

*Royaume du Maroc*



*Direction des Études  
et des Prévisions Financières*



***Etude comparative de la Petite et  
Moyenne Industrie et de la Grande  
Industrie au Maroc***

*Mars 2007*

## **SOMMAIRE**

<b>PREAMBULE.....</b>	<b>02</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>02</b>
<b>PLACE DU SECTEUR INDUSTRIEL DANS L'ECONOMIE.....</b>	<b>04</b>
<b>SITUATION DE LA PMI .....</b>	<b>05</b>
<b>RAPPEL DES PRINCIPALES MESURES INCITATIVES POUR LA PROMOTION DE LA PMI.....</b>	<b>05</b>
<b>DEFINITION DE LA PMI.....</b>	<b>06</b>
<b>SITUATION DE LA PMI ET DE LA GI .....</b>	<b>07</b>
<b>CONTRIBUTIONS DES PETITES, MOYENNES ET GRANDES INDUSTRIES.....</b>	<b>08</b>
<b>REPARTITION SECTORIELLE.....</b>	<b>09</b>
<b>CARACTERISTIQUES DE LA PMI ET DE LA GI.....</b>	<b>10</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>16</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>18</b>

## **Préambule**

Longtemps considérée par le monde des affaires et les décideurs comme une unité gérée de façon archaïque, la petite et moyenne entreprise (PME) est désormais pensée et vue aujourd'hui comme l'une des solutions pour le développement économique du pays et un moyen efficace pour créer des emplois..

La conception restrictive traditionnelle, voyant dans la PME une petite unité opérant dans des domaines à faible niveau technologique et jouant un rôle de second plan dans le développement économique, a rapidement cédé la place à une image plus moderne de la PME. En effet, dans la plupart des pays développés ou en voie de développement la PME est associée à l'innovation, au dynamisme et à l'adaptation facile aux mutations et au développement de marchés.

Cette souplesse et cette force d'adaptation font aujourd'hui de la PME le pilier de l'économie sociale de marché. C'est pour cette raison que dans les différentes investigations consacrées à l'étude de la PME, les chercheurs sont unanimes pour affirmer le rôle primordial joué par ce secteur pour le développement du pays et le jugement des chiffres est sans appel sur la forte contribution de cette catégorie d'entreprises à la création de l'emploi.

Etudier le rôle de la Petite et Moyenne Industrie (PMI) dans le développement du tissu économique en général et le secteur industriel en particulier revient à mesurer sa contribution aux différentes grandeurs industrielles, à comparer ses performances avec celles de la Grande Industrie (GI), mais surtout à identifier les contraintes au développement de la PMI, et partant, suggérer des pistes pour le développement du secteur. Tels sont les objectifs de la présente étude.

### **1- Introduction**

L'analyse de la croissance du secteur de la PMI au cours de la période 1986-2004 fait ressortir que les petites et moyennes unités industrielles font preuve d'un dynamisme très proche de celui la grande industrie. En effet, durant la période étudiée, les principales grandeurs économiques des deux catégories d'entreprises ont évolué au même rythme. La production a connu un taux d'accroissement annuel moyen de 6%. Les exportations ont enregistré une augmentation de près de 8,5%. L'emploi a progressé de 3% et la valeur ajoutée a connu une croissance de plus de 7%. En revanche, en termes d'investissement, la PMI a réussi à faire mieux que la grande industrie. Ainsi, les investissements de la PMI ont enregistré un taux d'accroissement annuel moyen de l'ordre de 10% contre seulement 7% pour la grande industrie, soit un écart de trois points.

Toutefois, les résultats de l'étude montrent bien que la contribution de la PMI dans le développement du secteur manufacturier n'a pas beaucoup évolué depuis le milieu des années quatre-vingt jusqu'à nos jours. En effet, la part des petites et moyennes entreprises dans la production industrielle a fluctué entre 36 et 39%. Les exportations représentent entre 35 et 39% et la participation du secteur à l'emploi varie entre 40 et 43%.

Au niveau sectoriel, l'étude révèle une forte concentration de la production et des exportations de la PMI. Cependant, la production est concentrée dans le secteur des industries agro-alimentaires et celui de la chimie et parachimie qui dégagent, à eux seuls, plus des trois quarts de la production des petites et moyennes entreprises. En ce qui concerne les exportations de la PMI, celles-ci sont concentrées dans le secteur des industries textiles et cuir qui assurent près de 46% des ventes à l'étranger des petites et moyennes entreprises, suivies par les industries agroalimentaires qui réalisent près de 40% des exportations de la PMI. Il est à noter que la situation est différente pour les grandes entreprises où les industries chimiques occupent une place de choix dans le domaine de l'export avec des ventes à l'étranger représentant plus du tiers des exportations des grandes entreprises. C'est le cas également des grandes entreprises du secteur des industries électriques et électroniques qui font preuve d'un dynamisme à l'export et qui réalisent près de 7% des exportations industrielles de la grande industrie contre seulement une participation de 1% pour les PME du secteur des industries électriques et électroniques.

L'analyse comparative des performances de la petite et moyenne industrie par rapport à la grande industrie sur toute la période considérée, appelle les remarques suivantes :

- (i) La productivité apparente du travail<sup>1</sup> des grandes entreprises est deux fois plus importante que celle des PME ;
- (ii) Le cout du travail représente l'essentiel des charges de la petite et moyenne entreprise. En effet, la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée représente 46% pour la PMI et 33% pour la GI ;
- (iii) La prédominance des entreprises à faible niveau de productivité aussi bien chez les petites et moyennes que chez les grandes. Cependant, la proportion des entreprises à faible niveau de productivité est de près de 90% pour les PME et avoisine 80% pour la catégorie des grandes entreprises ;
- (iv) En termes de niveau de salaire, on observe la même tendance. Ainsi, les unités à bas-salaire représentent 84% des petites entreprises et forment 64% des grandes unités industrielles ;
- (v) Le rythme de croissance de l'investissement moyen (par entreprise et par emploi) du secteur de la PMI est nettement supérieur à celui de la GI ;
- (vi) Les flux d'emplois sont plus importants chez les petites et les moyennes entreprises par rapport aux grandes traduisant une relation monotone décroissante entre la taille de l'entreprise et les taux de création (brut et net) d'emplois. C'est-à-dire que le taux augmente au fur et à mesure que la taille de l'entreprise baisse ;
- (vii) La grande partie des ventes à l'étranger du secteur manufacturier est assurée par des entreprises qualifiées de faible niveau de productivité. A ce propos, Les petites et moyennes entreprises à faible niveau de productivité assurent près de deux tiers des exportations du secteur de la PMI. Quant aux grandes entreprises de bas niveau de productivité, celles-ci réalisent près des trois quarts de leur chiffre d'affaires à l'export ;
- (viii) L'analyse des résultats par destination des ventes, révèle l'importance de la contribution des grandes entreprises exportatrices par rapport aux petites et moyennes entreprises exportatrices. En effet, les grandes unités qui ne représentent en fait que le quart des unités industrielles réalisent plus des trois quarts des ventes à l'étranger des unités exportatrices.

---

<sup>1</sup> La productivité apparente du travail est le rapport entre la valeur ajoutée et l'emploi.

## **2- Place du secteur industriel dans l'économie:**

Le tissu industriel marocain, composé actuellement de quelques 7000 entreprises manufacturières, contribue à hauteur de 18% au PIB et emploie près de 8% de la population active occupée. Comparativement à l'ensemble de l'économie nationale, le secteur a réalisé un taux de croissance de 3,5% durant les cinq dernières années, soit un écart de ½ point par rapport à l'ensemble du PIB (4%). Néanmoins, le secteur occupe une place de choix dans le domaine de l'export. En effet, son chiffre d'affaire à l'export représente plus de la moitié des exportations du pays.

Toutefois, l'analyse de la dynamique d'insertion de notre économie dans l'économie mondiale a révélé la persistance d'un certain nombre d'obstacles qui entravent le développement des échanges extérieurs. A ce propos, on peut citer le niveau de diversification du panier des produits exportés et la forte concentration sectorielle et régionale des débouchés marocains, le recul du taux de couverture des importations par les exportations, la dégradation du ratio de la compétitivité prix à cause de la baisse des prix à l'exportation et l'augmentation des prix à la production locale, l'écart, de plus en plus, marqué entre l'indice de la demande étrangère adressée au Maroc et celui des exportations en volume, etc.

### **Rapport de la Banque Mondiale « Mémoire Economique de Pays »**

#### **Volume II : étude de base, Le 14 mars 2006**

Les principales caractéristiques du tissu industriel du Maroc peuvent être récapitulées comme suit :

- Les entreprises sont toujours fortement concentrées à et autour de Casablanca.
- Le secteur manufacturier est toujours principalement dominé par les industries du vêtement, du textile, et du cuir.
- Les entreprises sont principalement des petites et moyennes entreprises familiales (PME).
- Plus de 80 pour cent des entreprises sont à responsabilité limitée (SARL), proportion qui a fortement augmenté au détriment des sociétés anonymes en raison des changements introduits dans le régime fiscal appliqué aux entreprises. Ces développements ont fait obstacle à la capacité des entreprises à obtenir du crédit bancaire.
- Très rares sont les entreprises marocaines qui sont engagées dans la recherche et le développement (R&D).
- Bien que peu d'entreprises fassent de la R&D, nombreuses sont celles qui se sont axées sur l'innovation des produits.
- Au cours des dernières années les entreprises marocaines—en particulier les PME—ont déployé un effort significatif pour moderniser leur équipement. Les entreprises de taille moyenne ont fait le plus d'efforts en termes d'investissement dans la machinerie automatisée. La proportion des entreprises équipées est passée de 58 à 65 pour cent.
- A partir de 2004, les entreprises marocaines ont exporté davantage qu'en 2000 et cette croissance des exportations est principalement attribuable aux secteurs du textile et du vêtement qui tous deux ont enregistré une hausse de 10 pour cent dans la part de la production exportée, ainsi qu'aux PME engagées dans des produits moins traditionnels.
- Les entreprises marocaines sont caractérisées par une faible structure managériale (faible ratio : gestionnaire/travailleur). Il est surprenant de constater que l'établissement manufacturier moyen emploie un petit nombre d'ingénieurs ou d'individus ayant un diplôme scientifique.
- Le niveau de formation des employés est très faible.

### **3- Situation de la *PME* au Maroc**

#### **3-1 Rappel des principales mesures incitatives pour la promotion de la *PME***

Conscients de l'importance de la PME, les pouvoirs publics, dans pratiquement tous les pays du globe, ont misé sur cette population d'entreprises et ont mis en place des dispositifs et des programmes pour assurer un environnement juridique, fiscal, commercial, social et administratif favorable au développement de cette catégorie d'entreprises.

Au Maroc, l'intérêt accordé à ce type d'entreprises a commencé avec la promulgation du code des investissements industriels de 1983 qui a réservé une bonne partie d'avantages aux petites et moyennes entreprises industrielles.

L'encouragement du secteur ainsi que l'élimination des contraintes qui entravent son développement ont amené les décideurs de politiques publiques à mettre en place un arsenal de dispositifs juridiques, des structures d'accueil et des incitations financières visant à soutenir les efforts de restructuration du tissu industriel, à accompagner les entreprises pour assurer leur adaptation aux nouvelles données de marché et à améliorer leurs performances commerciales et de gestion.

Cette orientation pour encourager le développement des PME a été concrétisée par la création, en 2002, de l'Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprises (ANPME), avec pour rôle principal le soutien et l'appui aux PME, considérées comme vecteur potentiel de création de richesse et, partant, d'emplois dans notre pays.

Cependant, les services proposés à la PME par l'agence sont variés et vont du diagnostic de l'entreprise jusqu'au coaching financier. L'ANPME assure également des interventions relatives à des dimensions transversales ou sectorielles du tissu industriel menées en collaboration avec des associations professionnelles.

A cet effet, l'agence a mis en place, seule ou avec le concours d'autres organismes nationaux ou internationaux, une batterie de mesures pour l'accompagnement et le soutien des PME. C'est le cas du dispositif d'appui direct aux PME dénommé Fonds National de Mise à Niveau (FOMAN) financé à part égale par le budget de l'Etat et l'UE : l'assistance technique et l'accès des PME au financement. D'autres programmes sont menés en mobilisant la coopération internationale, notamment avec l'ONUDI, l'USAID, la GTZ et le CDTI (Centre Espagnol pour le Développement Technique et Industriel). Parallèlement et afin de permettre aux petites et moyennes entreprises de participer activement à la concrétisation de la nouvelle politique industrielle « émergence » mise en place par le gouvernement et d'en tirer profit, l'agence et dans le cadre de son plan d'action avec l'UE a inscrit un projet intitulé « appui à la modernisation compétitive du secteur privé marocain ». Ce programme vise essentiellement la promotion de l'innovation, la recherche, le transfert technologique et le développement des réseaux de partenariat des PME marocaines avec les entreprises européennes.

Pour renforcer son intervention en matière de conseil et d'assistance technique sur le plan régional, l'agence a mis en place avec d'autres partenaires locaux un réseau des intervenants régionaux pour la modernisation compétitive des entreprises (RIMAN). Ce dernier a pour mission de faire connaître les produits gérés par l'agence et les modalités de mise en œuvre, d'assurer le suivi et l'évaluation des actions programmées.

Pour accompagner les entreprises exportatrices qui travaillent sous régime économique en douane et dans le cadre du programme de catégorisation mis en place par l'ADII, l'agence accorde une assistance technique pour la réalisation d'un diagnostic pour la catégorisation en douane (DSD).

### **3-2- Définition de la *PMJ***

Le Code des investissements industriels de 1983 accordait des avantages fiscaux uniquement à la PMI<sup>2</sup>. La définition adoptée dans la charte<sup>3</sup> de la petite et moyenne entreprises s'applique à toutes les petites et moyennes entreprises quel que soit l'activité exercée. Les critères retenus sont la nature de la forme juridique et la participation au capital social, l'effectif permanent, le chiffre d'affaires et un total de bilan pour les entreprises en extension d'activité et pour les entreprises nouvellement créées (moins de deux années d'existence) le critère retenu est le montant d'investissement démarrage et le ratio : investissement par emploi

Néanmoins, le problème de définition de la PME reste posé. Assurément, dans le jargon économique, il n'existe pas de définition universelle à la petite et moyenne entreprise. Toutefois, les critères de classement changent d'un secteur à l'autre, d'une économie à une autre et d'un pays à l'autre. Il arrive souvent que cette catégorie d'entreprise soit définie différemment dans des économies développées et pour les mêmes secteurs d'activités. Généralement, toutes les définitions rencontrées tentent de combiner des composantes économiques, financières, juridiques et sociales pour le classement des entreprises. Devant cette hétérogénéité de définitions, les chercheurs adoptent souvent deux axes d'analyse : l'aspect qualitatif et l'aspect quantitatif.

Pour notre cas et par manque de données, qualitatives et quantitatives, détaillées sur les structures financières, organisationnelles et juridiques des entreprises étudiées, nous nous contenterons d'adapter le critère, le plus communément utilisé, à savoir ; la taille de l'entreprise mesurée par le nombre de salariés, prenant ainsi l'emploi comme caractéristique importante de différenciation. .

Ces constatations étant faites, le présent travail s'est basé sur une longue série de données sur le secteur manufacturier permettant de suivre l'évolution des principales grandeurs des entreprises industrielles entre la seconde moitié des années quatre-vingt et le début des années deux mille (une série de 18 ans). La base de données utilisée est construite à partir des fichiers de l'enquête annuelle sur les industries de transformation réalisée par le Département du Commerce et de l'Industrie. L'unité d'observation retenue dans le cadre de cette étude est l'entreprise et non l'établissement de production. Pour classer les entreprises nous avons procédé à la stratification du tissu industriel en trois catégories d'entreprises :

- la catégorie de la petite industrie (PI) composée des unités manufacturières qui emploient jusqu'à 50 salariés (occasionnels et saisonniers compris) ;

---

<sup>2</sup> La petite et moyenne industrie est définie comme toute entreprise dont le programme d'investissement comporte des équipements de production pour une valeur minimale de 100.000 DH et maximale de 5 millions de DH et dont le coût d'investissement par emploi stable est inférieur à 70.000 DH »

<sup>3</sup> La définition adoptée dans la 'LOI N° 53-00 FORMANT CHARTE DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE' est donnée en annexe

- la catégorie de la moyenne industrie (MI) formée des entreprises employant entre 50 et 200 personnes ;
- la catégorie de la grande industrie (GI) composée des unités industrielles dont l'effectif dépasse les 200 salariés.

### 3-4- Situation de la *PMI* et de la *GI* pour la période 1986-2003

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'essentiel du tissu industriel au Maroc. En effet, trois unités industrielles sur quatre sont de petite taille et emploient moins de 50 salariés, une unité sur cinq est de taille moyenne et emploie entre 50 et 200 salariés. Les grandes entreprises industrielles de plus de 200 salariés représentent, quant à elles, 8% des établissements industriels.

Pour toute la période considérée, le secteur de la PMI contribue à hauteur de 37% à la production industrielle, dégage 29% de la valeur ajoutée industrielle, réalise un chiffre d'affaires à l'export de l'ordre de 27% et emploie 42% des effectifs du secteur manufacturier. Ce qui témoigne de l'importance du secteur de la PMI et lui confère un caractère de créateur potentiel d'emplois.

Participation des petites, moyennes et grandes industries aux principales grandeurs entre 1986 et 2003 en pourcentage

	PI	MI	GI	TOTAL
Nombre entreprises	72	19	08	100
Chiffre d'affaires	13	24	63	100
Production	13	24	63	100
Exportations	07	20	73	100
Emplois	15	27	58	100
Valeur ajoutée	09	20	71	100
Investissements	15	22	64	100

PI : petite industrie, MI : moyenne industrie et GI : grande industrie

Le secteur est caractérisé par une forte concentration de la production. Ainsi, un petit groupe composé de 8% des grandes entreprises industrielles (emploi supérieur à 200 personnes) réalise, à lui seul, les deux tiers de la production industrielle, assure près des trois quarts des exportations des industries de transformation et contribue à plus de 70% au PIB industriel.

En revanche, la contribution des petites unités de moins de 50 salariés et qui constituent la grande partie des établissements industriels (72%) n'est que 13% pour la production, de 9% pour la valeur ajoutée et à peine de 7% pour les exportations.

Les entreprises de taille moyenne (emploi compris entre 50 et 200 personnes), quant à elles, représentent 19% des unités industrielles, produisent le quart de l'output industriel, assurent 20% des exportations manufacturières et emploient 27% des effectifs industriels.

L'analyse de la croissance du secteur de la PMI au cours de période 1986-2004 fait ressortir que les petites et moyennes unités industrielles font preuve d'un dynamisme. En effet, les principales grandeurs économiques ont connu des évolutions positives allant de 3% pour l'emploi à presque 10% pour les investissements. Pour les autres variables, la production a enregistré un accroissement annuel moyen de 6%, les exportations ont enregistré une augmentation de près de 8,5% et la valeur ajoutée a connu une croissance de plus de 7%.

Toutefois, les résultats de l'étude montrent bien que la contribution de la PMI dans le secteur manufacturier n'a pas beaucoup évolué depuis le milieu des années quatre-vingt jusqu'à nos jours. En effet, la part des petites et moyennes entreprises dans la production industrielle a fluctué entre 36 et 39%. Les exportations représentent entre 35 et 39% et la participation du secteur à l'emploi varie entre 40 et 43%.

### **3-5- Contributions des petites, moyennes et grandes industries**

Les petites entreprises ont une taille moyenne de 15 salariés, réalisent un chiffre d'affaires annuel moyen de 4 millions de dirhams et travaillent essentiellement pour le marché local. Leurs exportations représentent à peine 12% de l'ensemble du chiffre d'affaires.

Pour ce qui est des moyennes entreprises, celles-ci ont une taille moyenne de près de 100 salariés et réalisent un chiffre d'affaires annuel moyen de l'ordre de 29 millions de dirhams, dont près du cinquième est destiné à l'export.

La taille moyenne des grandes entreprises est de plus de 500 salariés. Cette catégorie d'entreprises réalise un chiffre d'affaires moyen de 176 millions de dirhams, soit un chiffre d'affaires 6 fois supérieur à celui de la moyenne industrie ou encore 44 fois supérieur au chiffres d'affaires des plus petites entreprises industrielles.

Du point de vue productivité du travail, définie comme le rapport entre la valeur ajoutée par emploi, les grandes entreprises ont une productivité deux fois plus importante que celle enregistrée par les petites et 1,7 fois plus grande que la productivité du travail des moyennes entreprises.

En termes de coût de travail, les salaires et les charges sociales représentent près de la moitié de la valeur ajoutée dégagée par les petites et les moyennes entreprises. En revanche, ce ratio ne représente que 33% pour la catégorie des grandes entreprises. Ce constat confirme le poids de la rémunération du facteur travail pour la PMI et montre que les frais du personnel constituent la principale charge de la petite et moyenne entreprise.

En termes d'investissement, les grandes entreprises restent de loin les plus importantes. Le montant des investissements est en moyenne de 10,3 millions de dirhams par an et par entreprise, alors qu'il n'est que de 1,5 millions pour la catégorie des moyennes entreprises et de 230 mille dirhams pour les petites entreprises.

Dans le domaine de l'export, les résultats de l'étude révèlent l'existence d'un effet taille sur les ventes à l'extérieur de l'entreprise. Ainsi, on constate que plus la taille de l'entreprise augmente plus le ratio exportation/chiffre d'affaires augmente. Ce dernier est de 12% pour la petite industrie, de 19% pour la moyenne industrie et de 27% au niveau de la grande industrie

Contributions des petites, moyennes et grandes industries  
pour la période 1986-2003

Ratio	PI	MI	GI	TOTAL
Emploi moyen	14,82	98,00	504,59	71,21
CA/entreprise (millions de dhs)	4	29	176	23
Exportations/CA	0,12	0,19	0,27	0,23
VA/emploi (en millier de dhs)	56,83	68,42	114,84	93,66
Investi./ entreprise (en millions de dh)	0,32	1,48	10,38	1,33
Cout du travail/VA	0,46	0,47	0,33	0,37

PI : petite industrie, MI : moyenne industrie et GI : grande industrie

### **3-6- Répartition sectorielle**

#### ***Petite industrie***

En nombre d'établissements, on constate la prédominance de la PI dans le secteur des industries chimiques et para chimiques. Cette forte concentration peut se justifier par la présence dans le secteur d'un grand nombre de petites unités ou de micros entreprises à caractère industriel, notamment des petits établissements de fabrication d'articles de construction, des petits ateliers de menuiserie, de charpente et de fabrication d'articles d'ameublement en bois ou encore des petites unités de fabrication d'articles en papier et carton.

Ce même constat reste aussi valable pour les industries agroalimentaires où une bonne partie des unités industrielles est constituée de boulangeries et de pâtisseries modernes, ainsi que petits établissements de conditionnement de fruits et légumes et des petites unités de congélation et surgélation de poissons.

Pour ce qui est du secteur textile et du cuir, les petites unités regroupent des usines de confection qui font de la sous-traitance ou de petits ateliers implantés généralement en dehors des quartiers industriels et qui produisent des articles de maroquinerie ou des chaussures en cuir.

Quant aux petites entreprises du secteur des industries mécanique, métallurgique, électrique et électroniques, celles-ci sont dans la plupart des cas des unités de menuiserie métallique, des petits ateliers de chaudronnerie et de confection de pièces mécaniques.

#### ***Moyenne industrie***

Une bonne partie des unités de taille moyenne opère dans le secteur textile, soit 44% des établissements industriels de taille moyenne. Ces unités sont très dynamiques à l'export et à l'emploi. Elles assurent plus de la moitié (55%) des exportations de la moyenne industrie et emploient plus de 46% des salariés de la MI.

En termes de production, ce sont les unités de taille moyenne du secteur agroalimentaires qui occupent la première place. Elles réalisent, à elles seules, plus de 36% de la production des entreprises de catégorie moyenne.

### **Grande industrie :**

Dans le domaine de l'export, ce sont les grandes entreprises du secteur textile et de la chimie qui exportent le plus, soit respectivement 39% et 30% de ventes à l'extérieur de la grande industrie. En termes de production, on note l'importance des grandes entreprises du secteur des industries agroalimentaires et celles des industries chimiques.

Le premier secteur est représenté par les sucreries, les minoteries industrielles, les huileries, les grandes unités de conserves, les unités de fabrication de boissons et de transformation de tabacs. Les grandes unités du second secteur sont formées de cimenteries, d'unités de fabrication de produits pharmaceutiques, de la peinture et de transformation des engrais chimiques.

#### **Structure par grand secteur en %**

Grand secteur	Variable	PI	MI	GI	TOTAL
Industries agro-alimentaires	Nb entreprises	28	17	20	25
	Production	37	36	32	34
	Exportations	47	29	15	20
	Emplois	23	16	25	22
	Valeur ajoutée	26	23	38	34
Industries textile et cuir	Nb entreprises	21	44	52	28
	Production	14	20	16	16
	Exportations	39	55	34	39
	Emplois	26	46	44	42
	Valeur ajoutée	16	25	16	18
Industries chimiques et para chimiques	Nb entreprises	33	23	18	30
	Production	29	25	38	34
	Exportations	10	9	38	30
	Emplois	32	22	21	23
	Valeur ajoutée	38	31	34	33
Industries mécanique, électrique et électronique	Nb entreprises	18	16	10	17
	Production	19	19	14	16
	Exportations	4	7	12	11
	Emplois	19	15	11	13
	Valeur ajoutée	20	21	12	14
Ensemble	Nb entreprises	100	100	100	100
	Production	100	100	100	100
	Exportations	100	100	100	100
	Emplois	100	100	100	100
	Valeur ajoutée	100	100	100	100

### 3-7 Caractéristiques de la PMI et de la GI

La comparaison des performances de la PMI et de la GI par niveau de productivité apparente du travail<sup>4</sup> entre 1986 et 2003, fait ressortir la prédominance des entreprises à faible niveau de productivité aussi bien chez les petites et moyennes que chez les grandes. En effet, la proportion des entreprises à faible niveau de productivité est de près de 90% pour les petites et moyennes entreprises et avoisine 80% pour la catégorie des grandes entreprises.

Performances des PMI et GI par niveau de productivité apparente de travail en %

Tranche de productivité	variable	PMI	GI
Faible niveau de productivité	Nombre entreprises	88,87	77,85
	Production	51,19	33,37
	Exportations	63,24	60,94
	Emplois	83,21	74,05
Haut niveau de productivité	Nombre entreprises	11,13	22,15
	Production	48,81	66,63
	Exportations	36,76	39,06
	Emplois	16,79	25,95

La même situation se présente quand on raisonne en termes de niveau de salaire<sup>5</sup>. La proportion des unités à bas-salaire est très élevée chez les trois catégories d'entreprises. Cependant les entreprises à bas-salaire représentent 84% des petites entreprises, 70% des moyennes et 64% des grandes unités industrielles. Pour ce qui est de l'emploi, la catégorie d'entreprises à bas-salaire embauche 78% des effectifs des petites unités, près de 70% de la moyenne entreprise et plus de 60% des emplois de la grande industrie. Quant à la production et aux exportations, la structure est complètement différente à celle de la répartition des unités et l'emploi. Ainsi, les petites et moyennes entreprises à bas-salaire produisent et exportent autant que celles qualifiées d'entreprises à haut niveau de salaire. Au niveau des grandes unités, les entreprises à haut salaire dégagent près des trois quarts de la production et réalisent plus de la moitié des exportations de la grande industrie.

Performances des PMI et GI par niveau de salaire en %

variable	Tranche de salaire	PI	MI	GI
Nombre entreprises	Bas-salaire	84,27	69,48	63,57
	Haut niveau de salaire	15,73	30,52	36,43
	Ensemble	100,00	100,00	100,00
Emplois	Bas-salaire	78,31	68,64	60,26
	Haut niveau de salaire	21,69	31,36	39,74
	Ensemble	100,00	100,00	100,00
Production	Bas-salaire	56,25	41,56	25,53
	Haut niveau de salaire	43,75	58,44	74,47
	Ensemble	100,00	100,00	100,00
Exportations	Bas-salaire	58,38	64,76	46,09
	Haut niveau de salaire	41,62	35,24	53,91
	Ensemble	100,00	100,00	100,00

<sup>4</sup> Sont considérées comme entreprises à faible niveau de productivité celles qui ont un rapport va/effectif inférieur à la moyenne sur toute la période étudiée.

<sup>5</sup> Les entreprises à bas-salaires sont celles dont le salaire moyen par emploi est inférieur à la moyenne de salaire de toutes les industries de transformation durant la période étudiée.

Ces résultats montrent bien que l'essentiel du tissu industriel est composé d'entreprises dont la part de la contribution des travailleurs à la création de richesse de l'entreprise reste très basse. Ce constat, ajouté à la forte concentration des emplois dans la catégorie d'entreprises à faible niveau de salaire peut être pénalisant pour notre secteur industriel, confronté de plus en plus à une concurrence plus acerbée et la montée en puissance des économies à forte productivité du facteur travail. Dans le domaine de l'export, les entreprises à faible-productivité de petite et moyenne taille assurent près de deux tiers des ventes à l'étranger et les grandes entreprises réalisent près des trois quarts de leur chiffre d'affaires à l'export. Toutefois, il est à noter avec satisfaction le dynamisme à l'export des PMI à haut niveau de productivité apparente du travail. En effet, cette catégorie d'entreprises qui ne représente que 11% de la population des PMI réalise 37% des exportations de ce secteur.

Entre 1986 et 2003, si l'on retient le rapport d'investissement par entreprise, il apparaît que les petites et moyennes entreprises ont renforcé plus leur position que les grandes entreprises. En effet, l'investissement moyen par entreprise et par emploi ont été multipliés par près de 2,5 pour la PMI entre 1986 et 2003 contre seulement 1,5 pour la grande industrie. Ce qui confirme que le rythme de croissance de l'investissement moyen par entreprise et par emploi de la PMI est supérieur à celui de la GI

Evolution du rapport investissement par emploi  
et par entreprise entre 1986 et 2003

Année	PMI		GI	
	IMEt en millier de dhs	IMEm en millier de dhs	IMEt en millier de dhs	IMEm en millier de dhs
1986	248	8	8 592	17
2003	568	20	12 585	25
rapport 2003/1986	2,29	2,50	1,46	1,47

IMEt : investissement moyen par entreprise  
IMEm : investissement moyen par emploi

En termes de flux bruts<sup>6</sup> d'emplois et comme cela a été confirmé dans plusieurs travaux dans le domaine et aussi de façon plus détaillée dans nos deux précédentes études<sup>7</sup>, ce sont les petites et moyennes entreprises qui créent le plus d'emplois. Le tableau ci-dessous fait bien apparaître ce résultat et montre l'existence d'une relation monotone décroissante entre la taille de l'entreprise et le taux brut de création d'emplois. C'est-à-dire que le taux décroît au fur et à mesure que la taille de l'entreprise augmente. En effet, le taux brut de création d'emplois est de l'ordre de 24% pour les entreprises industrielles de moins de 50 salariés, il de 18% pour les moyennes entreprises employant entre 50 et 200 personnes et enfin ce taux est de 15% pour les grandes unités industrielles de plus de 200 salariés.

En revanche, le constat est inverse si on raisonne en termes de pertes brutes d'emplois. Ainsi, le taux brut de destruction d'emplois atteint le seuil de 19% pour les petites entreprises, avoisine les 15% pour les entreprises de taille moyenne et s'établit à près de 12% pour les grandes entreprises industrielles.

<sup>6</sup> La méthode de calcul des flux bruts d'emplois est celle utilisée par les trois chercheurs américains Davis, Haltiwanger et Schuh

<sup>7</sup> Les deux études réalisées par la DEPF en mai 2006 :

1- Etude sur les entreprises à forte croissance en emploi ;

2- Etude sur les flux bruts de création et de destruction d'emplois dans le secteur manufacturier.

Flux bruts et nets de créations et de destructions d'emplois par taille  
Ensemble des entreprises

Taille	Taux brut de création	Taux brut de destruction	Taux net de création	Taux de rotation
PI	24,12	19,16	4,96	43,28
MI	18,07	14,54	3,56	32,60
GI	14,58	12,13	2,45	26,71
Ensemble	15,75	12,72	3,03	28,47

Il ressort, cependant de cette étude que si les petites et moyennes entreprises affichent des taux de créations d'emplois plus élevés, elle révèle aussi que ce sont ces mêmes entreprises qui détruisent le plus d'emplois. Le taux de rotation, défini comme la somme du taux brut de création et le taux brut de destruction, est très élevé chez la catégorie des petites industries où ce taux est supérieur à 43%. Pour la moyenne et la grande industrie, le taux de rotation est respectivement de près de 33% et 27%. L'écart est de 16 points entre la petite et la grande industries et de 5 points entre la grande et la moyenne industrie, c'est dire la différence de la contribution à l'emploi par taille. L'importance de la réallocation de la main d'œuvre au niveau des petites et moyennes industries peut trouver sa justification dans le fait que ces unités font appel dans la plupart des cas à des travailleurs à faible niveau de qualification, de productivité de travail et généralement mal rémunérés. Ce constat est confirmé par les écarts importants entre les flux d'emplois dans la catégorie d'entreprises à faible niveau de productivité et de salaire par rapport aux entreprises dites à haut niveau de productivité et à salaire élevé.

Flux bruts et nets de créations et de destructions d'emplois par taille  
Entreprises pérennes

Taille	Taux brut de création	Taux brut de destruction	Taux net de création	Taux de rotation
PI	12,3	11,08	1,225	23,38
MI	12,795	9,98	2,81	22,775
GI	11,51%	8,85%	2,66%	20,36%
Ensemble	12,00%	9,48%	2,52%	21,48%

Pour les entreprises pérennes<sup>8</sup>, les taux de création brute, de suppression brute et de croissance nette d'emplois sont inférieurs aux taux affichés par l'ensemble des entreprises du secteur manufacturier. Cette différence est plus prononcée chez les petites entreprises où le taux brut de création est réduit de moitié (12% pour les entreprises pérennes contre 24% pour l'ensemble des entreprises). L'écart entre la classe moyenne n'est que de 5 points, alors que le taux de création brute des grandes entreprises permanentes et l'ensemble des grandes entreprises pour toute la durée étudiée n'est que de trois points. Cette même situation est constatée pour le taux brut de destruction et la rotation de la main d'œuvre entre les entreprises pérennes et l'ensemble des entreprises. Ceci signifie que l'effet des créations d'emplois engendrées par les entreprises nouvellement créées et les destructions d'emplois imputables aux cessations d'entreprises sont très importants et ont une forte incidence sur l'analyse des contributions à l'emploi par taille d'entreprise.

<sup>8</sup> Ce sont les entreprises en exploitation continue durant toute la période étudiée

Contribution par taille et par destination

variable	exportatrices				non exportatrices			
	PI	MI	GI	Ensemble	PI	MI	GI	Ensemble
Nbre entreprises	35,59	39,27	25,14	100,00	82,70	13,63	3,68	100,00
Emplois	4,63	23,54	71,84	100,00	29,06	29,22	41,72	100,00
Production	5,73	17,75	76,51	100,00	18,94	31,27	49,79	100,00
Exportations	7,45	17,49	75,06	100,00	-	-	-	-
va	4,63	16,14	79,24	100,00	14,71	22,79	62,50	100,00

L'analyse des résultats par destination des ventes, révèle l'importance de la contribution des grandes entreprises exportatrices par rapport aux petites et moyennes entreprises exportatrices. En effet, les grandes unités qui ne représentent que le quart des unités industrielles exportatrices emploient plus de 70% des effectifs, dégagent plus des trois quarts de la production et des exportations et réalisent près de 80% de la valeur ajoutée des unités exportatrices. Pour les unités travaillant pour le marché local, ont assiste au même phénomène de concentration puisque un petit groupe composé de 4% de grandes unités, réalisent à lui seul la moitié de la production et dégagent deux tiers de la valeur ajoutée des unités non exportatrices.

### 3-8 - Performances des entreprises à forte croissance<sup>9</sup>

Les résultats de l'étude sur les entreprises à forte croissance dans le secteur manufacturier au Maroc<sup>10</sup> sur une période de dix (1994-2003) ont révélé l'importance de l'accroissement de l'emploi des petites entreprises par rapport aux grandes. En effet, le nombre de salariés des entreprises à forte croissance appartenant à la classe inférieure (moins de 20 personnes) a été multiplié par 7,8 passant d'une moyenne de 27 salariés par entreprise en 1994 à 210 salariés en 2003. Les entreprises de taille moyenne employant entre 50 à 200 salariés ont quadruplé leurs effectifs. Les grosses unités de plus de 200 salariés, quant à elles, ont doublé leurs effectifs.

En terme de chiffre d'affaires, on assiste toujours à la même relation monotone décroissante entre l'évolution des ventes de l'entreprise et sa taille, c'est-à-dire plus l'entreprise appartenait en 1994 à une tranche d'emploi inférieure, plus l'évolution de son chiffre d'affaires a été grande. En effet, le chiffre d'affaires de la classe d'effectifs de moins 50 salariés a été multiplié par cinq, celui des entreprises des classes intermédiaires (effectif entre 50 à 200 personnes) a été triplé et les ventes des grandes entreprises ont presque doublé.

Comme pour l'emploi et le chiffre d'affaires, la progression des exportations est plus importante chez les petites en début de période que chez les grandes. En effet, les ventes à l'étranger des petites entreprises employant moins de 50 salariés ont été multipliées par 7,2 tandis que celles des grandes entreprises n'ont été multipliées que par 1,7. On note également une nette amélioration de la part des exportations dans le chiffre d'affaires au niveau de la catégorie des petites entreprises par rapport aux grandes. Cette part est passée de 21% à 30% pour les entreprises employant moins de 50 salariés, alors qu'elle a accusé un recul chez les grandes entreprises de plus de 200 salariés, passant de 57% en début de période à 51%. en fin de période.

<sup>9</sup> Les entreprises à forte croissance sont définies comme le premier décile d'entreprises affichant les valeurs les plus élevées de l'indice de Mustar, défini par l'équation :

$$M = (X_{t1} - X_{t0}) * (X_{t1} / X_{t0})$$

Avec  $x_{t1}$  et  $x_{t0}$  désignent l'effectif à la fin et au début de la période observée

<sup>10</sup> Etude réalisée par la DEPF en 2006

**Evolution de l'effectif, des exportations et chiffre d'affaires moyens  
des entreprises à forte croissance par tranche  
Base 100:1994**

Taille	effectif	export	CA
Moins de 50	780	723	508
50 à 99	405	576	313
100 à 149	390	436	276
150 à 199	338	244	257
Plus de 200	222	166	184
Total	272	186	203

#### **4- Conclusion**

Comme confirmé dans un certain nombre de travaux théoriques et empiriques sur le rôle joué par les petites et moyennes entreprises dans le développement du tissu économique et social d'une manière générale et du secteur manufacturier en particulier, l'étude a montré la prépondérance des unités de petite et moyenne taille dans le tissu industriel marocain. Ainsi, l'étude a révélé l'importance du secteur de la PMI en termes de participation à la production industrielle, aux exportations et à la création de la valeur ajoutée. La forte participation du secteur est confirmée dans le domaine de la création d'emplois.

En matière d'investissement et pour la période considérée (1986-2003), on a constaté que le rythme de croissance de l'investissement moyen (par entreprise et par emploi) de la PMI est nettement supérieur à celui de la GI.

S'il a été démontré que les petites et moyennes entreprises affichent des taux de créations d'emplois plus élevés, l'étude révèle aussi que ce sont ces mêmes unités qui détruisent le plus d'emplois. Ce comportement asymétrique est généralement observé chez les petites et moyennes entreprises à faible niveau de productivité et pour des unités à bas-salaires.

Cette tendance se vérifie aussi bien lorsque l'on distingue entre firmes exportatrices et non exportatrices. En effet, la contribution des grandes entreprises exportatrices (25% des unités exportatrices) contribuent pour plus des trois quarts à la production, à l'emploi et aux exportations industrielles. L'autre point important et non des moindres mis en évidence par l'étude est l'écart en terme de productivité apparente du travail entre les petites et les grandes entreprises. Le rapport entre la GI et la PMI est de deux. C'est-à-dire que la productivité apparente du travail des grandes entreprises est deux fois plus importante que celle des petites. Il en va de même pour le coût du travail. Ce dernier représente 47% pour la PMI et 33% pour la GI.

L'étude révèle également que malgré les efforts entrepris pour diversifier les activités exportatrices, certains secteurs continuent d'afficher un dynamisme tout à fait exceptionnel. C'est notamment le cas des activités du secteur agroalimentaire et de celui de la confection pour la PMI. En revanche, pour les secteurs identifiés comme secteurs porteurs notamment les industries électroniques et l'industrie automobile, le dynamisme à l'export est assuré par des entreprises de grande taille.

Afin d'assurer le dynamisme affiché par le tissu de la PMI en termes de contribution à l'emploi, aux exportations et partant à la création de la richesse, d'une part et combler les lacunes constatées en matière de productivité et de qualification des travailleurs du secteur de la PMI, d'autre part, trois dimensions fondamentales du tissu industriel sont à prendre en compte pour la formulation de politiques appropriées au développement du secteur :

- Multiplier les efforts pour accompagner la PMI dans le domaine de la formation du personnel et le choix des profils adaptés au développement du secteur. Ce soutien permettra aux petites et moyennes entreprises d'assurer une meilleure qualification de la main d'œuvre dans les domaines de la gestion, de la production, de la commercialisation ;
- Soutenir la PMI pour pénétrer les niches identifiées, dans le cadre du plan industrielle « émergence » mis en place récemment par le gouvernement, comme nouveaux métiers mondiaux du Maroc et qui seront les moteurs de la croissance à l'export. Cet appui devait porter sur la mise à la disposition des petites et moyennes entreprises des informations détaillées sur ces nouvelles activités, des études récentes, des possibilités de partenariat avec les acteurs (internes et externes) concernés par l'activité et la mise en place d'un système de veille pour le suivi des marchés et de l'activité ;
- Inciter les petites entreprises à investir dans l'innovation et le développement de nouveaux produits, surtout quand les activités novatrices n'impliquent pas des coûts importants et s'adaptent bien au contexte des PME. Cette orientation peut être justifiée par la présence de PME à forte croissance dans toutes les activités industrielles.

Toutefois, l'analyse de la dynamique d'insertion de notre économie dans l'économie mondiale a révélé la persistance d'un certain nombre d'obstacles qui entravent le développement des échanges extérieurs. A ce propos, on peut citer le niveau de diversification du panier des produits exportés et la forte concentration sectorielle et régionale des débouchés marocains. Pour remédier à cette situation et comme il a été recommandé dans le rapport de la Banque Mondiale<sup>11</sup>, l'accélération du processus de diversification productive constitue la voie solide à suivre par nos entreprises pour générer et identifier des activités à productivité plus élevée. Ce processus de diversification productive construit autour de l'innovation, la recherche et le développement va permettre l'élargissement de la gamme des produits fabriqués par le secteur manufacturier, d'attirer des investissements directs étrangers et de renforcer notre présence sur les marchés extérieurs. Les expériences les plus réussies dans ce domaine sont celles de la Taïwan, de la Corée et du Chili qui ont connu une forte croissance grâce à l'adoption d'une politique proactive qui stimule la diversification productive.

Autres recommandations issues du diagnostic de notre secteur manufacturier notamment l'étude sur le climat de l'investissement au Maroc réalisée par la Banque Mondiale ont mis l'accent sur les piliers suivants :

- L'amélioration de l'accès au financement pour les PME ;
- Le développement de l'offre foncière ;
- Le renforcement du système de la formation professionnelle ;
- Le développement de la logistique commerciale.

---

<sup>11</sup> Mémorandum économique pays, Promouvoir la croissance et l'emploi par la diversification productive et la compétitivité, volume II Etude de base, 14 mars 2006.

Le problème d'accès aux terrains a été cité par les industriels comme l'un des problèmes majeurs au développement de leur entreprise. En effet, sur un échantillon de 35 pays interrogés dans le cadre de l'étude sur l'évaluation du climat d'investissement, le Maroc est le premier pays où le foncier constitue une contrainte majeure (43% des entreprises interrogées ont déclaré l'accès au foncier comme étant une contrainte majeure et sévère). Cependant, ce résultat reste à relativiser puisque la grande partie de l'échantillon des entreprises interrogées sont situées dans des zones caractérisées par une forte demande immobilière. Il s'agit de grandes villes comme Casablanca, Rabat et Agadir.

L'autre lacune qui entrave le développement des petites et moyennes entreprises est relative à l'environnement concurrentiel dans lequel elles opèrent. Cette contrainte est justifiée par la présence d'un important secteur informel source de concurrence déloyale et de fraude.

Dans le domaine de la formation et malgré des efforts considérables mis en place dans le cadre de mécanisme de formation du personnel en cours d'emploi, les résultats de l'étude indiquent que 20% seulement des entreprises interrogées offrent une formation à leurs employés. Cette faiblesse de l'investissement dans le capital humain aggravé par des niveaux très bas de l'éducation fondamentale des travailleurs risquent de pénaliser l'entreprise confrontée à une rude concurrence sur nos marchés traditionnels par des pays comme la Chine et la Pologne qui assurent la formation à l'ensemble de leurs travailleurs. Cette dimension se répercute négativement sur l'encadrement technique du personnel dans le secteur manufacturier qui demeure faible et dont le taux reste en deçà des normes admises au niveau international.

..

Extrait de la

**LOI N° 53-00 FORMANT CHARTE DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE**  
**Dahir n° 1-02-188 du 12 jourmada I 1423 (23 juillet 2002)**  
**B.O. n° 5036 du 15/09/2002**

**TITRE PREMIER : DISPOSITIONS GÉNÉRALES**

**Article Premier :** Au sens de la présente loi, on entend par petite et moyenne entreprise, ci-après dénommée PME, toute entreprise gérée et/ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires, copropriétaires ou actionnaires, et qui n'est pas détenue à plus de 25% du capital ou des droits de vote par une entreprise ou conjointement par plusieurs entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

Ce seuil peut être dépassé si l'entreprise est détenue par :

- des fonds collectifs d'investissement, tels que définis à l'article 27 ci-après ou,
- des sociétés d'investissement en capital, telles que définies à l'article 28 ci-après ;
- des organismes de capital risque, tels que définis à l'article 31 ci-après ;
- des organismes financiers dûment habilités à faire appel à l'épargne publique en vue d'effectuer des placements financiers, à condition que ceux-ci n'exercent, à titre individuel ou conjointement, aucun contrôle sur l'entreprise

En outre, les P.M.E. doivent répondre aux conditions suivantes :

a) pour les entreprises existantes, avoir un effectif permanent ne dépassant pas deux cents personnes et avoir réalisé, au cours des deux derniers exercices, soit un chiffre d'affaires annuel hors taxes n'excédant pas soixante-quinze millions de dirhams, soit un total de bilan annuel n'excédant pas cinquante millions de dirhams ;

Lorsqu'il s'agit d'une P.M.E. qui détient directement ou indirectement plus de 25% du capital ou des droits de vote dans une ou plusieurs entreprises, il est fait addition des effectifs permanents et des chiffres d'affaires annuels hors taxes ou des totaux des bilans annuels de ladite P.M.E. et des autres entreprises précitées, sans toutefois que le total de chacun de ces critères dépasse les seuils fixés ci-dessus.

b) pour les entreprises nouvellement créées, engager un programme d'investissement initial global n'excédant pas vingt-cinq millions de dirhams et respecter un ratio d'investissement par emploi de moins de deux cent cinquante mille dirhams.

On entend par entreprise nouvellement créée, toute entreprise ayant moins de deux années d'existence

**Article 2 :** La qualité de PME est reconnue, sur sa demande, à l'entreprise qui remplit les conditions prévues à l'article premier ci-dessus

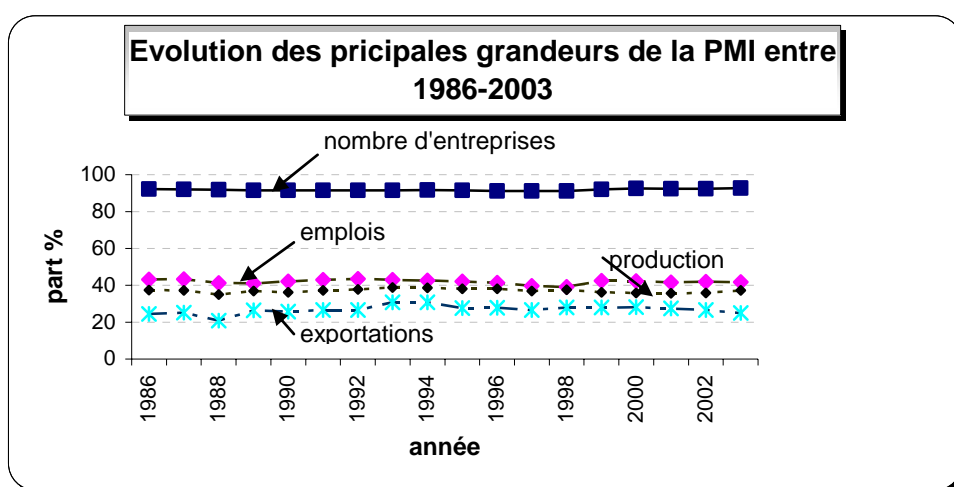
La qualité de PME donne lieu à une identification dont la procédure est fixée par voie réglementaire. Cette identification doit être produite pour bénéficier des avantages prévus aux articles 22 et 24 de la présente loi

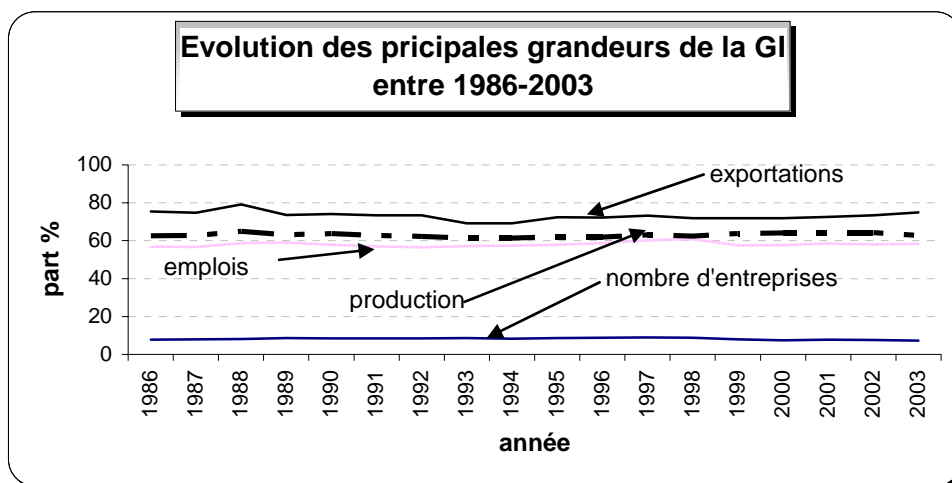
**Article 3 :** Au sens de la présente loi, l'appui à la création de PME comprend :

- l'assistance au promoteur dans la conception et la réalisation du projet ;
- le soutien pour le démarrage et le développement des activités au cours des trois premières années de vie de l'entreprise.

Evolution des principales grandeurs par an

année	Nombre d'entreprises		Effectifs		Production		Exportations	
	PMI	GI	PMI	GI	PMI	GI	PMI	GI
1986	92,24	7,76	43,14	56,86	37,34	62,66	24,53	75,47
1987	92,07	7,93	43,25	56,75	37,30	62,70	25,29	74,71
1988	91,86	8,14	41,27	58,73	35,02	64,98	20,80	79,20
1989	91,44	8,56	40,98	59,02	36,87	63,13	26,45	73,55
1990	91,53	8,47	42,16	57,84	36,20	63,80	25,81	74,19
1991	91,48	8,52	42,90	57,10	37,24	62,76	26,60	73,40
1992	91,51	8,49	43,48	56,52	37,68	62,32	26,62	73,38
1993	91,45	8,55	42,88	57,12	38,76	61,24	30,80	69,20
1994	91,65	8,35	42,61	57,39	38,64	61,36	30,75	69,25
1995	91,40	8,60	42,15	57,85	38,15	61,85	27,63	72,37
1996	91,20	8,80	41,31	58,69	38,09	61,91	27,83	72,17
1997	91,10	8,90	39,72	60,28	36,81	63,19	26,67	73,33
1998	91,14	8,86	39,17	60,83	37,63	62,37	28,05	71,95
1999	91,99	8,01	42,40	57,60	36,21	63,79	28,06	71,94
2000	92,55	7,45	42,34	57,66	35,91	64,09	28,09	71,91
2001	92,29	7,71	41,51	58,49	35,71	64,29	27,46	72,54
2002	92,40	7,60	41,98	58,02	35,77	64,23	26,58	73,42
2003	92,68	7,32	41,68	58,32	37,25	62,75	25,05	74,95



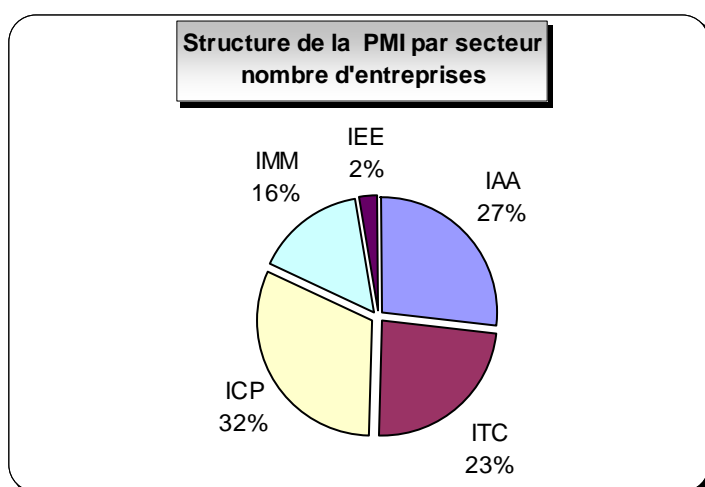


Structure par grand secteur

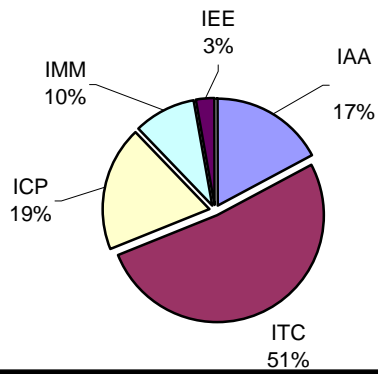
grand secteur	Variable	PMI	GI	Total
Industries agroalimentaires IAA	Nb. d'entreprises	89,00	11,00	100
	Production	28,76	71,24	100
	Exportations	28,14	71,86	100
	Emploi	25,11	74,89	100
Industries textile et cuir ITC	Nb. d'entreprises	70,07	29,93	100
	Production	22,27	77,73	100
	Exportations	16,98	83,02	100
	Emploi	20,03	79,97	100
Industries chimique et para chimique ICP	Nb. d'entreprises	89,65	10,35	100
	Production	18,23	81,77	100
	Exportations	4,32	95,68	100
	Emploi	33,57	66,43	100
Industries mécanique et métallurgique IMM	Nb. d'entreprises	89,45	10,55	100
	Production	31,06	68,94	100
	Exportations	12,28	87,72	100
	Emploi	41,80	58,20	100
Industries électrique et électronique IEE	Nb. d'entreprises	82,51	17,49	100
	Production	19,54	80,46	100
	Exportations	2,86	97,14	100
	Emploi	23,01	76,99	100

Structure des principales grandeurs par secteur

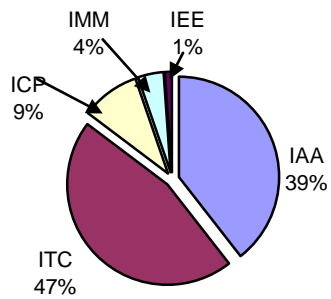
Variable		PMI	GI
Nombre d'entreprises	IAA	26,93	17,21
	ITC	23,43	51,74
	ICP	31,56	18,83
	IMM	15,62	9,53
	IEE	2,46	2,69
Production	IAA	40,29	31,56
	ITC	15,24	16,82
	ICP	25,94	36,80
	IMM	15,52	10,89
	IEE	3,01	3,92
Exportations	IAA	39,39	16,67
	ITC	45,88	37,16
	ICP	9,46	34,71
	IMM	4,10	4,85
	IEE	1,17	6,60
Emploi	IAA	21,16	22,62
	ITC	31,88	45,65
	ICP	28,88	20,49
	IMM	14,92	7,45
	IEE	3,16	3,79



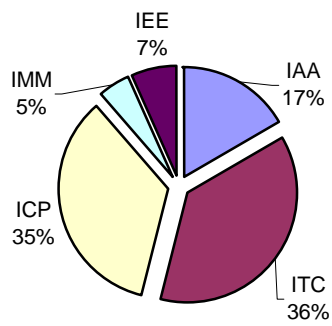
**Structure de la GI par secteur  
nombre d'entreprises**



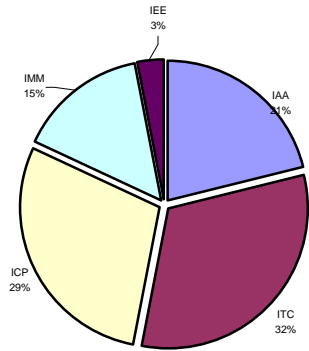
**Structure de la PMI par secteur  
exportations**



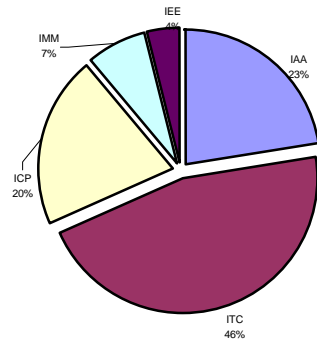
**Structure de la GI par secteur  
exportations**



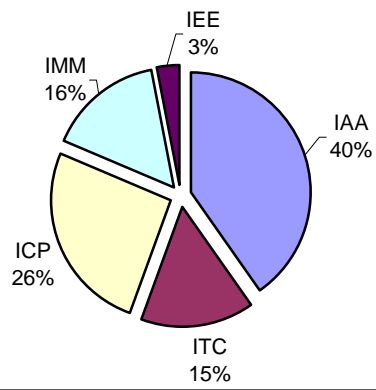
Structure de la PMI par secteur emplois



Structure de la GI par secteur emplois



Structure de la PMI par secteur production



Structure de la GI par secteur production

