cette hypothèse de l'arbitrage (dite aussi de l'« opportunisme managérial ») se vérifie dans le cas des firmes du secteur agroalimentaire, lorsqu'on utilise comme mesure de PSE la relation avec l'environnement. Ce qui veut dire que si la PF des firmes est faible, les dirigeants vont, pour masquer les résultats, investir dans des programmes à caractère environnementaux. Ou inversement : si la PF est élevée, ils vont se désintéresser des programmes de RSE à caractère environnemental pour se concentrer uniquement sur l'augmentation des revenus de la firme.

Cette hypothèse se vérifie également, pour les firmes du secteur agroalimentaire, lorsqu'on utilise comme mesure de PSE une variable dichotomique binaire. Il existe bien une relation inverse entre la PSE et la PF.

La section qui suit est consacrée à présenter quelques pistes d'action et recommandations quant aux implications managériales et stratégiques qu'ont fait ressortir nos résultats. Cette section sera suivie d'une conclusion générale du travail en insistant sur les apports de notre recherche mais aussi sur les lacunes afin de permettre aux chercheurs de les prendre en considération dans le futur.

8.4. Implications stratégiques et managériales et recommandations

Les résultats obtenus montrent que, de manière générale, l'implication sociale et environnementale des entreprises marocaines demeure largement insuffisante. Si sur certaines dimensions (relations sociales avec les employés notamment), les résultats sont positifs, sur d'autres dimensions (environnement par eg.), une prise de conscience doit se faire. Ce qui implique un changement de mentalités mais également des incitatifs pour les entreprises, du moins à court terme. Pour ce faire, il existe un certain nombre d'opportunités d'actions à explorer.

En premier lieu, les autorités publiques pourraient prendre des initiatives afin de légiférer, par exemple, en matière de clauses éthiques dans les achats publics; elles pourraient également légiférer en utilisant des stimulants fiscaux et autres en faveur du développement écologique et social. L'État peut aussi agir en amont par une intégration des questions éthiques dans l'enseignement, tant au niveau des élèves du cycle primaire qu'au niveau de ceux des cycles supérieurs. L'État doit également octroyer des moyens financiers aux ONG spécialisées dans le développement durable. Enfin, l'État doit montrer l'exemple et s'engager en tant que consommateur responsable. Il en va de même pour les collectivités locales en ce qui concerne ce dernier point. En second lieu, les fédérations d'entreprises et autres associations professionnelles devront prendre des initiatives afin de répandre la connaissance des bonnes pratiques et faire connaître l'existence de modèles; elles devront contribuer à créer la confiance entre les entreprises et les parties prenantes en mettant en place des initiatives ciblées telles que les codes de bonne conduite par exemple. A titre d'exemple, la CGEM – patronat marocain- a récemment publié un « guide de bonne gouvernance », en plus des initiatives précédentes (Label CGEM et Charte éthique), qui a pour objectif de régir les relations des firmes et certaines de leurs parties prenantes (clients et fournisseurs notamment). Enfin, ces fédérations devront rechercher et répandre les opportunités économiques de la RSE. S'agissant des organisations spécialisées, elles pourraient par exemple travailler à la définition de la terminologie et d'indicateurs adaptés aux différentes situations socio-économiques; en plus de continuer à informer sur les impasses écologiques et sociales, et de sensibiliser les consommateurs individuels et institutionnels. Enfin, les grandes organisations de protection des consommateurs pourraient ajouter des critères éthiques dans leurs analyses de produits. D'autres groupements, comme les organisations syndicales, ont aussi la responsabilité d'engager des démarches d'information et de sensibilisation vers leurs membres.

Mais la question essentielle est de savoir quels seront les facteurs déterminants qui vont exercer une influence sur la décision d'engagement de ces différents acteurs? Serait-ce une volonté politique soudaine? Une nouvelle demande des citoyens? Une multiplicité des outils à la disposition des personnes ou organisations pour pousser à la RSE? Un certain nombre de facteurs importants pourraient jouer un rôle important à l'avenir.

Le premier d'entre eux est la prise de conscience par les générations futures des conséquences provoquées par les grandes catastrophes sociales et écologiques à venir. La plupart des prévisions effectuées sur l'avenir de l'humanité à court et moyen terme sont pessimistes et prévoient des « chocs » d'une ampleur jamais égalée. Mais encore faudra-t-il

que ces catastrophes majeures provoquent, dans l'opinion et dans les consciences, un traumatisme suffisamment grand pour provoquer un sursaut. La crise économique et financière que le monde vit depuis septembre 2008, n'est-elle pas une occasion historique pour effectuer un tournant majeur au niveau de notre système économique tout entier dans le sens d'une réorientation de nos modes de consommation et choix de vie? Une nouvelle base de croissance, réorganiserait les modes de production dans leur ensemble. C'est le virage que tentent d'amorcer les États-Unis d'Amérique, à travers la croissance « verte » qui donnerait naissance à une nouvelle industrie dont l'objectif serait, entre autres, de développer les énergies renouvelables (éolien, solaire, etc.) au détriment des autres (hydrocarbures, nucléaire notamment). Le second facteur concerne l'intégration des questions éthiques dans l'enseignement. Il nous semble que ce facteur est fondamental dans la mesure où il pourrait catalyser tout le reste. Il est à la base du changement des mentalités. En effet, de lui va ainsi dépendre les changements des comportements de consommation, dont on parlait plus tôt, et les changements de comportements en entreprise. Ce facteur dépendra bien évidemment d'une volonté politique au plus haut niveau et de la qualité des institutions d'enseignement. Ainsi que de la mise en place d'une politique d'intelligence économique et scientifique. Le troisième facteur déterminant sera la coopération entre les différentes parties prenantes. Cette coopération peut être multiforme : il peut s'agir d'une coopération entre acteurs « du même bord »; dans ce cadre, la création de réseaux sera cruciale. Il peut également s'agir d'une collaboration entre différents acteurs entre eux qui ont des motivations différentes parfois divergentes (agences de notation, ONG, médias, syndicats, organisations professionnelles, associations de consommateurs, marchés financiers et pouvoirs publics); l'objectif est de multiplier les synergies entre elles. Cependant, le fonctionnement de groupes de personnes représentant des intérêts divergents n'est pas chose aisée. De réelles tensions apparaissent même souvent. Des méthodes existent afin d'aider les différents groupes à se comprendre et, finalement, de résoudre de manière positive des situations conflictuelles. Il s'agit de techniques telles que la concertation, la méthode du « tiers intervenant », la médiation, etc. Toutes ces approches trouvent leur origine dans des valeurs de respect mutuel, de coopération, de soutien, qui sont à la base même de la RSE. C'est pour cette raison qu'il est important qu'elles soient utilisées et mises en pratique dans ce cadre. Enfin, le dernier facteur qui apparaît comme étant une source possible de l'émergence qualitative et quantitative de la RSE est ce que l'on appelle les « créatifs culturels ». Ces groupes de personnes se rassemblent autour de quatre grands domaines qui constituent leur dénominateur, à savoir : l'intérêt pour ce qui se passe autour d'eux (la société, leur ville, quartier etc.); cela se traduit par un sens de

l'engagement civique et citoyen. Le second domaine est celui de la nature, l'environnement, l'avenir de la planète. Vient ensuite l'intérêt pour les valeurs féminines dont on découvre tout d'un coup la puissance (capacité d'empathie, d'écoute, sens de la coopération, etc.). Enfin, le dernier domaine est celui de l'intérêt pour l'humain pris comme un tout, et pour la spiritualité, qui ne doit pas être confondue avec la religion.

Finalement, ce que l'on peut tirer de cette réflexion est que l'évolution des motivations, des comportements, des mentalités, à travers les facteurs développés ci-dessus, sera le catalyseur d'un vaste mouvement intérieur, qui aurait comme point de départ l'homme. De cette démarche intérieure, un certain nombre d'outils novateurs (banques alternatives, réseaux de trocs ou d'échange de services, avènement des clauses éthiques dans les marchés publics) verraient alors le jour. Un autre monde économique pourrait alors voir le jour sous la pression des initiatives le poussant à modifier son comportement. A ce titre, on remarque une mutation lente mais progressive du monde des affaires qui a commencé à se transformer de l'intérieur. Le chemin de l'approfondissement et de l'application d'une RSE de qualité pourrait contribuer à créer ce point d'inflexion. Mais les grands balanciers de l'Histoire demandent du temps. A moins que le cours de celle-ci ne soit forcé avec des conséquences incontrôlées et incontrôlables pour l'humanité toute entière. Ce qui n'est pas du tout souhaitable. Comme disait Churchill, « mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne vous prenne par la gorge »...

CONCLUSION DE LA SECONDE PARTIE

Dans le cadre de cette seconde partie, nous poursuivions trois objectifs principaux. Le premier était d'évaluer et apprécier l'implication sociale et sociétale des firmes implantées au Maroc, œuvrant dans les trois principaux secteurs d'activité et implantées dans les trois principaux pôles économiques du pays. Ces actions ont également été analysées à la lumière de certaines caractéristiques spécifiques aux firmes (taille, région, secteur, nature de l'activité). Le second objectif était de créer une mesure composite de PS des firmes implantées au Maroc. Nous signalons que c'est la première fois que ce type de mesure est créé dans le contexte marocain. Enfin, le troisième objectif était de vérifier l'existence éventuelle d'une relation entre ces actions sociétales constitutives de la PSE et la PF. Pour ce faire, nous avons élaboré en premier lieu, à partir de la littérature disponible sur le sujet, une typologie de la RSE en mettant l'accent sur les formes que cette implication sociétale revêt. Nous avons ensuite, à partir de cette typologie, élaboré un modèle conceptuel qui établit une relation entre la RSE, mesurée par la PSE, et la PF. Ce modèle conceptuel découle d'un certain nombre de théories, dont les plus connues sont la théorie des parties prenantes et celle dite « des ressources disponibles ». Ces différentes théories expliquent la relation existant entre la PSE et la PF, en mettant l'accent sur deux éléments importants, à savoir : le signe et le lien de causalité de la relation. En effet, la centralité du débat relatif à la relation PSE/PF se pose la question de savoir si c'est la PSE qui influence la PF ou bien l'inverse (sens de la relation); et de quelle manière cette relation va s'effectuer (signe de la relation). Ce questionnement donne finalement lieu à six hypothèses, que nous présentons à la fin du chapitre VII, et que nous nous proposons de tester empiriquement dans le contexte marocain, au moyen d'outils statistiques appropriés.

Ainsi, la deuxième étape importante de ce travail de recherche était de tester empiriquement ce cadre d'analyse dans le contexte réel d'un pays que nous avons choisi : le Maroc. Pour ce faire, nous avons élaboré un questionnaire qui englobait deux parties

distinctes : une partie relative aux caractéristiques spécifiques des firmes, et une partie relative aux formes d'implication sociétale des firmes établies au Maroc. L'objectif principal de ce questionnaire était d'étudier l'implication sociale et sociétale des firmes établies au Maroc et la forme que cette implication revêt. Nous avons choisi le Maroc, pays maghrébin en développement, en raison d'une part des progrès économiques réalisés depuis une dizaine d'années, et d'autre part en raison de l'importance des échéances économiques cruciales auxquelles ce pays doit faire face à partir de 2012. En effet, cette année devrait voir l'ouverture totale des frontières économiques avec l'Union Européenne dans le cadre de l'aboutissement du processus de l'intégration du Maroc à l'UE qui a débuté avec les accords de Barcelone signés en 1995, et qui a abouti à la mise en place du statut avancé Maroc-UE en 2010. Dans la mesure où devraient « cohabiter » dans le même espace des firmes marocaines et européennes, où le degré de compétition entre elles va augmenter, où les firmes marocaines devraient avoir de nouvelles opportunités d'aller à la conquête de nouveaux marchés étrangers, et enfin dans la mesure où le degré d'exigence vis-à-vis des firmes en terme de responsabilités de celles-ci va en augmentant, la notion de RSE dans un pays tel que le Maroc prend de plus en plus d'importance. En effet, les firmes marocaines, si elles veulent gagner le pari de la compétitivité n'ont plus vraiment le choix. Qu'elles décident de s'internationaliser via l'export, ou bien qu'elles affrontent la concurrence des firmes européennes sur leur sol, ces dernières devront considérer la RSE, non plus comme une contrainte ou une mode, mais bel et bien comme un facteur de compétitivité au même titre que les coûts de production ou autre. Sur ce registre, les firmes européennes ont déjà plus d'une longueur d'avance sur leurs homologues marocaines. Nous voulions ainsi vérifier ce qu'il en était réellement sur le terrain d'autant qu'aussi bien les pouvoirs publics (annonce par le gouvernement de la création d'une Charte nationale de l'environnement en 2010) que les organisations patronales (charte de bonne conduite, labels, gouvernance etc.) semblent mesurer l'importance du caractère fondamental de la RSE.

S'agissant de la collecte des données, notre échantillon est composé de 641 entreprises établies dans les trois plus importantes régions et opérant dans les trois principaux secteurs d'activité. Les répondants ont été au nombre de 255. Ces entreprises sont de taille différente, de nature différente (exportatrice ou non), d'origine géographique différente et implantées dans des secteurs d'activité divers (agroalimentaire, textile et cuir, chimie). La première partie de l'analyse des données a été consacrée aux analyses univariées et bivariées qui visaient, d'une part, à comprendre le profil des répondants et de l'échantillon et, d'autre part, à analyser leurs actions sociétales à la lumière de certaines caractéristiques de la firme (taille de

la firme, origine, région, secteur, nature de l'activité). Nous avons établi qu'il existait des différences assez significatives en fonction de toutes ces spécificités. La seconde partie de l'analyse visait, dans un premier temps, l'élaboration des mesures de la PSE, et dans un second temps, le test de nos hypothèses au moyen de modèles statistiques appropriés.

Les résultats obtenus indiquent que l'hypothèse de l'impact social (ou bonne gouvernance) se vérifie pour l'ensemble des firmes de l'échantillon tout d'abord et pour les firmes du secteur textile et cuir, lorsqu'on utilise comme mesure de PS la relation avec les employés. Elle se vérifie également dans le cas des firmes implantées dans le secteur de la chimie, pour certaines dimensions de la PSE, ainsi que la mesure binaire de PS. L'hypothèse « *slack resources* » se vérifie pour l'ensemble des firmes de l'échantillon tout d'abord, et celles du secteur textile ensuite, lorsque la mesure de PSE utilisée est la « relation avec les employés ». L'hypothèse est également vérifiée pour les firmes du secteur de la chimie, et cela quelle que soit la mesure de PS utilisée (scores agrégés, désagrégés, mesure binaire). Ensuite, l'hypothèse du compromis se vérifie pour certaines dimensions de la PSE, lorsqu'on prend l'ensemble de l'échantillon, les firmes du secteur textile et cuir, et celles du secteur agroalimentaire. Enfin, l'hypothèse de l'opportunisme managérial se vérifie pour les firmes du secteur agroalimentaire, lorsqu'on utilise comme mesure de PS la relation avec l'environnement ou bien la mesure binaire.

CONCLUSION GENERALE

Pour rappel, cette recherche avait pour objectif général d'étudier le lien potentiel existant entre l'évolution de l'environnement global des firmes marocaines (externe –institutionnel –et interne –parties prenantes) et leur performance financière. De manière plus spécifique, nous poursuivions deux objectifs. Le premier était de vérifier l'existence potentielle d'une relation entre le climat de l'investissement (CI) et la performance économique et financière des firmes, et déterminer le cas échéant les éléments du CI qui exercent une influence sur leur performance. Le second objectif était de mesurer l'engagement réel des firmes marocaines en matière de RSE au moyen d'une mesure de performance sociale (PSE) adhoc, et vérifier si cette PSE se traduit par un quelconque impact (positif, négatif ou neutre) sur la performance financière des firmes (PF).

S'agissant tout d'abord du lien potentiel existant entre le CI et la performance des firmes marocaines, les résultats indiquent clairement qu'un certain nombre de facteurs constitutifs du CI exercent une influence sur la performance. Ainsi, les résultats obtenus montrent que, tout d'abord, le financement ne semble pas jouer de rôle significatif dans la performance des firmes. S'agissant ensuite de l'environnement des affaires, les résultats indiquent que la fiscalité (équité et transparence) exerçait un rôle significatif dans la performance des firmes. La concurrence déloyale du secteur informel exerce, quant à elle, un impact défavorable sur la performance des firmes. Au plan de la réglementation et de la bureaucratie, les résultats indiquent que les contraintes administratives à l'activité des firmes exerçaient une influence négative sur la performance des firmes. En ce qui concerne les infrastructures, nos résultats suggèrent que l'électricité impactait négativement la performance des firmes, au niveau de l'accès ou des coupures à répétition. Nos résultats suggèrent, de manière moins surprenante, que les firmes les plus performantes sont celles qui disposent d'une connexion Internet. Cela corrobore l'importance de la généralisation de l'utilisation des TIC au sein des firmes. Enfin, nos résultats indiquent que les firmes les moins performantes sont celles qui ont le plus de difficulté à embaucher et licencier leurs salariés. En revanche, la performance des firmes ne semble pas être affectée par le temps passé par le management dans l'administration, les contraintes à l'import, le nombre de coupures d'eau, les conflits avec les fournisseurs et/ou clients, ou encore par la qualité du système judiciaire. Enfin, s'agissant du capital humain et de la technologie, la seule variable significative est l'existence d'une certification ISO au sein

de la firme. Le capital humain ne semble, quant à lui, n'exercer aucune influence significative sur la performance des firmes marocaines.

De manière générale, nos résultats corroborent les résultats des enquêtes FACS et ICA en ce qui concerne certaines contraintes du CI. Hormis le financement et le capital humain qui ne sont pas significatifs dans nos résultats, la fiscalité et la concurrence déloyale du secteur informel, qui font partie des contraintes du CI les plus fortes, sont, selon nos résultats, les variables les plus significatives dans l'explication de la performance des firmes. L'accès à l'électricité est la contrainte du CI qui s'est le plus dégradé entre les enquêtes ICA 2004 et ICA 2007. Nos résultats corroborent cette évolution. En revanche, le financement est la seule variable qui s'est améliorée sur la période 2002-2005. Cela expliquant peut-être la non-significativité de cette variable, au vu de nos résultats.

L'ensemble de ces résultats nous a poussé à suggérer quelques pistes de réflexion afin d'améliorer le CI au Maroc, ce qui aura pour effet de favoriser la croissance des firmes locales, d'améliorer leur performance et leur compétitivité et enfin d'accroître l'attractivité des pays en termes de flux d'IDE. Nous ne nous sommes pas restreints uniquement aux volets qui ont donné des résultats statistiquement significatifs mais à l'ensemble des éléments qui sont susceptibles de donner une impulsion aux firmes marocaines, et à l'économie en général. Parmi ces éléments, nous avons cité la nécessaire poursuite des réformes des systèmes fiscal et financier, l'amélioration de l'accès au financement dans le sens d'une meilleure allocation du crédit, la lutte contre l'économie informelle, la réforme du système de formation du pays afin en vue d'améliorer la qualité de la main d'œuvre locale, et enfin la poursuite de la mise à niveau des infrastructures (électricité, télécommunications).

Notre étude contient néanmoins un certain nombre de limites que les chercheurs devraient prendre en considération dans les études futures. Au plan méthodologique, il aurait été intéressant de vérifier la robustesse des résultats au moyen d'autres modèles statistiques tels que les régressions de panels à effets aléatoires ou bien la méthode des moments généralisées (GMM). En outre, nous n'avons pas non plus traité, à proprement parlé, la question de l'hétérogénéité des entreprises, en testant par exemple si les résultats trouvés s'appliquent, quelle que soit la taille, quelle que soit leur implication dans l'éco internationale, etc.

La seconde partie de ce travail de recherche a été consacrée à la problématique de la RSE et, de manière plus précise, à la relation potentielle existant entre la PSE et leur PF. Cette question prend tout son sens, comme nous l'avons longuement expliqué, dans ce nouveau contexte économique où les firmes marocaines devront cohabiter avec les firmes étrangères et

où la lutte pour le contrôle des parts de marché sera féroce. Les résultats obtenus montrent qu'il existe une relation entre les dimensions constitutives de la PSE et la PF des entreprises marocaines. S'agissant de l'échantillon global et des firmes du secteur textile, l'hypothèse de l'impact social qui établit une relation positive entre la PSE et la PF se vérifie, mais uniquement pour la dimension « employés » de la PSE. Cette hypothèse se vérifie également pour le panel des firmes du secteur de la chimie/parachimie pour d'autres dimensions de la PSE. De la même manière, l'hypothèse des fonds disponibles, qui établit une relation positive entre la PF et la PSE, se vérifie pour l'ensemble des firmes de l'échantillon, ainsi que pour les firmes du secteur textile mais uniquement pour la dimension « employés » de la PSE. L'hypothèse se vérifie également pour le panel des firmes du secteur de la chimie, et cela quelle que soit la dimension de la PSE considérée. S'agissant ensuite de l'hypothèse de l'arbitrage qui établit une relation négative entre la PSE et la PF, elle se vérifie pour certaines dimensions de la PSE, lorsque l'on considère l'ensemble des firmes de l'échantillon, ou les panels des firmes implantées dans les secteurs du textile ou agroalimentaire. Enfin, l'hypothèse de l'opportunisme managérial se vérifie uniquement pour le panel des firmes implantées dans le secteur agroalimentaire, et pour une seule dimension de la PSE.

Lorsqu'on utilise la seconde mesure de PSE (variable *dummy*), certains résultats obtenus corroborent ceux obtenus lorsqu'on utilise la mesure de scoring de la PSE.

Ainsi, nos résultats, bien que significatifs, montrent qu'aucun consensus autour d'une théorie n'émerge : les résultats sont mixtes. En revanche, il ressort assez clairement que la dimension « employés » semble être une dimension essentielle de la PSE, alors que les autres dimensions semblent ne pas l'être (environnement, etc.).

Tout ceci suggère l'importance pour les firmes marocaines de mettre en place de véritables stratégies en matière de RSE. Aussi, nos résultats font ressortir un certain nombre d'implications managériales, présentées durant la conclusion de la seconde partie, relatives à la promotion de la RSE par les différents acteurs concernés (État, secteur privé, ONG, etc.). À titre d'exemple, nous avons évoqué l'incitation fiscale publique en faveur du développement écologique et social, le soutien financier public aux ONG spécialisées dans le développement durable, etc. Nous avons enfin fait le point sur les facteurs déterminants susceptibles d'exercer une influence sur la décision d'engagement de ces différents acteurs. Parmi ces facteurs, la prise de conscience par les générations futures des conséquences provoquées par les grandes catastrophes sociales et écologiques à venir pourra jouer un rôle déterminant. Le second facteur concerne l'intégration des questions éthiques dans l'enseignement. Il est à la base des changements comportementaux attendus de l'ensemble des acteurs. Un autre facteur

déterminant sera la coopération entre les différentes parties prenantes dans un souci de développer des synergies entre elles.

En résumé, notre étude présente un certain nombre d'avancées méthodologiques et empiriques. En effet, sur la base d'un questionnaire administré à un échantillon de firmes marocaines relativement à leur engagement en termes de RSE, nous avons élaboré deux mesures de PSE adhoc. Ce qui est inédit dans le contexte marocain. Ensuite, nous avons vérifié la relation PSE/PF dans ce contexte; relation qui n'avait jamais été testée auparavant dans ce pays.

Notre étude présente cependant un certain nombre de lacunes qui constituent autant de pistes de recherche pour le futur. S'agissant tout d'abord du questionnaire, il convient néanmoins de relativiser certains éléments liés à sa construction et qu'il conviendra de prendre en considération pour les recherches futures. En effet, notre questionnaire n'a pas pris en considération une dimension centrale de la RSE, à savoir les relations avec les clients, les fournisseurs et éventuellement les actionnaires. En ce qui concerne cette dimension, et après avoir discuté avec un certain nombre de spécialistes du domaine de la RSE au Maroc, nous avons décidé de ne pas intégrer cette dimension dans l'enquête. En effet, selon ces experts, il est difficile d'avoir une idée précise et surtout exhaustive des relations qu'entretiennent les firmes avec leurs clients au Maroc, dans la mesure où ce sont souvent des relations personnelles, subjectives sortant donc du cadre professionnel. Ainsi, intégrer une telle dimension nous aurait donné des résultats biaisés dans la mesure où il aurait été difficile de vérifier réellement ce qu'il en est sur le terrain, à moins d'effectuer une double vérification auprès des clients eux même avec des résultats aléatoires. De plus, selon nous, il aurait fallu, idéalement, intégrer certains éléments de la RSE spécifiques au contexte local (financement du pèlerinage à la Mecque par exemple). En outre, dans l'optique de recherches futures, il serait important d'intégrer d'autres mesures de PF, telles que le ROA, le ROE ou autre. Enfin, afin d'être en mesure d'analyser les effets « lead and lags », il serait pertinent de mesurer l'évolution de l'implication des firmes en matière de RSE sur plusieurs années, et non pas une seule, comme c'est le cas dans la présente étude.

Ensuite, au plan méthodologique, il peut exister potentiellement un problème d'endogénéité au niveau de certaines variables. Pour circonscrire ce problème, nous pourrions améliorer le modèle existant en testant l'hypothèse de synergie (positive et négative) de Waddock et Graves (1997) en utilisant le modèle des équations simultanées.

En outre, et dans la mesure où nos résultats indiquent l'existence d'une relation significative entre la dimension « employés » de la PSE et la PF des firmes marocaines, une perspective de recherche intéressante serait d'essayer de comprendre les mécanismes sous-jacents à ce phénomène, à savoir ce qui explique que les firmes les plus performantes socialement sont également les plus profitables. Pour ce faire, nous pouvons nous appuyer sur deux explications théoriques. Celles-ci sont d'une part la théorie de l'identité sociale et de l'identification organisationnelle et celle de l'échange social d'autre part. Ces théories cherchent à établir un lien entre l'engagement en RSE de la firme, la satisfaction des employés au travail, et leur motivation. L'idée sous-jacente est que les firmes, en étant socialement responsables, peuvent augmenter l'engagement de leurs salariés et favoriser des comportements de citoyenneté appropriés à l'organisation. De ce fait, nous pouvons nous attendre à ce que les individus travaillant pour des firmes avec une réputation positive et distinctive de bonne citoyenne développent une identification plus forte à ces entreprises que les employés travaillant pour des firmes à réputation plus négative. Ils seront de ce fait plus satisfaits et motivés au travail ; et leur productivité s'en ressentira. A terme c'est la profitabilité de la firme qui pourrait être ainsi impactée de manière positive.

Enfin, à partir des résultats que l'on a obtenus sur l'implication sociale des firmes au Maroc, un programme de recherche, plus vaste, pourrait être développé. Son principal objectif serait de mettre en évidence un écart potentiel entre ce que les firmes estiment être un comportement socialement et environnementalement responsable et ce que la collectivité locale et ses parties prenantes attendent de ces firmes en termes d'implication, mais aussi à vérifier auprès des firmes leur volonté/capacité à s'ajuster aux desiderata des parties prenantes en vue d'assurer un investissement ancré dans les valeurs de la communauté-hôte. Comment ? Dans le cadre de cette recherche, nous avons apprécié le degré d'implication sociale visée par les firmes établies au Maroc et la forme que cette implication revêt. Ensuite, nous avons catégorisé les formes d'implications proposées par les firmes de notre échantillon. L'idée est d'aller plus loin, en soumettant nos résultats obtenus comme base de discussion à différentes parties prenantes que nous réunirions en focus-groupes. Grâce à cette interaction, nous dresserons une liste répertoriant les principaux modes et formes d'implication sociale et environnementale ainsi que leur importance aux yeux des parties prenantes. L'atteinte de ce deuxième objectif nous permettra donc de broser les conditions et la nature des implications sociales et environnementales pour qu'un investissement se fasse en harmonie avec la communauté-hôte. Ainsi, à la lumière des listes des priorités en termes d'implication sociale des firmes souhaitée par les parties prenantes, nous pourrions proposer une structure

(observatoire national de la RSE par exemple) dans laquelle firmes, autorités locales et société civile pourraient collaborer en vue d'étudier la meilleure manière de concilier performance financière et performance sociale et environnementale d'une activité économique. Pour la première fois la parole sera donnée simultanément aux firmes et aux parties prenantes directement en cause, une tentative pour concilier ou du moins tenter de réconcilier, du moins théoriquement, droits et obligations de tout un chacun.

ANNEXES

Annexe 1. Synthèse de la littérature empirique : La relation PS/PF

Auteur/date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Échantillon	Commentaires
Brammer, Brooks et Pavélin (2006)	<ul style="list-style-type: none"> - A partir de la base de données de « Ethical Investment Research Service » (EIRIS), spécialisé dans la mesure de la PSE, un indice de PSE est mis au point qui inclut trois dimensions (3 indices désagrégés), à savoir : <ul style="list-style-type: none"> - les relations de travail (6 variables); - la performance environnementale (3 variables); - la performance communautaire (une variable) - Une mesure agrégée de PSE est alors calculée. 	<ul style="list-style-type: none"> - Rendements mensuels des titres - V-variables de contrôle : CAPM Bêta; taille de la firme; ratio price/book value; mesure du « momentum » (moyenne des rendements des 12 derniers mois) 	<ul style="list-style-type: none"> - les firmes qui ont une forte PSE ont tendance à sous performer au niveau du marché, et vice-versa - il existe cependant des différences si on étudie les dimensions de la PSE : les indicateurs environnementaux et communautaires sont négativement corrélés au rendement, alors que la relation au travail est positivement corrélée au rendement 	<ul style="list-style-type: none"> - (-) au niveau global mais fluctue en fonction de la dimension étudiée (environnement, travail, communauté) 	<ul style="list-style-type: none"> - 451 firmes britanniques cotées au FTSE en juillet 2002 dont 66% ont des scores positifs en matière de PSE 	<ul style="list-style-type: none"> - les différentes dimensions de la PSE doivent être étudiées séparément afin de dresser un portrait complet de l'impact sur les rendements - en théorie on pourrait conclure que des investissements sociaux auront des effets destructeurs sur la richesse des actionnaires - il y a peu d'« effets industrie » qui expliquent la faible PF des firmes à haute PSE
Nelling et Webb (2006)	<ul style="list-style-type: none"> - 3 mesures de PSE : <ul style="list-style-type: none"> - indice KLD global qui évalue la PSE des firmes à 6 niveaux ou dimensions de RSE; - indice KLD pondéré des « gestion des parties prenantes » (communauté, diversité, relations avec employés, environnement) 	<ul style="list-style-type: none"> - mesures dites comptables (ROA); - mesures dites de marché (rendement annuel du marché) - variables de contrôle : Taille (total actifs et ventes) et le Résultat Net annuel 	<ul style="list-style-type: none"> - 4 niveaux : <ul style="list-style-type: none"> - méthode des MCO : la performance financière passée d'une firme est significativement corrélée à sa PSE future et la performance sociale passée d'une firme exerce une influence sur sa PF; - méthode de Granger : il n'y a pas de corrélation entre PF et PS mais le rendement du marché impacte sur la PSE - modèle des panels et modèle de Tobit : quasiment pas de lien de causalité entre PF et PS avec un faible lien entre le rendement du marché et le score de PS; - relation entre PF et les mesures spécifiques des PP : rendements du marché élevés entraînent une PS (relations de travail) élevée, mais pas de lien avéré entre le rendement et les autres mesures de PS (environnement, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> - (+) - (0) - (0) 	<ul style="list-style-type: none"> - Données sur 600 firmes pendant la période 1993-2000 	<ul style="list-style-type: none"> - La théorie du « cercle vertueux » (Waddock et Graves) cherchant à établir un lien de causalité entre PS et PF est affaibli dès lors qu'on intègre le test de Granger. IL n'y a plus de preuve de l'existence d'un lien entre PS et PF, et la seule dimension de PS qui peut être affectée par la PF est la relation avec les employés.

Auteur/date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Échantillon	Commentaires
Seifert, Morris et Barikau (2004)	PS est mesurée par la philanthropie corporative: donation et charité (tout ce qui est d'ordre pécuniaire)	(1) rendement ajusté à l'industrie. (2) Cash Flow.	Les ressources disponibles sous forme de cash flow ont un impact positif sur la PS (donations). En revanche, pas d'effet significatif de la philanthropie des entreprises sur ses profits.	(+)	157 firmes appartenant à la liste de Fortune 1000 et ayant des données philanthropiques dans Taft Corporate Giving Directory (sauf les firmes du service public, du secteur bancaire et financier) La période couverte : 1997-1998.	La taille, l'industrie, concentration de la propriété, risque (bêta et dettes/fonds propres), R&D et variable dichotomique pour l'année.
Orlitzky et al. (2003)	1. divulgaration publique de la PSE : rapports, bilans sociaux, etc. 2. indices de réputation de Moskowitz (1972, 1974) et Cochran et Wood (1984); classement des firmes par le magazine Fortune; 3. audits sociaux : classement du <i>Council of Economic Priorities</i> 4. Evaluation des valeurs et principes inhérents à la culture d'entreprise	1. indicateurs de marché : prix de l'action; évolution du prix de l'action 2. indicateurs comptables : ROA; ROE; perte/profit par action 3. mesures de perception : estimations subjectives de la PFE	- corrélation positive entre PSE et PFE à travers les différentes industries étudiées et les différents contextes; - PSE est fortement corrélée avec les mesures d'ordre comptable de la PFE - PSE mesurée par les indices de réputation est plus fortement corrélée à la PFE que les autres mesures de PSE - il existe une inter causalité entre les 2 notions dans la mesure ou chacune affecte l'autre: les théories des ressources marginales (sens PF-PS) et celle de la bonne gestion (sens PS-PF) sont donc vérifiées	(+)	Meta analyse sur 52 études, engendrant un échantillon global de 33.878 observations	Les problèmes de mesure de la PSE/PFE, les erreurs d'échantillonnage, les inadéquations entre les PP expliquent pour 15% seulement des variations observées dans l'étude des corrélations PF/PS
D'Artimoles et Trebuq (2003)	PS: moyenne calculée sur la base de 5 attributs de la PSE (relations avec employés, environnement, relations avec actionnaires, qualité du produit et relations clients/fournisseurs, communauté)	3 mesures de PF: - ROA (<i>return on assets</i>); - ROE (<i>return on equity</i>); - Ratio cash flow (CF)/ventes	- Il n'y a pas de corrélation entre la PSE 1999 et la PF 1998. L'hypothèse qui stipule qu'une PFE élevée résulte en une PS élevée n'est pas supportée; - il n'y a pas de corrélation entre la PF 2000 et la PS 1999: une bonne PS n'exerce donc pas un impact positif sur la PF - la neutralité de la relation entre PS et PF s'explique par l'importance de la variable R&D (McWilliams et Siegel, 2000) qui exerce un impact sur la rentabilité de la firme.	(0)	99 firmes françaises dans 12 secteurs d'activité sur la période 1998-2000	- variables de contrôle: taille (total ventes ou total actifs ou nombre d'employés); risque (ratio dette/capital); intensité en R&D (ratio dépenses en R&D/ventes); industrie (code SIC)

Auteur/date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Echantillon	Commentaires
Simpson et Kollers (2002)	Classement <i>Community Reinvestment Act of 1977</i> : (0) si PSE nécessite une amélioration; (1) PSE est remarquable	ROA= Net operating income/Average total assets; Loan losses= Net charged-off loans/Average total assets. Variables de contrôle: Total actifs; actifs/filiale; population; cost of funds; capital ratio; loan ratio; earning assets; state bankruptcy, etc.	Fortie relation positive entre PSE et la PF dans le secteur bancaire britannique	(+)	385 banques britanniques avec 284 banques qui ont une sur performance en matière de PSE et 101 qui doivent améliorer leur PSE	- Ces résultats confirment la théorie du « bon management », la théorie des faibles ressources, la théorie du « cercle vertueux », et l'hypothèse de l'impact social. - Ces résultats confirment aussi l'analyse coût/bénéfices qui stipule que les coûts liés à une gestion responsable sont couverts par les gains en productivité, qui à leur tour engendreront une PF accrue ; - la firme pourra développer un avantage compétitif ; ce qui contribuera à améliorer ses relations avec les autres PP (Waddock et Graves, 1997)
Verschoor et Murphy (2002)	Indice de PS mesuré par <i>Business Ethics</i> sur la base de (6) critères environnementaux et sociaux : relations avec la communauté, minorités et femmes, relations avec les employés, environnement, PP en dehors des USA, relations clients; et (1) critère financier : moyenne des rendements des actionnaires sur les 3 dernières années	3 mesures : - PF mesuré par <i>Business Weeks</i> qui fait un classement des 500 firmes US cotées au S&P sur la base de (8) critères : rendement annuel, rendement sur 3 ans, évolution annuelle des ventes, moyenne d'évolution des ventes (3 ans), croissance annuelle profit, croissance profit (3 ans), marges nettes, ROE; - PF mesurée par <i>Fortune</i> qui évalue les 500 + grandes compagnies US sur la base du revenu d'exploitation ; - PF mesurée par les enquêtes de <i>Fortune</i> qui évaluent les entreprises les « plus admirées » sur la base de 8 critères de réputation	Une majorité de firmes appartenant au haut du classement de <i>Business Week</i> et <i>Fortune</i> (haute PF) font également partie du haut de classement de <i>Business Ethics</i> (« meilleurs firmes citoyennes »)	(+)	650 compagnies US : les 500 du S&P et 150 autres compagnies publiques	Cette étude montre qu'il existe des preuves empiriques qu'une firme qui sur performe au niveau social et environnemental aura une PF supérieure et une réputation supérieure que les autres. Ces résultats sont basés sur l'étude d'informations publiques existantes.
Hillman et Keim (2001)	2 variables : - indice « GPP » : intègre tous les domaines liés aux intérêts des PP : relations avec employés, diversité, produits, relations avec communauté, environnement. - indice « Participation à des questions sociales- PQS » : qui intègre le reste des critères : filtres exclusifs (alcool, jeu), filtres exclusifs militaires, filtres exclusifs nucléaire, implication extra-US	La création de valeur aux actionnaires est matérialisée par la VA du marché (ou MVA « <i>market value-added</i> »). C'est cette variable qui illustre le mieux le succès relatif des firmes dans leur quête de la maximisation de la richesse des actionnaires à travers une allocation et une gestion efficaces des ressources rares.	- indice GPP est positivement corrélé avec MVA - gestion efficace des PP entraîne une amélioration de la PF - indice PQS est négativement corrélé avec MVA - implication dans des causes sociales n'ayant pas de lien direct avec les intérêts des PP entraîne une diminution de la PF	(+)/(-)	308 firmes pendant la période 1994-1996	Variables de contrôle : Taille (ventes et revenu net); Industrie (code SIC), risque (bêta) - construire des relations positives avec les PP (employés, clients, fournisseurs, etc.) peut contribuer à améliorer la PFE en l'aidant développer des actifs intangibles, sources d'avantage compétitif. A l'inverse, utiliser les ressources de la firme dans des actions non liées aux intérêts des PP peut détruire la richesse de ces derniers.

Auteur/ date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Échantillon	Commentaires
Ruf et al. (2001)	Un indice de PS est compilé sur la base d'une méthodologie développée par Ruf et al. : les dimensions de la PS sont déterminées sur la base d'une enquête ainsi que la pondération attribuée à chaque dimension; cette étude cherche à mesurer l'évolution de la PSE dans ses multiples dimensions	ROE (<i>return on equity</i>); ROS (<i>return on sales</i>); évolution des ventes;	- Evolution de la PSE (sur 1 année) est positivement corrélée à l'évolution des ventes (sur 1 année) : l'implication sociale d'une firme engendre donc des bénéfices financiers à CT. - ROS est positivement et significativement corrélé à l'évolution de la PSE (pour la 3 ^{ème} année); ce qui indique qu'une bonne PSE engendre aussi des bénéfices à LT	(+)	496 firmes cotées par KLD sur la période 1991-1995	- la théorie des PP qui établit que le groupe de PP dominant (les actionnaires) bénéficie de retombées financières certaines lorsque les gestionnaires répondent favorablement aux demandes des autres PP est ici vérifiée.
Jones et Murell (2001)	Indice de PS établi sur la base de 4 critères : 4. politique salariale de la firme 5. opportunités d'avancement pour les femmes 6. soutien aux enfants en bas âge 7. existence d'avantages sociaux au travail	Évolution du prix de l'action sur 2 périodes : - évolution du prix/action entre le dernier jour avant la publication et le jour de la publication (-1, 0); - évolution du prix /action entre le dernier jour avant la publication et le jour d'après (-1,+1)	- les firmes qui ont été identifiées pour la 1 ^{ère} fois pour leur action exemplaire en matière de RS vont percevoir une prime de marché positive (rendement anormal) après la publication officielle. - le signal donné au marché est plus fort dans un marché caractérisé par une forte liquidité et un processus d'information peu intensif (NASDAQ) que dans un marché caractérisé par une plus faible liquidité et un processus d'information plus intensif (NYSE)	(+) (0)	51 firmes appartenant au classement <i>Working Mother</i> sur la période 1989-1994 : 41 firmes cotées au NYSE et 10 firmes cotées au NASDAQ	- la publication au magazine <i>Working Mothers</i> est un signal positif qui aura un impact sur la PF future de la firme mesurée par l'évolution du prix/action (prime de marché); - le signal donné au marché par la reconnaissance publique de la PSE sera d'autant plus fort que ce dernier sera peu complexe et caractérisé par une faible circulation de l'information.
Moore (2001)	1 indice pondéré de PS a été calculé sur la base de 16 variables appartenant à 6 groupes de mesures de PS (employés, fournisseurs, clients, actionnaires, communauté et environnement)	1 indice pondéré de mesure de PF a été calculé sur la base de 4 mesures de PF (croissance du CA, rentabilité, ROE, gain ou perte/action)	- PS actuelle et PF sont négativement corrélées - PF passée et PS actuelle sont positivement corrélées - corrélations positives entre âge et taille de la firme et PSE	(-) (+)	8 firmes du secteur de la distribution (super-marchés en GB) sur la période 1997-2000. Des données financières sont également utilisées pour la période 1994-1997	Variables de contrôle : Taille (CA moyen sur la période), âge; ratio d'endettement - cette étude se concentre uniquement sur un secteur d'activité à la différence d'une majorité d'études passées qui se concentraient sur plusieurs secteurs. Cela aide à capter des spécificités propres à un secteur donné en matière de PSE.
Mc Williams et Siegel (2000)	Variable dummy : (1) firme est SR et incluse dans le DSI 400; (0) firme n'est pas SR et non incluse dans le DSI 400	L'étude parle de mesure de performance économique et financière de la firme sans plus de précisions. - variables de contrôle : taille, risque (dette/actif), industrie (code SIC), intensité en R&D (dépenses R&D/ventes)	- les variables PF et R&D sont fortement corrélées entre elles : variable R&D est un facteur explicatif important de la PF - PS et R&D sont positivement corrélées : de nombreux aspects de la PSE exercent une influence sur la capacité d'innovation de la firme - aucun lien entre PF et PS	(0)	524 firmes sur la période 19919-1996	De nombreux modèles étudiant le lien entre PSE et PFE comportent des biais dans la mesure ou ils n'ont pas intégré la variable R&D en tant que variable de contrôle. Lorsque le modèle est proprement défini, on voit qu'il n'y a pas de lien entre PSE et PFE
Waddock et Graves (1999)	Indice KLD : (1) relation avec les employés, (2) environnement, (3) consommateur et (4) relation avec la communauté.	(1) rendement total sur 10ans, (2) ROA, (3) ROS.	La relation entre PS et PF est insignifiante lorsque l'on introduit la qualité de gestion comme variable de contrôle.	(0)	La taille de l'échantillon est de 658 firmes sur la période 1990-1994	Variables de contrôle : La taille, l'industrie ; le risque ; la qualité de la gestion calculée à partir du Fortune data.

Auteur/ date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Échantillon	Commentaires
Waddock et Graves (1997)	Indice de PSE basé sur les 8 dimensions sociales de KLD (5 dimensions concernant les relations avec les PP et 3 concernant les relations avec l'environnement externe)	ROA ROE ROS	- la PSE est positivement corrélée avec la PF passée de la firme; supportant la théorie des ressources (<i>S Slack resources</i>) qui dit qu'une bonne PF va dégager des ressources que la firme pourra investir dans des actions sociales; - la PSE actuelle est aussi corrélée avec la PFE future, supportant alors la théorie du <i>good management</i> qui stipule qu'une bonne gouvernance de la firme va exercer un impact positif sur sa PF future	(+)	469 firmes sur la période 1989-1991	Variabiles de contrôle : Taille (ventes, total actifs), risque (niveau d'endettement), industrie (SIC codes), intensité en R&D
Griffin et Mahon (1997)	Mesure globale et unique de PSE qui inclut 4 indices : 1. l'indice KLD 2. un indice de réputation Mag Fortune 3. un indice philanthropique ou de générosité 4. un indice TRI (environnement)	ROE ROA Taille (total actifs) Age des actifs ROS-5 (moyenne des ROS sur les 5 dernières années)	- indices Fortune et KLD sont corrélés à la PF - indices TRI et de philanthropie ne le sont pas	(+)	7 firmes du secteur chimique sur l'année 1992	- le choix des mesures de PSE prédétermine l'existence ou pas de lien entre PSE et PFE - une grande attention doit être donnée aux choix des mesures de PSE et PFE en effectuant des tests de validité et significativité; cela pour améliorer la robustesse des modèles; - il est aussi plus pertinent de se focaliser sur une seule industrie afin de bien capter ses spécificités propres en matière de RSE et l'impact du contexte industriel sur son engagement social
Preston et O'Bannon (1997)	Indice de réputation basé sur l'évaluation des 3 indicateurs de mesure suivants: - responsabilité communautaire et environnementale - capacité de sélection de la main d'œuvre - qualité des produits et des services	ROA; ROE; ROI	- pas de relation significative montrant une corrélation négative entre PS et PF - aucun support statistique pour les théories du « trade-off », de la gestion opportuniste et de la synergie négative - tous les résultats suggèrent en revanche une forte corrélation positive entre PS et PF : la théorie des PP est donc validée	(+)	67 grandes firmes américaines sur une période de 11 ans (1982-1992)	- toutes les combinaisons de liens entre PS et PF sont étudiées, eu égard au signe de la relation et à son lien de causalité : cela donne lieu à 6 hypothèses possibles; - Les résultats montrent que c'est la PF qui exerce une influence sur la PS. Cela veut dire que la relation PS/PF est expliquée par la théorie des fonds disponibles
Russo et Fouts (1997)	Notation de firmes par le Franklin Research and Development Corporation (FRDC) sur la base de leur performance environnementale	ROA	La performance environnementale de la firme et sa PF sont positivement corrélées; - ce lien est « modéré » par le taux de croissance de l'industrie dans la mesure où le lien PS/PF est plus fort dans les industries en forte croissance	(+)	243 firmes sur la période 1991-92	Variabiles de contrôle : Concentration de l'industrie; taux de croissance de la firme; taille de la firme; intensité en capital; taux de croissance de l'industrie. La théorie des ressources disponibles est vérifiée : une bonne PS va aider la firme à développer un avantage compétitif; ce qui aura un impact positif sur sa PF
Mc Guire et al. (1988)	Indice de réputation développé par le magazine Fortune en fonction de 8 dimensions de la RSE.	(1) Alpha, (2) Bêta, (3) écart type du rendement total, (4) ROA, (5) total actif, (6) croissance des ventes, bénéfices et de l'actif (7) ratio dettes/actifs	- la PS est positivement corrélée avec le ROA et le total Actif - Corrélation négative entre la croissance des bénéfices et la PS.	(+)	131 firmes, sélectionnés par le magazine Fortune et qui couvre 20-25 industries.	- Les mesures comptables évaluent mieux la relation PS/PF que les mesures de marché. - Les mesures de risque sont négativement corrélées à la PS. - une PF élevée augure d'une PS future élevée

Auteur/ date	Mesure de performance sociale	Mesure de performance financière	Résultats	Signe de la relation	Échantillon	Commentaires
Aupperle et (1985)	Comportement de la direction générale : échelle mesurant l'orientation des dirigeants envers RS à partir d'un questionnaire à choix orienté adressé aux CEO firmes ciblées.	(1) ROA sur une année et ROA sur 5 ans, (2) ROA ajusté au risque, (3) risque total sur 5 ans et (4) Béta à LT.	Aucune relation entre la PS et PF.	(0)	L'échantillon est formé de 241 firmes listées dans FORBES en 1981.	La PS est mesurée par l'implication sociale des CEO.
Cochran et Wood (1984)	Indice de réputation de Moskowitz	3 mesures de PF étudiées : - ratio Bénéfices d'exploitation/Actifs - ratio Bénéfices d'exploitation/Ventes - <i>Excess market valuation</i> (« valeur excessive du marché ») : c'est la différence entre la valeur marchande de la firme et la valeur des actifs ramenés au total des ventes. Cette dernière mesure capte la valeur de la prime (ou rabais) accordée par le marché à une firme X. Elle reflète l'évaluation financière d'une firme par le marché.	- la variable « âge des actifs » est la plus fortement corrélée à la PSE ; plus les actifs d'une firme seront vieux et plus sa PSE sera faible, et vice versa.	(+)	2 périodes de temps étudiées - 1970-74 : 39 firmes dans 29 industries comparées à 386 firmes de leurs industries; - 1975-79 : 36 firmes dans 28 industries sur un total de 366 firmes de leur groupe de contrôle	Variables de contrôle : Age des actifs (ratio total Actifs nets/total Actifs brut); taux de rotation des actifs (<i>Asset Turnover</i>) - les firmes les plus anciennes auront tendance à être moins flexibles que les plus jeunes, qui jouissent d'un type de management plus souple, plus avisé quant à leur capacité d'adaptation aux enjeux sociaux et environnementaux; - pour les firmes les plus anciennes les coûts indirects liés à l'adaptation aux attentes des PP sont plus élevés que ceux relatifs aux firmes plus jeunes; ce qui engendra une PS plus faible.
Alexander et Buchholz (1978)	Indice de PSE utilisé par Vance	Différentiel des rendements des titres ajustés au risque (Béta) sur 2 périodes : (1970-74 (5 ans) et 3 ans (1971-73))	- Il n'existe pas de lien significatif entre la PSE et la performance des titres; - pas de corrélation entre le niveau de risque de la firme et sa PSE.	(0)	40 firmes sur la période 1970-74	Les résultats de Vance (1975) et Moskowitz (1972) sont invalidés
Vance (1975)	2. Classements de firmes relatifs à leur degré de PSE basés sur deux enquêtes distinctes menées : (1) par des étudiants auprès de 50 firmes et (1) par des industriels auprès d'un échantillon de 45 firmes	Évolution du rendement des titres sur 12 mois	Il existe une corrélation négative entre PF et PS	(-)	2 échantillons sont utilisés : 45 firmes (enquête chefs d'entreprise) et 50 firmes (enquête étudiants). La période choisie est l'année 1974.	- Cette étude utilise une mesure de PF tronquée : en effet, le rendement du titre n'est pas ajusté au risque de la firme; - les périodes d'analyse de l'évolution du rendement sont trop courtes
Moskowitz (1972)	Indice qui permet de classer les firmes comme ayant une réputation : Excellente honorable ou mauvaise.	Évolution du rendement des titres sur 6 mois	Les rendements des titres des firmes étudiées sur-performent les indices de marché tels que le Dow-Jones Industrials	(+)	14 firmes qui ont une bonne PS. La période choisie est l'année 1972 (6 mois)	- L'échantillon est trop réduit; - L'auteur n'ajuste pas le rendement au risque; - La période étudiée est courte

Annexe 2. Questionnaire d'enquête

IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE :
N° De l'entreprise :
Activité :
Commune :
C.R. :

A. SECTION A REMPLIR UNIQUEMENT PAR LES FIRMES ETRANGERES :

1. Pays d'origine de la firme mère :
2. Quel est le chiffre d'affaires (CA) brut que votre firme mère a réalisé durant le dernier exercice financier ?
3. Quel pourcentage du CA est généré par ses opérations internationales ?%
4. Votre firme-mère opère-t-elle à l'étranger ?
 Oui Non Si oui, depuis quand ?.....
5. Dans combien de pays les activités de la firme s'étendent elles ?
6. Dans quel continent se trouvent ces pays ?

Continent	Nombre de pays	% des ventes
Amérique		
Europe		
Asie		
Océanie		
Afrique		

7. a. Votre firme mère dispose-t-elle d'un Code de Conduite ou d'une Charte éthique ?
 Oui Non
 b. Si votre maison mère dispose d'un Code de conduite, est ce que vous l'appliquez ?
 Oui Non Si non, pourquoi ?

B. DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE :

INFORMATIONS D'ORDRE GENERAL

8. Pays d'origine de l'entreprise :
9. Statut/fonction du répondant :
10. Combien de produits différents fabriquez vous ?
- eg. Dans le secteur textile, chaque produit équivaut à une catégorie différente (ex. : vêtement, tissu d'ameublement, lingerie, etc.)
11. Quel pourcentage (%) représente votre produit principal dans le chiffre d'affaire total de l'entreprise ?
12. Votre entreprise est-elle certifiée (eg. : ISO, etc.) ?
 Oui Non Si oui, spécifiez :.....
13. Combien de lignes de produits ont été introduites durant les 3 dernières années ?
- Pourquoi (demande de clients, etc.) ? :
14. Combien de lignes de produits ont été abandonnées durant les 3 dernières années ?

Pourquoi (perte de clients, etc.) ? :

Dans le cas où il s'agit d'une perte de client, est ce que c'est à cause d'un :

problème de qualité problème de délai autre (à spécifier)

15. Les produits fabriqués par votre firme sont

des matières premières des produits intermédiaires
 des produits de consommation Autres :

16. À quels marchés sont destinés les produits fabriqués localement et quelle est la part de marché de l'entreprise sur ces marchés?

Marchés local et étrangers :%
 Marché local uniquement :%
 Marchés étrangers uniquement :%

17. Etes-vous en sous-traitance ?

Oui Non Si oui, pour combien de firmes ?.....

Quels sont le (ou les) pays d'origine de ces firmes :

VENTES, EXPORTATIONS

18. Avez-vous déjà exporté ? Oui Non

19. Si non, pourquoi ?

marché national porteur difficulté d'accès
 absence ou faiblesse de demande étrangère manque de moyens financiers
 manque d'informations autres (à préciser)

20. Si oui, quelles étaient vos motivations stratégiques :

opportunités externes profit
 saturation du marché domestique croissance
 diversification géographique

21. a. En quelle année avez-vous exporté pour la première fois ?(année)

b. Comment avez-vous débuté ce processus ?

contacté par un ami foires et expositions
 sollicité par un producteur local contacts à l'étranger
 mission économique à l'étranger Autres (Spécifier) :.....

22. Exportez-vous encore maintenant ? Oui Non

23. [Si oui] Combien de produits différents exportez-vous ?(nombre)

25. Quels sont les trois (3) principaux produits vendus par votre société ? Si l'un ou plusieurs d'entre eux sont exportés, pouvez vous préciser la part exportée ?

	Ventes annuelles (DHS)	Part exportée (%)	Année de démarrage de la production	Année de 1 ^{ère} exportation si ce produit est exporté
Produit 1 :				
Produit 2 :				
Produit 3 :				

26. Comment financez vous les besoins en fonds de roulements nécessaires à la production pour l'exportation ? Préciser la répartition du financement dans le tableau ci-dessous :

	Autofinancement	Prévu par un contrat de sous-traitance	Crédit bancaire	autres	Total
Part des besoins en fonds de roulement%%%%

27. Spécifier si l'activité de l'entreprise est en zone offshore : Oui Non
Si oui, quels sont les avantages par rapport à une activité en zone normale au plan de l'export ?.....

28. Lors de vos démarches à l'export, existe-t-il des barrières qui constituent des entraves pour votre activité (blocage à l'export/import, etc.) : Oui Non
Si oui, lesquelles ?.....

29. Les nouvelles réglementations (eg. contrôle OGM) ou déréglementations (fin de l'Accord Multifibres dans le textile) exercent-elles un impact sur votre chiffre d'affaires ?
 Oui Non
Si oui, précisez la nature de l'impact (positif ou négatif) :.....
Précisez son ampleur en terme de pourcentage (%) de manque à gagner au niveau du chiffre d'affaires :

FOURNITURES/APPROVISIONNEMENTS

30. Quel est le pourcentage de matières premières / intrants que votre entreprise consomme et qui sont :

- de source locale (achetées au Maroc) :%
 importées directement :%
 importées indirectement :%

TOTAL 100%

31. Quels sont les trois (3) principaux produits achetés par votre société ? Si l'un ou plusieurs d'entre eux sont importés, précisez la part importée :

	Achats annuels (en Dhs)	Part importée (en %)	Année de 1 ^{ère} importation si ce produit est importé
Intrant 1			
Intrant 2			
Intrant 3			

C. DEVELOPPEMENT DURABLE ET RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE

32. Avez-vous des pratiques consistant à rendre compte de vos performances sociales et environnementales ?

- Oui Non En partie Ne sait pas Ne s'applique pas

33. Votre client vous a-t-il demandé de développer ces pratiques ? Oui Non

Si oui, donnez des exemples :

34. En pratique, quels ont été les apports retirés des mesures sociales adoptées par votre entreprise ? (plusieurs choix sont possibles)

- Bonne relation avec l'environnement local
- Amélioration des relations avec les partenaires sociaux
- Adhésion et motivation des employés
- Performances économiques améliorées
- Meilleure image / augmentation de la fidélité des clients
- Meilleure réclamation avec les partenaires commerciaux
- Pas de bénéfice constaté

35. Les relations de travail avec les employés ?

REPOSE

- 1. **Oui, je le fais actuellement**
- 2. **Non, C'est important mais je ne le fais pas**
- 3. **Non, je ne le fais pas**
- 4. **N/A, je ne suis pas concerné**

Pour tenir compte des besoins des employés :

- Les horaires de travail peuvent être flexibles
- Je prévois le transport pour mes employés
- J'assure la couverture médicale pour tous dans mon entreprise
- Pour des cas particuliers (maladies et/ou décès dans la famille, etc.), j'accorde des congés exceptionnels
- Des crèches ont été mises en place dans mon entreprise à la disposition des enfants en bas âge
- Une cantine a été mise en place dans mon entreprise.

b. Les conditions de travail :

- Le droit de grève est respecté dans mon entreprise
- Le droit de se syndiquer existe dans mon entreprise
- Je développe un intéressement financier au sein de mon entreprise (comment ?))
- Je mets en place une véritable politique salariale dans mon entreprise
- J'assure la formation continue dans mon entreprise
- L'entreprise dispose d'une salle de soins (infirmierie, dispensaire)
- L'entreprise dispose d'un médecin de travail sur place ou dédié

c. Autres Mesures

- Des aides au logement sont prévues pour les plus démunis
- Nous assurons le financement de colonies de vacances pour les enfants des employés les plus démunis
- Je prévois un budget pour les fêtes afin d'aider les familles
- Je prévois un budget spécial pour la rentrée scolaire afin d'aider les familles nécessiteuses
- Nous avons mis sur pied un comité d'entreprise : Oui Non A venir

36. La relation avec la communauté :

- Je soutiens financièrement des manifestations culturelles
- Je favorise les activités culturelles au sein de mon entreprise
- au niveau de l'espace public : je contribue au financement de parcs, mosquées, écoles, crèches (Spécifier quoi :)
- au niveau des infrastructures : je contribue au développement des voiries, de l'éclairage public, etc.

37. La relation avec le territoire :

- Je prends des responsabilités dans une association locale
- J'incite mon personnel à s'impliquer dans des œuvres sociales durant leur temps de travail
- Je participe à des opérations de rapprochement école-entreprise
- Je participe à des opérations de parrainage de créateurs d'entreprises
- Je participe à des opérations de soutien à des PMI
- Je participe à des opérations d'accompagnement de personnes en difficulté
- J'entretiens des relations avec les élus locaux et représentants de l'Etat, respectueuses de leur mandat et de leur légitimité vis-à-vis de l'intérêt général

38. La protection de l'environnement :

a. Comparativement aux normes environnementales légales en vigueur, j'applique, dans mon entreprise, des normes:

- Inférieures
- Egales
- Supérieures
- Ne n'applique pas

je mets en place une démarche de certification :

- Oui Non Si oui, Laquelle :.....

c. Je recycle mes produits : Oui Non

d. J'ai mis en place un plan d'économie d'énergie : Oui Non

e. Je choisis des moyens de transport économes : Oui Non

f. Je choisis des matières premières et des sources d'énergie qui limitent l'épuisement des ressources naturelles : Oui Non

39. Embauche vous des handicapés dans votre entreprise ?

Oui Non Si oui, combien :.....

Savez vous que des incitatifs fiscaux existent relativement à l'embauche des handicapés :

Oui Non

Si oui, ces avantages vous ont-ils incité à le faire ? Oui Non

FIN DU QUESTIONNAIRE

MERCI DE VOTRE COLLABORATION

Annexe 3. Les réformes en matière d'incitation à l'investissement menées par le Maroc

1. Les réformes macroéconomiques dites de « première génération »

Depuis une vingtaine d'années, la politique économique du Maroc vise à respecter les sacro-saints équilibres macro-économiques fondamentaux (maîtrise de l'inflation, de la dette publique, du déficit public, etc.). Parallèlement à cela, des réformes économiques dites « de structure » visent à renforcer et à diversifier l'économie nationale. Les deux approches doivent converger vers un même et unique objectif qui est d'améliorer l'attractivité du Maroc vis-à-vis des investisseurs nationaux et étrangers. L'adoption d'un nouvel esprit de gestion de la dette publique, l'accélération du processus de libéralisation monétaire et financière, la libéralisation progressive du commerce extérieur sont les principaux axes de ce programme.

1.1. La gestion de la dette publique

Un endettement excessif est de nature à augmenter le risque perçu par les investisseurs vis à vis d'un pays. La raison tient au fait qu'il engendre un manque de confiance quant au niveau des ressources disponibles et à la capacité pour le pays de maintenir un certain niveau de taux de change nominal. Les investisseurs potentiels vont alors soit ajourner voire annuler leur décision d'investissement jusqu'à ce que les conditions soient devenues plus stables, soit transférer leur investissement des secteurs présentant des risques élevés (industrie) vers des secteurs à faibles risques (construction, immobilier notamment). De plus, l'intervention massive du trésor public sur le marché monétaire est de nature à pénaliser l'investissement privé. En effet, les entreprises vont faire face à une pénurie en termes de ressources financières; ce qui pénalisera leur volonté de croissance.

Conscientes de la menace qu'un endettement excessif peut faire planer sur la stabilité économique du pays, les autorités marocaines ont, depuis le début des années 1980, entrepris des actions afin d'alléger le poids de l'endettement sur le budget de l'État. Ces actions englobaient le rééchelonnement de la dette extérieure, l'élimination en 1998 du fameux « Plancher d'effets publics », en passant par la libéralisation progressive des taux d'intérêt, l'accès direct aux marchés de capitaux internationaux, et la conversion d'une partie de la dette extérieure en investissements. A titre d'exemple, on peut citer les programmes de conversion de dette en investissements privés, signés entre le Maroc d'un côté, et la France et l'Espagne de l'autre. La création d'un marché d'adjudication constitue, en outre, un développement important dans la mesure où un tel outil va offrir une plus grande flexibilité au financement du déficit budgétaire. Ces actions se sont traduites par une diminution du risque perçu

(amélioration de la notation du risque par l'agence Standard & Poor's) et l'augmentation des flux d'IDE vers le Maroc.

1.2. L'accélération du processus de libéralisation monétaire et financière

Les décisions en matière d'investissement sont globalement influencées par l'accès aux capitaux, la convertibilité de la monnaie nationale, et le niveau d'inflation. Ces trois variables sont influencées par la politique monétaire et financière en vigueur.

S'agissant tout d'abord des conditions d'accès aux capitaux, les autorités marocaines les ont rendues plus souples et moins contraignantes. Tout d'abord, l'aspect juridique a été modifié. A ce titre, une nouvelle loi bancaire a été promulguée en 1993. La législation bancaire au Maroc datait de 1967. Cette nouvelle loi vise trois objectifs : l'unification du dispositif juridique applicable à l'ensemble des établissements bancaires et financiers, l'élargissement du cadre de la concertation entre les autorités monétaires et la profession en vue d'une meilleure coordination de la politique monétaire, et enfin le renforcement de la protection des déposants et des emprunteurs. En 2006, la loi bancaire de 1993 a subi une légère modification afin de mettre la législation bancaire marocaine en conformité avec les dispositions prévues par le nouveau dispositif prudentiel de Bâle II.

La seconde action visant à améliorer les conditions d'accès aux capitaux est la réorganisation et la modernisation du marché boursier. Les principales orientations de ce programme sont :

- L'instauration d'un cadre réglementaire approprié assurant notamment une bonne protection des épargnants et renforçant les mesures relatives à la surveillance. A ce titre, le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières a été créé en 1993;
- La création des Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières (OPCVM) qui ont pour rôle de faciliter la tâche de gestion du patrimoine boursier à l'épargnant en le dispensant des frais d'information, en réduisant ses risques, et en lui assurant la liquidité de son patrimoine;
- La délégation de la gestion de la bourse à une société privée appelée « Société Gestionnaire de la Bourse de Casablanca » dont la totalité di capital est souscrit par les sociétés de bourse agréées;
- La mise en place en 1997 de la cotation électronique en lieu et place de la cotation à la criée;

- L'assouplissement des conditions d'introduction en bourse pour les sociétés désireuses de s'inscrire à la cote;
- La création d'un dépositaire central chargé de la conservation globale des valeurs mobilières et de leur gestion administrative.

La réforme du marché monétaire a connu des transformations majeures destinées à en faire le principal outil de la politique monétaire. Ainsi, à partir de 1983, le trésor a eu recours aux circuits de financement de ce marché. En parallèle, le marché des titres de créances négociables a vu le jour en 1995. Dans ce cas, les entreprises ont la possibilité d'emprunter ou de placer leurs capitaux sans recourir aux établissements bancaires. Enfin, en 1999, la réforme s'est achevée avec la création d'un marché hypothécaire dont la principale mission est la titrisation des crédits.

De plus, avec la mise en place des PAS en 1983, les autorités monétaires se sont fixées comme objectif la libéralisation des taux d'intérêt. Ces derniers ont donc progressivement subi un assouplissement progressif jusqu'à leur libéralisation totale en 1996. L'objectif était d'éviter une hausse excessive du coût de l'argent, phénomène préjudiciable au développement des entreprises. Cette mesure s'est traduite par la stimulation de la concurrence interbancaire et l'introduction de la variabilité des taux dans les contrats de crédit. En plus de la libéralisation des taux d'intérêt, les autorités monétaires se sont attelées à la restructuration et l'assouplissement des emplois obligatoires des établissements bancaires, qui constituent l'une des principales causes de distorsion économique. L'objectif de cette restructuration était d'un côté de permettre au taux d'intérêt de jouer pleinement son rôle d'instrument de régulation monétaire, et d'un autre côté permettre aux établissements bancaires de gérer librement leurs actifs selon les mécanismes du marché.

S'agissant ensuite de la problématique de l'inflation, celle-ci est un indicateur important dans la perception par les investisseurs de l'environnement des affaires dans la mesure où elle est source d'incertitude lorsque son niveau augmente. Les autorités ont donc procédé au maintien de l'inflation sous contrôle, et ce, en dépit de l'objectif de relance économique. Elle a donc été toujours inférieure au taux de 10% au cours des dix dernières années, et elle a été ramenée à moins de 3% en 2006. Même si celle-ci est en hausse depuis 2007 en raison des répercussions de la crise économique mondiale, de la tendance à la hausse des coûts salariaux et des augmentations des prix officiels de certains produits de base et services, elle reste toutefois à un niveau largement acceptable.

Enfin, au niveau de la convertibilité du dirham, qui est un facteur déterminant de la décision d'investissement, le gouvernement marocain a fait preuve d'un certain courage. En effet, une réforme a vu le jour en 2007 et qui consiste en l'assouplissement des restrictions sur les paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes entre résidents et non-résidents. Avec la mise en place d'un marché de change interbancaire et la libéralisation des taux d'intérêt, la convertibilité s'est étendue aux opérations en capital pour les non-résidents. Depuis 1996, ceux-ci bénéficiaient déjà de la convertibilité totale au titre des opérations courantes, mais aussi de celles englobant les opérations de capital. En agissant ainsi, les autorités marocaines cherchent à faire jouer à la politique de change un rôle-clé dans l'incitation aux entrées de capitaux. Enfin, le niveau conséquent des réserves de change détenues par la banque centrale (il a atteint 10 milliards de dollars à fin 2006) constitue une garantie significative pour les investisseurs étrangers. Ceux-ci n'ont plus à redouter des crises de réserves en devises qui obligerait le gouvernement à faire des choix d'équilibre macro-économique en faveur des bailleurs de fonds internationaux, au détriment du respect de ses engagements en termes de transfert et/ou rapatriement des dividendes.

2. La réforme du cadre réglementaire de l'investissement

2.1. La législation relative à l'investissement

En 1995, et par souci d'atténuer les distorsions nées de l'application des anciens codes des investissements, le Maroc a promulgué un nouveau cadre juridique d'incitation à l'investissement. Il s'agit de la Charte de l'investissement. Ce texte régit aussi bien l'investissement domestique que l'investissement étranger. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, le Maroc ne possède pas à l'heure actuelle une législation spécifique qui codifie dans un seul texte l'ensemble du régime juridique applicable à l'investissement étranger.

Cette charte n'est pas un code unique en remplacement des codes existants, mais une loi-cadre qui transfère dans le domaine du droit commun une bonne partie des avantages qui figurent dans les anciens textes. Ce texte a apporté une unification et une harmonisation de la législation, en remplacement des neuf codes d'investissements sectoriels existant jusqu'alors. Mais l'unification n'est qu'apparente, car les dispositions législatives intéressant les investissements sont toujours dispersées. En effet, et aussi paradoxal que cela puisse paraître, le Maroc ne possède pas, à l'heure actuelle, une législation spécifique qui codifie dans un seul texte l'ensemble du régime juridique applicable à l'investissement. En effet, d'après son intitulé, la loi de 1995 est en même temps une loi-cadre dans la mesure où elle annonce les

principes d'une politique et d'une stratégie. Mais en même temps, elle constitue une Charte de l'Investissement dans la mesure où elle prévoit des dispositions précises et d'application immédiate. Mais le problème est que cette Charte est un instrument qui regroupe en même temps des dispositions de droit commun et des dispositions de droit dérogatoire, applicable notamment pour certains investissements. Cette situation est de nature à introduire une certaine dualité et une ambiguïté des sources du droit de l'investissement au Maroc. Enfin, cette Charte contient plusieurs lacunes : certains objectifs annoncés demeurent très vagues, beaucoup de ses dispositions restent ambiguës, voire contradictoires entre elles.

2.2. Traitement et protection de l'investissement étranger

a. Le traitement

La Charte ne fait pas référence à un standard spécifique de traitement, elle s'adresse indistinctement aux investisseurs nationaux et étrangers, et ne prévoit pas, de manière générale, le traitement national pour les investisseurs étrangers. Mais en pratique, cela ne représente pas une menace dans la mesure où le traitement des investisseurs étrangers au Maroc n'est pas discriminatoire. Parmi les avantages accordés par la Charte certains s'adressent à toutes les sociétés opérant dans le pays, qu'elles soient de nationalité marocaine ou non. Pour les autres avantages, la Charte exclut les établissements stables³² des sociétés n'ayant pas leur siège au Maroc. Ces avantages sont la réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés (IS) en cas d'implantation dans des régions dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, l'exonération pour 5 ans de la patente et de la taxe urbaine. Il faut toutefois relativiser cette contrainte dans la mesure où ce sont les succursales et non les filiales des sociétés étrangères qui sont exclues de ces avantages. En outre, l'abrogation en 1993 du Dahir sur la marocanisation a supprimé tout principe discriminatoire à l'encontre des étrangers. Un traitement différencié subsiste, malgré tout, dans le secteur des ressources naturelles et des terres agricoles.

La seconde réforme d'importance en faveur de l'IDE concerne la prévention de la double imposition internationale. Ainsi, ces dernières années, le Maroc a accéléré la ratification d'une dizaine de conventions de non double imposition en matière d'impôt sur le revenu. Ces conventions définissent le cadre d'appréhension des revenus et bénéfices réalisés par les résidents d'un pays sur le territoire d'un autre pays. Elles constituent un moyen de promotion

³² La notion d'établissement stable désigne une entité qui n'a pas de personnalité morale distincte de celle de sa société-mère

et de sécurité pour les IDE. Outre l'objectif de l'élimination de la double imposition d'un même revenu comptabilisé dans deux pays différents, ces conventions visent à harmoniser les systèmes fiscaux, à lutter contre la fraude et l'évasion fiscale internationales, et in fine à consacrer le principe de l'équité fiscale, à savoir que l'entreprise qui réalise des investissements dans un pays étranger ne doit subir qu'une seule imposition.

b. La protection

État souverain, le Maroc peut procéder à une opération de nationalisation ou d'expropriation de la propriété des investisseurs étrangers sur son territoire. Toutefois, ces opérations doivent être effectuées dans le respect du droit international coutumier et conventionnel liant le pays. En général, trois conditions peuvent être invoquées : l'existence d'un intérêt public, la non-discrimination et le versement d'une indemnité juste, équitable et effective. La Charte de 1995 ne vise pas la protection de l'investisseur étranger contre les atteintes directes ou indirectes à son droit de propriété ou de gestion.

c. Le transfert de fonds et contrôle des changes

La Charte garantit le libre transfert de fonds. Selon les circulaires pertinentes de l'Office marocain des Changes, toutes les formes de transfert sont autorisées sans limitation ni d'objet, ni de montant, ni de temps. En pratique, le transfert de fonds au Maroc ne pose pas de problème selon les investisseurs étrangers. Cette liberté de transfert constitue un avantage comparatif considérable pour le pays. Dans de nombreux pays de la région, le transfert est limité en droit ou en fait.

d. Les accords internationaux

La concurrence entre les pays de la région en matière d'incitation des IDE est préjudiciable à chacun des pays pris séparément. L'un des déterminants les plus importants dans la stratégie des multinationales est la taille du marché. Ainsi, le développement des marchés régionaux (maghrébins, arabes dans le cadre de l'Accord d'Agadir ou de la grande zone de libre-échange arabe, bilatéraux avec les pays voisins) est de nature à faire profiter les pays maghrébins non seulement de ces accords Sud-Sud, mais surtout des accords conclus avec les principaux pays investisseurs y compris les États-Unis. La mise à niveau des textes législatifs et des réglementations avec ceux des pays de la région est par conséquent essentielle pour le Maroc. En même temps, le renforcement de l'action portant sur l'application des règles d'origine qui prennent une importance accrue avec la multiplication

des accords de libre-échange est de nature à prévenir toute utilisation abusive des facilités prévues par ces accords.

Ainsi, le Maroc est signataire d'un certain nombre d'accords, de traités et de conventions internationales. En effet, le Maroc est membre de l'OMC depuis le 1^{er} janvier 1995. En 1996, un accord d'association a été conclu avec l'Union Européenne. Entré en vigueur en 2000, il conduira à l'instauration d'une zone de libre-échange à l'horizon 2010. Un important ALE a été finalisé entre le Maroc et les États-Unis et est entré en vigueur en 2006. Actuellement, le Maroc participe à d'autres initiatives d'intégration régionale, telles que la zone de libre – échange avec la Tunisie, la Jordanie et l'Égypte (processus d'Agadir). Le Maroc a également conclu un ALE avec la Turquie. Mais l'un des problèmes cruciaux de la rive sud de la Méditerranée est celui de l'absence d'intégration régionale opérationnelle. Cette absence d'intégration horizontale Sud-Sud entrave l'apparition d'un sous marché régional et l'existence de synergies permettant l'exploitation des avantages comparatifs spécifiques à la région.

2.3. La fiscalité des entreprises

Le système fiscal marocain est l'un des aspects de l'environnement des affaires les plus critiqués par les investisseurs étrangers. Le système de calcul et de paiement des impôts est jugé très compliqué, alors qu'en matière de politique fiscale, les investisseurs attendent avant tout un système stable, transparent et simple. Les exonérations n'influencent que de manière marginale leurs décisions. La charge fiscale est inégale et pèse essentiellement sur les salariés et sur les entreprises du secteur formel dont l'activité est dirigée vers le marché local. L'organisation de l'administration fiscale est complexe. Celle-ci est séparée selon le type d'impôts : Impôt sur les sociétés (IS), Impôt sur le revenu (IGR), TVA; entre ces trois impôts la compensation n'existe pas.

Selon une enquête menée par la CNUCED (2006), les milieux d'affaires au Maroc signalent une charge fiscale excessive tant pour l'IS que pour l'IGR, et considèrent que le système de taxation est un frein à l'embauche. En réalité, ce qui semble certain est la segmentation forte et inégalitaire de la population fiscale, caractérisée par l'existence d'une économie informelle non soumise à la fiscalité, une économie exportatrice encouragées fiscalement et une économie non exportatrice pénalisée et qui subit la pression fiscale.

S'agissant de l'IS, instauré par une loi en décembre 1986, il a considérablement baissé, passant de 44% à 35% pour les sociétés résidentes (taux normal d'IS). Un second taux d'IS

est prévu, il est de 39.6% et s'applique aux établissements de crédit, à la Banque du Maroc, à la Banque de Dépôt et aux compagnies d'assurance et de réassurance. La législation fiscale contient des dispositions assez favorables pour les investisseurs. En effet, la loi permet la déduction de certaines charges de la base imposable de l'IS, telles que les charges constituées pour les besoins d'exploitation, les charges financières, les dotations financières. Le Maroc dispose aujourd'hui d'un réseau assez dense de conventions bilatérales de non-double imposition.

S'agissant de l'IGR, son poids pèse surtout sur les catégories moyennes. Selon la Loi de Finances 2006, ce taux est fixé au maximum à 44%. La proximité entre les classes d'imposition pénalise considérablement les contribuables du milieu de la grille. La tranche supérieure est trop basse en termes de revenus bruts et elle est sévèrement imposée. Cette situation ne favorise pas l'extension de la classe moyenne qui constitue le pilier de la consommation, de la croissance et du développement des IDE. Mais la Loi de Finances 2007 a apporté quelques modifications au niveau de la grille (cf section suivante).

S'agissant de la *Taxe sur la Valeur Ajoutée* (TVA), elle s'applique tant aux biens qu'aux services s'ils sont produits au Maroc ou importés. Par contre sont exonérés de la TVA les produits livrés et les prestations de services rendues à l'exportation. Par le passé, la TVA au Maroc se caractérisait par 11 taux différents. Aujourd'hui, les biens et services soumis à la TVA sont taxés au taux de 20% (taux normal), 7% (eau, produits pharmaceutiques), 10% (opérations de banque et de crédit) et 14% (opérations d'entreprises de travaux immobiliers). Les principales faiblesses du système de la TVA sont le taux normal qui reste élevé et le remboursement lent de la taxe par les pouvoirs publics (délai légal est de 4mois).

Enfin, en ce qui concerne la *fiscalité locale*, une réforme a vu le jour en décembre 2006 qui vise sa simplification et son harmonisation, par la suppression de certaines taxes jugées obsolètes et le regroupement d'autres. Ainsi, la patente, qui est un impôt qui frappe l'outil de production, de l'avis des opérateurs, pénalise l'investissement, et ne taxe pas l'exploitation. Cet impôt a été supprimé dans le cadre de la réforme.

2.4. Réglementation du commerce extérieur

En ce qui concerne le commerce extérieur, des progrès notables ont été effectués en matière d'ouverture commerciale. Celle-ci, conjuguée à la clarté et à la prévisibilité des lois futures réglementant le commerce extérieur, exerce une influence sur le comportement des investisseurs. Tenant compte de cette relation, les autorités publiques se sont lancées dans un ambitieux programme de libéralisation commerciale. Dès le début des années 1980, le Maroc

a procédé à une série de dévaluations de la valeur du dirham en vue de promouvoir davantage ses exportations et réduire le déficit de la balance commerciale. Les exportations ne sont plus imposées et depuis 1983, les licences à l'exportation ont été abolies pour tous les produits à l'exception de quelques denrées agricoles de base. Les procédures administratives, les arrangements financiers et l'assurance ont également été simplifiés. Le renforcement du système d'admission temporaire, créé en 1973, qui permet aux exportateurs d'importer librement et sans autorisation préalable une grande partie de leurs intrants, a fortement réduit les distorsions anti-exportation qui existaient dans les politiques commerciales auparavant.

Concernant les importations, des réformes ont été également introduites et qui visaient, entre autres, l'amélioration de la compétitivité des entreprises locales en les rapprochant davantage des conditions de la concurrence internationale. L'accès relativement facile aux importations constituerait alors un bon moyen d'atténuer les effets de la concentration et d'améliorer ainsi le niveau technologique de la production intérieure.

Et pour faciliter l'acte d'exportation et d'importation, un nouveau code des douanes a été promulgué en 2000. Ce code a donné lieu à des réformes au niveau de quatre domaines prioritaires : la simplification des procédures et le contrôle sélectif, l'utilisation intensive des technologies de l'information, l'amélioration de la gestion des régimes douaniers spéciaux et l'introduction d'une plus grande transparence. Les résultats ont été globalement positifs, surtout du côté de la simplification des exportations.

Enfin, le désarmement tarifaire engagé par le Maroc depuis son adhésion au GATT en 1987 et à l'OMC en 1994 est important. En 1992, une première loi sur le commerce extérieur a été promulguée. Cette loi consacre la liberté complète d'importer ou d'exporter des biens et services. Tout agent économique peut intervenir dans le domaine du commerce extérieur, sous réserve de respecter la réglementation en vigueur. L'Accord d'association entre l'UE et le Maroc, entré en vigueur le 1^{er} Mars 2000, impose aux deux parties de supprimer les droits de douane existants et de ne pas introduire de nouveaux tarifs. Cet accord prévoit des réductions tarifaires pour la plupart des produits.

Toutefois quelques faiblesses affectent le domaine du commerce extérieur. Malgré les efforts accomplis, les procédures liées à l'exportation et à l'importation restent compliquées et les délais longs par rapport aux pays concurrents. Le Maroc continue de se caractériser par une ouverture commerciale encore insuffisante. Cependant, cette ouverture est supérieure en moyenne aux autres partenaires méditerranéens de l'UE mais largement inférieure aux pays développés.

A ce titre, une politique de relance du secteur de l'export est en cours actuellement au Maroc. Nous la présentons dans la section relative aux politiques sectorielles. L'objectif principal est de tripler le volume des exportations en 10 ans.

2.5. La législation et les conditions de travail

Un nouveau Code du Travail a été adopté en juillet 2003, et est entré en vigueur le 7 juin 2004. Ce texte constitue, de l'aveu même des investisseurs, une avancée majeure et améliore le climat de l'investissement du Maroc en comparaison avec la période précédant son adoption. Ce nouvel instrument précise beaucoup de points qui étaient vagues sous l'ancienne législation, tels que les cas où un employeur peut licencier et les montants des indemnités à verser. De ce fait, il augmente la prévisibilité des décisions de justice. Ce code représente donc un effort pour réformer la législation du travail en vue de répondre aux engagements internationaux du Maroc.

Ce nouveau Code présente des garanties suffisantes pour les droits des travailleurs sans aller à l'excès. Par contre, selon la CNUCED (2006), les décisions de justice créent l'impression que le droit du travail est excessivement protecteur des droits des salariés. Mais la réalité est à nuancer. Ainsi, parmi les changements les plus significatifs, ce nouveau texte prévoit des contrats à durée indéterminée (CDI), en plus des contrats à durée déterminée (CDD). Le recours au CDD constitue un réel assouplissement et il est de nature à faciliter l'emploi des jeunes et à diminuer le taux de chômage. De même, le code régleme les périodes d'essai pour les CDI. Ce texte contient également des dispositions concernant le temps de travail (44heures/semaine au lieu de 48h), les procédures de licenciement. Par contre, il ne contient aucune disposition concernant le droit de grève. Un projet de loi organique était en discussion dans la loi de Finances 2006, mais les tensions entre partenaires ont fait échouer le dialogue. En outre, le code institue deux modes de règlements des conflits collectifs via les procédures de conciliation et d'arbitrage.

Un salaire minimum interprofessionnel est garanti. Son montant actuel est de 1862 DHS par mois (environ 200 \$US). Il est plus élevé que les pays voisins, de même que les cotisations sociales qui sont relativement élevées au Maroc.

Enfin, en ce qui concerne la flexibilité du marché du travail, l'index pour la rigidité de l'emploi classe le pays en dernière position par rapport aux pays voisins (il est de 63 sur 100 selon le Doing Business 2005). En particulier, la difficulté d'embauche est très élevée (100), ainsi que le coût de licenciement (50), et cela est un frein à la compétitivité du pays.

2.6. Le foncier

En ce qui concerne la propriété de la terre, l'abrogation en 1993 de la loi sur la marocanisation (obligation faite aux étrangers à partir de 1973 de détenir moins de 50% du capital des sociétés opérant au Maroc) a supprimé tout principe discriminatoire à l'encontre des étrangers, hormis le secteur des ressources naturelles du pays et les terres à vocation agricole. Malgré cela, un investisseur étranger ne peut acquérir le foncier agricole et le palliatif de la location de longue durée ne sécurise pas davantage celui-ci.

Selon l'enquête de la CNUCED (2006), le foncier économique est un obstacle majeur à l'investissement tant étranger que domestique. En dépit des efforts accomplis, l'absence de communication, de promotion et d'information est récurrente.

2.7. La législation commerciale

La législation en relation avec les activités commerciales a fait l'objet depuis le début des années 90 de plusieurs réformes d'envergure touchant à plusieurs domaines, dont notamment : l'adoption d'un nouveau code de commerce en 1996, les obligations comptables des commerçants, les lois sur les sociétés commerciales, la création de tribunaux de commerce.

Le droit marocain relatif aux contrats et aux contrats commerciaux en particulier est suffisamment pour les investisseurs. Le Maroc a adopté une législation moderne, mais des difficultés persistent en matière de recouvrement de créances. Malgré une nette amélioration de la formation des juges ces dernières années, les solutions jurisprudentielles sont encore aléatoires.

En ce qui concerne le droit des sociétés, un certain nombre de mesures visant à réformer, entre autre, la loi relative à la société anonyme ont été adoptée en 2006 (cf section ci-dessous). En effet, celle-ci faisait l'objet de nombreuses critiques des milieux d'affaires comme des pouvoirs publics eux-mêmes. Le texte n'était pas adapté au contexte global de l'économie. La conséquence était que la SA était souvent délaissée par les investisseurs qui lui préféraient d'autres formes sociales moins contraignantes.

2.8. La propriété intellectuelle

Dans la mesure où les politiques relatives à la propriété intellectuelle ont un impact sur l'innovation et le transfert de technologie, les autorités marocaines, pleinement conscientes des enjeux, ont procédé à une profonde refonte de la législation sur la propriété intellectuelle. La loi sur la propriété intellectuelle est l'une des plus modernes en la matière. Par cette loi, le Maroc s'est conformé à ses engagements internationaux, et il s'est adapté, en théorie du

moins, aux exigences et normes internationales. L'arsenal juridique nécessaire pour assurer le respect de la propriété et rassurer les investisseurs est en place. Aujourd'hui, le pays est même allé au-delà des normes internationales, en signant l'accord de libre-échange avec les États-Unis qui prévoit un système de protection de la propriété intellectuelle encore plus sévère. La mise en application de ces dispositions a été confiée à un nouvel organisme, l'office marocain de la propriété industrielle (OMPIC) qui vient remplacer l'ancien office de la propriété industrielle et le registre central de commerce.

2.9. La législation sur les privatisations

Les autorités marocaines ont adopté une loi sur le transfert des entreprises publiques au privé. Votée en 1989, la loi sur la privatisation n'a été appliquée qu'à partir de 1993. Les objectifs officiels de cette loi peuvent être regroupés en deux catégories : les objectifs économiques et financiers, et les objectifs sociaux. Sur le plan économique et financier, l'enjeu était de dynamiser l'économie marocaine, de permettre une plus grande ouverture sur l'économie mondiale, de créer de nouveaux emplois, d'améliorer le niveau de vie des citoyens et enfin d'alléger les charges du budget de l'État par un soutien aux entreprises publiques. Sur le plan social, il en était attendu une certaine correction des déséquilibres régionaux et un effet d'atténuation de la concentration des richesses. Il y eut deux vagues principales de privatisation : la première entre 1993 et 1999, au cours de laquelle 78 opérations de privatisation ont été lancées et 56 effectivement réalisées; et la seconde à partir de 1999, plus timide mais qui concernaient des fleurons de l'économie nationale (Maroc Télécom, Régie des Tabacs, etc.). De l'avis des FMN, ces opérations de privatisation ont été transparentes et n'ont pas constitué un obstacle à l'investissement (CNUCED, 2006).

2.10. La législation sur la concurrence

La loi sur la concurrence et la liberté des prix, en application depuis 2001, a été conçue pour empêcher certaines pratiques commerciales restrictives telles que la fixation abusive des prix, la répartition des marchés, et les concentrations. Instrument fondamental de la politique de concurrence au Maroc, cette loi puise ses sources dans les grands principes du libéralisme économique. Dans cette optique, les pouvoirs publics ont veillé à ce que la législation soit en conformité avec les principes de transparence, de non-discrimination, et de loyauté édictés par l'OMC, et aussi avec les dispositions de l'ensemble des résolutions sur les règles équitables convenues au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives. Cette loi consacre les principes fondamentaux du libre jeu de la concurrence, elle permet de

sortir du contrôle des prix, de substituer au contrôle des prix des dispositions concernant la concurrence, de renforcer les règles d'information et de protection du consommateur et enfin d'adapter l'économie nationale au nouveau contexte économique international. Il est à signaler que le Maroc dispose d'un conseil de la concurrence, dont la mission est de traduire en actes les objectifs mentionnés ci-dessus, depuis 1999; mais il aura fallu attendre l'année 2009 pour que celui-ci soit opérationnel. La loi de protection du consommateur, quant à elle, attend toujours de voir le jour.

2.11. La législation sur la protection de l'environnement

Le Maroc a adhéré à de nombreux traités relatifs à l'environnement. Cependant, l'intégration des conventions internationales dans le droit interne est encore incomplète. Les textes souffrent d'une certaine ancienneté et d'un manque de cohérence.

Un régime d'incitations financières et d'exonérations fiscales est institué pour encourager l'acquisition d'équipements et les investissements dans des projets visant à prévenir la pollution de l'air, mais aussi utilisant les énergies renouvelables ou rationalisant l'usage des énergies et matières polluantes. Mais cette réglementation est inopérante, les décrets d'application n'étant pas encore promulgués.

2.12. Le système judiciaire

Le Maroc est conscient des insuffisances de son système judiciaire, et de nombreux efforts ont été accomplis à cet égard. Malheureusement, la justice marocaine ne reflète pas encore une image positive aux yeux des investisseurs. Selon l'enquête de la CNUCED (2006), elle est considérée comme le plus important obstacle aux IDE avec la fiscalité.

La justice est en effet souvent très lente (délais de procédures, report des audiences), incertaine (conflits de juridiction, difficulté à obtenir l'exécution des décisions de justice), peu prévisible (corruption en particulier au niveau des experts juridiques), ou insuffisamment transparente (manque de diffusion de la jurisprudence). La création de tribunaux de commerce bien que positive n'a pas changé fondamentalement la perception négative du système judiciaire. En effet, le manque de formation des magistrats ainsi que des auxiliaires de justice, les insuffisances en matière de traitement des entreprises en difficulté ainsi que l'abus de l'usage des procédures d'insolvabilité, les problèmes d'exécution des jugements et de probité des professions liées à la justice constituent les principales insuffisances évoquées. La justice souffre aussi d'un problème de communication, en particulier avec le milieu d'affaires. Une

profonde réforme de la justice a été élaborée en 2009 dont les modalités d'application seront mises en place en 2010.

Toutefois, les griefs portés à la justice ne sont pas tous fondés. Les entreprises en particulier les PME ne développent pas suffisamment la culture de la prévention des contentieux. A ce propos, un code de l'arbitrage et de la médiation destiné à réformer complètement la loi actuellement en vigueur a été adopté en 2007.

Mesures incitatives adoptées depuis 2006

Les années 2006 et 2007 ont été marquées par l'adoption de plusieurs mesures incitatives relatives à l'investissement. Elles concernent principalement l'amélioration de l'environnement des affaires.

Il s'agit d'une part de l'adoption de nouvelles mesures relatives au secteur bancaire. A ce titre, deux nouvelles lois relatives au statut de la Banque Centrale et à l'activité bancaire en général ont été adoptées dans le but de faire converger le dispositif légal et réglementaire marocain vers les meilleures pratiques qui ont été instaurées dans de nombreux pays développés. Le principal apport de la loi portant réforme des statuts de la Banque Centrale réside dans le renforcement de l'autonomie de cette institution en matière de conduite de la politique monétaire et de supervision du système bancaire. La politique monétaire est désormais conduite exclusivement par la Banque Centrale en toute indépendance vis-à-vis notamment du ministère des finances en vue de veiller à la stabilité des prix et lutter contre l'inflation. Les attributions de la BC en matière de changes ont également été clarifiées : elle est désormais chargée de la mise en œuvre de la politique des changes au Maroc conformément aux orientations du ministre des finances. La nouvelle loi bancaire a pour sa part soumis l'ensemble des institutions du secteur financier au contrôle de la BC, renforcé la supervision de ce secteur et clarifié ainsi les missions de la BC et du ministère des finances.

D'autre part, le renforcement de la protection de la propriété industrielle et commerciale et des droits d'auteur. Ceci s'est effectué dans le cadre d'une réforme de la législation relative à la protection de la propriété industrielle. Des amendements ont été ainsi apportés à cette loi en 2006 en vue de lui conférer plus d'efficience et de la mettre en conformité avec les normes internationales en la matière. De plus, la protection des droits d'auteur et droits voisins a été renforcée dans la mesure où ce type de droits constitue au Maroc un impératif catégorique

puisque la survie de pans entiers de notre économie extrêmement fragiles et sensibles en dépend.

L'assouplissement de la loi sur les sociétés à responsabilité limitée (SARL) : les principaux apports de cette loi concernent principalement la suppression de l'exigence d'un capital minimal de 100.000 DHS pour la constitution d'une SARL et son remplacement par un capital minimal de 10.000 DHS. Ainsi, un capital minimal symbolique et un formalisme de plus en plus réduit sont autant d'éléments de simplification destinés à promouvoir la création de PME-PMI voire même de TPE (très petites entreprises).

Le renforcement et l'approfondissement des mécanismes de financement en faveur des entreprises. Le gouvernement marocain a fait le choix d'une politique volontariste visant, entre autres secteurs, le développement des activités liées à « l'offshoring », en l'érigant comme pilier du programme « Émergence ». Dans cette optique, le gouvernement a mis en place une offre spécifique compétitive et adaptée aux besoins des entreprises pour les activités de l'offshoring. Cette offre consiste en la création de zones dédiées aux activités liées à l'offshoring dotées d'une infrastructure d'accueil et de télécommunication de premier ordre à des coûts très compétitifs et d'un dispositif incitatif attrayant, notamment en matière de formation et d'impôt sur le revenu. De plus, l'année 2006 a été caractérisée par le renforcement et l'approfondissement des mécanismes de financement en faveur des entreprises à travers l'institution d'un dispositif unique de mise à niveau des PME. Ainsi, le gouvernement a lancé le fonds de garantie de la restructuration financière « Istitmar » destiné aux entreprises faisant face à un surendettement bancaire excessif. En matière de soutien à la création d'entreprise et de lutte contre le chômage, le programme « Moukawalati » a été lancé destiné à permettre aux jeunes de créer leur propre affaire. Ce programme bénéficie d'un appui fort de l'État qui prend en charge les frais d'accompagnement des porteurs du projet, une avance non productive d'intérêt et la garantie à hauteur de 85% des crédits octroyés par les banques. Malheureusement, les résultats de ce programme gouvernemental sont mitigés.

Les nouvelles incitations fiscales telles que prévues dans le nouveau Code Général des Impôts. Tout d'abord, le gouvernement marocain a promulgué un nouveau Code Général des Impôts en 2007. Ce Code constitue désormais la principale source de la législation nationale en matière de fiscalité d'État, résultant de la compilation et de l'actualisation des textes en vigueur jusqu'alors. Ce Code prévoit en outre les mesures suivantes. Tout d'abord, des mesures spécifiques à l'impôt sur les sociétés (IS), à savoir le maintien de l'exonération

quinquennale pour les sociétés exerçant leurs activités dans les zones franches d'exportation, et prorogation de la durée d'imposition à un taux réduit pour l'IS ou l'impôt général sur le revenu (IGR) de 10 à 20 ans; l'abattement de 100% des dividendes, accordé anciennement aux seuls titres de participation et autres titres immobilisés, est désormais acquis également pour les titres et valeurs de placement; l'harmonisation des taux applicables à l'ensemble des établissements de crédit et organismes assimilés, soumis à la loi bancaire. Ces établissements seront soumis à l'IS au taux de 39.6%. Ensuite, ce Code prévoit des mesures spécifiques à l'IGR. Trois nouvelles résolutions ont été adoptées; elles ont trait au relèvement du seuil non imposable de 20.000 à 24.000 dirhams annuels, ce qui exonérera d'impôts tous les salariés percevant un salaire mensuel net imposable inférieur ou égal à 2.000 DHS; à la réduction du taux marginal applicable à un salaire net imposable annuel supérieur à 120.000 DHS de 44% à 42%, ce qui ne manquera de diminuer légèrement la pression fiscale sur les hauts revenus; et à l'introduction d'une nouvelle tranche de 60.001 DHS à 120.000 DHS au taux de 40%. Enfin, la Loi de Finances 2008 a prévu un abaissement du taux de l'IS à 30% à partir de l'année 2009.

La réforme de la réglementation sur la passation des marchés de l'État. Dans le cadre des grands chantiers de réformes visant l'adaptation de l'administration publique aux exigences actuelles et des engagements du Maroc vis-à-vis de ses partenaires, une réforme de la réglementation sur la passation des marchés de l'État a été réalisée par le Maroc. Cette réforme importante illustre et traduit l'orientation des pouvoirs publics tendant à moraliser la vie publique et à lutter contre toutes les pratiques de fraude et de corruption.

La simplification des procédures administratives liées à l'investissement. Cette simplification comporte deux volets. Le premier concerne le manuel des procédures liées à l'investissement. Ce manuel a pour objectif d'accompagner les Centres Régionaux d'Investissement (CRI) de manière à harmoniser, simplifier et modéliser les procédures relatives à l'acte d'investir, depuis la conception du projet jusqu'à sa réalisation, et de faciliter la collaboration et la coordination entre les différentes administrations concernées par les procédures de l'investissement. Le second volet concerne la simplification des procédures du commerce extérieur, processus que le Maroc a entamé, depuis plusieurs années déjà, en accompagnement de la libéralisation des échanges. Ce processus a permis de réaliser des avancées en matière de procédures et de normalisation documentaire.

3. La consolidation de l'environnement institutionnel

Outre la réforme du cadre réglementaire des affaires, et afin de mieux encadrer et accompagner les investisseurs, un certain nombre d'institutions ont été créées depuis le milieu des années 1990. Il s'agit de la direction des investissements qui a cédé la place, en 2009, à l'agence marocaine de développement des investissements (AMDI), les centres régionaux d'investissement (CRI), la commission interministérielle des investissements, et du comité national de simplification des procédures liées à l'investissement.

3.1. L'Agence marocaine de développement des investissements (AMDI)

Celle-ci remplace l'ancienne direction des investissements qui était la principale institution de promotion des investissements depuis 1995. La création de cette agence en janvier 2009, dotée de la personnalité morale et d'une autonomie financière propre, revêt une importance capitale dans la mesure où elle censée donner une nouvelle impulsion aux investissements dans un environnement international marqué par la crise. La création de cet organisme fait suite aux recommandations de la CNUCED. Il sera chargé, entre autres, d'assurer le secrétariat de la commission des investissements (cf ci-dessus). A ce titre, il est chargé d'entreprendre toute action de promotion et de communication afin de faire connaître les opportunités d'investissement au Maroc. De manière plus précise, l'agence a pour mission d'organiser, en collaboration avec les autorités publiques, tous types de salons, conférences, séminaires, foires et manifestations de nature à promouvoir l'investissement et en assurer la coordination au niveau national ou à l'étranger. Cette structure assure également la veille en matière de mesures adoptées par d'autres pays pour assurer le développement et la promotion des investissements, afin de mieux positionner le Maroc vis-à-vis de ses concurrents. De la même manière, l'AMDI s'attèle à définir, produire et analyser les indicateurs de performance relatifs aux investissements, et publier sur une base périodique les résultats de ces analyses.

L'agence a également pour mission de développer des zones d'activité dédiées aux secteurs de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies. Elle procède également au placement des parcs industriels auprès d'investisseurs en vue de leur aménagement, leur exploitation et leur gestion. En outre, elle peut, à la demande de l'État, réaliser des zones d'activité, dans le cadre de conventions spécifiques et conclues avec l'État. L'AMDI est administrée par un conseil d'administration et gérée par un directeur général. Au niveau du budget, l'agence devra compter sur le produit des emprunts intérieurs et extérieurs, des

subventions de l'État, des collectivités locales et de différents organismes nationaux ou internationaux. Enfin, des taxes parafiscales pourront être instaurées au profit de l'agence.

3.2. La Commission des Investissements (CI)

Elle a été instituée par une circulaire du Premier Ministre du 28/09/1998. Cet organisme est essentiellement politique, il est chargé d'agrèer les contrats particuliers, et statue en dernier ressort sur les décisions des Walis (gouverneurs régionaux) en proposant des règlements à l'amiable sur les litiges surgissant entre l'investisseur et l'administration. En outre, la CI est chargée de suivre l'exécution des projets d'investissements et de s'informer sur l'état général des investissements en vue de l'améliorer.

3.3. Le Fonds Hassan II

Il s'agit d'un établissement financièrement et administrativement autonome qui constitue un instrument efficace de soutien des nouveaux projets, y compris étrangers dans des secteurs très porteurs pour l'économie nationale (sous-traitance automobile, électronique, confection, bonneterie, transformation du cuir, etc.). Il a été créé en 2000 et, depuis sa création, il s'est vu affecter une part significative des recettes issues de la privatisation, afin de développer le capital économique national et de le fructifier pour créer de nouvelles richesses. Son concours en faveur des secteurs porteurs est doublement bénéfique dans la mesure où il intervient aussi bien dans le financement des infrastructures d'accueil dédiées à l'investissement que dans la contribution au financement même des projets d'investissement.

3.4. Les Centre Régionaux d'Investissement (CRI) :

Ils ont été créés en 2002 dans le but de déconcentrer le centre de décision relatif à l'investissement vers les régions. Au nombre de 16, ces centres ont deux fonctions principales : aider à la création d'entreprise et assister les investisseurs. Il faut cependant souligner une certaine faiblesse dans le fonctionnement des CRI dans la mesure où celui-ci reste très inégal en fonction des régions. Toujours selon le rapport de la CNUCED, deux options sont possibles afin d'améliorer le fonctionnement des CRI :

- l'option de passer par les CRI permettrait d'unifier les procédures de création des entreprises;
- une seconde option consiste à ne pas obliger les investisseurs à passer par les CRI, mais à uniformiser les procédures tant dans les anciens circuits qu'au sein des CRI selon le seul modèle appliqué par ces derniers.

Les départements ministériels sont aussi compétents en matière de conventions d'investissement prévues par la Charte lorsque le montant est inférieur à 200 millions DHS, lorsque l'investisseur choisit de ne pas passer par les CRI.

A la lumière de l'étude de la manière dont est régi l'investissement, plusieurs remarques s'imposent :

- le rôle de veille et de mise en œuvre des mesures destinées à améliorer le climat de l'investissement est exercé tant par l'AMDI que par la CI. Le champ d'intervention de l'une par rapport à l'autre n'est pas délimité avec précision;
- la mission de proposer des solutions amiables en cas de litige est exercée par plusieurs organes, sans que le domaine de chaque organe ne soit précisé;
- Les compétences de réceptionner les demandes de contrats d'investissements ainsi que l'examen de ces demandes et l'élaboration des projets de contrats sont partagés par l'AMDI et les départements ministériels concernés par l'investissement;
- La fonction de promotion est exercée tant par l'AMDI que par les CRI.

3.5. Les cours d'appel administratives

Les cours d'appel administratives ont été instituées pour la première fois dans le système judiciaire marocain. Elles sont au nombre de deux. Leur compétence est double : en appel, elles sont compétentes pour connaître des jugements rendus par les tribunaux administratifs et les ordonnances des présidents; en référé, les cours d'appel peuvent être saisies d'un litige relevant de la compétence du président ou vice-président de la cour d'appel.

3.6. L'Instance centrale de prévention de la corruption

Créée en 2008, cette instance a pour mission de coordonner, superviser, et assurer le suivi de la mise en œuvre des politiques de prévention de la corruption, de recueillir et diffuser les informations dans ce domaine. A cet effet, elle est notamment chargée de proposer, d'une part, au gouvernement les grandes orientations d'une politique de prévention de la corruption, notamment en matière de coopération entre le secteur public et le secteur privé pour lutter contre la corruption; d'autre part de proposer des mesures de sensibilisation de l'opinion publique et organiser des campagnes d'information à cet effet; et enfin contribuer, en coopération avec les administrations et organismes concernés, au développement de la coopération internationale en matière de prévention de la corruption.

3.7. Le comité national de simplification des procédures liées à l'investissement (CNPI)

Le Maroc a mis en place un CNPI afin de travailler à l'identification, l'harmonisation et la simplification des procédures liées à l'investissement. Ce comité a été institué en 2006; il est composé d'environ vingt membres, incluant des ministères et autres départements gouvernementaux. Il a, à titre d'exemple, élaboré et publié un manuel des procédures relatif à l'accueil des projets d'investissement. L'objectif de ce manuel est de simplifier et normaliser les services offerts à la fois par les CRI et les autres administrations publiques en matière de gestion de l'acte d'investissement au profit des investisseurs nationaux et internationaux. Parallèlement à ce projet, les pouvoirs publics ont mis en place un comité national des procédures relatives à l'investissement. Celui-ci a été mandaté pour poursuivre une double tâche. La première tâche consiste à valider les différentes procédures relatives à l'acte d'investissement de manière à arrêter définitivement les différentes formalités administratives nécessaires pour le démarrage d'un projet d'investissement, et ce conformément à la réglementation en vigueur. La seconde tâche consiste à proposer des mesures de simplification de manière à alléger les procédures administratives dans le cadre d'une vision intégrée de l'investissement entre l'administration centrale et l'administration décentralisée.

Un tel projet sera bénéfique à la fois pour le Maroc, l'investisseur, et l'administration marocaine dans la mesure où il contribuera à renforcer l'image d'une administration efficace, à favoriser la régionalisation et la déconcentration réelle de l'acte d'investir, à assurer la bonne gouvernance et la transparence, et à mettre en place un système d'information intégré de l'investissement en s'appuyant sur les nouvelles technologies de l'information (NTI).

3.8. Agence nationale pour la promotion de la PME (ANPME)

L'ANPME a été créée en novembre 2002, conformément aux dispositions de la charte de la PME. Cette charte définit le cadre institutionnel de la PME ainsi que les mesures d'ordre financier, foncier et administratif dont ces entités peuvent bénéficier. L'ANPME constitue un instrument opérationnel des pouvoirs publics en matière de promotion et de développement des PME. Elle a pour mission de contribuer de façon active à la promotion, au développement, et à la mise à niveau de l'entreprise, en s'appuyant sur le réseau d'institutions publiques et privées de promotion existantes, tout en les dynamisant et en coordonnant leurs actions.

La principale mission de l'ANPME est principalement de contribuer à la promotion et au développement des PME, et ce à travers :

- l'élaboration et la mise en œuvre de programmes d'appui et d'assistance technique visant la création, la promotion et la mise à niveau des entreprises à travers une prise en charge d'une partie des dépenses engagées par les PME dans le cadre de ces programmes;
- la contribution à l'amélioration de l'environnement de la PME à travers le soutien et l'encouragement aux structures d'appui des PME, la promotion du partenariat aux niveaux local, régional, national, et international, entre PME et grandes entreprises, et enfin la simplification des procédures administratives, fiscal et juridiques;
- l'amélioration de l'accès de la PME aux terrains et locaux professionnels à des prix avantageux, et la prise en charge d'une partie des coûts d'aménagement des infrastructures y afférentes;
- enfin, la collecte le traitement et la diffusion de l'information relative à la PME.

4. Réformes sectorielles

4.1. Le secteur de l'industrie : plan Émergence (I et II)

Le plan Émergence, mis en place en 2005, représente une nouvelle politique industrielle qui se veut volontariste et qui met en avant les facteurs de compétitivité du pays. Ce plan cible des secteurs et des métiers dans lesquels le Maroc dispose d'avantages comparatifs en termes de proximité, de main d'œuvre qualifiée, d'accès aux marchés, de qualité de vie, etc.

Son élaboration a été précédée par une série d'études et de consultations menées par le cabinet-conseil américain McKinsey ainsi que par un benchmarking où le Maroc a été comparé à un échantillon représentatif de 13 pays, classés en trois groupes : un « groupe compétition », comprenant l'Algérie, la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie, le Sénégal, la Turquie et la Roumanie; un « groupe d'inspiration » qui comprend la Tchéquie, le Portugal et la Malaisie; enfin un « groupe World Class » comprenant l'Espagne et la Corée du Sud. Ce benchmarking a fait ressortir les forces et les faiblesses relatives du Maroc, et a ainsi permis d'en déduire trois impératifs en termes de stratégie :

- la nécessité d'instituer une politique industrielle claire qui soit basée sur des paris ciblés permettant de réaliser le plein potentiel des métiers moteurs de croissance, appelés aussi « métiers mondiaux du Maroc » (MMM);
- la nécessité de renforcer les facteurs de compétitivité du Maroc;
- la nécessité de répondre au besoin de modernisation du tissu industriel existant avec une inflexion prioritaire sur l'émergence de nouvelles bases industrielles.

A partir de ce diagnostic précis, s'en est suivie l'adoption d'une stratégie industrielle, ciblée et volontariste, qui repose sur quatre piliers essentiels constitutifs du socle du plan « Émergence ». Le premier axe de développement repose sur la filière offshoring ou encore la sous-traitance des services et des processus administratifs. Le second axe repose sur la création de zones de sous-traitance industrielle orientée export, à destination de l'Europe. Le troisième axe de développement est constitué par la modernisation et la relance de trois secteurs-clés que sont l'agroalimentaire, l'industrie de transformation des produits de la mer et le textile. A ces trois secteurs sera ajouté celui de l'artisanat à fort contenu culturel et orienté export. Le dernier axe est représenté par la modernisation compétitive. Il repose sur l'amélioration de l'environnement général des affaires (lutte contre la corruption, modernisation de l'administration et de la réglementation des affaires, amélioration du financement, réforme de la fiscalité, du système judiciaire, etc.), sur la mise en place de mécanismes permettant de professionnaliser la gestion opérationnelle et financière des entreprises, sur le renforcement du soutien aux acteurs en croissance, et enfin sur la restructuration du tissu en difficulté.

Les principaux secteurs de croissance qui ont fait l'objet d'analyses en profondeur, et qui bénéficieront de soutien sont les suivants :

- l'offshoring, qui présente un potentiel de développement très important en particulier par rapport aux marchés francophones et hispanophones;
- l'agroalimentaire (hors transformation des produits de la mer) : les deux secteurs qui ressortent sont les fruits et légumes et les corps gras. La mise en œuvre de la stratégie prônée pour ce secteur se traduira par la génération de 5 Mds MAD de PIB additionnel et la création d'environ 12.000 emplois à l'horizon 2013;
- la transformation des produits de la mer : l'objectif est d'optimiser la valorisation des produits de la pêche aux niveaux industriels et commercial et diversifier les sources d'approvisionnement pour profiter des capacités de production non utilisées;
- le textile, qui est considéré, depuis la fin de l'accord multifibres en 2001, comme un secteur en pleine mutation et repositionnement en raison des changements structurels liés à la mondialisation. Ce secteur donnera lieu à l'élaboration d'une stratégie séparée;
- l'artisanat industriel à fort contenu culturel. Ce secteur dispose déjà de débouchés intéressants à l'export notamment, avec une commercialisation par des canaux de distribution dynamiques et intégrés aux réseaux internationaux, ainsi que des débouchés locaux, en appui notamment au tourisme. Ce secteur donne lieu à la création des contrats-programmes qu'on mentionne subséquemment;

- Les MMM, à savoir l'automobile, l'aéronautique et l'électronique sous forme de sous-traitance industrielle orientée export.

Ces trois derniers secteurs (les MMM) ont tiré profit de la création des « Medzones Méditerranée » qui sont des sortes de maquiladoras conçues afin d'accélérer le développement de la sous-traitance industrielle au Maroc à destination de l'Europe. Cette zone offre de nombreux avantages compétitifs en termes de fiscalité, de flexibilité de l'emploi, de facilités administratives, mais également d'intégration de services et d'infrastructures à même de cibler les investisseurs étrangers opérant dans ces secteurs.

En 2008, le Pacte National pour l'émergence industrielle (contrat-programme 2009-2015) est venu compléter cette stratégie industrielle. Ce pacte vise à définir un cadre de développement comprenant toutes les activités industrielles (y compris l'offshoring). En revanche, il ne concerne pas les industries liées aux produits de la mer et à la chimie-parachimie, secteurs traités par ailleurs. Néanmoins, les chantiers transversaux liés à la compétitivité des entreprises concernent l'ensemble du tissu industriel marocain. Le contrat-programme a pour objet de préciser le programme de déploiement de la stratégie de développement industriel du Maroc. Il vise d'autre part à contractualiser les engagements mutuels de l'État et du secteur privé. Il a été conçu autour de trois idées fondamentales :

- la nécessité absolue de focaliser les efforts de relance industrielle sur les filières pour lesquelles le Maroc possède des avantages compétitifs exploitables, à travers des programmes de développement dédiés;
- la nécessité de traiter l'ensemble du tissu des entreprises à travers quatre chantiers transversaux majeurs, à savoir le renforcement de la compétitivité des PME, l'amélioration du climat des affaires, le développement de la formation, et le développement de parcs industriels de nouvelles générations, les « plateformes industrielles intégrées » (P2I);
- la nécessité de mettre en place une organisation institutionnelle à même de permettre la mise en œuvre efficace et efficiente des programmes.

L'exécution de ce programme permettra, à l'horizon 2015, la création de 220.000 emplois industriels, l'augmentation du PIB industriel de 50 Mds MAD additionnels, la génération d'un volume supplémentaire d'exportations de 95 Mds MAD, et l'investissement de près de 50 Mds MAD dans l'activité industrielle (MCI, 2009).

4.2. Le secteur du tourisme : plan Azur

Depuis 2001, le Maroc s'est engagé dans une nouvelle politique touristique appelée « Vision 2010 ». Celle-ci s'est assigné un certain nombre d'objectifs ambitieux :

- atteindre 10 millions de touristes par an (dont 7 millions de touristes étrangers);
- créer 160.000 lits supplémentaires portant ainsi la capacité hôtelière à 230.000 lits;
- investir près de 10 milliards d'euros dans l'aménagement de nouvelles stations balnéaires, les infrastructures, l'hôtellerie et l'animation;
- générer près de 48 milliards d'euros de recettes touristiques;
- créer près de 600.000 emplois dans le secteur, ce qui équivaut à un doublement du nombre d'emplois par rapport au niveau actuel;
- générer une progression annuelle de 8.5% de la contribution du tourisme au PIB, la portant à près de 20% du PIB à l'horizon 2010.

La stratégie développée par le ministère du tourisme afin d'atteindre ces objectifs s'articule autour des six points suivants :

- tripler la capacité d'hébergement;
- former un minimum de 70.000 professionnels du tourisme et de l'hôtellerie;
- tripler l'offre de sièges aériens;
- adopter des techniques de marketing modernes et renforcer le budget « promotion »;
- améliorer l'accueil et la qualité des prestations et de l'animation;
- restructurer les organes de l'État dans le sens d'une meilleure efficacité dans l'allocation des ressources.

Aussi, le Maroc projette de développer le tourisme balnéaire afin que celui-ci couvre 70% de l'offre touristique marocaine. Le programme de développement prévoit ainsi la création de six nouvelles stations balnéaires. Elles ont été choisies de manière stratégique afin de rétablir les équilibres régionaux en termes d'attraction touristique.

Un nouveau contrat-programme dans le secteur devrait être conclu en 2010, en capitalisant sur les enseignements tirés de l'expérience des dernières années. Il s'agit de la vision 2020. Cette nouvelle vision devra assurer une articulation plus étroite du secteur touristique national avec les autres secteurs économiques et sociaux, tels que l'artisanat, la culture, l'agriculture, l'environnement, et faire en sorte qu'on puisse développer un tourisme marocain authentique, propre et responsable.

4.3. Le secteur de l'artisanat : contrat-programme de la vision 2015

L'artisanat marocain recèle d'importantes opportunités en termes de création d'emplois notamment compte tenu de ses capacités concurrentielles. Dans cette optique, le Maroc s'est attelé à l'élaboration d'une stratégie pour le développement de ce secteur. A cet effet, un ensemble de programmes spécifiques pour le développement de chaque catégorie de producteurs ont été mis en place.

Le premier concerne le développement d'un tissu entrepreneurial national productif et structuré qui soit en mesure de garantir un approvisionnement régulier des canaux de distribution de produits compétitifs répondant aux exigences des clients, particulièrement étrangers. Les pouvoirs publics s'emploient à soutenir et accompagner ce genre d'entreprises artisanales pour leur permettre d'accéder à ces canaux de distribution ciblés.

Le deuxième programme s'adresse aux micro-artistes et vise l'augmentation de leurs revenus à travers l'extension et la création d'espaces de commercialisation plus attractifs, avec une intensification des campagnes de promotion et de publicité auprès des clients de ces espaces.

Enfin, le dernier programme s'adresse à l'ensemble des opérateurs du secteur (entreprises et micro-artistes). Il s'agit d'une combinaison de trois sous-programmes :

- un programme de renforcement des infrastructures et des techniques de production;
- un programme de formation professionnelle aux métiers d'artisanat dont bénéficieront 70.000 jeunes à l'horizon 2015;
- un programme promotionnel axé sur les marchés cibles afin de promouvoir l'image de l'artisanat marocain et améliorer son positionnement.

Le financement de l'ensemble de ces programmes est estimé à 3 milliards de MAD. A travers cette stratégie, le Maroc vise la création de 117.000 emplois dans le secteur de l'artisanat productif, l'augmentation de son volume de production annuelle de 10 milliards de MAD à 24 milliards de MAD et l'amélioration du niveau de ses exportations qui devraient passer de 700 millions à 7 milliards de MAD (ministère de l'artisanat, 2009).

4.4. Le secteur de l'agriculture : plan Vert

La nouvelle stratégie agricole, baptisée « Plan Maroc vert », conçue en 2008, a été réalisée sur la base d'un diagnostic qui a permis de mettre en évidence les atouts et les faiblesses du secteur agricole. Ce dernier souffre d'un déficit de croissance chronique et connaît depuis 20 ans une période de stagnation. Pour autant, le Maroc possède des atouts intrinsèques très forts dans de nombreuses filières agroalimentaires. D'un côté, des freins au développement se

manifestent tels qu'une faible capacité d'investissements privés, un management insuffisant, et un secteur hétérogène caractérisé par une multitude d'acteurs. A cela s'ajoutent une lourde problématique du foncier, la problématique de la raréfaction de l'eau, et une faiblesse des structures d'encadrement. Face à ces handicaps, le pays enregistre un potentiel important en termes de main d'œuvre de qualité, concurrentielle et compétitive; une proximité géographique avec le marché européen; ainsi que des avantages comparatifs avérés dans certaines filières-clés (fruits et légumes notamment).

Aussi, la nouvelle stratégie agricole s'est fixée un certain nombre d'objectifs. Tout d'abord, il s'agit de relancer le secteur agricole de manière à ce qu'il devienne le principal moteur de croissance de l'économie marocaine dans les dix ou quinze prochaines années. Ceci avec des retombées en termes de création d'emplois, d'exportation et de lutte contre la pauvreté. Pour atteindre ces objectifs, cette stratégie, dans sa mise en œuvre, devra mettre fin aux disparités entre l'agriculture moderne et celle dite traditionnelle, et s'adresser ainsi à tous les acteurs du secteur. A cet effet, il est indispensable de régénérer le tissu des acteurs par des modèles économiques ciblés et innovants tels que l'agrégation par exemple. Celle-ci consiste à regrouper, sous la responsabilité d'un investisseur local et en contrepartie d'un certain nombre d'avantages consentis par l'État, un certain nombre de petits producteurs locaux. Ce regroupement permettra l'organisation de la filière « amont » des intrants, d'améliorer la productivité de ces petits producteurs grâce à l'encadrement technique, et à leur garantir un revenu stable et durable. L'enjeu de ceci est de drainer de nouveaux investissements; l'objectif est d'atteindre la barre de 10 milliards de MAD par an. Enfin, dans ce processus, toutes les activités ou filières agricoles ont été prises en considération. Pour atteindre ces objectifs, la stratégie agricole a retenu deux piliers essentiels et un bloc de réformes du cadre institutionnel relatif au secteur. Le premier pilier concerne la modernisation du secteur. L'objectif est de développer une agriculture performante, adaptée aux règles du marché par le biais d'une nouvelle vague d'investissements qui soient organisés autour des modèles d'agrégation évoqués ci-dessus. Le second pilier se fixe comme objectif de renforcer la lutte contre la pauvreté en augmentant le revenu agricole des exploitants les plus vulnérables. L'atteinte de ces objectifs est déterminée par un certain nombre de facteurs. Il s'agit entre autres du développement de la gestion rationnelle de l'eau, la modernisation de la distribution commerciale accompagnée d'une ouverture à l'international. En outre, un intérêt particulier est accordé à la réforme du foncier, une révision du volet fiscal et la réforme institutionnelle du ministère de l'agriculture.

Les retombées attendues pour 2015 sont, d'une manière générale, la génération de 70 à 100 milliards MAD de produit intérieur brut agricole supplémentaire, la génération de 10 milliards MAD d'investissements privés, et l'augmentation des exportations de manière à rééquilibrer le déficit de la balance commerciale qui ne cesse de se creuser, et sécuriser ainsi les échanges. A terme, des effets positifs devraient être ressentis sur la croissance et la lutte contre la pauvreté, ainsi que sur le pouvoir d'achat du consommateur marocain.

4.5. Le secteur de l'export : plan Export-Plus

Le diagnostic au niveau du secteur à l'export au Maroc est sans appel. Celui-ci voit, année après année, sa capacité exportatrice se réduire fortement. L'année 2008 a été, à cet égard, significative avec un trou de la balance commerciale qui a culminé à 25% du PIB, soit l'équivalent de près de 170 milliards de MAD selon l'Office des Changes (OC). La situation est telle qu'elle inquiète désormais les autorités monétaires qui redoutent l'impact de cette chute sur les réserves de change; une question d'autant plus sensible que le souvenir de la pénurie des devises au début des années 1980 est encore dans toutes les mémoires. Ce déficit abyssal confirme une tendance lourde qui a débuté il y a une décennie. Il a par ailleurs mis à nu les faiblesses de l'économie nationale à s'intégrer dans la globalisation de manière forte. A titre d'exemple, le taux d'ouverture du Maroc (rapport exportations/PIB) s'élevait, selon l'OC, à 23% lorsqu'il était de 85% pour un pays comme la Belgique. De plus, les observateurs s'accordent à dire que le Maroc ne parvient pas à tirer profit des accords de libre-échange qu'il a signés avec un certain nombre de pays et de blocs régionaux (États-Unis, Europe notamment). Les principales causes de cette situation tiennent au fait que le Maroc ne dispose pas d'une offre exportable qui soit diversifiée et compétitive sur les marchés internationaux, et que les entreprises marocaines sont incapables de se projeter sur les marchés extérieurs.

Pour pallier à cette situation, le gouvernement marocain a mis en place, en 2009, un plan pour le développement et la promotion des exportations, appelé « Maroc Export Plus ». Il s'inscrit dans la continuité des autres plans sectoriels (Émergence, Azur, plan Vert, artisanat, etc.), Il s'agit d'une feuille de route déclinée à l'échelle nationale, sur la base de 68 mesures comprenant aussi bien des approches sectorielles que des initiatives transversales et organisationnelles. A terme, il s'agit d'impliquer les principaux secteurs ciblés, représentant plus de 5700 firmes aujourd'hui, dans la croissance des exportations. En clair, il s'agit de passer d'un chiffre d'affaires de 114 milliards de MAD en 2008 à 327 milliards en 2018 (source : ministère du commerce extérieur), dans un contexte où 7% seulement des entreprises

exportatrices réalisent 80% des exportations. L'objectif est d'inverser progressivement la tendance par un élargissement de la base des entreprises exportatrices.

Pour cela, le secteur de l'automobile sera mis à contribution à hauteur du tiers, sur la base des exportations de voitures prévues dans les dix prochaines années. L'agroalimentaire et les produits de la mer contribueront pour 19%, l'électronique et l'électrique à hauteur de 16%, le textile et le cuir devraient porter leur contribution à hauteur de 13%, et enfin l'offshoring et les TIC contribueront pour 10%. In fine, le cumul additionnel en termes d'apport au PIB de tous les plans de développement de développement sectoriel devrait atteindre 85 milliards MAD (45 milliards actuellement), le nombre d'emplois additionnels devrait passer de 200.000 en 2015 à 380.000 trois ans plus tard (source : ministère du commerce extérieur). Pour une déclinaison plus adaptée, la stratégie catégorise les marchés cible en trois. Le premier type englobe les marchés dits stratégiques, qui englobent entre 60% et 65% de l'effort promotionnel de cette stratégie, et qui regroupent les pays pouvant recevoir un large panel de produits exportés par le Maroc (France, Espagne, États-Unis, etc.). Le second type englobe les marchés dits « adjacents » qui sont similaires aux premiers, mais moins importants en termes de rentabilité (Belgique, Canada, Portugal, etc.). La troisième catégorie, enfin, concerne les marchés de niche, qui sont des marchés peu ou pas encore couverts par les exportations marocaines et pouvant être ciblé par un nombre limité de produits.

Pour mener à bien cette stratégie, une réforme institutionnelle visant l'ensemble des organismes intervenant dans le domaine de l'export est en cours. Cette réforme a pour but la mise en cohérence, la clarification des missions, des attributions et de la responsabilité de ces organismes.

Annexe 4. Statistiques descriptives et matrice de corrélation

Variable	Moyenne	Écart-type	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
Effectif	241.34	493.09	1												
Export	0.69	0.46	0.16	1											
Sous-traitante	0.45	0.49	0.06	-0.08	1										
Sous-traitante et/ou exportatrice	0.37	0.48	-0.002	-0.08	0.49	1									
Sous-traitante et exportatrice	0.77	0.42	0.08	-0.01	0.83	0.41	1								
Moyenne ROS	0.040	0.10	0.0001	0.06	-0.09	0.02	-0.06	1							
ROS 2007	0.040	0.20	-0.001	0.05	-0.12	-0.03	-0.12	0.76	1						
ROS 2006	0.034	0.15	-0.01	0.001	-0.01	0.03	-0.004	0.77	0.45	1					
Indice agrégé PSE	0.20	0.14	0.13	0.10	-0.17	-0.06	-0.14	0.10	0.02	0.01	1				
PS communauté	0.18	0.22	0.08	0.07	-0.11	0.04	-0.10	0.07	-0.01	0.04	0.77	1			
PS employés	0.31	0.16	0.04	0.15	-0.23	-0.10	-0.20	0.19	0.19	0.03	0.69	0.35	1		
PS environnement	0.17	0.21	0.20	0.04	-0.04	-0.04	0.01	0.05	-0.02	-0.01	0.73	0.36	0.36	1	
PS territoire	0.12	0.14	0.03	0.05	-0.16	-0.12	-0.16	-0.002	-0.04	-0.03	0.73	0.46	0.44	0.37	1

Annexe 5. L'engagement des firmes en matière de RSE en fonction de leurs attributs spécifiques

1. Le secteur d'activité

- La relation secteur d'activité/caractéristiques de la firme

Secteur d'activité	Région d'implantation			Total
	Casablanca	Tanger	Rabat	
Agroalimentaire	29	2	3	34
Chimie/parachimie	32	4	5	41
Cuir & chaussure	23	0	0	23
Textile et habillement	124	4	28	156
Total	208	10	37	255

Secteur d'activité	Activité d'entreprise					
	Sous-traitante			Exportatrice		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Agroalimentaire	27	5	32	11	20	31
Chimie/parachimie	32	6	38	17	22	39
Cuir & chaussure	9	12	21	2	21	23
Textile et habillement	51	86	137	23	127	150
Total	119	110	229	53	191	244

Secteur d'activité	Manière dont l'entreprise a débuté le processus d'exportation					
	Foire et expositions			Contacts étrangers		
	Non	Oui	Total	Non	Oui	Total
Agroalimentaire	15	4	19	5	14	19
Chimie/parachimie	12	7	19	3	16	19
Cuir & chaussure	13	7	20	12	8	20
Textile et habillement	104	16	120	44	76	120
Total	145	34	179	64	115	179

- La relation secteur d'activité/grandeurs économiques

Secteur d'activité	Chiffre d'affaire (en DHS)				Total
	Inférieur à 10 MM	Entre 10 et 30 MM	Entre 30 et 50 MM	Supérieur à 50MM	
Agroalimentaire	5	5	7	15	32
Chimie/parachimie	0	14	6	18	38
Cuir & chaussure	5	10	5	3	23
Textile et habillement	24	68	21	26	139
Total	34	97	40	62	233

Secteur d'activité	Effectif de la firme				Total
	- de 100 employés	Entre 100 et 200 employés	Entre 200 et 500 employés	+500 employés	
Agroalimentaire	20	7	5	0	32
Chimie/parachimie	22	8	5	3	38
Cuir & chaussure	7	9	6	1	23
Textile et habillement	36	43	46	14	139
Total	85	67	62	19	233

Secteur d'activité	Production (en DHS)				Total
	-10 MM	Entre 10 et 20 MM	Entre 20 et 50 MM	+50 MM	
Agroalimentaire	6	3	9	14	32
Chimie/parachimie	2	6	13	17	38
Cuir & chaussure	5	4	11	3	23
Textile et habillement	23	41	50	25	139
Total	36	54	84	59	233

Secteur d'activité	Investissement (en DHS)				Total
	-500 000	Entre 0.5 et 1 MM	Entre 1 et 5 MM	+5MM	
Agroalimentaire	10	5	7	4	26
Chimie/parachimie	6	3	9	10	28
Cuir & chaussure	11	3	8	0	22
Textile et habillement	67	23	25	8	123
Total	94	34	50	22	200

- La relation secteur d'activité/performance sociale et environnementale de la firme

Secteur d'activité	Publication d'un bilan social				Total
	Oui	Non	Ne sait pas	N/A	
Agroalimentaire	9	12	6	7	34
Chimie/parachimie	21	4	5	8	38
Cuir & chaussure	6	8	3	6	23
Textile et habillement	37	63	19	31	150
Total	74	87	33	52	246

Secteur d'activité	Motivations à la publication du bilan social					
	Amélioration de la performance économique			Image de marque auprès des clients		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Agroalimentaire	7	17	24	13	11	24
Chimie/parachimie	13	15	28	22	6	28
Cuir & chaussure	6	10	16	8	8	16
Textile et habillement	25	89	114	51	63	114
Total	52	131	183	94	89	183

Les relations avec les employés (dimension « besoin des employés »)

Secteur d'activité	Transport pour les employés			Existence du droit de syndicalisation		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Agroalimentaire	5	29	34	19	15	34
Chimie/parachimie	19	21	40	17	21	40
Cuir & chaussure	3	20	23	6	17	23
Textile et habillement	43	108	151	45	100	150
Total	71	178	249	88	153	248

La relation avec la communauté

Secteur d'activité	Incitation aux activités culturelles au sein de la firme		
	Oui	Non	Total
Agroalimentaire	2	32	34
Chimie/parachimie	10	28	40
Cuir & chaussure	1	22	23
Textile et habillement	9	141	151
Total	22	224	249

La protection de l'environnement

Secteur d'activité	Existence d'un plan d'économie d'énergie			Choix de moyens de transport économes			Choix de matières premières et sources d'énergie non polluantes		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Agroalimentaire	9	17	26	2	22	24	6	17	23
Chimie/parachimie	17	15	32	15	14	29	17	12	30
Cuir & chaussure	6	14	20	6	11	17	4	15	19
Textile et habillement	34	90	124	26	85	111	24	88	112
Total	67	136	203	49	132	181	51	133	185

2. La région d'implantation

- La relation région d'implantation/caractéristiques de la firme

Région	Secteur d'activité					Total	Origine géographique		
	Agro-alimentaire	Chimie et parachimie	Cuir & chaussure	Textile et habillement	Total		Etrangère	Marocaine	Total
Casablanca	29	32	23	124	208	9	199	208	
Rabat	2	4	0	4	10	2	8	10	
Tanger	3	5	0	28	36	7	30	37	
Total	34	41	23	156	254	18	237	255	

Région	Produits fabriqués par la firme			
	Produits intermédiaires	Total	Produits de consommation	Total
Casablanca	27	201	135	192
Rabat	0	9	7	9
Tanger	1	36	34	36
Total	28	246	176	237

- La relation région d'implantation/ventes et exportations

Région	Motivation stratégique à l'export						Manière dont l'entreprise a débuté le processus d'exportation		
	Opportunités externes			Saturation du marché local			Foires et expositions		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	59	78	137	27	110	137	30	113	143
Rabat	3	3	6	0	6	6	3	3	6
Tanger	22	9	31	2	29	31	1	29	30
Total	84	90	174	29	145	174	34	145	179

- La relation région d'implantation/performance sociale et environnementale

Région	Publication d'un bilan social				Total
	Oui	Non	Ne sait pas	N/A	
Casablanca	48	76	32	48	204
Rabat	6	2	0	0	8
Tanger	20	9	1	4	34
Total	74	87	33	52	246

Région	Motivation à la publication du bilan social environnemental					
	Adhésion et motivation des employés			Amélioration des relations avec les partenaires sociaux		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	58	89	1476	7	139	146
Rabat	6	2	8	3	5	8
Tanger	17	11	28	3	25	28
Total	81	102	183	13	169	182

Les relations de travail avec les employés

Région	Flexibilité des horaires de travail			Transport pour les employés			Mise en place de cantines d'entreprise		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	125	79	204	45	159	204	29	175	204
Rabat	6	3	9	3	6	9	5	4	9
Tanger	10	24	36	23	13	36	8	28	36
Total	141	106	249	71	178	249	42	207	249

Région	Respect du droit de grève			Développement d'un intéressement financier			Existence d'une politique salariale au sein de l'entreprise		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	94	102	204	41	163	204	59	145	204
Rabat	7	1	9	5	4	9	9	0	9
Tanger	15	21	36	6	28	36	2	32	34
Total	116	124	249	52	195	249	70	177	249

Région	Existence d'une salle de soins au sein de l'entreprise			Financement de colonies de vacances par l'entreprise			Existence d'un budget « fêtes » pour les employés les plus démunis		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	99	105	204	12	192	204	81	123	204
Rabat	8	1	9	4	5	9	5	4	9
Tanger	22	14	36	1	33	36	22	12	36
Total	129	120	249	17	230	249	108	139	249

La relation avec le territoire

Région	Participation à des opérations de rapprochement école-entreprise			Participation à des opérations d'accompagnement de personnes en difficulté		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	19	185	204	29	175	204
Rabat	4	5	9	4	5	9
Tanger	4	30	35	2	31	35
Total	27	220	248	35	211	248

Protection de l'environnement

Région	Démarche de certification			Existence d'un plan d'économie d'énergie dans l'entreprise		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	19	160	180	51	117	168
Rabat	5	3	8	8	1	9
Tanger	6	24	30	8	18	26
Total	187	30	218	67	136	203

Région	Choix de matières premières et sources d'énergie non polluantes			Choix de moyens de transport écologiques		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Casablanca	36	113	150	38	114	152
Rabat	6	2	8	6	1	7
Tanger	9	18	27	5	17	22
Total	51	133	185	49	132	181

3. La taille de la firme

- La relation taille/caractéristiques de la firme

Chiffre d'affaires en DHS	Secteur d'activité de la firme				
	Agro-alimentaire	Chimie/parachimie	Cuir & chaussure	Textile & habillement	Total
-10 millions: « petite taille »	5	0	5	24	34
10-30 MM: « taille moyenne »	5	14	10	68	97
30-50 MM: « grande taille »	7	6	5	21	40
+50 MM: « très grande taille »	15	18	3	26	62
Total	32	38	23	139	233

Chiffre d'affaires en DHS	Origine géographique de l'entreprise			L'entreprise est certifiée		
	Etrangère	Marocaine	Total	Non	Oui	Total
-10 millions: « petite taille »	1	33	34	33	1	34
10-30 MM: « taille moyenne »	5	92	97	88	7	95
30-50 MM: « grande taille »	0	40	40	35	4	39
+50 MM: « très grande taille »	9	53	62	44	16	60
Total	15	218	233	200	28	228

- La relation taille/grandeurs économiques de la firme

Chiffre d'affaires en DHS	Effectif				
	-100 employés	100-200 employés	200-500 employés	+500 employés	Total
-10 millions: « petite taille »	22	9	3	0	34
10-30 MM: « taille moyenne »	39	35	21	2	97
30-50 MM: « grande taille »	14	10	12	4	40
+50 MM: « très grande taille »	10	13	26	13	62
Total	85	67	62	19	233

Chiffre d'affaires en DHS	Investissement (valeur en MM DHS)				
	-0.5	0.5-1	1-5	+5	Total
-10 millions: « petite taille »	20	2	0	0	22
10-30 MM: « taille moyenne »	46	19	18	0	83
30-50 MM: « grande taille »	16	5	11	4	36
+50 MM: « très grande taille »	12	8	21	18	59
Total	94	34	50	22	200

- La relation taille/ventes et exportations

Chiffre d'affaires en DHS	L'entreprise n'a jamais exporté par :					
	Manque de moyens financiers			Manque d'information		
	Non	Oui	Total	Non	Oui	Total
-10 millions: « petite taille »	8	4	12	12	0	12
10-30 MM: « taille moyenne »	17	1	18	18	0	18
30-50 MM: « grande taille »	4	4	8	6	2	8
+50 MM: « très grande taille »	10	1	11	11	0	11
Total	39	10	49	47	2	49

- La relation taille/performance sociale et environnementale de la firme

Les besoins des employés

Chiffre d'affaires en DHS	Transport pour les employés			Existence de cantine dans l'entreprise		
	Non	Oui	Total	Non	Oui	Total
-10 millions: « petite taille »	5	28	33	2	31	33
10-30 MM: « taille moyenne »	21	75	96	11	85	96
30-50 MM: « grande taille »	15	25	40	12	28	40
+50 MM: « très grande taille »	22	38	60	14	46	60
Total	63	166	229	39	190	229

Chiffre d'affaires en DHS	Respect du droit de grève dans l'entreprise				Existence du droit de syndicalisation dans l'entreprise			
	Non	Oui	N/A	Total	Non	Oui	N/A	Total
-10 millions: « petite taille »	18	12	3	33	13	18	2	33
10-30 MM: « taille moyenne »	38	54	4	96	27	67	3	95
30-50 MM: « grande taille »	15	24	1	40	12	28	0	40
+50 MM: « très grande taille »	38	21	1	60	32	27	1	60
Total	109	111	9	229	82	140	6	228

Chiffre d'affaires en DHS	Existence d'un comité d'entreprise dans l'entreprise			
	Non	Oui	A venir	Total
-10 millions: « petite taille »	31	0	2	33
10-30 MM: « taille moyenne »	82	7	7	96
30-50 MM: « grande taille »	30	9	1	40
+50 MM: « très grande taille »	45	13	2	60
Total	188	29	12	229

La relation avec la communauté

Chiffre d'affaires en DHS	L'entreprise favorise les activités culturelles			
	Oui	Non	N/A	Total
-10 millions: « petite taille »	1	32		33
10-30 MM: « taille moyenne »	4	91	1	96
30-50 MM: « grande taille »	2	38		40
+50 MM: « très grande taille »	14	46		60
Total	21	207	1	229

La relation avec le territoire

Chiffre d'affaires en DHS	Incitation par l'entreprise du personnel à s'impliquer dans des œuvres sociales			
	Oui	Non	N/A	Total
-10 millions: « petite taille »	2	31	0	33
10-30 MM: « taille moyenne »	2	94	0	96
30-50 MM: « grande taille »	6	33		39
+50 MM: « très grande taille »	9	49	2	60
Total	19	207	2	228

La protection de l'environnement

Chiffre d'affaires en DHS	Démarche de certification initiée par l'entreprise			Existence de plans d'économie d'énergie dans l'entreprise		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
-10 millions: « petite taille »	1	28	29	8	20	28
10-30 MM: « taille moyenne »	4	82	86	17	61	78
30-50 MM: « grande taille »	7	28	35	14	15	29
+50 MM: « très grande taille »	17	33	50	24	28	52
Total	29	171	200	63	124	187

4. La nature de l'activité (exportatrice et non exportatrice)

- La relation exportation/ caractéristiques de la firme

Nature de l'activité	Secteur d'activité de la firme				Total
	Agro-alimentaire	Chimie/parachimie	Cuir & chaussure	Textile & habillement	
Non exportatrice	11	17	2	23	53
Exportatrice	20	22	21	127	191
Total	31	39	23	150	244

Nature de l'activité	Firme en sous-traitance		
	Oui	Non	Total
Non exportatrice	12	40	52
Exportatrice	93	79	172
Total	105	119	224

Nature de l'activité	Taille de l'entreprise (effectif)				Total
	-100 employés	100-200 employés	200-500 employés	+500 employés	
Non exportatrice	31	13	7	0	51
Exportatrice	49	53	51	19	172
Total	80	66	58	19	223

- La relation nature de la firme et performance sociale et environnementale

Les besoins des employés

Nature de l'activité	Financement des colonies de vacances				Mise en place d'un comité d'entreprise par l'entreprise			
	Oui	Non	N/A	Total	Non	Oui	N/A	Total
Non exportatrice	8	44		52	49	3		52
Exportatrice	9	176	2	187	146	41		187
Total	17	220	2	239	44	195		239

La relation avec la communauté

Nature de l'activité	Contribution au développement des infrastructures			
	Oui	Non	N/A	Total
Non exportatrice	3	48	1	52
Exportatrice	46	138	3	187
Total	49	186	4	239

5. La sous-traitance

Sous-traitante	Publication d'un bilan social				Total
	Oui	Non	Ne sait pas	N/A	
Non	40	34	23	18	115
Oui	28	38	7	33	106
Total	73	68	30	51	222

Les relations de travail avec les employés

Sous-traitante	Couverture médicale pour tous		
	Oui	Non	Total
Non	83	36	119
Oui	55	51	107
Total	139	87	227

La protection de l'environnement

Sous-traitante	Applications des normes environnementales dans entreprise/normes légales				Total
	Inférieures	Égales	Supérieures	N/A	
Non	9	57	12	26	104
Oui	7	34	5	43	89
Total	16	91	17	70	194

6. Entreprises sous-traitantes et/ou exportatrices

Nature de l'activité	Les horaires de travail sont flexibles				Financement des colonies de vacances			
	Oui	Non	N/A	Total	Oui	Non	N/A	Total
Ni exportatrice ni sous-traitante	20	29	0	49	9	40	0	49
Exportatrice et/ou sous-traitante	102	63	2	167	8	157	2	167
Total	122	92	2	216	17	197	2	216

Nature de l'activité	Comité d'entreprise			Total
	Oui	Non	A venir	
Ni exportatrice ni sous-traitante	1	46	2	49
Exportatrice et/ou sous-traitante	26	129	11	166
Total	27	175	13	215

La relation avec la communauté

Nature de l'activité	Contribution au développement des infrastructures			
	Oui	Non	N/A	Total
Ni exportatrice ni sous-traitante	4	44	1	49
Exportatrice et/ou sous-traitante	42	121	3	166
Total	46	165	4	215

La protection de l'environnement

Nature de l'activité	Existence d'un plan d'économie d'énergie dans l'entreprise		
	Oui	Non	Total
Ni exportatrice ni sous-traitante	19	19	38
Exportatrice et/ou sous-traitante	93	46	139
Total	112	65	177

7. Entreprises sous-traitantes et exportatrices

Nature de l'activité	Publication d'un bilan social					Motivation à la publication d'un bilan social environnemental : Demande du client		
	Oui	Non	Ne sait pas	N/A	Total	Oui	Non	Total
Tout le reste	41	42	23	21	127	7	95	102
Exportatrice et sous-traitante	24	24	6	30	84	15	64	79
Total	65	66	29	51	211	22	159	181

Les relations de travail avec les employés

Nature de l'activité	Flexibilité des horaires de travail			Couverture médicale pour tous		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Tout le reste	70	62	132	89	43	132
Exportatrice et sous-traitante	52	30	84	41	42	84
Total	122	92	216	130	85	216

Nature de l'activité	Existence d'une politique salariale au sein de l'entreprise			Formation continue		
	Oui	Non	Total	Oui	Non	Total
Tout le reste	35	97	132	41	91	132
Exportatrice et sous-traitante	30	52	84	39	44	84
Total	65	149	216	80	135	216

Nature de l'activité	Existence d'un budget « fêtes » pour les employés les plus démunis		
	Oui	Non	Total
Tout le reste	49	83	132
Exportatrice et sous-traitante	42	40	84
Total	91	123	216

La relation avec le territoire

Nature de l'activité	Contribution au développement des infrastructures		
	Oui	Non	Total
Tout le reste	20	109	131
Exportatrice et sous-traitante	26	56	84
Total	46	165	215

La relation avec la communauté

Nature de l'activité	Entretien de relations avec les élus et la communauté-hôte		
	Oui	Non	Total
Tout le reste	28	103	132
Exportatrice et sous-traitante	32	49	83
Total	60	152	215

Protection de l'environnement

Nature de l'activité	Applications des normes environnementales dans entreprise/normes légales				
	Inférieures	Égales	Supérieures	N/A	Total
Tout le reste	9	63	12	31	115
Exportatrice et sous-traitante	6	22	4	37	69
Total	15	85	16	68	184

Annexe 6. Résultats des régressions

Variable dépendante:	PS agrégé		PS employés		
<i>Nombre d'observations : 233</i>					
ROS moyen	0.13			0.29***	
ROS 2007		0.006			0.15***
ROS 2006			0.02		
Effectif	4.26 ^e -5***	4.29e-5***	4.30 ^e -5***	2.04e-5	2.06e-5
Sous-traitante	-0.03**	-0.04**	-0.04**	-0.04**	-0.04**
R ²	0.04	0.039	0.039	0.05	0.05
F Fisher	3.46***	2.82**	2.86**	4.14***	4.07***
	(0.01)	(0.03)	(0.03)	(0.007)	(0.007)
Akaike	-1.07	-1.06	-1.06	-0.74	-0.74

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

Variable dépendante	PS agrégé		PS employés			PS territoire			
<i>Nombre d'observations : 233</i>									
ROS moyen	0.13			0.29***				-0.01	
ROS 2007		0.006	0.01		0.14***			-0.05	
ROS 2006		4.3 ^e -5***	4.3 ^e -5***			0.034			-0.03
Effectif	4.3 ^e -5***	-0.04**	-0.04**	1.9 ^e -5	1.9 ^e -5	2.0 ^e -5	1.6 ^e -5	1.6 ^e -5	1.6 ^e -5
Sous-traitante/ Exportatrice	-0.04**			-0.05***	-0.05**	-0.05***	-0.05***	-0.06***	-0.05**
R ²	0.05	0.04	0.04	0.06	0.06	0.03	0.03	0.04	0.03
F Fisher	3.59***	2.88**	2.89**	4.46***	4.35***	2.21*	2.46*	2.79**	2.54**
	(0.01)	(0.03)	(0.03)	(0.004)	(0.005)	(0.08)	(0.06)	(0.04)	(0.05)
Akaike	-1.12	-1.11	-1.11	-0.78	-0.78	-0.75	-0.96	-0.96	-0.96

*, **, *** indiquent la significativité aux seuils de 10%, 5% et 1%

BIBLIOGRAPHIE

- Partie I -

- Acemoglu, D., et Johnson, S. (2003). "Unbundling institutions." *National Bureau of Economic Research Working Paper*, n° 9934.
- Acemoglu, D., Johnson, S., et Robinson, J. A. (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation." *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401.
- Acemoglu, D., et Shimer, R. (1999). "Efficient unemployment insurance." *Journal of Political Economy*, 107(5), 893-928.
- Aghion, P., et Durlauf, P. (2004). *Handbook of Economic Growth*. Amsterdam: North Holland.
- Aghion, P., et Griffith, R. (2005). *Competition and Growth – Reconciling Theory and Evidence*. Cambridge: MIT Press.
- Aidt, T., et Tzannatos, Z. (2002). *Unions and Collective Bargaining -Economic Effects in a Global Environment*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Akerlof, G. (1970). "The market for lemons: qualitative uncertainty and the market mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Alaoui, M.M. (1999). *Economie du développement: théories, stratégies, modèles et mondialisation*. Casablanca: Imprimerie Najah El Jadida.
- Alchian, A., et Demsetz, H. (1972). "Production, Information Costs, and Economic Organization." *American Economic Review*, 62, 777-795.
- Alesina, A., Ardagna, S., Nicoletti, S., et Schiantarelli, F. (2003). "Regulation and Investment." *National Bureau of Economic Research Working Paper*, n°9560.
- Aoki, M. (2000). "Institutional Evolution as Punctuated Equilibrium." In: Ménard, C., *Institutions, contracts and organizations: Perspectives from new institutional economics*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 11-35.
- Aoki, M. (2001). *Towards Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, Mass.: MIT Press World Bank.
- Asaftei, G., Kumbhakar, S. C., et Mantescu, D. (2008). "Ownership, Business Environment and Productivity Change." *Journal of Comparative Economics*, 36, 498-509.
- Aterido, R., Hallward-Driemeier, et Pages, C. (2007). "Investment Climate and Employment Growth: The Impact of Access to Finance, Corruption and Regulations across Firms." *IZA Working Paper*, n° 3138.

- Aterido, R., et Hallward-Driemeier, M. (2007). "Impact of Access to Finance, Corruption, and Infrastructure on Employment Growth."
<http://www.businessenvironment.org/dyn/be/docs/158/Hallward-Driemeier.pdf>
- Augier, P., Doyis, M., et Gasiorek, M. (2010). "The business environment and Moroccan firm productivity". *DEFI Working paper*.
- Azoulay, G. (2002). *Les théories du développement : du rattrapage des retards à l'explosion des inégalités*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Baker, J. (1996). *Conveyancing fees in a competitive market*. Sydney: Law Foundation of New South Wales for the Justice Research Centre.
- Bandiera, O., Caprio, G., Honohan, P., et Schiantarelli, F. (2000). "Does financial reform raise or reduce savings ? " *Review of Economics and Statistics* 82(2), 239-63.
- Banque Mondiale. (1997). *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. Washington, D.C : World Bank.
- Banque Mondiale. (2000). *Rapport sur le Développement dans le monde 2000: le Développement au seuil du XXIe siècle*. Washington, D.C : World Bank.
- Banque Mondiale. (2003). *Productivity and Investment Climate Survey*. Washington, D.C: World Bank.
- Banque Mondiale. (2004). *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*. Washington, D.C :World Bank.
- Banque Mondiale. (2005). *Maroc: Evaluation du Climat de l'Investissement*. Banque Mondiale, Ministère de l'Industrie du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie, Maroc.
- Banque Mondiale. (2005). *World Development Report 2005: a better business climate for everyone*. Washington, D.C : World Bank.
- Banque Mondiale. (2007). *Climat de l'Investissement au Maroc: Créer les conditions du changement structurel*. Washington, D.C : World Bank.
- Banque Mondiale. (2009). *Doing Business 2009*. Washington, D.C : World Bank.
- Barro, R., et Sala-i-Martin, X. (2003). *Economic Growth*. MIT Press.
- Bartelsman, E., Scarpetta, S., et Schivardi, F. (2004). *Comparative Analysis of Firm demographics and Survival: Micro-Level Evidence for the OECD Countries*. Organization for Economic Co-operation and Development, Economics Department.
- Barth, J. R., Caprio, G., et Levine, R. (2004). "Bank regulation and supervision : what works best ?" *Journal of Financial Intermediation*, 13(2), 205-48.

- Barth, J. R., Caprio Jr, G., et Levine, R. (2001). "Banking systems around the globe: do regulation and ownership affect performance and stability." In: Mishkin, F. S. (ed.), *Prudential Regulation and Supervision: What Works and What Doesn't?* Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bastos, F., et Nasir, J. (2004). *Productivity and the Business Climate: What Matters Most?* Washington, D.C :World Bank.
- Baumol, W. J. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Beck, T., Crivelli, J. M., et Summerhill, W. (2003). "The Transformation of States Banks in Brazil." Bank Privatization, World Bank Conference, Washington, D.C.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., et Maksimovic, V. (2005). "Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter?" *The Journal of Finance*, LX(1), 137-177.
- Beck, T., Levine, R., et Loayza, N. (2000). "Finance and the sources of growth." *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 261-300.
- Bergara, M. E., Henisz, W. J., et Spiller, P. T. (1998). "Political Institutions and Electric Utility Investment: A Cross-Nation Analysis." *California Management Review*, 40(2), 18-35.
- Berger, A. N., Hasan, I., et Klapper, L. F. (2004). "Further Evidence on the Link Between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance." *Journal of Financial Services Research*, 25(2-3), 169-202.
- Berkowitz, D., Pistor, K., et Richard, J. F. (2003). "Economic development, legality, and the transplant effect." *European Economic Review*, 47(1), 165-95.
- Bernard, A., et Jensen, J. B. (1995). "Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987." *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995, 67-119.
- Bertrand, M., et Mullainathan, S. (2001). "Do People Mean What They Say? Implications for Subjective Survey Data." *The American Economic Review*, 91(2), 67-72.
- Bird, R. M. (2003). *Administrative Dimensions of Tax Reform*. University of Toronto.
- Bird, R. M., et Engelschalk, M. (2003). *Tax Policy and Tax Administration: Lessons from the past decade*. Washington, D.C : World Bank.
- Black, B., Jang, H., et Kim, W. (2003). *Does Corporate Governance Affect Firms' Market Value? Evidence from Korea*. Stanford Law and Economics School, Olin Stanford, CA.
- Black, S. E., et Strahan, P. E. (2002). "Entrepreneurship and bank credit availability." *Journal of Finance* 57(6), 28-33.

- Bosworth, B., et Collins, S. M. (2003). *The Empirics of Growth: An Update*. Washington, D.C : The Brookings Institution.
- Boyer, R. (2001a). "The Regulation Approach as a Theory of Capitalism: A New Derivation." In: Labrousse, A. et Weisz, J.-D. (eds.), *Institutional Economics in France and Germany: German Ordoliberalism versus the French Regulation School*. Berlin, Germany, 49-92.
- Boyer, R. (2001b). "La diversité des institutions d'une croissance tirée par l'information ou la connaissance: halte au déterminisme technologique!" In : Centre Saint Gobain pour la recherche en économie (eds), *Institutions et croissance*. Paris: Albin Michel, 279-326.
- Boyer, R. (2001c). "L'après consensus de Washington: institutionnaliste et systémique." *L'Année de la régulation 2001-2002*, 5, 13-56.
- Boyer, R. (2003). "Les institutions dans la théorie de la régulation." <http://www.cepremap.ens.fr/boyer/>
- Boyer, R., et Saillard, Y., (dir.). (2002). *Théorie de la Régulation. L'état des savoirs*. Paris: La Découverte, Nouvelle édition actualisée (1995).
- Brasseul, J. (2008). *Introduction à l'économie du développement*. 2^{ème} éd. Paris: Armand Colin.
- Brousseau, E., et Glachant, J. M. (2002). *The Economics of Contracts*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Brunetti, A., Kisunko, G., et Weder, B. (1997a). *Credibility of rules and economics growth*. Washington, D.C : World Bank.
- Brunetti, A., Kisunko, G., et Weder, B. (1997b). *Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-Region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector*. Washington, D.C : World Bank.
- Burki, S. J., et Perry, G. E. (1998). *Beyond The Washington Consensus: Institutions Matter*. Washington, D.C : World Bank.
- Caballero, R., et Hammour, M. "Creative Destruction and Development: Institutions, Crises and Restructuring." Presented at World Bank Conference in Development Economics, Washington, D.C.
- Caballero, R. J., Engel, E. M. R. A., et Micco, A. (2004). "Microeconomic Flexibility in Latin America." *National Bureau of Economic Research Working Paper*, n°10398.
- Calderon, C., et Servén, L. (2003). "The Output Cost of Latin American's Infrastructure Gap." In: Easterly, W.R. et Servén, L. (ed.), *The Limits of Stabilization: Infrastructure, Public Deficits, and Growth in Latin America*. Washington, D.C: World Bank.
- Caprio, G., et Demirgüç-Kunt, A. (1998). "The role of long term finance: theory and evidence." *World Bank Research Observer*, 13(2), 171-89.

- Caprio, G., et Honohan, P. (2003). "Can the unsophisticated market provide discipline?" Paper presented at the market discipline: The evidence across countries and industries conference, Chicago, IL.
- Carlin, W., Schaffer, M. E., et Seabright, P. (2006). *Where Are the Real Bottlenecks? A Lagrangian Approach to Identifying Constraints on Growth from Subjective Survey Data*. Edinburgh: Centre for Economic Reform and Transformation.
- Centre Marocain de Conjoncture. (2010). *Bulletin Annuel de l'Economie Marocaine: Ciblage de la Croissance*. Casablanca : Centre Marocain de Conjoncture.
- Cetorelli, N., et Srahan, P. E. (2002). *Banking Competition, Technology, and The Structure of Industry*. Chicago, IL.: Federal Reserve Bank of Chicago.
- Chirwa, E. W., Zgovu, E. K., et Mvula, P. M. (2002). "Participation and impact of poverty-oriented public works projects in rural Malawi." *Development Policy Review*, 20(2), 159-176.
- Chong, A., et Calderon, C. (1997a). *Empirical Tests on the Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth*. Washington, D.C : World Bank.
- Chong, A., et Calderon, C. (1997b). *Institutional Change and Poverty, or Why Is It Worth It To Reform The State?* Washington, D.C : World Bank.
- Chong, A., et Calderon, C. (1998). *Institutional Efficiency and Income Inequality: Cross-Country Empirical Evidence*. Washington, D.C :World Bank.
- Claessens, S., et Laeven, L. (2003). "Financial development, property rights, and growth." *Journal of Finance* 58(6), 24-36.
- Clarke, G. R. G., et Xu, L. C. (2004). "Privatization, competition and corruption: how characteristics of bribe takers affect bribes to utilities." *Journal of Public Economics* 88(9-10), 67-97.
- Coase, R. H. (1937). "The nature of firm." *Economica*, 4, 386-405.
- Coase, R. H. (1960). "The problem of social cost." *Journal of Law and Economics*, III, 1-44.
- Coase, R. H. (1984). "The new institutional economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-231.
- Coase, R. H. (1992). "The institutional structure of production." *The American Economic Review*, 82(4), 713-719.
- Coase, R. H. (2000). "L'économie néo-institutionnelle." *Revue d'économie industrielle* 92 (1), 51-54.
- Coleman, J. S. (1988). "Social capital in the creation of human capital." *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

- Commander, S., et Svejnar, J. (2007). *Do Institutions, Ownership, Exporting and Competition Explain Firm Performance? Evidence from 26 Transition Countries*. Bonn: Institute for the Study of Labor.
- Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), (2003). *Model Law on Competition*. United Nations Conference on Trade and Development Series on Issues in Competition Law and Policy.
- Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED). (2006). *Examen de la Politique d'Investissement du Maroc*. New York et Genève.
- Cristini, M., et Moya, R. M. (2001). "The Importance of an Effective Legal System for Credit markets: The Case of Argentina." In: Pagano, M. et Attensio, O. (ed.), *Defusing Default: Incentive and Institution*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Cukierman, A. (1992). *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Cull, R. (1998). *How Deposit Insurance Affects Financial Depth*. Washington, D.C : World Bank.
- Das-Gupta, A., Engelschalk, M., et Mayvile, W. (1999). *An Anti-Corruption Strategy for Revue Administration*. Washington, D.C :World Bank.
- Deheja, R. H., et Gatti, R. (2003). *Child Labor: The Role of Income Variability and Access to Credit in a Cross-Section of Countries*. World Bank Policy Research.
- Demirgüç-Kunt, A., et Detragiache, A. (1998). *Financial Liberalization and Financial Fragility*. Development Research Group, World Bank.
- Demirgüç-Kunt, A., Leaven, L., et Levine, R. (2003). *The Impact of Bank Regulations, Concentration and Institutions on Bank Margins*. Washington, D.C : World Bank.
- Demirgüç-Kunt, A., et Maksimovic, V. (1998). "Law, finance and firm growth." *Journal of Finance*, 53(6), 2107-37.
- Demsetz, H. (1991). "The Theory of the Firm Revisited." In: Williamson, Oliver, and S. Winter, (eds.), *The Nature of the Firm*. New York: Oxford University Press.
- Desai, P., et Mitra, P. (2004). "Why do Some Countries Recover So Much More Easily Than Others?" Festschrift Conference, Washington, D.C.
- Devarajan, S., Swaroop, V., et Zou, H. (1996). "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth." *Journal of Monetary Economics*, 37(2), 313-344.
- Dixit, A., K., et Pindyck., R. S. (1994). *Investment under Uncertainty*. Princeton, N.J: Princeton University Press.

- Djankov, S., LaPorta, R., Lopez-de-Silanes, F., et Shliefer, A. (2003b). "Courts." *Quarterly Journal of Economics*, 118(2), 453-518.
- Djankov, S., Liberman, I., Mukherjee, J., et Nenova, T. (2002). *Going Informal: Benefits and Costs*. Washington, D.C : World Bank.
- Djankov, S., et Murrell, P. (2002). "Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey." *Journal of Economics Literature*, 40(3), 739-792.
- Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., et Mengistae, T. (2003). *Investment Climate, Infrastructure and Trade: A Comparison of Latin America and Asia*. Washington, D.C: World Bank.
- Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., et Mengistae, T. (2005). "Business Climate and Firm Performance in Developing Economies." *Economic Development and Cultural Change*, 54, 1-31.
- Dollar, D., Hallward-Driemeier, M., et Mengistae, T. (2006). "Investment climate and International Integration." *World Development* 34(9), 1498-1516.
- Domberger, S., et Sherr, A. (1989). "The Impact of Competition on Pricing and Quality of Legal Services." *International Review of Law and Economics*, 9(1), 41-56.
- Durlauf, S. N., Kourtellos, A., et Tan, C. M. (2008). "Are Any Growth Theories Robust?" *The Economic Journal*, 118(527), 329-346.
- Durnev, A., et Han Kim, E. (2003). "To Steal or Not To Steal: Firm Attributes, Legal Environment, and Valuation." 14th Annual Conference on Financial Economics and Accounting (FEA), San Diego, CA.
- Easterly, W. (2001). *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Easterly, W., Devarajan, S., et Levine, R. (2001). "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models." *World Bank Economic Review*, 15(2), 177-219.
- Easterly, W. R., Islam, R., et Stiglitz, J. E. (2000). "Shaken and Stirred: Explaining Growth Volatility." In: Poliskovic; B. et Stern, N. (ed.), *Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington, D.C.: World Bank.
- Engelshalk, M., Melhem, S., et Weist, D. (2000). *Computerizing Tax and Customs Administrations*. Washington, D.C : World Bank.
- Ensminger, J. (1992). *Making a Market*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Erb, C. B., Campbell, R. H., et Viskanta, T. E. (2000). "The Risk and Expected Returns of African Equity Investment." In: Collier, P. et Patillo, C. (eds), *Investment and Risk in Africa*. London: Mc Millan.

- Escribano, A., et Guasch, J. (2005). *Assessing the Impact of the Business Climate on Productivity Using Firm Level Data: Methodology and the cases of Guatemala, Honduras, and Nicaragua*. Washington, D.C :World Bank.
- Estache, A., et Carbajo, J. (1996). *Competing Private Ports -Lessons from Argentina*. Washington, D.C : World Bank.
- Evenett, S. J. (2004). *Competition Law and the Investment Climate in Developing Countries*. Washington, D.C : World Bank.
- Fafchamps, M. (2004). *Market Institutions and Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Falascetti, D. (2003). "Credible Commitments and investment: Does Opportunistic Ability or Incentive Matter?" *Economics Inquiry*, 41(4), 660-74.
- Feder, G., Onchan, T., Chalamwong, Y., et Hongladarom, C. (1988). *Land Policies and Farm Productivity in Thailand*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Fernandes, A. M. (2008). "Firm productivity in Bangladesh Manufacturing Industry." *World Development*, 36(10), 1725-1744.
- Fisman, R., et Svensson, J. (2007). "Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence." *Journal of Development Economics*, 83, 63–75.
- Fjeldsø, O. (2002). *Fighting Fiscal Corruption: The Case of Tanzania Revenue Authority*. Bergen: Chr. Michelsen Institute.
- Fonds Monétaire International (FMI). (1977). *The Monetary approach to the balance of payments*. Washington, D.C : International Monetary Fund.
- Fonds Monétaire International (FMI). (2003). *Government Finance Statistics*. Washington, D.C : International Monetary Fund.
- Friedman, M. (1962). *Capitalisme et liberté*. (Réédité en 1972) Paris: R. Laffont.
- Frye, T., et Zhuravskaya, E. (2000). "Rackets, Regulation and the Rule of Law." *Law, Economics and Organizations*, 16(2), 478-502.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: the social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (2001). "Social Capital, Civil Society and Development." *Third World Quarterly*, 22(1), 7-20.
- Gabriel, A., Kumbhakar, S. C., et Mantescu, D. (2008). "Ownership, business environment and productivity change." *Journal of Comparative Economics*, 36, 498-509.
- Galal, A., Jones, L., Tandon, P., et Vogelsang, I. (1994). *Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: an Empirical Analysis*. New York: Oxford University Press.

- Galindo, A., et Miller, M. J. (2001). "Can Credit Registries Reduce Credit Constraints? Empirical Evidence on the Role of Credits Registries in Firm Investment Decisions." Annual Meetings of the Inter-American Development Bank, Santiago, Chile.
- Gatti, R., et Love, I. (2008). "Does access to credit improve productivity? Evidence from Bulgaria." *Economics of Transition*, 16(3), 445-465.
- Gauthier, B., et Gersovitz, M. (1997). "Revue Erosion through Exemption and Evasion in Cameroon, 1993." *Journal of Public Economics*, 64(3), 407-24.
- Gelb, A., Ramachandran, V., Kedia-Shah, M., et Turner, G. (2007). *What Matters to African Firms? The Relevance of Perceptions Data*. Washington, D.C : World Bank.
- Ghertman, M. (2003). "Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction." *Revue française de gestion*, 142, 43-63.
- Ghertman, M., et Quelin, B. (1995). "Regulation and transaction costs: a research agenda, Telecommunications Policy." *Telecommunications Policy*, 19(6), 487-500
- Gill, J. B. S. (2003). *The Nuts and Bolts of revenues Administration Reform*. Washington D.C.: World Bank.
- Glachant, J. M. (2002). *Les réformes de l'industrie électrique en Europe*. Paris, France: Editions du Commissariat Général du Plan.
- Gompers, P. A., et Metrick, A. (2001). "Institutional Investors and Equity Prices." *Quarterly Journal of Economics*, 111(1), 229-59.
- Greenwood, P. W., Model, K. E., Rydell, C. P., et Chiesa, J. R. (1998). *Diverting Children from a Life of Crime: Measuring Costs and Benefits*. Santa Monica, CA: Rand Corporation.
- Greif, A. (1989). "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders." *Journal of Economic History*, 49(4), 857-82.
- Greif, A. (1998). "Historical and Comparative Institutional Analysis." *American Economic Review*, 88(2), 80-84.
- Haber, S., Razo, A., et Maurer, N. (2003). *The Politics of property Rights: Political Instability, Credible Commitments and Economic Growth in Mexico, (1876-1929)*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Hall, R. E., et Jones, C. I. (1999). "Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?" *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- Hallward-Driemeier, M., Wallsten, S., et Xu, L. C. (2006). "Ownership, business climate and firm performance: Evidence from Chinese firms." *Economics of Transition*, 14(4), 629-647.

- Haltiwanger, J. (2000). "Aggregate Growth: What Have We Learned from Microeconomic Evidence." *Organization for Economic Cooperation and Development Economics Department Working Paper*, n° 267.
- Hausmann, R., Pritchett, L., et Rodrick, D. (2004). "Growth Accelerations." *National Bureau Economic Research Working Paper*, n° 10566.
- Hayek, F. (1946, 1^{re} éd., 1943). *La Route de la servitude*. Paris: Librairie de Médicis.
- Hellman, J. S., Jones, G., Kaufman, D., et Schankerman, M. (1999). "Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment." *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper*, n° 51.
- Heydemann, S. (2008). "Institutions and Economic Performance: The Use and Abuse of Culture in New Institutional Economics." *Studies in Comparative International Development*, 43(1), 27-52.
- Hnatkovska, V., et Loayza, N. A. (2004). *Volatility and Growth*. Washington, D.C.: World Bank.
- Hurwicz, L. (1987). "Inventing New Institutions: the Design Perspective." *American Journal of Agricultural Economics*, 69(2), 395-402.
- Hutchins, E., et Hazlehurst, B. (1992). "Learning in the culture process." In: Langton, C. G. Taylor, C., Farmer, J. D. et Rasmussen, S. (eds.), *Artificial Life II*. Redwood City, CA: Addison-Wesley, 689-706.
- Impavido, G. (2001). *Assessment of Implementation of the IAIS Insurance Supervisory Principles*. Washington, D.C.: World Bank.
- Jalan, J., et Ravallion, M. (2003). "Estimating the Benefit Incidence of an Anti-Poverty Program by Propensity-Score Matching." *Journal of Business and Economic Statistics*, 21(1), 19-30.
- Jappelli, T., et Pagano, M. (1999). *Information Sharing, Lending and Defaults: Cross-Country Evidence*. Salerno: Centro Study in Economia e Finanza.
- Katayama, H., Lu, S., et Tybout, J. (2005). *Firm-Level Productivity Studies: Illusions and Solution*. Mimeo Penn State University.
- Keefer, P. (2002). *The Political Economy of Corruption in Indonesia*. Washington, D.C: World Bank.
- Keefer, P. (2003). *The Political Economy of Public Spending Decision in the Dominican Republic*. Washington, D.C: World Bank.
- King, R. G., et Levine, R. (1993). "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right." *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 717-37.

- Klenow, P., et Rodriguez-Clare, A. (1997). "Economic Growth : A Review Essay." *Journal of Monetary Economics*, 40(3), 597-617.
- Knack, S., et Keefer, P. (1995). "Institutions and Economic Performance : cross-country tests using alternative institutional measures. " *Economics and Politics*, 7(3), 207-227.
- Knack, S., et Keefer, P. (1997a). "Why don't poor countries catch up ? A cross-national test of an institutional explanation. " *Economic Inquiry*, 35, 590-602.
- Knack, S., et Keefer, P. (1997b). "Does social capital have an economic payoff ? A cross-country investigation. " *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-1288.
- Kolasa, M. (2008). "Productivity, innovation and convergence in Poland." *Economics of Transition* ,16(3), 467-501.
- Kubler, D. (2001). "On the Regulation of Social Norms." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 17(2), 449-76.
- La Porta, R., et Lopez-de-Silanes, F. (1997a). "Legal determinants of external finance. " *Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.
- La Porta, R., et Lopez-de-Silanes, F. (1997b). "Trust in large organizations. " *AEA Papers and Proceedings*, 87(2), 333-338.
- Laeven, L., et Woodruff, C. (2003). *The Quality of the Legal System, Firm Ownership, and Firm Size*. Washington, D.C : World Bank.
- Lafontaine, F., et Reynaud, E. (2000). "Créance résiduelle et flux de rente comme mécanismes incitatifs dans les contrats de franchise: compléments ou substituts?" *Revue d'économie industrielle*, 92, 255-276.
- Lamech, R., et Saeed, K. (2003). *What International Investors Look for When Investing in Developing Countries: Results from a Survey of International Investors in the Power Sector*. Washington, D.C :World Bank.
- Lee, K. S., Anas, A., et Oh, G. (1999). "Costs of Infrastructure Deficiencies for Manufacturing in Nigerian, Indonesian and Thai Cities." *Urban Studies*, 36(12), 2135-2149.
- Levine, R. (1997a). "Financial development and economic growth: views and agenda." *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726.
- Levine, R., Loayza, N., et Beck, T. (2000). "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes." *Journal of Monetary Economics*, 31-77.
- Levitt, A. (1998). "The Importance of High Quality Accounting Standards." *Accounting Horizons*, 12, 79-82.
- Levy, B., et Spiller, P. (1994). "The Institutional Foundations of Regulatory Commitment." *Journal of Law, Economics and Organization*, 10, 201-246.

- Li, H., Squire, L., et Zou, H.-F. (1998). "Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality." *Economic Journal*, 108(406), 26-43.
- Limao, N., et Venable, A. J. (2001). "Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade." *World Bank Economic Review*, 15(3), 451-79.
- Mattei, U. (2000). *Basic Principles of Property Law: A Comparative Legal and Economic Introduction*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Mauro, P. (1995). "Corruption and Growth." *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- McCubbins, M. (1999). "Markets as Institutions vs Organizations as Markets: Disentangling Some Fundamental Concepts." *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 28(3), 161-182.
- Meggison, W. L., et Netter, J. M. (2001). "From State to Market : A Survey of Empirical Studies on Privatization." *Journal of Economic Literature*, 39(2), 32-89.
- Ménard, C. (2003). "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats." *Cahiers d'économie politique*, 44, 103-118.
- Ménard, C., et Shirley, M. (2002). *Reforming Public Utilities. Lessons from Urban Water Supply in Six Developing Countries*. Washington, D.C.: World Bank.
- Ménard, C., et Valceschini, E. (1999). "The Creation and Enforcement of Collective Trademarks." *Voprosi Ekonomiki*, 74-87.
- Messick, R. (1999). *Reducing Court Delays: Five Lessons from the United States*. Washington, D.C.: World Bank.
- Ministère de l'Industrie du Commerce et des Nouvelles Technologies de l'Information (Maroc). (2008). *Rapport sur les Industries de Transformation*. Département de l'Industrie.
- Mnookin, R., et Kornhauser, W. (1979). "Bargaining in the Shadow of the Law : The Case of Divorce." *Yale Law Journal*, 88, 950-97.
- Muth, J.F. (1961). "Rational Expectations and the Theory of Price Movements." *Econometrica*, 29(3), 315-335.
- Newbery, D., et Pollitt, M. (1997). "The restructuring and Privatization of Britain's Central Electricity Generating Board (CEGB) -Was it Worth it?" *Journal of Industrial Economics*, 45(3), 269-303.
- Nicoletti, G., et Scarpetta, S. (2003). "Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence." *Economic Policy*, 18(36), 9-51.

- Njoku, J. E., et Obasi., P. C. (1991). "Loan Repayment and its Determinant Under the Agricultural Credit Guarantee Scheme in Imo State, Nigeria." *Savings and Development*, 2, 167-180.
- North, D. C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton and Co.
- North, D. C. (1986). "The New Institutional Economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142(1), 230-237.
- North, D. C. (1987). "Institutions, Transaction costs and Economic Growth." *Economic Inquiry*, 25(3), 419-428.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). "Institutions." *Journal of Economic Perspective*, 5, 97-112.
- North, D. C. (1992). "Institutions, Ideology, and Economic Performance." *Cato Journal*, 11(3), 477-496.
- North, D. C. (1994). "Economic Performance Through Time." *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- North, D. C. (1997). *The Frontier of the New Institutional Economics*. San Diego Academic Press.
- North, D. C. (2005). "Institutions and the Process of Economic Change." *Management International*, 9(3), 1-7.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- North, D. C., et Denzau, A. T. "Shared mental models: Ideologies and Institutions." Presented at Washington University Economic History Lunch, Claremont Graduate School.
- OECD. (2003a). *OECD Economic Survey: Chile*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD. (2003b). *OECD Investment Policy Review-China: Progress and Reform Challengers*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD. (2003d). *Overview of Donor and agency Policies in Trade- Related Technical Assistance and Capacity Building*. Paris: Organization for Economic Co-operation and Development.
- OECD. (2003e). *Public sector transparency and international investment policy*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- OECD. (2003f). *Tax incentives for research and development trends and issues*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.

- OECD. (2003g). *The e-government imperative*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Pande, R., et Udry, C. (2005). *Institutions and Development: A View from Below*. Yale University Economic Growth Center.
- Petersen, M. A. (2008). "Estimating Standard Errors in Finance Panel Data Sets: Comparing Approaches." *The Review of Financial Studies*, 22(1), 435-480.
- Philipsen, N. J. (2003). "Overview of the Commission's Stocktaking Exercise." Liberal Professions Conference, Brussels.
- Pistor, K. (2000). "Patterns of legal change: shareholder and creditor rights in transition economies." *European Business Organization Law Review*, 1(1), 59-108.
- PNUD. (1999). *Rapport Mondial sur le développement humain 1999*. Washington, D.C.
- Politt, M. G. (2003). "Electricity Reform in Chile and Argentina: Lessons for developing Countries." Cambridge-MIT Institute Electricity Power Research Seminar, Cambridge, Mass.
- Rajan, R. G., et Zingales, L. (2003). *Savings capitalism from the capitalists: unleashing the power of financial markets to create wealth and spread opportunity*. New York: Crown Business.
- Reinikka, R., et Svensson, J. (2002). "Coping with poor public capital." *Journal of Development Economics*, 69(1), 51-69.
- Roberto, C., Kaltani, L., et Loayza, N. V. (2009). "Openness can be good for growth: The role of policy complementarities." *Journal of Development Economics*, 90, 33-49.
- Roberts, M. J., et Tybout, J. R. (1996). *Industrial Evolution in Developing Countries*. Washington, D.C.: Oxford University Press for the World Bank.
- Romp, W., et Haan, J. d. (2005). "Public capital and economic growth: a critical survey." *EIB Papers*, 10(1), 40-70.
- Rosotto, C. M., Lewin, C. G., et Wellenius, B. (2003). *Competition in International Voice Communications*. Washington, D.C :World Bank.
- Sala-i-Martin, X., et Vila-Artadi, E. (2002). *Economic Growth and Investment in the Arab World*. Columbia University, Department of Economics.
- Sargent, T. J., et Wallace, N. (1976). "Rational expectations and the theory of economic policy." *Journal of Monetary Economics*, 2, 169-183.
- Schreiner, M., et Yaron, J. (2001). *Development Finance Institutions: Measuring their Subsidy*. Washington, D.C :World Bank.
- Shavell, S. (2004). *Foundations of Economic Analysis of Law*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Sherman, L. W., Gottfredson, D. C., MacKenzie, D. L. (1998). *Preventing crime: what works, what doesn't, what's promising: a report to the US Congress*. Washington, D.C: National Institute of Justice.
- Shirley, M. (2002). *Thirsting for Efficiency*. Amsterdam: Elsevier Pub.
- Shirley, M., et Walsh, P. (2000). *Public versus Private Ownership: The Current State of the Debate*. Washington, D.C :World Bank.
- Shleifer, A., et Wolfenzohn, D. (2002). "Investor protection and equity markets." *Journal of Financial Economics*, 66(1), 3-27.
- Singer, H. W., et Roy, S. (1993). *Economic Progress and Prospects in the Third World. Lessons of Development Experience since 1945*. London: Edward Elgar.
- Smith, W. (1997). "Covering Political and Regulatory Risks: Issues and Options for Private Infrastructure Arrangements." In: Irvin, M. K. T., Perry, G.E. et Thobani, M. (ed.), *Dealing With Public Risk in Private Infrastructure*. Washington, D.C.: World Bank.
- Stern, N. (2002). *A strategy for development*. Washington, D.C: World Bank.
- Stiglitz, J. E. (1996). "Some Lessons from the East Asian Miracle." *The World Bank research observer*, 11(2), August.
- Stiglitz, J. E. "More Instruments and Broader Goals: Moving Towards the Post Washington Consensus." Presented at WIDER Annual Lecture, World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Stiglitz, J. E. (1998). "Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes." Prebish Lectures at UNCTAD, Geneva.
- Straub, S. (2008). *Infrastructure and Growth in Developing Countries: Recent Advances and Research Challenges*. Washington, D.C :World Bank.
- Talierco Jr, R. (2003a). *Administrative Reform as Credible Commitment: The Impact of Autonomy of Revenue Authority Performance in Latin America*. Washington, D.C: World Bank.
- Talierco Jr, R. (2003b). *Designing Performance: The Semi-Autonomous Revenue Authority Model in Africa and Latin America*. Washington, D.C :World Bank.
- Tanzi, V., et Davoodi, H. (1997). *Corruption, Public Investment, and Growth*. Washington, D.C: International Monetary Fund.
- Tanzi, V., et Davoodi, H. (1998). *Roads to Nowhere: How Corruption in Public Investment Hurts Growth*. Washington, D.C: International Monetary Fund.
- Tanzi, V., et Zee, H. H. (2001). *Tax Policy for Developing Countries*. Washington, D.C : International Monetary Fund.
- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at bay: the multinational spread of US enterprises*. New York: Basic Books.

- Vittas, D., et Je Cho, Y. (1995). *Credit Policies: Lessons from East Asia*. Washington, D.C : World Bank.
- Wallsten, S. (2001). "An econometric analysis of telecom competition, privatization, and regulation in Africa and Latin America." *Journal of Industrial Economics*, 49(1), 1-19.
- Wells, L. T., et Gleason., E. S. (1995). "Is foreign infrastructure investment still risky?" *Harvard Business Review*, Sept.-Oct., 44-54.
- Wheeler, D. (2001). "Racing to the bottom? Foreign investment and air pollution in developing countries." *Journal of Environment and Development*, 10(3), 225-245.
- Williamson, J. (1990). "What Washington Means by Policy Reform." In: Williamson, J. (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*. Washington, D.C.: The Institute for International Economics.
- Williamson, O. (1967). "Hierarchical Control and Optimum Firm Size." *Journal of Political Economy*, 75, 123-38.
- Williamson, O. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Williamson, O. (2001). "The New Institutional Economics: Taking Stock/looking ahead." *Journal of Economic Literature*, 37(3), 595-613.
- Williamson, O. E. (1998). "Transaction Cost Economics: How it Works; Where it is Going." *The Economist*, 146, 23-58.
- Winter-Ebner, R. (2001). *Long-term Consequences of an Innovation Redundancy-Retraining Project: The Austrian Steel Foundation*. Washington, D.C :World Bank.
- Zhang, Y.-F., Parker, D., et Kirkpatrick, C. (2002). *Electricity Sector Reform in Developing Countries: An Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition, and regulation*. Manchester: Centre on Regulation and Competition, Institute for Development Policy and Management.

BIBLIOGRAPHIE

- Partie II -

- Abbott, W. F., et Mosen, R. J. (1979). "On the Measurement of Corporate Social Responsibility: Self-Reported Disclosures as a Method of Measuring Corporate Social Involvement." *Academy of Management Journal*, 22(3), 501-515.
- Ackerman, R. W. et Bauer, R. A. (1976). *Corporate Social Responsiveness*. Reston, VA: Reston Publishing.
- Alexander, G. J., et Buchholz, R. A. (1978). "Research Notes. Corporate social responsibility and stock market performance." *Academy of Management Journal*, 21(3), 479-486.
- Allouche, J., et Laroche, P. (2005). "Responsabilité sociale et performance financière des entreprises." Actes du colloque RSE du GREFIGE-CEREM, 38 pages.
- Anderson, J. C., et Frankle, A. W. (1980). "Voluntary social reporting: an iso-beta portfolio analysis." *The Accounting Review*, LV(3), 467-479.
- Atidegla, A. (2005). « Etude sur la responsabilité sociétale des acteurs économiques. » In : Commenne, V. (coord.) *Responsabilité sociale et environnementale : l'engagement des acteurs économiques*. Paris : Editions Charles Léopold Mayer.
- Atil, A. (2009). "La Responsabilité Environnementale dans les PME Algériennes : Entre Conformisme et Opportunisme." Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- Attouche, H., et Nia, H. (2009). "Responsabilité sociétale chez les entreprises chimiques et para-chimiques cotées à la Bourse des Valeurs de Casablanca." Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- Aupperle, K. E., Carroll, A. B., et Hatfield, J. D. (1985). "An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability." *Academy of Management Journal*, 28(2), 446-463.
- Backman, J. (1975). *Social Responsibility and Accountability*. New York: University Press.
- Balabanis, G., Phillips, H. C., et Lyall, J. (1998). "Corporate Social Responsibility and Economic Performance in the Top British Companies: are they linked?" *European Business Review*, 98(1), 25-42.
- Barnett, M. L., et Salomon, R. M. (2006). "Beyond dichotomy: The curvilinear relationship between social responsibility and financial performance." *Strategic Management Journal*, 27(11), 1101-1122.
- Beck, U. (1986). *La société du risque: sur la voie d'une autre modernité*. Paris: Flammarion.
- Béland, P., et Piché, J. (1998). *Faites le bilan social de votre entreprise*. Montréal: Les Editions Transcontinental INC et les Editions de l'entrepreneurship.

- Belkaoui, A. (1976). "The Impact of the Disclosures of the Environmental Effects of Organisational Behaviour on the Market." *Financial Management*, 2(1), 26-31.
- Berger, P., et Luckmann, T. (1996). *La construction sociale de la réalité*. Paris : A. Colin, coll. U.
- Blais, M. H. (2006). *L'impact financier de l'adoption d'un code de conduite dans l'industrie du textile et du vêtement. Mémoire de maîtrise en administration des affaires*, Université du Québec à Montréal.
- Boussoura, E., et Zeribi-Benslimane, O. (2009). "Quelle responsabilité sociétale pour les entreprises tunisiennes cotées ?" Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- Bowen, H. R. (1953). *Social responsibilities of the business man*. New York: Harper & Row.
- Bowman, E. H., et Haire, M. (1975). "A Strategic Posture Toward Corporate Social Responsibility." *California Management Review*, 18(2), 49-58.
- Bragdon, J. H., et Marlin, J. (1972). "Is Pollution Profitable?" *Risk Management*, 19(4), 9-18.
- Brammer, S., Brooks, C., et Pavelin, S. (2006). "Corporate Social Performance and Stock Returns: UK Evidence from Disaggregate Measures." *Financial Management (Blackwell Publishing Limited)*, 35(3), 97-116.
- Burell, G., et Morgan, G. (1979). *Sociological Paradigms and Organization Analysis. Elements of the Sociology of Corporate Life*. Newcastle: Athenaeum Press.
- Campbell, D., Moore, G., et Metzger, M. (2002). "Corporate Philanthropy in the U.K. 1985-2000: Some Empirical Findings." *Journal of Business Ethics*, 39(1), 29-41.
- Capron, M., et Lanoizelée, F. Q.-. (2007). *La responsabilité sociale d'entreprise*. Paris : Collection Repère, Éditions la Découverte.
- Carroll, A. B. (1979). "A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance." *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- Carroll, A. B. (1994). "Social issues in management research." *Business & Society*, 33(1), 5-29.
- Carroll, A. B. (1999). "Corporate Social Responsibility." *Business & Society*, 38(3), 268-295.
- Carroll, A. B. (2000). "A Commentary and an Overview of Key Questions on Corporate Social Performance Measurement." *Business & Society*, 39(4), 466-478.
- Carroll, A. B., et Shabana, K. M. (2010). "The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice." *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 85-105.

- Champion, E., et Gendron, C. (2005). *La responsabilité sociétale des acteurs économiques: une perspective nord-américaine*. Rapport de recherche du Chantier RSAE.
- Chen, K. H., et Metcalf, R. W. (1980). "Comments: The Relationship Between Pollution Control Record and Financial Indicators Revisited." *Accounting Review*, 55(1), 168-177.
- Christmann, P. (2000). "Effects of "Best Practices" of environmental management on cost advantage: the role of complementary assets." *Academy of Management Journal*, 43(4), 663-680.
- Christmann, P. (2004). "Multinational companies and the natural environment: determinants of global environmental policy standardization." *Academy of Management Journal*, 47(5), 747-760.
- Christmann, P., et Glen, T. (2002). "Globalization and the environment: strategies for international voluntary environmental initiatives." *Academy of Management Executive*, 16(3), 121-135.
- Christmann, P., et Taylor, G. (2001). "Globalization and the environment: determinants of firm self-regulation in China." *Journal of International Business Studies*, 32(3), 439-458.
- Clarkson, M. B. E. (1988). "Corporate Social Performance in Canada, 1976-86." *Research In Corporate Social Performance and Performance*, 10, 241-265.
- Clarkson, M. B. E. (1991). "Defining, evaluating, and managing corporate social performance: The stakeholder management model." In: Post, J. E. (ed.), *Research in Corporate Social Performance and Policy*, 331-358.
- Clarkson, M. B. E. (1995). "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance." *Academy of Management Review*, 20(1), 92-117.
- Clarkson, M. B. E. (1995). "A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance." *Academy of Management Review*, 20(1), 92-117.
- Clemens, B. W., et Douglas, T. J. (2005). "Understanding strategic responses to institutional pressures." *Journal of Business Research*, 58(9), 1205-1213.
- Cochran, P. L., et Wood, R. A. (1984). "Corporate Social Responsibility and Financial Performance." *Academy of Management Journal*, 27(1), 42-56.
- Coff, R. W. (1997). "Human Assets and Managerial Dilemmas: Coping with Hazards on the Road to Resource-based Theory." *Academy of Management Review*, 22, 374-402.
- Cornell, B., et Shapiro, A. C. (1987). "Corporate Stakeholders and Corporate Finance." *Financial Management*, 16(1), 5-14.
- Cottrill, M. T. (1990). "Corporate Social Responsibility and the Marketplace." *Journal of Business Ethics*, 9(September), 723-729.

- Davenport, K. (2000). "Corporate Citizenship: A Stakeholder Approach for Defining Corporate Social Performance and Identifying Measures for Assessing it." *Business & Society*, 39(2), 210-219.
- Davidson, W. N., et Worrell, D. L. (1988). "The Impact of Announcements of Corporate Illegality on Shareholder Returns." *Academy of Management Journal*, 31(1), 195-200.
- Davis, K. (1960). "Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities?" *California Management Review*, 2(3), 70-76.
- Davis, K., et Blomstrom, R. L. (1966). *Business and its Environment*. New York: Harper & Row.
- Davis, K., et Blomstrom, R. L. (1975). *Business and Society: Environment and Responsibility*. New York: McGraw-Hill.
- Dhouib, R. M., et Haddad, S. Z. (2009). "La préoccupation pour l'environnement à travers le comportement du tri des déchets : concept et profils." Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- DiMaggio, P. J., et Powell, W. W. (1983). "The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields." *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Cercle des Jeunes Dirigeants (2004). *Vers un libéralisme responsable: 44 propositions pour une entreprise plus humaine*. Paris: Editions d'Organisation.
- Donaldson, T., et Preston, L. E. (1995). "The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence and implications." *Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Eisner, M. A. (1993). *A regulatory regime framework: understanding regulatory change*. John Hopkins Press.
- Enderle, G., et Tavis, L. (1998). "A balanced Concept of the Firm and the Measurement of Its Long-term Planning and Performance." *Journal of Business Ethics*, 17, 1121-44.
- Epstein, E. M. (2002). "'Religion and Business -- The Critical Role of Religious Traditions in Management Education.'" *Journal of Business Ethics*, 38(1/2), 91-96.
- Etzion, D. (2007). "Research on organizations and the natural environment, 1992-present: A review." *Journal of Management*, 33(4), 637-664.
- European Commission. (2001). *Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. Luxembourg: Office of Publications.
- Frederick, W. C. (1994). "From CSR1 to CSR2." *Business & Society*, 33(2), 150-164.

- Friedman, M., et Jaggi, B. (1982). "Pollution disclosures, pollution performance and economic performance." *Omega, The International Journal of Management Science*, 10, 192-212.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Boston: Pitman.
- Friedman, M. (1962). *Capitalism and freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, M. (1970). "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits." *New York Time Magazine*, 13 Sept., 122-126.
- Frooman, J. (1997). "Socially irresponsible and illegal behavior and shareholder wealth: a meta-analysis of event studies." *Business and Society*, 36(3), 221-249.
- Fry, F. L., et Hock, R. (1976). "Who claims corporate responsibility? The biggest and the worst." *Business and Society Review*, 18, 62-65.
- Gendron, C. (2004). *La gestion environnementale et la norme ISO 14001*. Montréal: Les Presses de l'Université de Montréal.
- Ghozzi-Nékhili, C. (2009). "Les pratiques de la GRH au regard de la RSE." Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- Gond, J.-P. (2001). "L'Éthique est-elle Profitable ?" *Revue Française de Gestion*, 136, 77-85.
- Granovetter, M. (1985). "Economic action and social structure: the problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Graves, S. B., et Waddock, S. A. (1994). "Institutional Owners and Corporate Social Performance." *Academy of Management Review*, 37(4), 1034-1046.
- Graves, S. B., et Waddock, S. A. (1999). "A Look at the Financial-Social Performance Nexus when Quality of Management is Held Constant." *International Journal of Value-Based Management*, 12(1), 87-99.
- Griffin, J. J., et Mahon, J. F. (1997). "The corporate social performance and corporate financial performance debate." *Business & Society*, 36(1), 5-31.
- Hamilton, S., Jo, H., et Statman, M. (1993). "Doing Well While Doing Good? The Investment Performance of Socially Responsible Mutual Funds." *Financial Analysts Journal*, 49(6), 62-66.
- Hasselbladh, H., et Kallinikos, J. (2000). "The Project of Rationalization: A Critique and Reappraisal of Neo-Institutionalism in Organization Studies." *Organization Studies (Walter de Gruyter GmbH & Co. KG.)*, 21(4), 697-720.
- Holmes, S. L. (1976). "Executive Perceptions of Corporate Social Responsibility" *Business Horizons*, 19(3), 34-40.

- Husted, B. W. (2000). "A Contingency Theory of Corporate Social Performance." *Business & Society*, 39(1), 24-48.
- Igalens, J., et Gond, J.-P. (2008). *La responsabilité sociale d'entreprise*. Paris : Puf, collection "Que sais-je ?".
- Ingram, R. W. (1978). "An investigation of the information content of (certain) Social Responsibility disclosures." *Journal of Accounting Research*, 18(2), 614-622.
- Jenkins, R. (2002). "The political economy of codes of conduct." In: Jenkins, R., Pearson, R. et Seyfang, G. (eds.), *Corporate responsibility and labor rights: codes of conduct in the global economy*. London: Earthscan, 13-31.
- Jenkins, R., Pearson, R., et Seyfang, G. (2002). *Corporate responsibility and labor rights: codes of conduct in the global economy*. London: Earthscan.
- Jones, R., et Murrell, A. J. (2001). "Signaling Positive Corporate Social Performance." *Business & Society*, 40(1), 59-78.
- Jones, T. M. (1980). "Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined." *California Management Review*, 22(3), 59-67.
- Jones, T. M. (1995). "Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics." *Academy of Management Review*, 20(2), 404-437.
- Kedia, B. L., et Kuntz, E. C. (1981). "The context of social performance: an empirical study of Texas Banks." In: Le Preston (ed.) *Research in Corporate Social Performance and Policy*. Greenwich, CT: JAI Press, 133-154.
- Kolk, A., Van Tulder, R., et Carlin, W. (1999). "International codes of conduct and corporate social responsibility: can transnational corporations regulate themselves?" *Transnational Corporations*, 8(1), 143-180.
- Kraft, K., et Hage, J. (1990). "Strategy, social responsibility and implementation." *Journal of Business Ethics*, 9, 11-19.
- Levitt, T. (1958). "The Dangers of Social Responsibility." *Harvard Business Review*, 36, 41-51.
- Mahoney, J. T., et Pandian, J. R. (1992). "The Resource-based View Within the Conversation of Strategic Management." *Strategic Management Journal*, 13, 363-380.
- Maignan, I. (2001). "Consumer perceptions of Corporate social responsibilities: a cross cultural comparison." *Journal of Business Ethics*, 30, 57-72.
- Maignan, I., et Ferrell, O. C. (1999). "Measuring corporate citizenship in two countries: The case of United States and France." *Journal of Business Ethics*, 23, 283-297.
- Maignan, I., et Ferrell, O. C. (2003). "Nature of Corporate Responsibilities. Perspectives from American, French, and German Consumers." *Journal of Business Research*, 56, 55-67.

- Mandle, J.R. (2000). "Sweatshop protesters miss the primary target." *Journal of Commerce*, 119-139.
- Manne, H. G., et Wallich, H. C. (1972). *The modern corporation and social responsibility*. Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Margolis, J. D., et Walsh, J. P. (2003). "Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business." *Administrative Science Quarterly*, 48(2), 268-305.
- Matten, D., et Moon, J. (2008). "'Implicit' and 'Explicit' CSR: A conceptual framework for understanding CSR in Europe." *Academy of Management Review*, 33(2), 404-424.
- Mcbean, N. (2003). "Corporate social responsibility in China –is it any of your business?" *China Britain Trade Review*, March, 16-17.
- McGuire, J. B., Sundgren, A., et Schneeweis, T. (1988). "Corporate Social Responsibility and firm financial performance." *Academy of Management Journal*, 31(4), 854-872.
- McGuire, J. W. (1963). *Business & Society*. New York: McGraw-Hill.
- McWilliams, A., et Siegel, D. (1997). "The role of money managers in assessing Corporate Social Responsibility research." *Journal of Investing*, Winter, 98-107.
- McWilliams, A., et Siegel, D. (2000). "Corporate social responsibility and financial performance: Correlation or misspecification?" *Strategic Management Journal*, 21(5), 603-609.
- McWilliams, A., et Siegel, D. (2001). "A Within and Between Analysis of the Relationship Between Corporate Social Responsibility and Financial Performance." *Academy of Management Review*, 26(1), 117-127.
- Meyer, J. W., et Rowan, B. (1977). "Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony." *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Miles, R. H. (1987). *Managing the Corporate Social Environment: A Grounded Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Mitchell, R. N., Agle, B. R., et Wood, D. J. (1995). "Stakeholder Attributes and Firm Responsibilities and Responses." Presented at Annual Meeting the Academy of Management, Vancouver, Canada.
- Mitnick, B. M. (1993). "Organizing research in Corporate Social Performance: the CSP system as a core paradigm." Proceedings of the international association for business and society, San Diego, 2-15.
- Moon, J. (2002). "Corporate social responsibility: an overview." In: Hartley, C. (ed.) *International Directory of Corporate Philanthropy*. London: Europe, 3-14.

- Moore, G. (2001). "Corporate Social and Financial Performance: An Investigation in the U.K. Supermarket Industry." *Journal of Business Ethics*, 34(3/4), 299-315.
- Moskowitz, M. R. (1972). "Choosing Socially Responsible Stocks." *Business & Society Review* (1), 71-75.
- M'Zali, B., et Turcotte, M.-F. (2000). "American and Canadian Environmental Mutual Funds: a Qualitative Description." *Working Paper*, Centre de Recherche en Gestion de l'Université du Québec à Montréal.
- Nelling, E., et Webb, E. (2006). "Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The "Virtuous Circle" Revisited." *Working paper*, Drexel University and Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- Newgren, K. E., Rasher, A. A., LaRoe, M. E., et Szabo, M. R. (1985). "Environment assessment and corporate performance: a longitudinal analysis using a market-determined performance measure." *Research in Corporate Social Performance and Policy*, 153-164.
- O'Rourke, D. (2000). "Monitoring the Monitors: A Critique of Price Waterhouse Coopers Labor Monitoring." Massachusetts Institute of Technology. Cambridge, MA.
- Oliver, C. (1991). "Strategic responses to institutional processes." *Academy of Management Review*, 16(1), 145-179.
- Oliviero, M. B., et Simmons, A. (2002). "Who's Minding the Store? Global Civil Society and Corporate Responsibility." In: Glasius, M., Kaldor M., et Anheier, H. (eds.), *Global Civil Society*. Oxford: Oxford University Press, 77-107.
- Orlitzky, M. (2001). "Does Firm Size Confound the Relationship Between Corporate Social Performance and Firm Financial Performance?" *Journal of Business Ethics*, 33(2), 167-180.
- Orlitzky, M. (2008). "Corporate Social Performance and Financial Performance. A research synthesis." In: Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J. et Siegel, D. (Eds.) *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press, 113-134.
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L., et Rynes, S. L. (2003). "Corporate social and financial performance: a meta-analysis." *Organization Studies*, 24(3), 403 - 441.
- Padioleau, J.-G. (1989). "L'éthique est-elle un outil de gestion?" *Revue Française de Gestion*, 74, 82-91.
- Parsons, T. (1966). *Societies. Evolutionary and Comparative Perspectives*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Pasquero, J. "Stakeholder theory as a constructivist paradigm." Presented at Proceedings of the 7th annual Conference of the International Association for Business and Society.

- Pasquero, J. (1997). "Business Ethics and National Identity in Quebec: Distinctiveness and Directions." *Journal of Business Ethics*, 16(6), 621-633.
- Pasquero, J. (2000). "Éthique et entreprises: le point de vue américain." In : Côté, M. et Hafsi, T. (eds.), *Le management aujourd'hui : une perspective nord-américaine (anthologie du management)*. Québec: Presses de l'Université Laval et Paris, Economica, 369-393.
- Pasquero, J. (2002). " Les défis de la gestion responsable." In : Kalika, M. (ed.), *Les défis du management*. Paris: Liaisons, coll. "Entreprises et carrières", 31-48.
- Pasquero, J. (2004a). "Responsabilités sociales de l'entreprise : les approches nord-américaines ." In : Igalens, J. (ed.), *Tous responsables*. Paris: éditions d'Organisation, 257-272.
- Pasquero, J. (2004b). "De l'éthique du marché à l'éthique de la responsabilité : les nouvelles formes de responsabilité sociale de l'entreprise ." In : Tremblay, D. G. et Rolland, D. (eds.), *Responsabilité sociale d'entreprise et finance responsable : quels enjeux ?* Québec: Presses de l'Université du Québec, 35-62
- Pasquero, J. (2005a). " La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion : le concept et sa portée." In : Turcotte, M. F. B. et Salmon, A. (eds.), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*. Québec: Presses de l'Université du Québec, 112-143.
- Pasquero, J. (2005b). "La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion : un regard historique." In : Turcotte, M. F. B. et Salmon A. (eds.), *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*. Québec : Presses de l'Université du Québec, 80 -111.
- Pava, M. L., et Krausz, J. (1996). "The association between Corporate Social Responsibility and Financial Performance: The Paradox of Social Cost." *Journal of Business Ethics*, 15, 321-357.
- Pearson, R., et Seyfang, G. (2002). "I'll tell you what I want..." In: Jenkins, R., Pearson, R. et Seyfang, G. (eds.), *Corporate responsibility and labor rights : codes of conduct in the global economy*, 43-60.
- Porter, M., et Kramer, M. (2006). "Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility." *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Portugal, I. M. (2005). "Social responsibility of economic stakeholders." In : Commenne, V. (coord.) *Responsabilité sociale et environnementale : l'engagement des acteurs économiques*. Paris : Editions Charles Léopold Mayer.
- Powell, W., et DiMaggio, P. (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Prahalad, C. K., et Hamel, G. (1994). "Strategy as a field of study: Why search for a new paradigm?" *Strategic Management Journal* (15), 5-16.
- Preston, L., et Post, P. E. (1975). *Private management and public policy: the principles of public responsibility*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, New Jersey.
- Preston, L. E. (1978). "Analyzing corporate social performance: methods and results." *Journal of Contemporary Business*, 7, 135-150.
- Preston, L. E., et O'Bannon, D. P. (1997). "The corporate social-financial performance relationship." *Business & Society*, 36(4), 419-429.
- Ramaswamy, R. (2005). "Social responsibility of economic actors." In : Commenne, V. (coord.) *Responsabilité sociale et environnementale : l'engagement des acteurs économiques*. Paris : Editions Charles Léopold Mayer.
- Ruf, B. M., Muralidhar, K., Brown, R. M., Janney, J. J., et Paul, K. (2001). "An Empirical Investigation of the Relationship Between Change in Corporate Social Performance and Financial Performance: A Stakeholder Theory Perspective." *Journal of Business Ethics*, 32(2), 143-156.
- Ruf, B. M., Muralidhar, K., et Paul, K. (1998). "The Development of a Systematic, Aggregate Measure of Corporate Social Performance." *Journal of Management*, 24(1), 119-133.
- Russo, M. V., et Fouts, P. A. (1997). "A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability." *Academy of Management Journal*, 40(3), 534-559.
- Seifert, B., Morris, S. A., et Bartkus, B. R. (2004). "Having, Giving, and Getting: Slack Resources, Corporate Philanthropy and Firm Financial Performance." *Business & Society*, 43(2), 135-161.
- Sethi, S. P. (1975). "Dimensions of Corporate Social Performance: an analytical framework." *California Management Review*, Spring, 58-64.
- Simpson, W. G., et Kohers, T. (2002). "The Link Between Corporate Social and Financial Performance: Evidence from the Banking Industry." *Journal of Business Ethics*, 35(2), 97-109.
- Spicer, B. H. (1978). "Investors, Corporate Social Performance and information disclosure: an empirical study." *The Accounting Review*, LIII(1), 94-111.
- Stanwick, P. A., et Stanwick, S. D. (1998a). "The relationship between Corporate Social Performance, and Organizational Size, Financial Performance, and Environmental Performance: an Empirical Examination." *Journal of Business Ethics*, 17(2), 195-204.
- Stanwick, P. A., et Stanwick, S. D. (1998b). "The Determinants of Corporate Social Performance: an Empirical Examination." *American Business Review*, January, 86-93.

- Suchman, M. C. (1995). "Managing legitimacy: strategic and institutional approaches." *Academy of Management Review*, 20(1), 43-64.
- Swanson, D. L. (1995). "Addressing a theoretical problem by reorienting the corporate social performance model." *Academy of Management Review*, 20(1), 43-64.
- Swanson, D. L. (1999). "Toward an integrative theory of business and society: A research strategy for corporate social performance." *Academy of Management Review*, 24(3), 506-521.
- Tolbert, P. S., et Zucker, L. G. (1996). "The Institutionalization of Institutional Theory." In: Clegg, S. S., Hardy, C., et Nord, W.R. (eds.), *Handbook of Organization Studies*. Sage Publications, London Thousand Oaks New Delhi, 175-190.
- Trotman, K. T., et Bradley, G. W. (1981). "Associations between Social Responsibility Disclosure and Characteristics of Companies." *Accounting, Organizations and Society*, 6(4), 355-362.
- Turki, A. (2009). "Pourquoi les firmes tunisiennes s'engagent-elles dans la protection de l'environnement ?" Présenté au Colloque International: Responsabilité Sociale de l'Entreprise, ISIAM, Agadir.
- Ullmann, A. A. (1985). "Data in Search of a Theory: A Critical Examination of the Relationships among Social Performance, Social Disclosure, and Economic Performance of U.S. Firms." *Academy of Management Review*, 10(3), 540-557.
- Van Marrewijk, M. (2003). "Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion." *Journal of Business Ethics*, 44, 95-105.
- Vance, S. G. (1975). "Are Socially Responsible Corporations Good Investment Risks?" *Management Review*, 64(8), 18-24.
- Verschoor, C. C., et Murphy, E. A. (2002). "The financial performance of large US firms and those with global prominence: how do the best corporate citizens rate?" *Business and Society Review*, 107(3), 371-380.
- Vogel, D. (2005). *The market for virtue – The potential and limits of corporate social responsibility*. Washington, DC: The Brookings Institution Press.
- Waddock, S. A., et Graves, S. B. (1997). "The corporate social performance-financial performance link." *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Wahba, H. (2008). "Exploring the moderating effect of financial performance on the relationship between corporate environmental responsibility and institutional investors: some Egyptian evidence." *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15, 361-371.
- Wartick, S. L., et Cochran, P. L. (1985). "The Evolution of the Corporate Social Performance Model." *Academy of Management Review*, 10(4), 758-769.

- Wood, D. J. (1991). "Corporate social performance revisited." *Academy of Management Review*, 16(4), 691-718.
- Wood, D. J. (2010). "Measuring Corporate Social Performance: A Review." *International Journal of Management Reviews*, 12(1), 50-84.
- Wood, D. J., et Jones, R. E. (1995). "Stakeholder mismatching: A theoretical problem in empirical research on corporate social performance." *International Journal of Organizational Analysis (1993 - 2002)*, 3(3), 229-267.

LISTE DES ACRONYMES

ADI	: Agence de développement des investissements (Maroc)
ALE	: Accord de Libre-échange
AMF	: Accord multifibres
ANPME	: Agence Nationale pour la promotion de la PME (Maroc)
ANRT	: Agence Nationale de Régulation des Télécommunications (Maroc)
BIT	: Bureau International du Travail
BM	: Banque Mondiale
CDI	: Cadre de Développement Intégré
CE	: Commission Européenne
CGEM	: Confédération Générale des Entreprises du Maroc
CI	: Climat de l'investissement
CJD	: Cercle des Jeunes Dirigeants (CJD)
CNEA	: Commission nationale de l'environnement des affaires (CNEA)
CNUCED	: Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement
CRI	: Centre Régional d'Investissement
ECT	: Economie des coûts de transaction
FACS	: Firm Assessment and Competitiveness Survey
FMI	: Fonds Monétaire International
FMN	: Firmes multinationales
HCP	: Haut Commissariat au Plan (Maroc)
ICA	: Investment Climate Assessment
IDE	: Investissements Directs Etrangers
IEE	: Industries électriques et électroniques
IMM	: Industries mécaniques et métallurgiques
ISR	: Investissement Socialement Responsable
MAD	: Dirham marocain
MCI	: Ministère de l'Industrie et du Commerce (Maroc)
MCO	: Moindres Carrés Ordinaires
MENA	: Middle East North Africa
NEI	: Nouvelle économie institutionnelle

NTIC	: Nouvelles technologies de l'information et de la communication
OCDE	: Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OFPPT	: Office de Formation Professionnelle et de Planification du Travail
OIT	: Organisation Internationale du Travail
OMPIC	: Office marocain de la propriété industrielle et commerciale
ONCF	: Office National de Chemin de Fer (Maroc)
ONE	: Office National d'Electricité (Maroc)
ONG	: Organisation Non-Gouvernementale
ONU	: Organisation des Nations Unies
PAS	: Programmes d'Ajustement Structurel
PED	: Pays en développement
PF	: Performance Financière
PFE	: Performance Financière de l'entreprise
PIB	: Produit Intérieur Brut
PME-PMI	: Petites et moyennes entreprises/ Petites et moyennes industries
PNB	: Produit National Brut
PNN	: Produit National Net
PNUD	: Programme des Nations-Unies pour le développement
PP	: Parties prenantes
PPA	: Parité du pouvoir d'achat
PRI	: Principes pour l'Investissement Responsable
PS	: Performance Sociale
PSE	: Performance Sociale de l'Entreprise
PTF	: Productivité totale des facteurs
RAM	: Royal Air Maroc
ROA	: Rendement sur l'actif
ROE	: Rendement sur le capital
ROS	: Rendement sur ventes
RSE	: Responsabilité Sociale de l'Entreprise
TCT	: Théorie des coûts de transaction
TIC	: Technologies de l'information et de la communication
TR	: Théorie de la régulation
UE	: Union Européenne

LISTE DES FIGURES

Figure 2.1. Analyse dynamique des institutions : les six étapes de la recherche de la TR	61
Figure 2.2. Présentation synthétique des principales théories institutionnalistes.....	63
Figure 3.1. La dynamique du climat de l'investissement.....	67
Figure 5.1. La performance des firmes selon les secteurs.....	167
Figure 5.2. La performance des firmes selon les régions.....	169
Figure 6.1. L'entreprise et ses parties prenantes	224
Figure 6.2. Graphique des responsabilités des entreprises.....	225
Figure 6.3. La construction théorique de la RSE	233

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 3.1. Les politiques gouvernementales et les comportements qui exercent une influence sur la décision d'investissement des firmes	70
Tableau 4.1. Synthèse de la littérature empirique sur la relation entre les institutions et le développement au niveau macro	119
Tableau 4.2. Synthèse de la littérature sur la relation existant entre les institutions, le développement et la croissance des firmes	133
Tableau 5.1. Les variables.....	163
Tableau 5.2. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROA.....	184
Tableau 5.3. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROE	187
Tableau 5.4. Résultats des régressions : la mesure de performance est le ROS	191
Tableau 6.1. Réglementation publique et formes de RSE (Pasquero, 2005)	221
Tableau 6.2. Les différentes approches qui sous-tendent l'évolution du concept de RSE ...	234
Tableau 6.3. Le modèle de performance sociale de Carroll (1979)	249
Tableau 6.4. Le modèle de performance sociale de Waddock et Cochran (1985).....	251
Tableau 6.5. Le modèle de performance sociale de Wood (1991).....	253
Tableau 6.6. Les mesures de la Performance Sociale des Entreprises.....	285
Tableau 6.7. Caractéristiques et pertinence des principales mesures de la PSE	286
Tableau 6.8. Principales hypothèses théoriques relatives aux relations PSE/PFE.....	309
Tableau 8.1. Résultats des régressions pour l'ensemble de l'échantillon	378
Tableau 8.2. Résultats des régressions pour le secteur textile et cuir	378
Tableau 8.3. Résultats des régressions pour le secteur agroalimentaire	380
Tableau 8.4. Résultats des régressions pour le secteur de la chimie.....	381
Tableau 8.5. Résultats des régressions : relation $PS=f(PF)$	384
Tableau 8.6. Résultats des régressions : relation $PS=f(PF)$	386
Tableau 8.7. Résultats des régressions : relation $PS=f(PF)$	388
Tableau 8.8. Résultats des régressions : relation $PS=f(PF)$	390
Tableau 8.9. Résultats des régressions : relation $PF=f(PS)$ (mesure dichotomique de PS-échantillon global).....	393
Tableau 8.10. Résultats des régressions logistiques (Logit)	396

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	iii
Résumé	v
Abstract	vi
Sommaire	vii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PARTIE I. L'IMPACT DU CLIMAT DES AFFAIRES SUR LA PERFORMANCE DES FIRMES : UNE APPLICATION EMPIRIQUE DANS LE CONTEXTE DU MAROC.....	8
Introduction	10
CHAPITRE I. LA PRISE EN COMPTE DES FACTEURS INSTITUTIONNELS DANS LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT	14
1.1. Incarnation contemporaine du paradigme néo-classique : l'ajustement structurel	14
1.1.1. L'accumulation de la dette et les facteurs de la crise	16
1.1.2. Le consensus de Washington	19
1.1.3. Les Politiques d'Ajustement Structurel (PAS).....	21
1.1.3.1. Les principes de la convergence	22
1.1.3.2. La conditionnalité	24
1.1.3.3. Les effets des PAS	24
1.2. L'intégration du rôle des institutions et des politiques publiques dans la problématique du développement	28
CHAPITRE II. JUSTIFICATION THEORIQUE DU ROLE DES INSTITUTIONS DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE.....	33
2.1. L'approche néo-institutionnelle : origine, définitions et concepts clés.....	34
2.2. Les fondements théoriques de l'approche néo-institutionnelle.....	39
2.2.1. La théorie des coûts de transaction (TCT)	39
2.2.1.1. Le théorème de Coase	40
2.2.1.2. L'économie des coûts de transaction (ECT)	43
2.2.1.3. L'importance de l'environnement institutionnel dans la croissance.....	46
2.2.2. La théorie de la régulation.....	57
CHAPITRE III. LE CONCEPT DE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT	65
3.1. Le climat des affaires : définitions, importance et évolution	65
3.1.1. Définition.....	65
3.1.2. Climat de l'investissement et croissance.....	70
3.2. Le rôle de l'Etat dans l'amélioration du climat de l'investissement	73
3.2.1. Restreindre les situations de rente	74

3.2.2. Renforcer la crédibilité de l'Etat pour améliorer la confiance	75
3.2.3. Renforcer la légitimité publique.....	77
3.2.4. S'assurer que les politiques publiques soient en phase avec les conditions locales..	78
.....	78
3.3. Les politiques publiques spécifiques qui exercent une influence sur le climat de l'investissement.....	78
3.3.1. La stabilité politique et économique	79
3.3.1.1. La stabilité macroéconomique	79
3.3.1.2. La stabilité politique et la sécurité	79
3.3.2. La réglementation.....	86
3.3.2.1. La réglementation domestique	86
3.3.2.2. La réglementation aux frontières	90
3.3.3. La fiscalité	91
3.3.4. Les marchés financiers	95
3.3.5. L'infrastructure.....	103
3.3.6. Le marché du travail.....	108
CHAPITRE IV. LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE : UNE REVUE DE LA LITTERATURE EMPIRIQUE	114
4.1. Les instruments de mesure du CI	114
4.1.1. Les sources d'information	114
4.1.2. Les variables du CI.....	115
4.2. Les principaux résultats de la littérature empirique	116
4.2.1. Au niveau macro	116
4.2.2. Au niveau micro	121
4.2.2.1. Les infrastructures de base (électricité, télécommunications, transport)	121
4.2.2.2. Les contraintes financières.....	124
4.2.2.3. La gouvernance (corruption et crime).....	127
4.2.2.4. Concurrence et réglementation	128
4.3. Limites et pistes de recherche futures	130
CHAPITRE V. LA VERIFICATION EMPIRIQUE DE LA RELATION ENTRE LE CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE DES ENTREPRISES DANS LE CAS DU MAROC.....	144
5.1. Les principales spécificités du contexte marocain	144
5.1.1. Aperçu général de la situation économique du pays	144
5.1.2. Les contraintes de l'environnement des affaires	151
5.2. Méthodologie de la recherche	155
5.2.1. Description des données	155
5.2.2. La procédure de nettoyage	158
5.2.3. Les variables.....	159
5.3. Le modèle empirique.....	164

5.4. Description des données	167
5.4.1. La performance des firmes marocaines	167
5.4.2. Les facteurs déterminants de la performance	170
5.5. Les résultats	173
5.5.1. Le financement des entreprises	173
5.5.2. L'environnement des affaires	175
5.5.3. Le capital humain et la technologie.....	179
5.5.4. Synthèse des résultats.....	182
5.6. Recommandations en termes de politiques publiques.....	194
5.6.1. Le financement	195
5.6.2. Le capital humain	196
5.6.3. La fiscalité	198
5.6.4. La lutte contre l'économie informelle :	200
5.6.5. Les infrastructures	201
Conclusion de la première partie.....	204
PARTIE II. LA RELATION ENTRE LA PERFORMANCE SOCIALE DES FIRMES ET LEUR PERFORMANCE FINANCIERE DANS LE CONTEXTE DES FIRMES IMPLANTEES AU MAROC : UNE APPLICATION EMPIRIQUE	210
Introduction	212
CHAPITRE VI. REVUE DE LA LITTERATURE: LA RESPONSABILITE SOCIALE DE L'ENTREPRISE (RSE)	216
6.1. Genèse de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise (RSE).....	216
6.1.1. Évolution et genèse historique du mouvement.....	217
6.1.1.1. Les origines du concept de RSE	217
6.1.1.2. La dissémination du concept.....	223
6.1.2. L'entreprise et ses parties prenantes.....	224
6.1.3. Les motivations à la RSE	226
6.1.4. Les niveaux d'implication de la firme en matière de RSE.....	227
6.1.5. Les outils favorisant la RSE	228
6.1.5.1. Les normes	228
6.1.5.2. Les publications	229
6.1.5.3. Les plateformes	230
6.2. Les fondements théoriques de la Responsabilité Sociale de l'Entreprise	231
6.2.1. L'évolution de la construction théorique de la RSE.....	232
6.2.2. Les approches de la RSE	233
6.2.3. Les différentes théories de la RSE	236
6.2.3.1. La théorie classique (École de Chicago).....	236
6.2.3.2. La théorie des Parties Prenantes (PP)	237
6.2.3.3. La théorie des ressources financières (« Slack resources theory »).....	239
6.2.3.4. La théorie néo-institutionnelle	240
6.2.4. Une grille d'analyse : la RSE comme interface entre l'entreprise et la société ..	241
6.2.4.1. La RSE comme fonction sociale.....	242

6.2.4.2. La RSE comme relation de pouvoir.....	243
6.2.4.3. La RSE comme produit culturel	244
6.2.4.4. La RSE comme construction sociocognitive	245
6.3. La Performance Sociale de l'Entreprise (PSE) comme mesure de la RSE	245
6.3.1. Les modèles théoriques de la PSE.....	247
6.3.1.1. Le modèle de Carroll (1979)	247
6.3.1.2. Le modèle de Waddock et Graves (1985).....	250
6.3.1.3. Le modèle de Wood (1991)	251
6.3.1.4. Critiques de la responsabilité sociale	254
6.3.2. Les critères d'évaluation de la performance sociale	256
6.3.2.1. Relation avec les actionnaires	257
6.3.2.2. Relation avec les employés	257
6.3.2.3. Relation avec les consommateurs	258
6.3.2.4. Relation avec les fournisseurs.....	259
6.3.2.5. Relation avec l'environnement	259
6.3.2.6. Relation avec le gouvernement et l'Etat	260
6.3.2.7. Relation avec la communauté	261
6.3.3. Les différents types de mesure de la PSE.....	261
6.3.3.1. Définition des labels, certifications et codes de conduite	262
6.3.3.2. Les enjeux liés à l'adoption des codes de conduite pour chaque acteur	263
6.3.3.3. Les codes de conduite sectoriels	270
6.4. La relation Performance sociale (PSE)/Performance financière de l'entreprise (PFE) ...	278
6.4.1. Le signe de la relation PSE/PFE.....	279
6.4.1.1. Association négative	279
6.4.1.2. Association neutre.....	279
6.4.1.3. Association positive	280
6.4.2. Le lien de causalité PSE/PFE	280
6.4.3. Les mesures utilisées pour la PSE et PFE	282
6.4.3.1. Mesures de PSE	282
6.4.3.2. Mesures de PFE	287
6.4.3.3. Les limites de recherche de la relation PSE/PFE	289
6.4.3.4. Implications managériales : construire la relation positive entre performance sociale et performance financière.....	293
6.5. La RSE dans les pays émergents et en développement.....	294
6.5.1. La RSE en Asie	295
6.5.2. La RSE en Amérique Latine	299
6.5.3. La RSE en Europe de l'Est.....	302
6.5.4. La RSE en Afrique	303
6.5.5. La RSE au Maghreb	304
6.6. Cadre théorique et hypothèses de recherche	308
6.6.1. Les hypothèses suggérant un lien positif entre RSE et performance sociale	310
6.6.2. Les hypothèses suggérant un lien négatif entre RSE et performance financière	311
6.6.3. Les hypothèses suggérant une synergie positive ou négative	312
6.6.4. Hypothèse suggérant une absence de relation entre la PSE et la PFE	313
6.6.5. Hypothèse suggérant des relations complexes entre la PSE et la PFE.....	313

CHAPITRE VII. LA MESURE DE LA RSE DANS LE CONTEXTE MAROCAIN.....	315
7.1. La situation du Maroc en matière de RSE.....	315
7.2. Méthodologie : Instrument de collecte des données : la méthode de l'enquête par questionnaire	327
7.2.1. La construction du questionnaire	327
7.2.2. Description du questionnaire.....	329
7.2.3. Les mesures de performance sociale de l'entreprise (PSE)	330
7.2.4. Les variables.....	333
7.2.4.1. Les caractéristiques de la firme-mère	333
7.2.4.2. Les mesures de performance financière (PF).....	333
7.2.5. Échantillonnage	334
7.2.5.1. Définition de la population cible.....	334
7.2.5.2. Le cadre d'échantillonnage	334
7.2.5.3. Les méthodes d'échantillonnage	336
7.2.5.4. La taille de l'échantillon	337
7.2.6. La collecte de données et le déroulement de l'enquête	337
7.3. Description des données : l'analyse univariée.....	339
7.3.1. Description de l'activité de l'entreprise	339
7.3.1.1. Les caractéristiques spécifiques à la firme.....	339
7.3.1.2. Les grandeurs économiques des entreprises	342
7.3.1.3. Ventes et Exportation.....	343
7.3.2. Le développement durable et la responsabilité sociale de l'entreprise	345
7.4. Les analyses croisées	351
7.4.1. Le secteur d'activité	351
7.4.2. La région d'implantation	356
7.4.3. La taille de la firme	360
7.4.4. La sous-traitance.....	363
7.4.5. La nature de l'activité (exportatrice et non exportatrice)	364
7.4.6. Les entreprises sous-traitantes et/ou exportatrices	365
7.4.7. Les entreprises sous-traitantes et exportatrices	366
7.4.8. Synthèse des analyses bivariées	367
CHAPITRE VIII. ETUDE EMPIRIQUE DU LIEN EXISTANT ENTRE LA PSE ET LA PF DES ENTREPRISES IMPLANTEES AU MAROC	369
8.1. Le(s) modèle(s) empirique(s)	369
8.1.1. La régression multiple	369
8.1.2. La régression logistique.....	373
8.2. Les résultats	374
8.2.1. 1 ^{er} cas de figure : le scoring comme mesure de PSE.....	374
8.2.1.1. Vérification de la relation : $PF = f(PS)$	375
8.2.1.2. Vérification de la relation : $PS = f(PF)$	383
8.2.2. 2 ^{ème} cas de figure : une variable dichotomique comme mesure de PSE	390
8.2.2.1. Vérification de la relation : $PF = f(PS)$	391
8.2.2.2. Vérification de la relation : $PS = f(PF)$	393

8.3. Synthèse des résultats et conclusion sur les hypothèses.....	397
8.4. Implications stratégiques et managériales et recommandations	399
Conclusion de la seconde partie	403
CONCLUSION GENERALE	406
ANNEXES	412
Annexe 1. Synthèse de la littérature empirique : La relation PS/PF	413
Annexe 2. Questionnaire d'enquête.....	419
Annexe 3. Les réformes en matière d'incitation à l'investissement menées par le Maroc	424
Annexe 4. Statistiques descriptives et matrice de corrélation	452
Annexe 5. L'engagement des firmes en matière de RSE en fonction de leurs attributs spécifiques	453
Annexe 6. Résultats des régressions.....	463
BIBLIOGRAPHIE - Partie I	464
BIBLIOGRAPHIE - Partie II.....	480
LISTE DES ACRONYMES	492
LISTE DES FIGURES.....	494
LISTE DES TABLEAUX.....	495