

N° 45-46
Numéro spécial double
Année 2010

المجلة المغربية
للعلوم القانونية
والسياسية
والاقتصادية

**REVUE JURIDIQUE POLITIQUE
ET ECONOMIQUE DU MAROC**

***Investissement et développement
régional***

*Revue éditée par la Faculté des Sciences Juridiques
Économiques et Sociales - Rabat - Agdal*

www.fsjesr.ac.ma

*Les opinions exprimées dans cette revue sont strictement
personnelles à leurs auteurs*

Numéro du dépôt légal à la Bibliothèque Générale et Archives : 7/76

REVUE JURIDIQUE, POLITIQUE ET ECONOMIQUE DU MAROC

éditée par

La Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales
-Rabat Agdal-

Directeur : *lahcen OULHAJ*

Comité de rédaction : *Latifa EL MAHDATI, Farid EL BACHA,
Alhassan RHOU, Rajae NAJI, Abdelilah EL
ABDI, Mohammed MADANI, Miloud
LOUKILI, Afifa HAKAM, Mustapha
BOULOUIZ, Hassan RAISS, Mohammed
ABOUCHE, Abderrassoul LEHADIRI*

Secrétariat de rédaction: *Khadija OUAZZANI CHAHDI*

ADMINISTRATION

B.P. 721, Boulevard des Nations Unies - Agdal - Rabat.

Abonnement annuel (2 numéros)

Maroc..... 140 DH
Etranger..... 140 DH + port
Vente directe, tarif étudiant..... 30 DH le numéro

Modes de paiement : Espèces ou virement bancaire à la Trésorerie Générale du Royaume

au Compte n° 40220

FACULTE DES SCIENCES JURIDIQUES, ECONOMIQUES ET SOCIALES

B.P. 721, Agdal - Rabat



SOMMAIRE

Investissement et développement régional

Khalid MOUKITE

L'évolution du régime juridique
des investissements au Maroc..... 9

Bassim KARRAY

Les incitations aux investissements
dans les zones de développement régional
et le droit du GATT- OMC..... 43

Mouldi BEN AMOR

Politique d'attractivité
des investissements
et emploi en Tunisie..... 57

Farid LAKHDAR GHAZAL

Le déterminant de la qualité de vie dans
l'attractivité des investissements directs
étrangers: comparaison Maroc-Tunisie..... 95

Mohammed CHIGUEUR

Dounia RABHI

Valorisation du travail et
investissement international..... 131

Omar IDALI

La compétitivité de l'espace régional et
la vocation des pôles universitaires151

Omhani EDDELANI

Anatomie spatiale de l'organisation
Productive au Maroc : des quartiers
industriels aux P2I 163

Cherif BEGGA

Les IDE et dynamique
de croissance économique en Algérie 193

Abderrahim LAARIBI

Les déterminants des investissements
locaux et des IDE..... 205

Mustapha MAGHRITI

Déterminants et entraves
des IDE Européens au Maroc 225

Khadija AISSAOUI

Dynamique réelle du capital étranger:
une analyse empirique du cas marocain.....245

C.GIMET. B.GUILHON.

N.ROUX

Fragmentation And Immiserising
Specialisation : The Case Of
The Textile And Clothing Sector..... 265

A. NAWAZ HARKO

A. M.OMEZIANE

FDI Flows And Governance Infrastructure
In Mena Region Countries
An Emprical Analysis..... 291

Taoufiq YAHYAOUI

Evaluation de la politique des investissements
directes étrangers au Maroc..... 325

Abdelkader BERRADA

L'expérience marocaine en matière d'IDE:
quels enseignements..... 349

Khadija ASKOUR	
Investissements touristiques et développement régional au Maroc	401
Khadija ANGADE	
Latifa STIRIBA	
L'investissement socialement responsable au service du développement durable au Maroc	419
Jose MVUEZOLO BAZONZI	
Attractivité du territoire et investissement local dans le secteur de téléphonie cellulaire en RDC.....	455
M.A.MUDIBU	
Rôle du secteur privé dans la promotion des investissements en RDC : cas de la gecamines.....	475

« ...la régionalisation élargie escomptée n'est pas un simple aménagement technique ou administratif. Elle traduit, plutôt, une option résolue pour la rénovation et la modernisation des structures de l'Etat, et pour la consolidation du développement intégré... » « ...Notre ambition nationale est de passer d'une régionalisation naissante à une régionalisation avancée d'essence démocratique et vouée au développement... »

Extrait du discours Royal 03 janvier 2010 à Marrakech lors de la constitution de la commission consultative de la régionalisation.

ACTES DU COLLOQUE INTERNATIONAL "INVESTISSEMENT ET DEVELOPPEMENT REGIONAL" 2010

Note de présentation

Pour relever les défis de l'ouverture, de la croissance et de la compétitivité qui deviennent de plus en plus difficiles, les pays émergents ont été amenés à améliorer les conditions d'attractivité des investissements de la sorte à ce qu'au niveau de chaque pays, un climat favorable a été mis en place en vue de promouvoir le développement des investissements dans les différentes régions composant les territoires nationaux.

Ainsi, plusieurs mesures ont été instaurées pour faciliter l'implantation des investisseurs étrangers notamment la simplification des procédures administratives et réglementaires, la réforme de la fiscalité, l'aménagement des zones d'accueil des Investissements Directs Etrangers (IDE).

Par conséquent, aussi bien les IDE que les investissements locaux ont considérablement augmenté dans les régions à fort potentiel. Toutefois, et malgré ces performances, les pays émergents continuent à connaître des difficultés à accueillir des IDE et les ratios d'investissement sont en dessous des espérances escomptées. Des efforts sont encore à fournir afin de renforcer davantage l'attractivité territoriale dans les régions via, d'une part, une infrastructure répondant aux normes et des mesures incitatives; et d'autre part, en encourageant les investisseurs étrangers et nationaux pour les convaincre des atouts qu'offrent les sites d'implantations.

De ce fait, et Sous le Haut Patronage de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, la faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Rabat-Agdal, a organisé un colloque international sur l' « **Investissement et développement régional** » en 2010.

Le colloque a pour objectif d'étudier les moyens de promotion de l'investissement et son impact sur le développement des régions notamment dans le Royaume du Maroc. Il cherche à démontrer le rôle de la

régionalisation sur la croissance économique du pays à travers la variable investissement. Le colloque s'inscrit dans le cadre du discours Royal du 3 janvier 2010 qui vise à mettre en place une régionalisation avancée. Ainsi, des chercheurs et praticiens, marocains et étrangers, ont pris part à cette manifestation en vue d'explorer les axes suivants :

1. Gouvernance locale, développement régional et investissement.
2. Les déterminants des investissements locaux et des IDE.
3. Formation, marché de l'emploi et investissement.
4. Réformes réglementaires, institutionnelles et juridiques dans le domaine des investissements.
5. Politiques économiques de promotion des investissements

Comité d'organisation

L'EVOLUTION DU REGIME JURIDIQUE DES INVESTISSEMENTS AU MAROC

*Khalid MOUKITE**

Abstract

According to a survey on the evolution of laws and regulations sunonding investments in Morocco, the country has been establishing an inciting progressive national policy in favour of private foreign investors. In fact, after advocating a quite restrictive policy towards foreign investment in the days following its independence, Morocco has resolutely adopted a more favourable legal system during the 80s'. Thus, foreign investors are granted important tax, customs and financial advantages, thanks to a national investment legal system likely to improve the profitability and mobility of their investments. In addition, they can get, throughout particular conditions and according to the nature of their contract, extra advantages- apart from those provided for by the investment laws. Otherwise, they can take advantage of treatment and protection rules enacted by investment bilateral treaties signed by the country they come from and the host. Most of the time, these rules are, on the international level, the continuation of the national policy towards foreign investors. Eventually, investors can take advantage of the conversion of the Moroccan external public debt into private investments.

Keys words: investments, private foreign investors, profitability of the investments, mobility of the investments.

* Enseignant-chercheur à l'I.U.R.S., Université Mohamed V-Souissi, Rabat.

1- Introduction

Il est largement admis que l'investissement privé national ou international joue un rôle fondamental dans le développement économique et social d'un pays donné. Il apparaît comme un élément important pour augmenter de manière durable la croissance économique, en favorisant notamment l'accroissement de la capacité productive et la création d'emplois. L'investissement étranger est un pourvoyeur de devises et permet aussi d'accroître les recettes fiscales. Ses autres effets bénéfiques sur les pays d'accueil sont principalement le transfert des connaissances techniques, la formation de la main-d'œuvre et des cadres locaux, la mise en place de débouchés d'exportation, l'ouverture des marchés et l'amélioration de la productivité locale. Par ailleurs, le Maroc a été confronté, à l'instar des autres pays en développement endettés, à l'épineux problème du financement de son développement économique et social. En effet, dès l'apparition des premiers signes d'insolvabilité de ces pays, les banques commerciales internationales se sont montrées réticentes quant à l'attribution de nouveaux prêts. Face à cette situation délicate, ces pays vont alors se tourner vers les investissements étrangers, d'autant plus que l'aide publique étrangère est devenue aléatoire et insuffisante.

En outre, le Maroc jouit d'indéniables atouts pour attirer les investissements étrangers. Par sa stabilité politique et sociale, ses richesses naturelles et humaines, sa situation géographique, ses infrastructures modernes, son potentiel de développement et ses performances économiques, le Royaume du Maroc offre en effet de nombreuses opportunités aux investisseurs internationaux.

Il est vrai que le thème des investissements étrangers fait toujours l'objet au Maroc d'une grande médiatisation aussi bien de la part de la presse écrite que de la presse audiovisuelle. En bénéficiant d'une aussi grande couverture médiatique, cette notion est par conséquent connue par un large public et à plus forte raison par les chercheurs marocains. Toutefois, cette notion d'investissement a été souvent analysée au Maroc sous l'approche des sciences économiques, en raison sans aucun doute de son caractère économique-financier prééminent. Comparativement, son étude juridique semble faire défaut, ce type de travail de recherche peut alors contribuer à combler partiellement ce vide doctrinal, même s'il existe quelques études anciennes sur ce sujet.

Contrairement à d'autres matières juridiques marocaines, le droit des investissements est une matière vivante et dynamique nécessitant de faire régulièrement le point sur son évolution. En effet, chaque loi de finances marocaine apporte de nouvelles dispositions fiscales et douanières relatives au régime de l'investissement. Du fait même de son évolution permanente, le droit des investissements est alors constamment un sujet d'actualité, qui nécessite d'être analysé de manière régulière avec le souci de relever les éventuelles incohérences et de faire des propositions visant à son amélioration. Un profond travail de recherche sur l'évolution du régime juridique des investissements au Maroc donne lieu à la rencontre de plusieurs difficultés. Il s'agit tout d'abord du grand nombre (plus d'une centaine) de textes législatifs et réglementaires (décrets, arrêtés, notes circulaires) relatifs aux investissements portant sur la période 1958 à nos jours. Ensuite, il faut signaler la difficulté à retrouver les anciennes circulaires fiscales qui sont souvent mal archivées; en outre, elles ne font pas l'objet d'une publication au Bulletin Officiel. Par ailleurs, il se pose le problème de la confidentialité qui entoure les contrats d'investissement ainsi que celui de la publication assez rare des textes des traités bilatéraux d'investissement (il faut en effet savoir que les accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements sont souvent juste signalés au Bulletin Officiel et leurs textes ne sont que rarement publiés in extenso. Il fallait donc se référer aux textes originaux, dont l'accès demeure difficile, lesquels se trouvent au ministère des Affaires Étrangères). Il n'est pas inutile de signaler le conflit Nord-Sud au regard de l'investissement international. Car, même si ce conflit a perdu aujourd'hui de son intensité, il semble nécessaire d'en rappeler les grandes lignes. En effet, il constitue ainsi le contexte général dans lequel a évolué, au lendemain de l'indépendance, le régime juridique marocain des investisseurs étrangers. En effet, cette ancienne opposition idéologique entre le Nord et le Sud a souvent influencé les rédacteurs des législations relatives à l'investissement adoptées en général dans les pays en voie de développement (PVD) et en particulier au Maroc.

Que reste-t-il maintenant de ce conflit Nord-Sud au sujet de l'investissement international? Cette interrogation est aujourd'hui légitime. A la phase de la récusation par les pays en développement, par le biais des résolutions des Nations Unies, des principes généraux du droit international en matière de traitement et de protection de l'investissement international a succédé celle de leur réaffirmation notamment par la voie des conventions bilatérales. On est ainsi passé de la thèse de la souveraineté contre

l'investissement à celle, inversement aussi excessive, de l'investissement contre la souveraineté². De même, le nouvel ordre économique international (NOEI), qui était préconisé sans succès dans les années 70, a cédé la place un ordre économique néo-libéral dont la manifestation la plus évidente est la mondialisation de l'économie³. Le bilan du droit international du développement semble donc bien modeste⁴. « Le droit ne saurait aujourd'hui promouvoir à lui seul le développement »⁵; en effet, l'économie ne se 'décrète' pas contre la volonté de ceux qui en sont les principaux acteurs! Par ailleurs, ces dernières années, même les juristes du Tiers-Monde se sont apparemment désintéressés de l'étude du droit international du développement, ne pouvant pour l'instant qu'assister impuissants à sa déperdition!

En résumé, quatre périodes importantes semblent caractériser l'évolution de la politique d'accueil des investissements dans les pays en voie de développement. La première relative aux années 60 coïncide pour une grande majorité de ces pays avec leur accès à l'indépendance⁶. Cette nouvelle situation politique a poussé les rédacteurs de cette génération de codes à utiliser leurs prérogatives souveraines, en pratiquant la rupture ou la continuité avec l'ancien régime juridique qui était imposé par le colonisateur⁷. Dès le départ, ces législations sont apparues souvent libérales

² Cf. Denis Alland (dir.), *Droit international public*, Paris, P.U.F., Collection droit fondamental, 2000, 807 p., notamment p. 656.

³ Voir Rigaux (F.), « D'un nouvel ordre économique international à l'autre », in *Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn, Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle*, (Travaux du CREDIMI), Paris, Litec, 2000, vol. 20, pp. 689-717. El Ouali (A.), *Nouvel ordre international ou retour à l'inégalité des Etats ? (Approche globale de la nouvelle configuration stratégique, économique et juridique mondiale)*, Casablanca, Les Editions Maghrébines, 1993, 102 p.

⁴ Cf. Blanc (G.), « Peut-on encore parler d'un droit du développement ? », *J.D.I.*, 1991, pp. 903-945 ; Martin (P.M.), *Les échecs du droit international*, Paris, P.U.F., Collection Que sais-je ?, 1996, 127 p., notamment pp. 85- 114 ; Weil (P.), « Le droit international en quête de son identité. Cours général de droit international public », *R.C.A.D.I.*, 1992-VI, notamment pp. 93-95.

⁵ Dupuy (P.M.), *Droit international public*, *op. cit.* (4ème éd.), p. 567.

⁶ Cette première génération de codes va voir le jour notamment dans les pays africains possédant une tradition juridique française. Pour plus de détails, v. Flory (M.), *Droit international du développement*, *op. cit.*, p. 192 ; Durand-Réville (L.) et Paillère (M.), « Le régime des investissements dans les Etats africains d'expression française et à Madagascar », *R.J.P.O.M.*, 1962, pp. 477-519.

⁷ Cf. Teyssier d'Orfeuill (A.), « Financement externe et codes des investissements », *Revue Tiers-Monde*, 1974, pp. 290-291.

et ce pour des raisons économiques et sociales⁸. La seconde période, débutant au début des années 70, a connu une autre génération de codes des investissements plus restrictifs à l'égard des investissements étrangers⁹. Elle sera marquée en effet par la vague de nationalisations, par les revendications du N.O.E.I., par l'idéologie de la souveraineté permanente, par une politique de désinvestissement¹⁰ et par le désir de ces pays de soustraire totalement ou partiellement¹¹ certains secteurs à l'investissement étranger.

La décennie 80, constituant la troisième période, est caractérisée par l'abandon du N.O.E.I. et par une baisse importante des investissements. Ceci va inciter les P.V.D. à réviser leurs codes dans un sens plus libéral, atténuant ainsi les restrictions évoquées précédemment et augmentant en même temps les incitations en faveur des investissements.

Quant à la période actuelle, débutant au cours des années 90, on peut noter que les P.V.D. ont majoritairement consolidé cette politique à l'égard des investissements étrangers, à l'exception de certains pays d'Afrique et du Moyen-Orient¹².

⁸ Il faut noter que les rédacteurs de ces codes libéraux étaient souvent des experts des anciennes colonies. Le professeur Leben indique d'ailleurs que les législations relatives aux investissements miniers du Tiers-Monde des années 60 se limitaient à reprendre les anciennes législations des métropoles française, espagnole ou anglaise (Leben (Ch.) « Les investissements miniers internationaux dans les pays en développement : Réflexions sur la décennie écoulée (1976-1986) », *J.D.I.*, 1986, notamment pp. 922-923). V. aussi Rosenberg (D.), « Les codes des investissements : un exemple de souveraineté dans un ordre économique inégalitaire ? », *R.J.P.I.C.*, 1978, n° 3, pp. 913-933, notamment p. 929 : « Si la plupart des (autres) Etats francophones ont attendu l'indépendance pour promulguer leur propre code, ils n'ont fait que reprendre et compléter les lois coloniales destinées à favoriser les investissements privés ».

⁹ Ainsi, cette position restrictive ressemble plus 'à une mise en garde' qu'à une 'invite' (Flory (M.), *Droit international du développement*, *op. cit.*, p. 192).

¹⁰ Il s'agit d'imposer aux étrangers de revendre leurs actifs à des nationaux (par exemple, v. *infra* la loi de la marocanisation du 2 mars 1973). Cf. aussi Leben (Ch.), « Les modes de coopération entre pays en développement et entreprises multinationales dans le secteur de la production des matières premières minérales », *J.D.I.*, 1980, pp. 552-562.

¹¹ Dans ce cas-là, l'investisseur étranger a l'obligation de s'associer dans une certaine proportion avec des nationaux pour bénéficier des avantages du code ; à titre d'exemple, les codes marocains de 1973 ont eu recours à cette obligation, v. *infra*, première partie, chap. I, section II, §2, A (1).

¹² Voir sur ce point, Vadcar (C.), « Droit de l'investissement. Régime applicable à l'investissement direct étranger en droits français et étrangers », *Juris-Classeur de droit international*, Fasc. 565-52, notamment pp. 3-4.

Ainsi, cette évolution des réglementations nationales relatives aux investissements¹³, allant d'un régime globalement restrictif du moins dans les années 70 vers actuellement un régime plus libéral, traduit bien à notre avis ce passage d'une conception 'traditionnelle' à une approche 'nouvelle' du droit des investissements¹⁴. En effet, les préoccupations liées à la souveraineté sur les investissements ont cédé la place au souci de faciliter au maximum leur circulation. La liberté des mouvements de capitaux a donc supplanté la souveraineté, chère aux Etats en la matière. Le droit marocain des investissements n'a bien entendu pas échappé à cette évolution, comme on pourra le constater à travers l'étude de l'ancienne et l'actuelle législation dans le cadre de cette première partie de notre communication.

2 – La législation marocaine relative à l'investissement

L'étude des législations marocaines spécifiques aux investissements révèle un régime juridique restrictif au lendemain de l'indépendance, qui est passé à un régime plus libéral dans les années 80, cette tendance va globalement s'inscrire dans cette évolution générale précédemment décrite du droit des investissements des P.V.D.

Du premier code des investissements adopté en 1958 à aujourd'hui, le Maroc a connu cinq révisions de sa législation en matière d'investissements: soit un changement tous les dix ans. Pour bien visualiser cette évolution du régime juridique marocain des investissements étrangers, il est important, lors de l'étude d'un texte législatif donné, de mettre en évidence les nouveautés apportées par celui-ci ainsi que la reconduction des dispositions qui étaient prévues par la législation précédente.

De cette étude, il ainsi ressort que le régime juridique des investissements est tantôt unique, notamment à travers les codes de 1958 et

¹³ Concernant l'évolution matérielle et formelle du droit des investissements, v. Juillard (P.), « Investissements », *A.F.D.I.*, 1994, pp. 730-747, notamment pp. 730 et s.

¹⁴ Cf. Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *R.C.A.D.I.*, 1994, notamment pp. 29-36. Par ailleurs, il faut noter que le droit des investissements n'est plus désormais conçu uniquement selon le point de vue des investisseurs, mais tient compte aussi de celui des pays d'accueil. C'est ce qu'a appelé M. Zhang (J-H) la détermination dualiste, et non plus moniste, de l'investissement international basé sur la complémentarité entre les intérêts des pays d'origine et des pays hôtes (Zhang (J-H), *L'investissement direct international : la détermination moniste ou dualiste ?*, Thèse en sciences économiques, Paris I, 1988, 562 p.).

de 1960 relatifs au seul secteur industriel ainsi qu'à travers la charte actuelle de 1995 qui régit tous les secteurs mais de manière identique. Ce régime juridique apparaît tantôt pluriel comme en témoignent les anciens codes de 1973, ceux des années 80 et les textes de 1988 qui ont adopté une approche sectorielle.

2-1 -L'ancienne législation

Les premiers codes apparus au lendemain de l'indépendance ainsi que les codes de 1973 ont adopté globalement un régime restrictif à l'égard des investisseurs. En effet, le code de 1958 ne s'était pas fixé comme objectif principal l'encouragement des investissements étrangers. La commission des investissements de l'époque accordait, comme peuvent en témoigner ses archives, son agrément à un investisseur étranger que si son homologue marocain faisait défaut. En outre, l'interdiction de transférer à l'extérieur le capital investi pendant une certaine durée n'incitait pas les investisseurs étrangers à s'installer au Maroc. En encourageant les investissements nationaux, les responsables marocains espéraient faire disparaître la tutelle économique étrangère. Les codes des investissements industriels, maritimes et miniers de 1973 prévoyaient que le capital des entreprises, pour être éligibles aux avantages, soit marocain au moins à hauteur de 50%. D'ailleurs, durant cette période les investissements privés étrangers ont eu un effet marginal sur la production intérieure brute.

A partir des années 80, la législation relative aux investissements va se montrer plus incitative à l'égard des investisseurs étrangers. Ainsi, la condition de la marocanité du capital ne sera plus exigée, contrairement aux codes de 1973. En outre, la réglementation des changes deviendra plus libérale notamment en matière de retransfert du produit de liquidation. Désormais, les plus-values bénéficient du transfert automatique, puisque l'autorisation de l'Office des changes n'est plus nécessaire. Certes, la réforme de 1988 va marquer un coup d'arrêt à l'augmentation continue des avantages fiscaux octroyés par les codes précédents. Toutefois, la réglementation des changes, qui intéresse spécialement les investisseurs étrangers, n'a pas connu de changement qui soit en leur défaveur. Quant à la charte actuelle de l'investissement, elle va donner lieu au contraire à une augmentation des avantages. Cependant, on peut regretter le décalage entre sa promulgation et l'application de certaines mesures prévues en faveur des investisseurs.

Ainsi, au cours de ces deux dernières décennies, le contenu des incitations octroyées aux investisseurs a connu une évolution non-linéaire puisque celui-ci est passé d'une phase d'accroissement dans les années 80, à celle de réduction en 1988, puis encore d'expansion en 1995. Il est alors légitime de se demander si ces différents changements à l'occasion de chaque nouvelle législation n'ont pas ébranlé la confiance des investisseurs, notamment étrangers, dans le régime juridique auquel ils sont soumis? Il semble difficile de répondre de manière catégorique à cette question à moins de la poser directement aux intéressés.

2-2 – La législation actuelle

Quatre décennies séparent les deux premiers codes de la charte actuelle de 1995 des investissements. Certes, le contenu des avantages octroyés aux investisseurs étrangers a évolué à l'occasion de chaque changement de législation. Pourtant, les textes précités adoptent un régime juridique unique des investissements, lequel régit un seul secteur ou plusieurs secteurs mais de manière identique. En effet, la première génération des codes d'investissement ne s'est intéressée qu'aux investissements industriels. La réglementation actuelle consiste en un document unique, la charte de l'investissement, applicable à tous les secteurs économiques, sauf à celui de l'agriculture.

Cette unité du régime juridique des investissements a l'avantage d'éviter la juxtaposition de textes sectoriels, ayant pratiquement le même contenu. Il faut pourtant rappeler que le législateur marocain a opté pour la pluralité du régime juridique des investissements pendant deux décennies, soit de 1973 à 1995. Or, un régime juridique unique permet une simplification et une harmonisation des avantages aussi bien pour les investisseurs que pour l'Administration. En effet, les bénéficiaires de ces incitations fiscales et financières se plaignent souvent de la multiplicité des textes régissant leurs activités. De même, l'administration marocaine éprouve des difficultés à gérer convenablement les avantages liés aux investissements, quand ils sont répétitifs et variables d'un secteur économique à un autre¹⁵.

¹⁵ Sur la base de l'expérience tunisienne (similaire au cas marocain), le professeur Horchani évoque les inconvénients du régime juridique pluriel en matière d'investissements en ces termes : « La politique législative sectorielle en matière d'investissement a en effet généré de multiples contradictions et insuffisances se rapportant, surtout, à l'incohérence entre les incitations et encouragements et à la complexité des procédures. La généralisation des avantages s'est traduite,

En optant encore une nouvelle fois en 1995 pour l'unité du régime juridique des investissements, les pouvoirs publics marocains pourront-ils conserver cette même stratégie? Or, les pressions de la part des représentants des différents secteurs économiques se font de plus en fortes. Chacun essaye de mettre en avant les spécificités de son secteur pour exiger un traitement différencié¹⁶. Il est impératif de ne pas revenir à une logique sectorielle d'encouragement à l'investissement, laquelle n'a malheureusement pas porté ses fruits dans le passé. De même, le passage d'un régime juridique restrictif à un autre plus incitatif à l'égard des investissements étrangers semble « irréversible »¹⁷, surtout en cette époque de mondialisation.

Le régime juridique actuel des investissements est régi par le Dahir n° 1-95-213 du 8 novembre 1995 portant promulgation de la loi cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement, (*B.O.*, 6 décembre 1995, n° 4336, pp. 812-815). Cette charte sera prochainement remplacée par un autre texte (d'ailleurs un nouveau projet de texte est actuellement en préparation), car il est prévu dans son article premier que sa durée est de dix années. Il faut noter également l'existence de la Lettre Royale adressée au premier ministre relative à la gestion déconcentrée de l'investissement (*B.O.*, 17 janvier 2002, n° 4970). Celle-ci met principalement l'accent tout d'abord sur la nécessité de promouvoir l'investissement, notamment des PME, dans les secteurs créateurs d'emplois et de richesses comme l'artisanat, le tourisme, l'habitat, l'industrie et les mines. Elle a pour objet ensuite la création des centres régionaux d'investissement (CRI), placés sous la responsabilité des walis. Les CRI ont deux fonctions essentielles, à savoir l'aide à la création d'entreprise et l'assistance aux investisseurs. La première fonction est assurée par un guichet qui est l'interlocuteur unique des créateurs d'entreprise. La seconde consiste à fournir aux investisseurs toutes les

quant à elle, par la non-concrétisation de l'objectif escompté en matière d'orientation des investissements vers les secteurs prioritaires. Enfin la multiplicité des codes a engendré des difficultés dans l'application et l'interprétation des textes selon les domaines d'activités, entraînant certaines inquiétudes et hésitations de la part des investisseurs.» (Horchani (F.), « Le code tunisien d'incitations aux investissements », *J.D.I.*, 1998, pp. 67-90, p. 69).

¹⁶ D'ailleurs, une des failles de la charte de 1995 est de n'avoir pas concerné le secteur agricole, « qui fera l'objet d'une législation particulière » (art. 24). « Cette dichotomie manque cruellement de logique et de rationalité, en rompant avec l'esprit unificateur du texte » (Farina (H.), Roggeman (J.) et Blanc (G.), « Maroc : les investissements miniers, les conditions du développement », *op. cit.*, p. 1047).

¹⁷ Horchani (F.), « Le code tunisien d'incitations aux investissements », *J.D.I.*, 1998, p. 81.

informations utiles pour l'investissement régional et prépare tous les actes administratifs nécessaires à la réalisation des projets d'investissement inférieurs à 200 millions de DH.

De manière générale, l'étude de cette évolution du régime juridique des investissements permet de constater les efforts réalisés par le Maroc pour l'amélioration continue, malgré l'existence de certaines défaillances du climat général de l'investissement. Il faut toutefois se rappeler que le facteur juridique n'est pas l'élément le plus déterminant pour l'attraction des investissements étrangers. D'ailleurs, en établissant le bilan des différents codes, on se rend compte que les flux des investissements privés étrangers n'augmentaient pas systématiquement lors des changements de réglementation opérés en leur faveur¹⁸.

L'évolution du droit des investissements, comme le rappelle à juste titre le professeur Juillard¹⁹, s'est faite des droits internes vers le droit international. Les investisseurs étrangers ont une plus grande confiance dans l'ordre juridique international, qui assure une certaine stabilité aux obligations souscrites en son sein ; au contraire, les réglementations nationales, malgré toutes les intentions de bonne volonté, ne sont pas à l'abri d'une éventuelle modification unilatérale.

Pour être complète, cette étude sur l'évolution du régime juridique des investissements au Maroc doit maintenant s'intéresser au droit international à travers la pratique marocaine en matière contractuelle et conventionnelle. Les contrats d'Etat et les conventions bilatérales en matière d'investissement font l'objet de négociations « longues et ardues »²⁰, menées au plus haut niveau de l'Etat.

¹⁸ V. les études américaines citées par M. Horchani, *ibid.*, p. 79, note 31, révélant le rôle marginal des incitations financières pour attirer les investissements étrangers.

¹⁹ Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *R.C.A.D.I.*, 1994/VI, p. 37.

²⁰ Voir Leboulanger (Ph.), *Les contrats entre Etats et entreprises étrangères*, Paris, Economica, 1985, p. 23, qui fait ce constat à propos des contrats d'investissement (concernant la méthodologie des négociations, cf. pp. 23-24). De même, M. Sqalli indique au sujet de la convention bilatérale d'investissement que c'est « le fruit de longues et laborieuses négociations ; elle constitue en tout état de cause, un compromis sur un minimum acceptable par les deux parties » (Sqalli (H.), *Contribution à l'étude du droit international du développement : la pratique marocaine en matière de coopération industrielle et commerciale*, Thèse pour le doctorat d'Etat en droit public, Casablanca, 1990, 2 vol., p. 633).

3- La prise en compte marocaine du droit international des investissements

Pour mieux appréhender cette prise en compte du droit international des investissements par le droit marocain, il est alors nécessaire d'étudier respectivement la pratique contractuelle et la pratique conventionnelle du Maroc en la matière.

3-1 – La pratique contractuelle marocaine

Le contrat d'investissement²¹ est le résultat d'un accord de volonté entre un Etat et un investisseur en vertu duquel celui-ci va créer, sur le territoire, une entreprise ou en développer une déjà existante pour en tirer un revenu stable et durable. En contrepartie, le pays d'accueil accorde des avantages et certaines garanties générales, juridiques, financières, économiques et fiscales.

Le droit marocain, à travers ses codes des investissements, a fixé les conditions nécessaires à l'obtention du régime contractuel. Elles sont essentiellement relatives « à l'importance particulière que revêt pour l'économie du pays l'installation de l'entreprise envisagée et la concordance de ses activités avec celles qui ont été reconnues comme prioritaires dans le plan de développement »²². Les critères retenus qui permettent de soumettre les investissements projetés au régime contractuel varient d'un pays à un autre. Plus les critères sont précis, et plus la marge de manœuvre des pouvoirs publics pour apprécier l'importance du projet d'investissement est réduite. Ils correspondent souvent à un certain montant à dépasser et à la nature de l'activité qui va être exercée.

Le régime conventionnel se caractérise par une procédure, qui lui est propre, permettant ainsi de préciser les conditions d'établissement d'entreprises importantes dans le sens généralement d'un statut privilégié par rapport aux petits investisseurs. Cette procédure conventionnelle ou contractuelle a pour objet d'attirer les investissements importants, mais

²¹ V. aussi les différentes définitions données par la doctrine, notamment par Kahn (Ph.), *op. cit.*, pp. 383 et s.; Haberli (Ch.), *op. cit.*, p. 153; Legoux (P.), *op. cit.*, p. 943.

²² Paillère (M.), « Le contrat d'investissement dans les pays en voie de développement » in *Les investissements et le développement économique des pays du Tiers-Monde*, Paris, Pédone, 1968, p. 126.

également de faire en connaissance de cause le meilleur choix parmi les projets déposés, et ce dans l'intérêt du pays²³. Elle serait, par ailleurs, plus longue et complexe, que celle relevant du régime de droit commun.

Le cadre juridique marocain de l'incitation à l'investissement ne s'est intéressé au régime contractuel qu'assez tardivement. En effet, les codes de 1958 et de 1960 n'avaient pas prévu ce régime, contrairement à certaines législations étrangères de l'époque relatives aux investissements. L'absence de régime conventionnel peut s'expliquer par le fait qu'au lendemain de l'indépendance, les pouvoirs publics ne voulaient pas trop s'aventurer sur cette voie de l'octroi des avantages supplémentaires, non déterminés à l'avance, en faveur notamment de l'investisseur étranger.

Il faudra donc attendre les codes de 1973 afin de voir appliqué le régime contractuel, dont peuvent bénéficier les investissements d'une certaine importance. Par ailleurs, il a connu à chaque changement de législation une évolution favorable aux investisseurs. En effet, son champ d'application s'est élargi dès les années 80 aux entreprises maritimes et aux PME industrielles. De fait, la charte de 1995 a généralisé le régime contractuel à tous les secteurs. Quant à la procédure visant à l'établissement du contrat d'investissement, elle a également bénéficié de certaines améliorations. Ainsi, elle se caractérise dans les codes des années 80 par l'obligation de respecter un délai déterminé pour répondre à la demande d'un investisseur désireux bénéficier du régime contractuel. La charte actuelle a rendu cette procédure contractuelle moins longue en éliminant certaines étapes, qui existaient par le passé, et a mis aussi en place des critères d'éligibilité au régime contractuel, lesquels sont alternatifs et nombreux permettant ainsi d'avoir recours plus facilement à celui-ci.

De même, l'étude du contenu des contrats d'investissement conclus au Maroc révèle que les garanties octroyées par l'Etat en faveur des investisseurs étrangers sont considérables, comparativement aux engagements de ces derniers. Ce déséquilibre des droits et devoirs en faveur du cocontractant privé atteint son paroxysme quand les pouvoirs publics acceptent d'accorder des avantages n'ayant pas de base légale. En effet,

²³ Pour Benhsain (L.), Mémoire de D.E.S., *op. cit.*, cette procédure conventionnelle permet en fait à l'Etat « de contrôler la réalisation des projets capitalistes afin d'éviter le suréquipement des secteurs d'activités [et] les investissements au niveau des secteurs d'activité concernés par les subventions d'exploitation (huilerie, minoterie...) » (p. 177).

sous la pression de plus en plus forte des investisseurs, les négociateurs marocains consentent parfois à insérer dans le contrat des avantages, notamment fiscaux, qui sont a priori illicites puisque leur légalisation n'interviendra qu'ultérieurement. En outre, l'Etat marocain ne bénéficie pas d'une réelle protection au cas où l'investissement ayant bénéficié du régime contractuel ne serait pas réalisé et lequel aurait occasionné de surcroît des dépenses, à la charge du pays d'accueil, pour son aménagement. Ainsi, le Maroc a procédé à des dépenses importantes pour aménager un terrain aux environs de Casablanca pour accueillir les investissements du groupe Daewoo. Or, en raison de sa récente débâcle financière, ce dernier n'a pas respecté ses engagements contractuels à l'égard du gouvernement marocain²⁴. Ainsi, l'absence de sanctions efficaces réduit l'Etat cocontractant à espérer patiemment que les investissements conventionnés se réaliseront le plus tôt possible, surtout s'il a engagé d'importantes dépenses qui auraient sûrement trouvé une utilisation plus adéquate pour un pays comme le Maroc dont les besoins sont immenses.

Par ailleurs, si le vœu des autorités marocaines est de régir le contrat d'investissement par le droit national, il est fréquent d'assister à son internationalisation pour éliminer toute méfiance de la part des investisseurs étrangers. D'ailleurs, la pratique contractuelle marocaine a opté, avant même que les codes des investissements ne le prévoient, pour l'arbitrage international comme moyen de règlement des différends.

Enfin, il faut espérer que de la riche expérience des quarante dernières années en matière de conclusion des contrats d'investissement, les responsables marocains sauront établir une stratégie du régime contractuel qui soit adaptée au développement de leur pays²⁵. Qu'en est-il de la pratique conventionnelle relative aux relations interétatiques ?

²⁴ Moujahid (M.), « Le projet Daewoo a fait long feu », *La Vie économique* (hebdomadaire marocain), vendredi 3 mars 2000, p. 23.

²⁵ « Les techniques contractuelles ont pris aujourd'hui une place fondamentale dans le processus de développement » (Cassan (H.), « Présentation générale » in *Contrats internationaux et pays en développement*, op. cit. V. aussi Vadcar (C.), « Relations Nord-Sud : Vers un droit international du partenariat ? », *J.D.I.*, 1995, pp. 599-605.

3-2- La pratique conventionnelle marocaine

La pratique conventionnelle bilatérale du Maroc en matière de protection et promotion des investissements a connu également une évolution en faveur des investisseurs étrangers. A la différence de la pratique contractuelle, celle relative au régime conventionnel bilatéral donne lieu à des relations juridiques entre deux partenaires ayant le même statut. En effet, le contrat d'investissement est conclu entre un Etat souverain et un individu, personne physique ou morale, ressortissant d'un autre Etat. Or, la convention d'investissement est un traité international, dans la mesure où il constitue un accord liant deux Etats souverains, donc deux sujets de droit international.

Les traités bilatéraux de protection et promotion des investissements (TBI) permettent aux pouvoirs publics de mettre en place un environnement juridique stable et favorable aux investisseurs étrangers. Une convention bilatérale d'investissement « se définit avant tout, comme un traité ou un accord international. C'est donc un acte écrit, concerté entre deux Etats souverains, destiné à produire entre eux des effets de droit, et régi par le droit international » (professeur Juillard)²⁶. En outre, cet auteur rappelle que « cet accord bilatéral poursuit un objet global, qui est l'encouragement des investissements. Il trace, à cet effet, un cadre juridique de portée générale, qui définit publiquement et solennellement un ensemble équilibré de droits et devoirs pour chacune des parties contractantes »²⁷.

Par ailleurs, la grande majorité²⁸ des conventions bilatérales d'investissement sont de nature réciproque. Or, celles-ci sont conclues notamment par des pays dont le niveau de développement est inégal. C'est pourquoi, cette réciprocité apparaît plutôt formelle et favorable aux pays développés²⁹. Cet état de fait n'a pas empêché ces conventions de se

²⁶ Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *op. cit.*, p. 107.

²⁷ Juillard (P.), « Les conventions bilatérales d'investissement conclues par la France », *op. cit.*, p. 274.

²⁸ Il existe quelques anciennes conventions bilatérales d'investissement non réciproques conclues, par exemple, par la France avec des pays tels la Tunisie (30 juin 1972), la Yougoslavie (28 mars 1974) et l'Indonésie (14 juin 1973). Pour une analyse des conventions bilatérales non-réciproques, v. Juillard (P.), *ibid.*, pp. 296-310.

²⁹ Cf. Haberli (Ch.), *op. cit.*, pp. 89-96.

multiplier de manière considérable durant ces dernières décennies³⁰. Selon la CUNCED³¹, leur nombre a dépassé plus de 2 800 TBI à la fin de l'année 2007. Le réseau conventionnel bilatéral s'est développé notamment, en raison de l'absence d'une réglementation multilatérale unique en matière de protection des investissements. Certes, cette diversité des conventions bilatérales donne lieu à un contenu guère uniforme, correspondant « aux particularismes des intérêts nationaux poursuivis »³². Toutefois, afin de réaliser leur objectif identique qui est de favoriser les flux d'investissements privés étrangers, elles contiennent des règles communes en matière de traitement, de protection et de règlement des différends

Le Maroc a également participé à l'extension de ce phénomène conventionnel, qui constitue pour celui-ci un moyen de promouvoir sur le plan international sa législation actuellement incitative à l'égard de l'investissement étranger³³. Ses conventions de protection et promotion des investissements contiennent aussi des clauses visant leurs domaines d'application ainsi que le traitement des investissements et le règlement des différends relatifs à l'investissement.

En effet, l'étude des dispositions des traités bilatéraux d'investissement relatives notamment à leurs domaines d'application, au traitement des investissements et au règlement des différends permet de constater que celles-ci ont désormais un contenu plus précis et moins restrictif que par le passé, apportant ainsi une plus grande sécurité juridique aux investisseurs étrangers. Ces derniers peuvent aussi tirer profit du mécanisme de la conversion de la dette publique extérieure marocaine en investissements privés. La pratique conventionnelle bilatérale qui vise à promouvoir l'investissement privé étranger à travers une gestion active de la dette externe du Maroc est assez récente et peu développée,

³⁰ Concernant l'historique et le développement de la pratique conventionnelle bilatérale en matière d'investissements, v. Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *op. cit.*, pp. 111-117 ; Haberli (Ch.), *op. cit.*, pp. 86-89 ; Salem (M.), « Le développement de la protection conventionnelle des investissements étrangers », *J.D.I.*, 1986, pp. 579-626, notamment pp. 581-595.

³¹ Cf. son site internet : www.unctad.org

³² Carreau (D.), « Investissements », *op. cit.*, p. 10.

³³ D'ailleurs, le professeur Dupuy, *Droit international public* (4ème éd.), *op. cit.*, rappelle que « les réglementations bilatérales des investissements font pièce, de longue date, au développement des législations nationales ... » et ajoute même qu'« elles ont souvent tempéré la rigueur de ces dernières par l'aménagement négocié de régimes plus favorables » (p. 582).

comparativement à celle des traités bilatéraux d'investissement qui existe depuis une quarantaine d'années.

Comme la pratique conventionnelle relative à la conversion de la dette marocaine en investissements est nettement plus récente, nous ne disposons pas alors du recul nécessaire pour apprécier son évolution dans le temps. Mais ses effets apparaissent plus palpables. Effectivement, ces accords bilatéraux mettent en place un montant de dettes convertibles en investissements, assorti souvent d'une durée maximale d'utilisation. Il est alors facile de se rendre compte de l'effectivité de ces conventions, qui correspond à l'épuisement de la somme allouée par l'Etat créancier au titre de la conversion en investissements. Ce lien de causalité entre la conclusion de ces accords bilatéraux de conversion et la venue d'investissements apparaît certes facilement vérifiable. Cependant, il se peut que ces derniers aient été programmés en dehors de l'existence même de ce mécanisme. Celui-ci aurait été finalement utilisé par les investisseurs uniquement pour bénéficier de la prime financière.

Par conséquent, il est difficile d'établir un lien de causalité directe entre la conclusion des TBI ou des accords de conversion et l'augmentation réelle des flux d'investissement. Cette incertitude ne doit pas empêcher les pouvoirs publics marocains à poursuivre leurs efforts pour rendre leur pratique conventionnelle encore plus efficiente. A notre avis, il suffit d'adopter une approche plus dynamique et plus agressive lors des négociations bilatérales pour insérer dans les conventions des dispositions protégeant au mieux les intérêts de notre pays. Il s'agit au préalable de se forger notre propre doctrine en matière de négociations financières, et non pas de se satisfaire uniquement des guides de négociations³⁴, élaborés à titre d'exemple par les Nations Unies³⁵.

³⁴ « Le *guide de négociations* est un instrument dépourvu de toute valeur juridique et qui n'est nullement conçu pour acquérir quelque valeur juridique que ce soit. C'est un instrument de pédagogie conventionnelle, destiné plus particulièrement aux pays en développement...C'est, pourrait-on dire, une forme d'assistance juridique aux pays en développement ». (Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *op. cit.*, p. 120).

³⁵ Département des affaires économiques et sociales internationales, *Manuel de négociation des conventions fiscales bilatérales entre pays développés et pays en développement*, New York, Publications des Nations Unies, ST/ESA/94, 1980, 218 p.

Il ressort donc de la pratique marocaine en matière contractuelle et conventionnelle l'absence d'une véritable stratégie de la part des responsables marocains, visant à guider leurs négociations avec les investisseurs internationaux ou les Etats, et ce dans le sens des intérêts du Maroc. D'ailleurs, la doctrine tiers-mondiste a soulevé, à maintes reprises, l'insuffisante protection contractuelle des intérêts des pays en voie de développement (PVD) comparativement à celle dont bénéficient les investisseurs étrangers, qui sont souvent originaires des pays développés. En effet, les pays importateurs de capitaux ne disposent pas de véritables mesures dissuasives à l'encontre d'un investissement étranger, dont le promoteur n'a pas respecté notamment ses engagements contractuels ou si ce dernier ne l'a tout simplement pas réalisé malgré les importantes dépenses étatiques occasionnées pour sa réalisation³⁶.

De même, l'actuelle pratique conventionnelle bilatérale ne va pas tout à fait dans le sens souhaité par les PVD³⁷ ; en souscrivant aux différents principes du droit international (comme la non-discrimination ou le traitement national) dans le cadre de leurs traités bilatéraux d'investissement (TBI), ces pays ne peuvent alors se prévaloir d'un traitement différencié tenant compte de leur retard économique. Ces TBI consacrent ainsi l'abandon du NOEI et l'assujettissement des investissements étrangers à l'ordre juridique international³⁸. Or, les aspirations des PVD étaient de promouvoir l'application du droit interne³⁹ ainsi que la compétence exclusive de l'Etat de territorialité de l'investissement. Pour M. Bouhacene, les TBI contiennent quelques « ambiguïtés », dans la mesure où ils ont pour objectif d'attirer les investissements afin de promouvoir le développement

³⁶ Ainsi, les faibles sanctions, prévues par les codes nationaux des investissements, se limitent uniquement au retrait de l'agrément octroyé et, le cas échéant, au paiement des impôts et des droits de douane qui étaient normalement exigibles dans le cadre du droit commun

³⁷ Pour M. Klebes, il s'agit « d'attitudes contradictoires - on est allé jusqu'à parler de 'schizophrénie' de pays en développement qui défendent avec verve certaines positions de principes dans les organisations universelles, mais qui suivent des voies plus classiques [l'auteur les qualifie plus loin, p. 603, de 'positions pragmatiques'] dans la réalité de leurs relations bilatérales... » (*Encouragement et protection des investissements privés dans les pays en développement, op. cit.*, p. 601).

³⁸ V. Fonseca (S.), *Le régime juridique de l'investissement direct étranger en Amérique Latine*, Thèse, Paris I, 1993, 372 p, notamment p. 352.

³⁹ Selon Benchikh (M.), *Droit international du sous-développement, op. cit.*, p. 208 : « Le principe de l'application du droit national est une question essentielle dans les contrats qui ont pour objectif de contribuer au développement économique, parce qu'il rend possible l'intégration de l'objet du contrat dans la vie économique et sociale du pays sous-développé ».

économique des PVD, tout en satisfaisant en même temps les intérêts des pays développés qui sont relatifs à « la sécurité des approvisionnements et des débouchés commerciaux »⁴⁰ ; en outre, ils sont conclus sur la base d'une réciprocité non pas réelle, mais plutôt formelle.

Force est de constater que le Maroc, à l'image d'autres pays en voie de développement, doit apporter des améliorations dans la mesure du possible à sa pratique contractuelle et conventionnelle visant à atténuer le déséquilibre existant en matière de droits et de devoirs, lequel est généralement en faveur de ses cocontractants. Pour atteindre cet objectif, les responsables marocains devraient essayer d'insérer dans les TBI ou les contrats d'investissement des « concepts neufs »⁴¹, en leur assurant un contenu effectif et non pas en se limitant à des formulations générales⁴², qui puissent contrebalancer la supériorité économique de leurs cocontractants. Il apparaît moins aisé d'opérer ces modifications aux conventions bilatérales d'investissement qu'aux contrats d'investissement. En effet, il nous semble possible de faire admettre à une entreprise étrangère, à condition bien entendu que celle-ci désire absolument investir dans un pays donné, d'importantes obligations à sa charge en outre assorties de sanctions dissuasives ; ainsi, il s'agira dans la mesure du possible d'atténuer les exigences des investisseurs étrangers et d'amener ces derniers à contribuer au développement du pays⁴³ et non pas simplement « à la création d'une enclave économique »⁴⁴.

⁴⁰ Bouhacene (M.), *Droit international de la coopération industrielle*, Paris, Editions Publisud, 1982, 488 p., notamment p. 57.

⁴¹ Kouka-Mapengo (M.), *Les conventions bilatérales d'investissement conclues par les Etats autres que la France*, op. cit., p. 235.

⁴² Klebes (H.), op. cit., p. 593-594 : « ...certains traités, par la formulation vague et générale des engagements convenus, ne sont en réalité que très peu contraignants. Les traités d'investissement ne seraient-ils que des traités d'atmosphère ? Pour répondre à la question, nous nous sommes fondés sur le degré de précision des normes édictées, sans perdre de vue les éventuelles restrictions à leur application, les clauses échappatoires et les réserves interprétatives qui peuvent se trouver dans un instrument accessoire, protocole ou échange de lettres ». En procédant à cet examen, M. Klebes en conclut, p. 596, que les TBI ont en fait une portée juridique relative.

⁴³ M. Messaoudi voit d'ailleurs dans le contrat d'investissement « un moyen de collaboration entre l'Etat et le capital privé, un instrument de la stratégie économique » (*Le contrat international d'investissement au Maghreb*, op. cit., p. 28)

⁴⁴ Bahnini (M.), op. cit., p. 244.

Par contre, il est plus difficile de pouvoir s'écarter des modèles existants en matière de TBI⁴⁵, lesquels ont été établis par les pays développés ; les pays importateurs de capitaux n'ont pas d'autre choix que de se rallier à ces modèles⁴⁶, tout en espérant pouvoir obtenir au cours des longues négociations quelques bienveillantes concessions sur des points de faible importance. Toutefois, en matière d'accords bilatéraux de conversion de la dette publique extérieure en investissements privés, la partie marocaine a tout intérêt à demander à son cocontractant de baisser de manière significative le taux plancher relatif à la cession des créances pour rendre cet instrument conventionnel encore plus performant. Tant que cette pratique conventionnelle ne s'est pas encore généralisée à tous les pays endettés, pouvant donner lieu le cas échéant à un taux planché uniforme, le Maroc devrait faire rapidement cette demande, susvisée, notamment auprès des pays avec lesquels celui-ci entretient des liens économiques et commerciaux privilégiés.

4- Conclusion :

Au terme de cette analyse relative à l'évolution du régime juridique des investissements, on a pu établir le constat selon lequel le droit interne et le droit international des investissements au Maroc convergent vers un même but, à savoir le renforcement des avantages et des garanties en faveur des investisseurs étrangers. Comparativement, les intérêts du Maroc ont été négligés dans sa propre législation relative à l'investissement, afin de ne pas effrayer les investisseurs étrangers potentiels, et ce en y insérant d'importantes obligations à leur encontre. De même, sa pratique contractuelle et conventionnelle en matière d'investissement a subi le rapport de force qui est en faveur de ses cocontractants étrangers.

⁴⁵ Le professeur Juillard a mis en exergue deux principaux modèles, l'un européen et l'autre américain v. « L'évolution des sources du droit des investissements », *op. cit.*, pp. 159-164. Un modèle conventionnel peut être défini comme « un ensemble de clauses, arrêtées à titre indicatif, soit par un Etat, soit par un autre groupe d'Etats (...) et n'a donc, en lui-même et par lui-même, aucune valeur juridique. C'est, en quelque sorte, la matrice d'une série d'instruments bilatéraux... » (*ibid.*, p. 120).

⁴⁶ M. Haberli, précité, p. 84, conforte notre analyse en affirmant que « tous les principaux pays exportateurs de capitaux ont créé un modèle de traité bilatéral qu'ils réussissent le plus souvent à faire accepter tel quel par les pays sous-développés (...) nous constatons d'emblée que le pouvoir de marchandage (*bargaining power*) des pays sous-développés en face d'un pays exportateur sera de ce seul fait limité ».

Il est également important de signaler le caractère coûteux des différentes incitations accordées aux investisseurs dans le cadre du droit commun ou du régime contractuel. Or, ces différents stimulants fiscaux, douaniers et financiers n'ont enfin de compte qu'un impact marginal sur l'attractivité du pays en matière d'investissements étrangers. En effet, malgré l'existence d'un régime incitatif important, il faut signaler la relative faiblesse du volume des investissements étrangers par rapport aux investissements nationaux ainsi que leur effet limité sur les principaux agrégats de la comptabilité nationale.

Par conséquent, même si l'investissement international a un impact bénéfique sur le développement économique et social du pays d'accueil, il faut être conscient des différents effets négatifs qu'il peut engendrer. C'est justement à l'instrument juridique de diminuer dans la mesure du possible la portée des aspects néfastes inhérents à tout investissement étranger.

Bibliographie

Akesbi (N.) « L'expérience des codes des investissements industriels au Maroc: l'évaluation des investisseurs », *B.E.S.M.*, 1983, n° 151-152, pp. 51-88.

Auverny-Bennetot (P.), *La dette du Tiers-Monde : mécanisme et enjeux*, Paris, La documentation française, 1991, 129 p.

AGIP s.p.a. c/ Gt de la République populaire du Congo, (CIRDI), Sentence du 30 novembre 1979, *R.C.D.I.P.*, 1982, n° 1, pp. 92-105.

Arabie Séoudite c. Arabian American Oil Cy (ARAMCO), Sentence du 23 août 1958, *R.C.D.I.P.*, 1963, pp. 272-363.

Badiss (H.), « Actualiser la charte », *Le temps du Maroc*, 8 au 14 janvier 1999, n° 167, pp. 20-21.

Bahini (M.), *Les investissements étrangers au Maroc : les paradoxes de la marocanisation*, Thèse pour le doctorat d'Etat en droit privé, Nancy II, 1982, 454 p.

Belal (A.), « Investissement et développement économique », *B.E.S.M.*, 1968, pp. 49-69.

Belal (A.), *L'investissement au Maroc (1912-1964) et ses enseignements en matière de développement économique*, Paris, Mouton, 1968, 424 p.

Ben Atkinson Wortley, « Les conditions juridiques des investissements de capitaux dans les pays en voie de développement et les accords y relatifs », *Annuaire de l'Institut de Droit International*, 1967, vol. I: pp. 402-527 et vol. II : pp. 400-463.

Bennouna (M.), « Marocanisation et investissement étranger à propos de l'ouvrage de M. Lamodière sur 'l'évolution du droit des investissements étrangers au Maroc' », *R.J.P.E.M.*, 1978, n° 4, pp. 279-290.

Berlin (D.), « Contrats d'Etat », *Répertoire Dalloz de droit international*, Paris, Dalloz, 1998, 15 p.

Berrada (A.), « Les codes d'investissement de 1960 et 1973 : remarques préliminaires », *Al Assas*, Janvier 1983, Dossier n° 1, Rabat, pp. 57-61.

Berrada (A.) et Khattabi (L.), « La problématique de l'endettement extérieur du Maroc (1956-1984) », in *La crise de l'endettement du Tiers-Monde*, Colloque organisé par l'association des économistes marocains, Casablanca, Les Editions Maghrébines, 1988, pp. 205-245.

Bencheneb (A.), « Sur l'évolution de la notion d'investissement » in *Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn, Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle*, (Travaux du CREDIMI), Paris, Litec, 2000, vol. 20, pp. 177-196.

Bedjaoui (M.), *Pour un nouvel ordre économique international*, Paris, UNESCO, 1979, 295 p.

Bellon (B.) et Gouia (R.), *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Paris, Economica, 1998, 234 p.

Benazzou (Ch.), *Le Maroc face à l'endettement extérieur*, Casablanca, Les Editions Maghrébines, 1986, 151 p.

Bertin (G.Y.), *L'investissement international*, Paris, P.U.F., 3ème éd., 1983, Collection Que sais-je?, 127 p.

Bettems (D.), *Les contrats entre Etats et entreprises étrangères*, Le Mont-sur-Lausanne, Méta-Éditions, 1989, 281p.

- Belhaj (N.), *La stratégie de l'encouragement à l'investissement au Maroc*, Mémoire de D.E.S. en droit public, Rabat, 1996, 283 p.
- Benhssain (L.), *La promotion des investissements non agricoles par les mesures d'encouragement: Politique, bilan et solutions*, Mémoire pour le D.E.S. en sciences juridiques, Rabat, 1981, 311 p. et annexes.
- Beni-Azza (A.), *Essai sur les instruments juridiques de la politique marocaine en matière de transfert de technologie*, Thèse de doctorat d'Etat en droit public, Nice, 1990, 614 p.
- Berdai (J.), *Les codes d'encouragement aux investissements pour les principaux secteurs productifs. Essai de quantification des avantages et analyse des effets*. Mémoire de 3ème cycle pour l'obtention du diplôme d'ingénieur statisticien économiste, Rabat, I.N.S.E.A., 167 p.
- Berrada (A.), *État et capital privé au Maroc*, Thèse de doctorat d'État en économie, Rabat, 1991. 3 vol., 1046 p.
- Bouillet-Cordonnier (Gh.), « Aspects juridiques des conversions de dettes pour le développement », *R.D.A.I.*, 1994, pp. 417-439.
- Bonnamour (B.), *Les problèmes juridiques posés par l'encouragement des investissements privés dans les pays en voie de développement*, Thèse pour le doctorat en droit, Paris, 1967, 487 p.
- Boudahrain (A.), *L'arbitrage commercial interne et international au regard du Maroc*, Casablanca, Société d'Édition et de Diffusion AL MADARISS, 1999, 366 p.
- Carreau (D.) et Juillard (P.), *Droit international économique*, Paris, L.G.D.J., 4ème éd., 1998, 720 p.
- Carreau (D.) et Shaw (M.-N.), (ed.), *La dette extérieure*, The Hague, Martinus Nijhoff Publishers, La collection des livres de l'Académie de La Haye, 1995, 774 p.
- Carreau (D.), « Dettes d'Etat », *Répertoire Dalloz de droit international*, Paris, Dalloz, 1998, 7 p.
- Carreau (D.), « Investissements », *Répertoire Dalloz de droit international*, Paris, Dalloz, 1998, 22 p.
- Carreau (D.), « Le nouvel ordre économique international », *J.D.I.*, 1977, pp. 595-605.
- Carreau (D.), « Le rééchelonnement de la dette extérieure des Etats », *J.D.I.*, 1985, pp. 5-48.
- Charpentier (J.), « De la non-discrimination dans les investissements », *A.F.D.I.*, 1963, pp. 35-63.
- C.I.J., « Affaire de la Barcelona Traction, Light and Power Compagny. Limited, Arrêt du 5 février 1970 », *Recueil des arrêts, avis consultatifs et ordonnances*, 1970, pp. 3-52.
- C.I.J., « Affaire de l'Anglo-Iranian Oil Co. (compétence), Arrêt du 22 juillet 1952 », *Recueil des arrêts, avis consultatifs et ordonnances*, 1952, pp. 93-115.
- C.I.J., « Affaire relative aux droits des ressortissants des Etats-Unis d'Amérique au Maroc, Arrêt du 27 août 1952 », *Recueil des arrêts, avis consultatifs et ordonnances*, 1952, pp.176-213.
- C.P.J.I., « Affaire concernant le paiement de divers emprunts serbes émis en France, Arrêt n° 14 du 12 juillet 1929 », *Recueil des arrêts*, 1929, Série A, n° 20/21, pp. 5-49.
- C.E.P.E.I., *Les atouts économiques, livre blanc des potentialités économiques du Maroc*, Casablanca, Logiversel plus, 2000, 683 p.
- Centre Marocain de Conjoncture, « Investissement et nouveau contexte », *Bulletin du Centre Marocain de Conjoncture*, Janvier 1997, n° 16, 91 p.
- CNUCED, *World Investment Report 2000 : Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York, United Nations, 337 p.

CIRDI, *Rapport annuel*, Washington, Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, 31 p.

Decroux (P.), « Interprétation de la convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements du 18 mars 1965. Nationalité marocaine des sociétés », *R.J.P.E.M.*, Juin 1978, pp. 209-217.

Delaume (G.R.), « Le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI) », *J.D.I.*, 1982, pp. 775-843.

Di Mazanza (Ph.N.), « L'arbitrage dans les codes des investissements de l'Afrique noire francophone », *Revue Juridique et Politique-Indépendance et Coopération*, Mars 1975, Tome 29, n° 1, pp. 111-144.

Etat français c. Comité de la bourse d'Amsterdam et autres, Cass. 1er Civ., 21 juin 1950, *J.C.P.* 1950, II. 5812, note Levy (J-Ph).

Farina (H.), Roggeman (J.) et Blanc (G.), « Maroc : les investissements miniers, les conditions du développement », *Cahiers Juridiques et Fiscaux de l'Exportation*, 1997, n° 5, pp. 1043-1056.

Fedax NV c/République du Venezuela, (CIRDI), Décision sur la compétence du 11 juillet 1997, *J.D.I.*, 1999, pp. 278-293.

F.I.A.S., *Une stratégie de promotion des investissements étrangers pour le Maroc : cibles et vecteurs*, Washington, Novembre 1994, pp. 4-7

Grar (A.), *Les capitaux étrangers dans l'industrialisation du Tiers-Monde : le cas du Maroc*, Thèse de Doctorat d'Etat en sciences économiques, Casablanca, Université Hassan II, 1982, 2 vol., 662 p et annexes.

Grard (L.) « Le Club de Paris et les dettes publiques des Etats », in Carreau (D.) et Shaw (M.-N.), (ed.), *La dette extérieure*, The Hague, Martinus Nijhoff Publishers, (La collection des livres de l'Académie de La Haye), 1995, pp. 197-254.

Guerraoui (D.) et Richet (X), (dir.), *Les investissements directs étrangers : facteurs d'attractivité et de localisation*, l'Harmattan (Paris) et les Editions Toubkal (Casablanca), 1997, 301 p.

Gouvernement de l'État du Koweït c/American independent Oil Cy (AMINOIL), Sentence du 24 mars 1982, *J.D.I.*, 1982, pp. 869-909.

Hassouni (A.), *La politique d'encouragement des investissements privés étrangers au Maroc*, Thèse de doctorat d'Etat en droit public, Strasbourg, 1985, 2 vol., 838 p.

Haberli (Ch.), *Les investissements étrangers en Afrique*, Paris, L.G.D.J., 1979, 331 p.

Holmgren (Ch.), *La renégociation multilatérale des dettes : le Club de Paris au regard du droit international*, Bruxelles, Bruylant, 1998, 350 p.

Holiday Inns SA, Occidental Petroleum Corporation et autres c/Maroc (ARB/72/1), (CIRDI); extraits reproduits par Lalive (P.), « The First World Bank Arbitration (Holiday Inns v. Morocco) - Some Legal Problems », *British Year Book of International Law*, 1980, pp. 123-161.

Ibnlkhayat Zouggar (Kh.), *Les investissements privés étrangers et le développement du Maroc, approche juridique*, Thèse, Paris V, 1995, 390 p.

Ibn Abdeljalil (N.) et Moneger (J.), *Le code marocain des investissements industriels*, Casablanca, Editions Maghrébines, 1984, 198 p.

Isaac Hamu c. de Livramento, Cour d'Appel de Rabat, 31 octobre 1930, *Recueil des arrêts de la cour d'Appel de Rabat*, 1931, Tome VI, pp. 121-124 (ou aussi *Gazette des tribunaux du Maroc*, 1931, pp. 170-173).

Juillard (P.), « Investissements », *A.F.D.I.*, 1993, pp. 778-791.

Juillard (P.) « Contrats d'Etat et investissement », in *Contrats internationaux et pays en voie de développement*, Paris, Economica, 1989, pp 159-174.

Juillard (P.), « L'évolution des sources du droit des investissements », *R.C.A.D.I.*, 1994/VI, pp. 13-215
Mossadeq (F.), « La charte a manqué son objectif », *L'Economiste*, 10 juillet 1997, p. 43.

Kahn (Ph.), « Investissements », *Répertoire de droit international*, Paris, Dalloz, 1969, Tome II, pp. 189-204.

Kahn (Ph.), « Les investissements étrangers dans les pays en voie de développement, Première partie : les contrats d'investissement : étude des principales clauses », *Penant*, 1971, n° 731, pp. 115-126, pp. 164-213 et pp. 333-356.

Kahn (Ph.), « Problèmes juridiques de l'investissement dans les pays de l'ancienne Afrique française », *J.D.I.*, 1965, pp. 338-390.

Klebes (H.), *Encouragement et protection des investissements privés dans les pays en développement (les traités bilatéraux de la République Fédérale d'Allemagne)*, Thèse pour le doctorat d'Etat en droit privé, Strasbourg III, 1983, 2 vol., 755 p.

Klöckner c/République unie du Cameroun et SOCAME, (CIRDI), Sentence du 21 octobre 1983, *J.D.I.*, 1984, pp. 409-440.

Klöckner c/République unie du Cameroun et SOCAME, (CIRDI), Annulation de la sentence précédente par un Comité *ad hoc* du CIRDI, décision du 3 mai 1985, *J.D.I.*, 1987, pp. 163-174.

Lalive (J.F.), « Contrats entre Etats ou entreprises étatiques et personnes privées. Développements récents », *R.C.A.D.I.*, 1983, n° 3, pp. 9-284.

Lamodière (J.), *L'évolution du droit des investissements étrangers au Maroc*, Aix-en Provence, Les cahiers du centre de recherche et d'études sur les sociétés méditerranéennes (C.R.E.S.M.), 1977, 175 p.

Lavieq (J.P.), *Protection et promotion des investissements. étude de droit international économique*, Publications de l'Institut Universitaire des Hautes Etudes Internationales, Genève, P.U.F., Paris, 1985, 331 p.

Leboulanger (Ph.), *Les contrats entre Etats et entreprises étrangères*, Paris, Economica, 1985, 354 p.

Leben (Ch.), « Les investissements miniers internationaux dans les pays en développement : Réflexions sur la décennie écoulée (1976- 1986) », *J.D.I.*, 1986, pp. 895-957.

Leben (Ch.), « L'évolution du droit international des investissements » in S.F.D.I., *Un accord multilatéral sur l'investissement : d'un forum de négociation à l'autre?* Paris, Pedone, 1999, pp. 7-32.

Leben (Ch.), « Quelques réflexions théoriques à propos des contrats d'Etat », in *Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn, Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle*, (Travaux du CREDIMI), Paris, Litec, 2000, vol. 20, pp. 119-175.

Leben (Ch.), « Retour sur la notion de contrat d'Etat et sur le droit applicable à celui-ci », in *Mélanges offerts à Hubert Thierry : l'évolution du droit international*, Paris, Pedone, 1998, pp. 247-280.

Legoux (P.), « De quelques codes d'investissement », *Revue Juridique, Indépendance et Coopération*, Octobre 1968, Tome 22, n° 4, pp. 939-986.

Limi (S.), *La protection des investissements étrangers au Maghreb : essai de synthèse régionale*, Thèse pour le doctorat d'Etat en droit public, Lyon III, 1985, 514 p.

Loquin (E.) et Kessedjian (C.), (ed.), *La mondialisation du droit*, Travaux du CREDIMI, Paris, Litec, 2000, 612 p.

Manciaux (S.), *Investissements étrangers et arbitrage entre Etats et ressortissants d'autres Etats : 25 années d'activité du CIRDI*, Thèse, Dijon, 1998, 608 p.

Messaoudi (L.), *Le contrat international d'investissement au Maghreb*, Thèse pour le doctorat d'Etat en droit privé, Strasbourg III, 1983, 594 p.

Michalet (Ch.-A.), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Paris, Economica, 1999, 134 p.

Michalet (Ch.-A.), « L'évolution de la législation sur les investissements directs étrangers et la dynamique de la mondialisation », in *Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn, Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle*, (Travaux du CREDIMI), Paris, Litec, 2000, vol. 20, pp. 433-451.

Mossadeq (F.), « Vers un organisme unique de promotion à l'étranger », *La Nouvelle Tribune* (Hebdomadaire marocain), 27 mai 1999, p. 14.

Oman (Ch.), *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers? Une étude de la concurrence entre gouvernement*, Paris, Centre de développement de l'O.C.D.E., 2000, 148 p.

Ouazzani Chahdi (H.), *La pratique marocaine du droit des traités : essai sur le droit conventionnel marocain*, Paris, L.G.D.J., 1982, 554 p.

Ortega c. Ohana, Tribunal mixte de Tanger, 15 mars 1930, *Recueil de législation et de jurisprudence marocaine (Recueil Penant)* 1930, vol. 18, pp. 114-118.

O.C.D.E., *L'investissement direct international et le nouvel environnement économique : la table ronde de Tokyo*, Paris, Centre de développement de l'O.C.D.E., 1989, 144 p., p. 79.

O.C.D.E., *Le rôle des investissements privés étrangers dans le développement*, Paris, Centre de développement de l'O.C.D.E., 1974, 304 p.

Plantey (A.), *La négociation internationale : principes et méthodes*, Paris, Editions CNRS, 2ème éd., 1994, 729 p.

Prieswerk (R.), *la protection des investissements privés dans les traités bilatéraux*, Zurich, Edition Polygraphiques S.A., 1963, 242 p.

Price waterhouse Coopers et TSG, *Le parcours de l'investisseur au Maroc phase II : plan d'action de la réforme*, 147 p, non publié.

Rapport du gouverneur de la Banque du Maroc, *Les obstacles à l'investissement*, 31 août 1995, Rabat, 7 p, non publié.

Saïfaoui (A.), *De la stratégie d'allègement de la dette : cas de la conversion de la dette extérieure marocaine en investissements privés*, Mémoire pour l'obtention du DESA en Economie, Casablanca, Université Hassan II, 1999, 92 p.

Salem (M.), « Le développement de la protection conventionnelle des investissements étrangers », *J.D.I.*, 1986, pp. 579-626.

Schimi (M.), « Le nouveau droit des investissements étrangers au Maroc », *R.J.P.I.C.*, 1984, Tome 38, n° 3, pp. 794- 810.

Scidl-Hohenveldern (I.), « Règles juridiques et le conflit Nord-Sud », *Austrian Journal of Public and International Law*, 1982, vol. 33, n° 3-4, pp. 199-244.

Souhair (A.), (dir.), « Spécial investir au Maroc », *Gazette du Palais*, 19 au 21 mars 2000, n° 79 à 81, 62 p.

S.F.D.I., *Un accord multilatéral sur l'investissement : d'un forum de négociation à l'autre?*, Paris, Pedone, 1999, p. 132.

Smets (P.), *La protection des investissements privés étrangers dans les pays en voie de développement*, Cours I.H.E.I., 1970-1971, 40 p.

Stern (B.), *Un nouvel ordre économique international? recueil de textes et documents*, Paris, Economica, 1983, 740 p.

Saadi (M.S.), « Le projet de charte de l'investissement : un coup d'épée dans l'eau ? », in *Loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, éléments d'un débat*, Série 'tables rondes de l'A.E.M.', Kénitra, Boukili, 1996, pp. 55-62.

Salem (M.), « Investissement étranger et droit international », in *Mélanges en l'honneur de Philippe Kahn. Souveraineté étatique et marchés internationaux à la fin du 20ème siècle*, (Travaux du CREDIMI), Paris, Litec, 2000, vol. 20, pp. 367-388.

Sapphire International Petroleum Ltd. v. National Iranian Oil Company, Sentence du 15 mars 1963, *International Law Reports*, 1967, Vol. 35, pp. 136-192.

Sheikh of Abu Dhabi v. Petroleum Development (Trucial Coast) Ltd., *The International and Comparative Law Quarterly*, 1952, vol. 1, pp. 247-261.

Salah Rachid c. dame Crombez, épouse de Lameth, Cour d'Appel de Rabat, 18 mars 1928. *Recueil de législation et de jurisprudence marocaine (Recueil marocain Penant)*, 1928, pp. 137-141

Swiss Oil Corporation c/ République du Gabon, (CCI, affaire n° 4727), Sentence du 3 avril 1987, *Revue de l'arbitrage*, 1989, pp. 309-312 et *International Arbitration Report*, Juillet 1988, p. 7 et C1-5.

Sewell (D.), Tsiopoulos (Th.) et Mintz (J.), *Tax effects on investment in Morocco*, BIRD, Août 1995, n° 15, 57 p.

Texaco-Calasiatic (TOPCO) c/Gt de Libye, Sentence du 19 janvier 1977, *J.D.I.* 1977, pp. 350-389.

Vadcar (C.), « Droit de l'investissement. Problématique et définition de l'investissement direct étranger en droit national et international », *Juris-Classeur de droit international*, 1999, Fasc. 565-50, 28 p.

Vadcar (C.), « Le projet de l'A.M.I : problématique de l'adhésion des pays du Sud », *J.D.I.* 1998, pp. 9-32.

Verhoeven (J.), « Traités ou contrats entre Etats? Sur les conflits de lois en droit des gens », *J.D.I.* 1984, pp. 5-36.

Virally (M.), « La Charte des droits et devoirs économiques des Etats », *A.F.D.I.*, 1974, pp. 57-77.

Wengler (W.), « Les accords entre Etats et entreprises étrangères sont-ils des traités de droit international? », *R.G.D.I.P.*, 1972, n° 2, pp. 313-345.

Weil (P.), *Ecrits de droit international*, Paris, P.U.F., Collection Doctrine juridique, 2000, 423 p.

Weil (P.), « Droit international et contrats d'Etat », in *Mélanges offerts à Paul Reuter, Le droit international : unité et diversité*, Paris, Pedone, 1981, pp. 549-582.

Weil (P.), « L'Etat, l'investisseur étranger et le droit international », in *Ecrits de droit international*, Paris, P.U.F., 2000, pp. 409-423.

Weil (P.), « Problèmes relatifs aux contrats passés entre un Etat et un particulier », *R.C.A.D.I.*, 1969, III, pp. 95-240.

Zakaria (I.), « La charte d'investissement : une mise en application à pas de tortue », *Al Bayane*, 3 février 1996, pp. 1 et 2.

Arrêté conjoint du ministre de l'économie nationale et des finances et du ministre du commerce, de l'industrie, des mines, de l'artisanat et de la marine marchande n° 090-62 du 30 décembre 1961, *B.O.*, 16-02-1962, n° 2573, p. 278, modifiant l'arrêté conjoint n° 254-61 du 4 mai 1961 définissant les secteurs industriels susceptibles de bénéficier des dispositions du code des investissements du 31 décembre 1960.

Arrêté conjoint du ministre de l'économie nationale et des finances et du ministre du commerce, de l'industrie, des mines, de l'artisanat et de la marine marchande n°491-62 du 5 septembre 1962, *B.O.*, 21-9-1962, n° 2604, p. 1281, complétant l'arrêté conjoint n° 254-61 du 4 mai 1961 définissant les secteurs industriels susceptibles de bénéficier des dispositions du code des investissements de 1960.

Arrêté conjoint n° 254-61 du 4 mai 1961 définissant les secteurs industriels susceptibles de bénéficier des dispositions du code des investissements du 31 décembre 1960, *B.O.*, 16-6-1961, n° 2538, p. 846.

Arrêté du 21 mai 1962 modifiant l'arrêté du ministre de l'économie nationale et des finances fixant la composition et les modalités de fonctionnement de la commission d'investissements, *B.O.*, 8-6-1962, n° 2589, pp. 746-747.

Arrêté du 21 mai 1962 modifiant les modalités de fonctionnement et la composition de la commission des investissements, *B.O.*, 8-6-1962, n° 2589, p. 746.

Arrêté du ministre de l'économie nationale et des finances du 4 mai 1961 n° 229-61 fixant les modalités de versement de la prime d'équipement prévue par le titre VI du code des investissements privés, *B.O.*, 2-06-1961, n° 2536, p. 786.

Arrêté du ministre de l'économie nationale et des finances n° 691-60 du 10 juin 1960, *B.O.*, 15-7-1960, n° 2490, pp. 1350-1351, modifiant l'arrêté du 13 septembre 1958 fixant la composition et les modalités de fonctionnement de la commission des investissements.

Arrêté du ministre des finances n° 1019-73 fixant les conditions d'octroi de la ristourne d'intérêt accordée sur les prêts consentis par la Banque Nationale pour le Développement Economique pour le financement d'investissements industriels, *B.O.*, 7 novembre 1973, n° 3184, p. 1915.

Arrêté du ministre des finances n° 199-75 du 19 février 1975 fixant les modalités d'application de la 3ème alinéa de l'article 21 du code des investissements industriels, *B.O.*, 30 avril 1975, n° 3261, p. 554.

Arrêté du ministre des finances n° 200-75 du 19 février 1975 fixant les modalités d'application de la 3ème alinéa de l'article 17 du dahir du 13 août 1973 instituant des mesures d'encouragement aux investissements miniers, *B.O.*, 30 avril 1975, n° 3261, p. 555.

Arrêté du ministre des finances n° 201-75 du 19 février 1975 fixant les modalités d'application de la 3ème alinéa de l'article 20 du dahir du 13 août 1973 instituant des mesures d'encouragement aux investissements artisanaux, *B.O.*, 30 avril 1975, n° 3261, p. 555.

Circulaire de l'Office des Changes n° 1012 du 1er juin 1961 relative au régime des investissements étrangers

Circulaire n° 2547 CAB du 30 septembre 1958 (Administration des douanes et impôts indirects) relative à l'encouragement aux investissements privés, microfiche, C.N.D., 2 p.

Circulaire n° 2572 CAB du 19 janvier 1959 (Administration des douanes et impôts indirects) relative à l'encouragement aux investissements privés, microfiche, C.N.D., 2 p.

Circulaire n° 382/OMC de l'Office des changes du 26 décembre 1950 relative à l'exécution des transferts à destination de l'étranger, 1 p et une page annexe, non publiée.

Circulaire n° 645 relative aux codes des investissements maritimes en date de 15 juin 1978 établie par le Ministère des Finances (Division des Impôts, Service des impôts urbains) sous la référence 8/016757, 2 p., non publiée.

Circulaire n°2586/B3 du 19 février 1959 (Administration des douanes et impôts indirects) relative à l'encouragement aux investissements privés), microfiche, C.N.D., 1 p.

Convention du 24 janvier 1985 relative à l'application des dispositions du code des investissements touristiques en matière de ristourne d'intérêt et d'avance de l'Etat, 10 p., non publiée.

Convention signée par le ministre des finances et le président du Crédit Immobilier et Hôtelier le 11 janvier 1974 relative aux conditions d'octroi, de gestion et de contrôle des avances non productives d'intérêt (prévues à l'article 19 du code des investissements touristiques de 1973) en faveur de certaines entreprises touristiques nouvelles, 5 p, non publiée.

Dahir du 10 septembre 1939 prohibant ou réglementant en temps de guerre l'exportation des capitaux, les opérations de change et le commerce de l'or, *B.O.*, 10 septembre 1939, n° 1402 bis, pp. 1410 et 1411.

Dahir du 12 août 1913 sur la condition civile des Français et des étrangers au Maroc, *B.O.*, 12 septembre 1913, n° 46, pp. 77-78.

Dahir du 12 avril 1941 portant institution d'un supplément exceptionnel et temporaire à l'impôt des patentes, *B.O.*, 18 avril 1941, n° 1486, pp. 464-465.

Dahir du 22 février 1954 modifiant et complétant le dahir du 12 avril 1941 portant institution d'un supplément à l'impôt des patentes, *B.O.*, n° 2159, 12 mars 1954, pp. 357-359.

Dahir du 22 janvier 1958 n°1-58-021 relatif à l'Office des changes, *B.O.*, 7 février 1958, n° 2363, pp. 257-258.

Dahir du 23 décembre 1954 instituant des mesures d'atténuation fiscale en matière d'impôt sur les bénéficiaires professionnels, *B.O.*, 14 janvier 1955, n° 2203, pp. 59-60.

Dahir du 7 mai 1973, n° 1-73-339 du 7 mai 1973, *B.O.*, n° 3158, p. 738.

Dahir du 9 juin 1948 relatif aux droits d'enregistrement sur les apports en société, *B.O.*, n° 1866, 30 juillet 1948, p. 828.

Dahir modificatif n° 1-88-13 portant promulgation de la loi n° 01-88 relative aux investissements dans les entreprises industrielles ou artisanales exportatrices, *B.O.*, 4 mai 1988, n° 3940, p. 146.

Dahir modificatif n° 1-88-14 du 4 mai 1988 portant promulgation de la loi n° 02-88 relative aux investissements artisanaux, *B.O.*, 4 mai 1988, n° 3940, p. 147.

Dahir modificatif n° 1-88-15 du 4 mai 1988 portant promulgation de la loi n° 03-88 relative aux investissements dans les entreprises commerciales exportatrices, *B.O.*, n° 3940, p. 147.

Dahir modificatif n° 1-88-16 du 4 mai 1988 portant promulgation de la loi n° 04-88 relative

Dahir n° 1-58-227 du 21 juillet 1958 portant code de recherche et d'exploitation des gisements des hydrocarbures, *B.O.*, 24 juillet 1958, n° 2386, pp. 1128-1133.

Dahir n° 1-58-263 du 13 septembre 1958 instituant des mesures d'encouragement aux investissements privés, *B.O.*, 19-9-1958, n° 2395, pp. 1545-1547.

Dahir n° 1-59-084 portant réglementation de la taxe urbaine, *B.O.*, 29 janvier 1960, n° 2466, pp. 229-232.

Dahir n° 1-59-266 du 19 février 1960 portant ratification de la convention de New York de 1958 pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales, *B.O.*, 18-3-1960, n° 2473, p. 637.

Dahir n° 1-59-430 du 31 décembre 1959 portant réglementation de l'impôt sur les bénéficiaires professionnels, *B.O.*, n° 2472, 11 mars 1960, pp. 535-540.

Dahir n° 1-60-059 du 26 février 1960 modifiant le dahir n° 1-58-263 du 13 septembre 1958 instituant des mesures d'encouragement aux investissements privés, *B.O.*, 15-4-1960, n° 2477, p. 795.

Dahir n° 1-60-383 du 31 décembre 1960 instituant des mesures d'encouragement aux investissements privés, *B.O.*, 10-2-61, n° 2520, pp. 184-186.

Dahir n° 1-62-315 du 10 décembre 1962 portant modification du code du 31 décembre 1960, *B.O.*, 29-03-1963, n° 2631, p. 445.

Dahir n° 1-63-288 relatif au contrôle des opérations immobilières à réaliser par certaines personnes et portant sur des propriétés agricoles rurales, *B.O.*, 27 septembre 1963, p. 1531.

Dahir n° 1-69-25 du 25 juillet 1969 formant code des investissements agricoles, *B.O.*, n° 2960 bis, 29 juillet 1969, pp. 781-786.

Dahir n° 1-77-372 portant promulgation de la loi de finances pour l'année de 1978, *B.O.*, 31 décembre 1977, n° 3400 bis, pp. 1577-1613.

Dahir n° 1-87-16 du 10 septembre 1993 portant promulgation de la loi n° 04-82 modifiant le code de procédure civile, *B.O.*, 20 octobre 1993, n° 4225, p. 556.

Dahir n° 1-91-118 du 1er avril 1992 portant promulgation de la loi n° 21-90 relative à la recherche et à l'exploitation des gisements d'hydrocarbures, *B.O.*, 15 avril 1992, n° 4146, pp. 182-190.

Dahir n° 1-95-213 du 8 novembre 1995 portant promulgation de la loi cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement, *B.O.*, 6 décembre 1995, n° 4336, pp. 812-815.

Dahir n° 1-96-157 du 7 octobre 1996 portant promulgation du texte de la constitution révisée, *B.O.*, 10 octobre 1996, n° 4420 bis, pp. 643-654.

Dahir n° 1-98-116 du 28 septembre 1998 portant promulgation de la loi de finances n° 12-98 pour l'année budgétaire 1998-1999, *B.O.*, 5 octobre 1998, n° 4627 bis, pp. 531- 723.

Dahir n° 1-99-184 du 30 juin 1999 portant promulgation de la loi de finances pour l'année budgétaire 1999-2000 n° 26-99, *B.O.*, 1er juillet 1999, n° 4704, pp. 381-463.

Dahir n° 1-99-340 du 15 février 2000 portant promulgation de la loi n° 27-99 modifiant et complétant la loi n° 21-90 relative à la recherche et à l'exploitation des gisements d'hydrocarbures, *B.O.*, 16 mars 2000, n° 4778, pp. 130-133.

Dahir portant institution de ristournes d'intérêt sur les prêts consentis au titre du crédit maritime par des établissements de crédit autres que la C.P.I.M., *B.O.*, 17 juillet 1953, p. 969.

Dahir portant loi du 30 décembre 1961 n° 1-61-444 substituant une taxe sur les produits et une taxe sur les services à la taxe sur les transactions, *B.O.*, 30-12-1961, n° 2566, p. 1895.

Dahir portant loi n° 1-73-210 du 2 mars 1973 relatif à l'exercice de certaines activités, *B.O.*, 7 mars 1973, n° 3149, p. 392.

Dahir portant loi n° 1-73-213 relatif au transfert à l'Etat de la propriété des immeubles agricoles ou à vocation agricole appartenant aux personnes physiques étrangères ou aux personnes morales, *B.O.*, 7 mars 1973, p. 391.

Dahir portant loi n° 1-73-408 instituant des mesures d'encouragement aux entreprises industrielles ou artisanales exportatrices, *B.O.*, 15 août 1973, n° 3172, pp. 1309 et 1310.

Dahir portant loi n° 1-73-410 du 13 août 1973 instituant des mesures d'encouragement aux investissements maritimes, *B.O.*, 15 août 1973, n° 3172, pp. 1310-1311.

Dahir portant loi n° 1-74-447 du 28 septembre 1974 approuvant le texte du code de procédure civile, *B.O.*, 30 septembre 1974, n° 3230 bis, pp. 1306-1340.

Dahir portant loi n° 1-76-275 du 16 février 1977 modifiant et complétant le code des investissements touristiques, *B.O.*, 23 mars 1977, n° 3360, p. 388.

Dahir portant loi n° 1-77-217 du 19 septembre 1977 étendant aux entreprises commerciales exportatrices les dispositions des articles 2 et 6 du dahir du 13 août 1973 instituant des mesures d'encouragement aux entreprises industrielles ou artisanales exportatrices, *B.O.*, 28 septembre 1977, n° 3387, p. 1041.

Dahir portant loi n° 1-93-206 du 10 septembre 1993 modifiant le code de procédure civile, *B.O.*, 15 septembre 1993, n° 4220, pp. 476-478.

Dahir portant loi n° 1-93-346 du 10 septembre 1993 modifiant et complétant le code de procédure civile, *B.O.*, 1er décembre 1993, n° 4231, pp. 663-664.

Dahir portant loi n° 1-93-46 du 10 septembre 1993 abrogeant la loi n° 1-73-210 du 2 mars 1973 relative à la marocanisation de certaines activités économiques, *B.O.*, 15 septembre 1993, n° 4220, pp. 483-484.

Dahir rectificatif du 6 janvier 1960, n° 1-59-381 modifiant le dahir n° 1-58-263 du 13 septembre 1958 instituant des mesures d'encouragement aux investissements privés, *B.O.*, 22-1-1960, n° 2465, pp. 176-177.

Dahir, n° 1-96-157 du 7 octobre 1996 portant promulgation du texte de la constitution révisée, *B.O.*, 10 octobre 1996, n° 4420 bis, p. 643.

Décret n° 2-69-346 du 19 février 1970, *B.O.*, 25-02-1970, n° 2991, p. 318, définissant les secteurs industriels susceptibles de bénéficier des dispositions du dahir 31 décembre 1960 encourageant les investissements privés.

Décret N° 2-73- 412 du 14 août 1973 pris pour l'application de l'article 11 du dahir portant loi N°1-73-411 du 13 août 1973 instituant des mesures d'encouragement aux investissements touristiques, *B.O.*, n° 3172, 15 août 1973, p. 1317.

Décret n° 2-73-220 pris pour l'application du dahir portant loi n° 1-73-210 du 2 mars 1973, *B.O.*, 9 mai 1973, n° 3158, pp. 738-739.

Décret n° 2-73-407 du 14 août 1973 fixant la composition et les modalités de fonctionnement de la commission prévue par l'article 10 du code des investissements maritimes de 1973 ainsi que les modalités de versement des primes d'équipement et de sélectivité, *B.O.*, 15 août 1973, n° 3172, p. 1315.

Décret n° 2-73-409 du 14 août 1973, *B.O.*, 15-8-1973, n° 3172, p. 1316.

Décret n° 2-73-413 du 14 août 1973 fixant les conditions de dépôt des programmes d'investissement et les modalités de leur transmission pour la mise en application des mesures d'encouragement aux investissements, *B.O.*, 15 août 1973, n° 3172, p. 1315.

Décret n° 2-82-623, *B.O.*, 19 janvier 1983, n° 3664, pp. 76-80.

Décret n° 2-98-520 du 30 juin 1998 pris en application de l'art. 4 de la loi n° 24-86 instituant l'impôt sur les sociétés et de l'article 11 bis de la loi 17-89 relative à l'impôt général sur le revenu, *B.O.*, 1er juillet 1998, n° 4599 bis, pp. 414-415.

Décret n° 2-99-895 du 2 août 1999 portant attribution de la licence précitée, *B.O.*, 5 août 1999, n° 4714, pp. 567-595.

Décret n° 2.58.1151 du 24 décembre 1958 portant codification des textes sur l'enregistrement, modifié par la loi de finances de 1980 n° 38-79, promulguée par décret n° 1-79-413, 31 décembre 1979, n° 3504 bis, pp. 936-969.

Décret royal est relatif au crédit foncier, au crédit à la construction et au crédit à l'hôtellerie, *B.O.*, 1er janvier 1969, p. 3.

Décret royal n° 1010-65 portant loi de finances pour l'année 1966, *B.O.*, 15 janvier 1966, pp. 49 et ss.

Le code de l'enregistrement tel que modifié à l'article 14 de la loi de finances de 1980, *B.O.*, 31 décembre 1979, n° 3504, notamment p. 945.

Le code des investissements industriels de 1983, dahir n° 1-82-220 portant promulgation de la loi n° 17-82, *B.O.*, 19 janvier 1983, n° 3664, pp. 72-76.

Le code des investissements maritimes de 1983, dahir n° 1-83-107 portant promulgation de la loi n° 21-82, *B.O.*, 6 mars 1985, n° 3775, pp. 125-128.

Le code des investissements miniers de 1987, dahir n° 1-86-1 portant promulgation de la loi n° 1-84, *B.O.*, 4 février 1987, n° 3875, pp. 27-31.

Le code des investissements touristiques de 1983, dahir n° 1-83-134 portant promulgation de la loi n° 20-82, *B.O.*, 15 juin 1983, n° 3685, pp. 397-400.

Loi n° 24-83 fixant le statut général des coopératives et les missions de l'Office du développement de la coopération, *B.O.*, 20 février 1985, pp. 98-111.

Loi n° 24-86 relative à l'impôt sur les sociétés, promulguée par le dahir n° 1-86-239 du 31 décembre 1986, *B.O.*, 21 janvier 1987, n° 3873, pp. 11-24.

Lettre Royale adressée au premier ministre relative à la gestion déconcentrée de l'investissement *B.O.*, 17 janvier 2002, n° 4970.

Note circulaire conjointe entre le Maroc et l'Espagne, en date du 3 décembre 1996 relative au mécanisme de conversion de dettes en investissement, faite à Rabat, 4 p. et 1 p. annexe, non publiée.

Note circulaire conjointe entre le Maroc et la France du 26 janvier 1998 relative au mécanisme de conversion de dettes en investissement, faite à Rabat, 3 p. et 1 p. annexe, non publiée.

Note circulaire conjointe entre le Maroc et la France du 8 mai 2000 relative au mécanisme de conversion de dettes en investissement, faite à Rabat, 3 p. et 1 p. annexe, non publiée.

Note circulaire du 23 juin 1981 relative aux codes des investissements immobiliers de 1981, n° 659, établie par le Ministère des finances du Maroc (Division des impôts directs et taxes assimilées) sous la référence n° 8/18099, Rabat, 53 p.

Note circulaire n° 626 visant l'application des codes de 1973 en date du 26 février 1975 établie par le Ministère des finances (Division des impôts, service des impôts urbains) sous la référence n° 8/03757, non publiée, 11 p.

Note circulaire n° 670 du 19 septembre 1985 relative au code des investissements immobiliers de 1985 établie par le Ministère des Finances (Direction des impôts) sous la référence n° 36271, Rabat, 26 p, non publiée.

Accord bilatéral de refinancement des dettes entre Royaume du Maroc et l'Instituto de Credito Oficial d'Espagne, signé le 13 janvier 1993 à Rabat et le 1 février 1993 à Madrid, 14 p., non publié.

Accord bilatéral de refinancement des dettes entre Royaume du Maroc et l'Instituto de Credito Oficial d'Espagne, signé le 1er juillet 1991 à Rabat et le 15 février 1991 à Madrid, 18 p., non publié.

Accord bilatéral entre le gouvernement du Royaume du Maroc et la Compania de Seguros de Credito à la Exportacion (CESCE) pour le rééchelonnement de la dette du Maroc, signé à Madrid le 24 janvier 1991, 9 p., non publié.

Accord de consolidation entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de République de la France, signé à Paris le 21 mai 1992, 7 p., non publié.

Accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de la République socialiste de Roumanie sur la protection, l'encouragement et la garantie réciproques des investissements, signé à Bucarest le 11 septembre 1981, 7 p., non publié.

Accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements, signé le 13 avril 1999 à Rabat, 13 p., non publié.

Accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de Roumanie concernant l'encouragement et la protection réciproque des investissements, signé à Rabat le 28 janvier 1994, 11 p., non publié.

Accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de la République populaire de Chine concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements, signé à Rabat le 27 mars 1995, 10 p., non publié.

Accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de la République du Tchad concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements, signés à Rabat le 4 décembre 1997, 11 p., non publié.

Accord entre le Royaume du Maroc et la République portugaise concernant la promotion et la protection réciproques des investissements, signé à Rabat le 18 octobre 1988, 5 p., non publié.

Accord sur l'encouragement et la protection réciproques des investissements entre le Royaume du Maroc et le Royaume de l'Espagne, signé à Madrid le 11 décembre 1997, 15 p., non publié.

Convention conclue entre le Royaume du Maroc et l'Etat des Emirats Arabes Unis dans le domaine de l'investissement et du développement, faite à Rabat le 15 juin 1982, 4 p., non publiée.

Convention entre le gouvernement de la république gabonaise et le gouvernement du royaume du Maroc relative à la protection, à l'encouragement et à la garantie des investissements, signée le 13 janvier 1979 à Libreville, 4 p., non publiée.

Dahir n° 1-73-348 du 8 août 1973 portant publication de la convention sur le droit des traités faite à Vienne le 23 mai 1969, *B.O.*, 27 novembre 1974, pp. 1626 et ss.

Dahir n° 1-78-886 du 2 avril 1979 portant publication de l'accord de coopération économique conclu entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement du Royaume des Pays-Bas, signé le 23 décembre 1971, *B.O.*, 30-1-1980, n° 3509, pp. 62-64.

Dahir n° 1-81-413 portant promulgation de la loi n° 23-81 portant approbation du principe de la ratification de la convention entre le Royaume du Maroc et l'Etat de Koweït dans le domaine de l'investissement et du développement, faite à Rabat le 3 avril 1980, *B.O.*, 16-6-1982, n° 3633, p. 333.

Dahir n° 1-82-182 du 16 janvier 1983 portant promulgation de la loi n° 11-82 ratifiant la convention de Tunis de 1981 relative à la gestion et au développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes, *B.O.*, 18-2-1983, n° 3668, p. 167.

Dahir n° 1-83-98 du 14 novembre 1986 (*B.O.*, 16-9-87, n° 3907, pp. 268-282) portant publication de la convention et du protocole d'accord entre le Maroc et l'Italie en vue d'éviter les doubles impositions en matière d'impôts sur le revenu, faits à Rabat le 7 juin 1972 ainsi que du protocole d'accord additionnel à ladite convention, fait à Rabat le 28 mai 1979.

Dahir n° 1-85-150 du 14 novembre 1986 portant promulgation de la loi n° 27-87 portant approbation quant au principe de la ratification de la convention unifiée de Amman du 26 novembre 1980 pour l'investissement des capitaux arabes dans les Etats, *B.O.*, 4-3-1987, n° 3879, p. 52.

Dahir n° 1-88-114 du 14 septembre 1992 portant promulgation de la loi n° 27-87 portant approbation quant au principe de la ratification de la convention de Séoul de 1985 (A.M.G.I.), *B.O.*, 7-10-1992, n° 4171, p. 414.

Dahir n° 1-91-312 du 18 mai portant publication de l'accord et du protocole faits à Rabat le 17 décembre 1985 entre le Royaume du Maroc et la Confédération suisse concernant la promotion et la protection réciproques des investissements, *B.O.*, 7 juin 1995, n° 4310, pp. 378-380.

Dahir n° 1-96-184 du 1er juin 1999 portant publication de l'accord entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le Gouvernement de la République française sur l'encouragement et la protection réciproque des investissements, fait à Marrakech le 13 janvier 1996, *B.O.*, 15 juillet 1999, n° 4708, pp. 475-477.

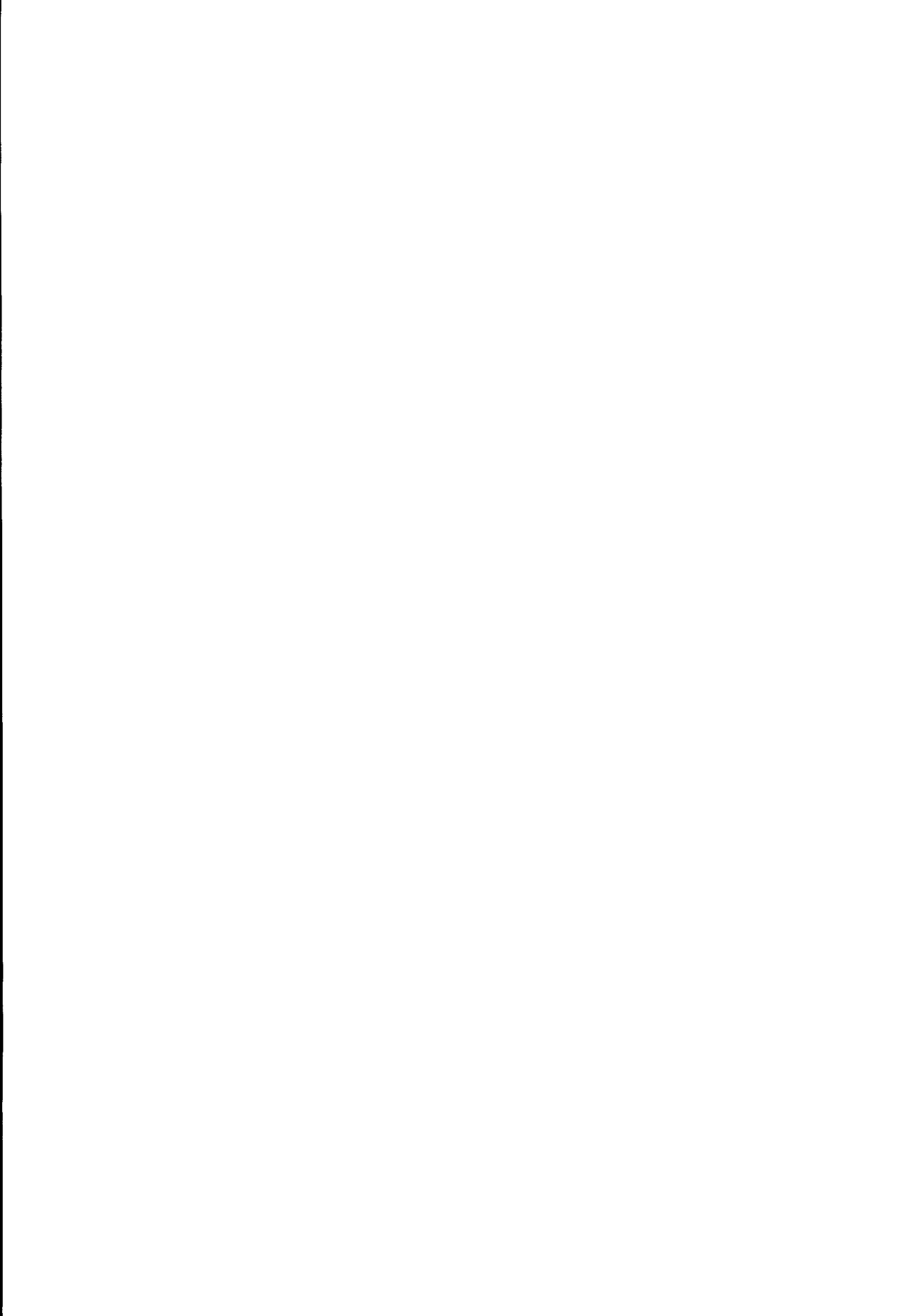
Dahir n° 1-99-104 du 8 juin 1999 portant publication de l'accord fait à Rabat le 24 octobre 1994 entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le Gouvernement de la République de Pologne concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements, *B.O.*, 21 octobre 1999, n° 4736, pp. 842-845.

Dahir n° 1-99-188 du 25 août 1999 portant promulgation de la loi n° 39-97 portant approbation, quant au principe, de la ratification de l'accord relatif à l'encouragement des investissements, fait à Washington le 15 mars 1995 entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement des Etats-Unis d'Amérique, *B.O.*, 16-9-1999, n° 4726, p. 735.

Dahir n° 1-99-189 du 27 septembre 1999 portant publication de l'accord relatif à l'encouragement des investissements fait à Washington le 15 mars 1995 entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement des Etats-Unis d'Amérique, *B.O.*, 4-11-1999, n° 4740, p. 918.

Dahir n° 1-99-257 du 19 mai 2000 portant publication de l'accord relatif à la promotion et la protection réciproques des investissements fait à Rabat le 18 juillet 1990 entre le gouvernement du Royaume du Maroc et le gouvernement de la République italienne, *B.O.*, 3 août 2000, n° 4818, pp. 703-706.

Décret n° 77-84 du 21 janvier 1977 portant publication de l'accord entre le Gouvernement de la République française et le Gouvernement du Royaume du Maroc sur la protection, l'encouragement et la garantie réciproques des investissements ainsi qu'un ensemble de deux échanges de lettres, signé à Rabat le 15 juillet 1975, *J.O.R.F.*, 30 janvier 1977, pp. 677-679., Document 26, p. 228.



LES INCITATIONS AUX INVESTISSEMENTS DANS LES ZONES DE DEVELOPPMENT REGIONAL ET LE DROIT DU GATT-OMC

*B.KARRAY**

Résumé

La région est le terrain de prédilection des politiques de développement local. Elle s'entend comme structure infra étatique territorialement, économiquement et juridiquement dépendante de l'état et disposant de moyens propres. Pour les accompagner sur un plan socio-économique des incitations sont accordées à des fins de développement régional et sont appréhendées par le droit du GATT-OMC.

Tout en s'inscrivant dans le cadre des choix politico-économiques visant à corriger les inégalités sociales, les incitations consenties aux zones de développement régional obéissent à un régime particulier puisqu'elles sont tantôt autorisées tantôt interdites.

Mots clefs

Zone régionale défavorisée, non discrimination, subvention à l'exportation, accord de l'OMC sur les subventions et mesures compensatoires.

* *Maître-assistant à la faculté de Droit de Sfax.*

1. Introduction.

Depuis que l'ouverture des échanges s'est inscrite comme une condition autour de laquelle s'articule l'organisation des relations commerciales internationales, les politiques publiques nationales et notamment fiscales se sont progressivement métamorphosées. Le droit issu de l'organisation mondiale du commerce (OMC) et son prolongement le droit des intégrations régionales s'intéresse de plus en plus aux aspects fiscaux qui battent en brèche les acquis en matière de démantèlement douanier. L'outil fiscal est partout instrumentalisé afin de contourner le principe de non discrimination et de compenser les pertes occasionnées par les finances publiques suite à l'érosion des recettes douanières.

L'absence d'un accord spécifique à la matière fiscale n'est pas synonyme d'une neutralité fiscale totale du droit GATT-OMC. D'une part, le droit multilatéral est fiscalement neutre en ce qui concerne le type du système fiscal qu'un membre devrait adopter. Le fait de retenir un système d'imposition sur une base mondiale ou territoriale n'est pas l'affaire de l'OMC. D'autre part, cette neutralité est relative en ce qui concerne le régime d'imposition et le régime d'exonération accordée à l'exportation. Quoique tout Etat membre garde sa liberté dans la conduite de sa politique fiscale, il n'en demeure pas vrai qu'il doit s'assurer de sa conformité avec les principes et les accords formant le droit de l'OMC.

La procédure d'imposition et les mesures d'exonération peuvent porter atteintes au principe de non discrimination qui sous-tend le droit issu de l'OMC et notamment son accord sur les subventions et les mesures compensatoires (accord sur les SMC). Les avantages fiscaux au sens de ces textes sont des formes de subventions et d'aides qui rompent l'égalité entre les opérateurs.

L'encadrement juridique des subventions au niveau multilatéral est fort ancien. La timidité de son appréhension dans le texte du GATT 1947 s'expliquait par le refus des Etats de renoncer à leur politique d'intervention économique. Les Etats occidentaux de l'Europe étaient contraints après la deuxième guerre mondiale de reconstituer leurs économies ruinées. Les idées de Keynes ont gardé leur vigueur puisqu'elles avaient permis de redresser la crise survenue vers la fin des années trente. Plus tard, l'inscription des économies occidentales, et notamment américaine dans une phase de néolibéralisme a contribué à l'émergence d'une discipline

multilatérale plus rigoureuse à l'égard des subventions. Les négociations cycliques du GATT ont, de ce fait, progressivement inséré les subventions parmi l'agenda de négociations. Les subventions étatiques sont vues comme une forme de barrières non tarifaires à l'échange qu'il faudrait supprimer. C'est dans ce contexte qu'a été conclu lors du Tokyo Round un « *Code sur les subventions et droits compensateurs* ». Les avancées réalisées à Tokyo ont balisé la voie pour adopter « *l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* » par suite au cycle de négociations lancé en 1986 au Mexique et clôturé au Maroc en 1994.

Les subventions publiques dans le droit de l'OMC obéissent à un traitement triangulaire. L'accord sur les SMC distingue entre les subventions autorisées, les subventions pouvant donner lieu à une action et les subventions prohibées. Une subvention ne peut être classée dans l'une de ces catégories que si elle est spécifique ; c'est-à-dire elle est destinée à une entreprise ou à une branche de production relevant de l'autorité qui l'accorde. Les subventions prohibées sont par définition spécifiques. Elles empruntent deux formes internes et externes. Les subventions violant le principe du traitement national sont celles qui sont subordonnées soit exclusivement soit parmi plusieurs autres conditions à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés. Quant aux subventions à l'exportation, elles sont d'office prohibées.

Une subvention sera établie selon l'accord sur les SMC lorsque deux conditions cumulatives sont réunies. Il s'agit de l'existence d'une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un membre ou s'il y a une forme quelconque de soutien des prix et de l'octroi d'un avantage. Les incitations fiscales sont une forme de contribution financière. Aux termes de l'article 1^{er} de l'accord sur les SMC, constituent une contribution financière les recettes publiques normalement exigibles et qui sont abandonnées ou ne sont pas perçues (par exemple, dans le cas des incitations fiscales telles que les crédits d'impôt). Toutefois, les exonérations en faveur d'un produit exporté, des droits ou taxes qui frappent le produit similaire lorsque celui-ci est destiné à la consommation intérieure, ou la remise de ces droits ou taxes à concurrence des montants dus ou versés, ne seront pas considérées comme une subvention.

Les incitations fiscales sont des techniques mobilisatrices de l'initiative privée prenant la forme de mesures d'allègement d'impôts

destinées à orienter les investissements à des régions ou des secteurs pour des considérations socio-économiques prédéfinies dans le plan de développement national. Elles répondent souvent à des objectifs de promouvoir l'investissement dans certains secteurs peu compétitifs ou des régions défavorisés. L'instrument incitatif est donc un moyen d'interventionnisme étatique fondé sur l'utilisation de l'impôt à des fins extérieures à la couverture des charges publiques.

La région, désormais objet d'encadrement multilatéral, est le terrain de prédilection de toute politique de développement. Elle doit s'entendre comme toute structure infra étatique territorialement, économiquement et juridiquement dépendante de l'autorité étatique et disposant de moyens propres. La région peut avoir des appellations différentes suivant le mode d'organisation administrative retenu. Le découpage territorial d'un Etat répond à des rationalités différentes, sociales, ethniques, administratives... L'Etat tient sa légitimité de ses missions de services publics et de réductions des inégalités sociales, il reste le principal acteur de l'impulsion de développement régional. L'effet de concentration citadine a créé des inégalités régionales en appauvrissant les régions lointaines. Ces inégalités sont aggravées par une révolution technologique non partagée par les différentes régions. Ainsi, les politiques publiques des Etats tendent à apporter des correctifs puisque toute politique de développement doit nécessairement prévoir des incitations aux régions. La région est ainsi un cadre d'action économique de l'Etat. L'objectif de soutenir le développement régional s'impose aussi bien aux pays développés qu'en voie de développement. L'incitation au développement régional se justifie au regard des considérations de solidarité. Qu'elle soit mise en valeur ou dénoncée, l'incitation au développement régional poursuit l'objectif de partager les bienfaits de la croissance. Livrer les régions à un sous développement économique, c'est en quelque sorte créer une source de tension sociale qui peut rabattre l'Etat sur un dilemme de progrès contre productif. Ces régions doivent être impliquées d'une manière irréversible dans une dynamique d'évolution incontournable.

En dépit de leur opportunité sur le plan socio-économique, les incitations accordées à des fins de développement régional sont variablement appréhendées par le droit du GATT-OMC. Comment le droit de l'OMC a-t-il aménagé l'objectif de limitation voire de l'interdiction de subventionner avec les exigences d'un développement régional égalitaire et

juste, d'autant plus que le cycle de Doha est mis sous le signe du développement ? Les incitations sont tantôt qualifiées de compatibles mais sous réserve du respect de certaines conditions (I) tantôt présumées incompatibles (II).

2- Une compatibilité conditionnée

Les aides accordées aux régions ne bénéficient pas d'une présomption de compatibilité. Seules les incitations consenties aux régions défavorisées sont exemptées de l'interdiction. Parmi les incitations autorisées et, par conséquent, ne font pas l'objet d'action, l'article 8 de l'accord sur les SMC a prévu celle accordées aux zones défavorisées. N'étant pas une subvention non spécifique au sens de l'article 2 de l'accord sur les SMC, cette catégorie d'incitation pourrait faire être exclue du principe prohibitif dès lors qu'elle remplisse certaines conditions.

Cependant, les incitations accordées limitativement à certaines entreprises en raison de leur d'implantation dans une zones géographique bien définie mais non défavorisées sont vues comme spécifique. Une subvention est réputée être spécifiques, au sens de l'article 2 de l'accord sur les SMC, dès lors qu'elle est octroyée à un nombre restreint d'entreprises qu'elles soient ou non installées sur une parcelle du territoire. Une présomption de spécificité est établie chaque fois que la subvention est accordée sur la base des critères non objectifs, c'est-à-dire sur des critères et des conditions non neutres qui favorisent certaines entreprises par rapport à d'autres. .

De même, pour les subventions n'ayant pas un caractère économique et dont l'application n'est ni horizontale ni distincte. La spécificité d'une subvention découle d'une analyse des textes ainsi que des faits puisqu'il peut subvenir en pratique que les autorités nationales créent l'apparence de non spécificité pour des aides accordées en réalité sur des considérations discriminatoires. Un examen approfondi des textes accordant des subventions, généralement éparpillés et de natures juridiques différentes, et une expertise minutieuse des faits sont requis pour déceler tout contournement. Dès lors, l'étude du texte et du contexte doit révéler la nature propre de l'aide. L'utilisation d'un programme de subvention par un nombre restreint d'entreprises, l'utilisation dominante de certaines entreprises, l'octroi à certaines entreprises de montants de subventions

disproportionnées et la jouissance de l'autorité étatique d'un pouvoir discrétionnaire dans la décision d'accorder la subvention constituent des éléments à prendre en compte pour se prononcer sur le caractère loyal de l'aide.

Les incitations accordées aux régions défavorisées doivent être inscrites dans le cadre d'un programme général de développement régional qui doit se justifier sur des considérations étroitement liées à l'objectif de leur intégration dans la vie économique. Toute aide accordée à une zone isolée et n'ayant aucune retombée positive sur le développement régional est dénoncée. Le cadre général de développement régional doit s'entendre comme tout programme global structuré et cohérent à finalité régionale et qui s'emboîte harmonieusement avec une politique générale de promotion régionale. Les Etats doivent veiller à une connexité suffisamment établie entre l'aide accordée et l'objectif de développement.

Pour qu'une région défavorisée soit éligible à l'exemption, il faut qu'elle ait une identité claire et fondée sur le plan administratif et économique. Est incompatible avec le droit de l'OMC toute aide allouée à des zones désertées ou ne présentant aucun lien à des réseaux d'administrations et de services publics, tels que l'infrastructure routière, la connexion aux réseaux d'électricité, des eaux et également des télécommunications. Sur le plan économique, la région cible doit avoir une identité économique; en ce sens qu'elle présente une plate-forme approprié aux projets économiques. La présence d'atouts et notamment d'avantage comparatif est un préalable incontournable. La disponibilité de la main d'œuvre et de richesses naturelles concourt à son identification économique.

Outre l'exigence d'éléments d'identification juridico économiques, les zones de développement régional ne seront exclues de l'interdiction que si le retard économique dont elles accusent est imputable à des raisons structurelles et non conjoncturelles; en ce sens que les difficultés économiques ne doivent pas être passagères. Les textes multilatéraux exigent aux pouvoirs publics de se baser sur des critères objectifs et neutres pour démontrer en quoi ces difficultés ne sont pas dues à des circonstances éphémères, faute de quoi l'aide ne saurait pas être validée. À travers cette exigence, les rédacteurs des textes multilatéraux ont recherché à pallier l'utilisation abusive et disproportionnée des aides. Les autorités publiques doivent respecter le principe de proportionnalité dans l'octroi de l'aide pour

n'accorder que ce qui est appropriée pour rattraper le retard économique et atténuer la disparité régionale. Cette exigence s'explique par la recherche d'égalité entre les régions. Il ne faut pas que l'aide soit variablement accordée ce qui créerait des clivages régionaux. Les programmes d'aides ne doivent pas canaliser des faveurs pour certaines régions au détriment des autres.

La transparence constitue une exigence fondamentale dans la gestion des fonds alloués par le programme de développement régional. Dans l'élaboration de ces plans, les autorités nationales doivent prévoir d'avance le plafond de subvention accordée pour chaque projet subventionné. La programmation financière est corollaire de transparence et de sincérité dans la distribution des aides.

À cette fin, il est exigé d'allotir les montants plafonnés de l'aide entre les bénéficiaires de telle sorte que nul ne peut se voir accaparer injustement la totalité des fonds alloués. La règle de différenciation se joue pleinement en la matière afin de tenir compte autant que possible des différents niveaux de développement de chaque région financièrement soutenue. Dans la répartition de l'aide entre les régions, les autorités publiques doivent suivre une méthode basée sur des indices économiques. L'évaluation du coût du plan d'investissement à réaliser et de la création d'emplois projeté servira de bases pour l'affectation des aides. De même, dans la répartition des aides entre les entreprises, les textes multilatéraux exigent un partage assez large et égal pour éviter une utilisation massive par certaines entreprises ou tout simplement une absorption des montants d'aides par certaines entreprises. Le non respect de ces exigences risque de basculer l'aide du champ du permis à celui de l'interdit. Octroyée pour certaines entreprises, l'aide serait dans ce cas spécifique au sens de l'article 2 de l'accord SMC.

Parmi les critères sur lesquels les autorités nationales doivent se fonder, l'article 8.2b iii) prévoit le revenu par habitant ou le revenu des ménages par habitant, ou le PIB par habitant qui ne devra pas dépasser 85 pour cent de la moyenne pour le territoire considéré et le taux de chômage qui devra atteindre au moins 110 pour cent de la moyenne pour le territoire considéré.

Etant membre de l'OMC, l'Etat tunisien, alors pays en développement, se doit de veiller sur la compatibilité de son droit incitatif. La politique fiscale tunisienne n'est plus imperméable aux normes multilatérales depuis que la Tunisie s'est encreée durablement et irréversiblement aux valeurs de l'ouverture. Le code tunisien d'incitation aux investissements datant de 1993 accorde une panoplie de mesures de faveur aux investissements régionaux dans ses articles 23-24-25 et 26 tels que révisés par la loi n°69 du 27/12/2007 sur l'initiative économique (articles 44-45). En application du CII, le décret d'application n° 483 du 1/3/1999 modifié par celui n°387 du 11/2/2008 a procédé à un découpage territorial des zones de développement régional en trois ensembles. La loi se contente d'énumérer les différents avantages qui ont fait l'objet d'une reconduction jusqu'au 31/12/2009 par une loi portant sur l'initiative économique de 2007 qui a été adoptée en vue de dynamiser la vie des affaires. Cette échéance a été par la suite repoussée jusqu'à 31/12/2010 par la loi de finances pour la gestion de 2010. Il ressort de ces prorogations que le législateur éprouve une difficulté pour concilier l'obligation juridique de se conformer aux accords multilatéraux avec les exigences de soutenir le développement régional.

Alors que la compatibilité de ce dispositif aux dispositions multilatérales peut s'avérer du moins sur le plan de la forme discutable puisque les textes n'ont pas prévu expressément les conditions d'octroi de l'aide et une définition du sous développement et du retard économique ; il n'en demeure pas vrai qu'il reprenne d'une manière sous-jacente les exigences découlant de l'article 8.3 de l'accord sur les SMC. Il ressort que la modulation des avantages entre les trois catégories régions repose sur des indices objectifs puisque autant on s'éloigne de la ville et des côtes autant les incitations deviennent nombreuses. De même, la répartition des avantages dans le texte de loi n'est pas faite d'une manière arbitraire mais en fonction de proximité géographique aux villes. La qualification de zone défavorisée est d'autant plus claire pour les zones de la troisième catégorie que pour la première. Il ne va pas sans dire que l'avènement de la nouvelle loi sur l'initiative économique a marqué une avancée appréciable par rapport à l'ancien dispositif qui était lacunaire sur la question de répartition des avantages en fonctions des zones. La lecture des textes conjuguée avec une volonté politique consistant à veiller à ce que le droit tunisien soit conforme aux engagements internationaux nous permet de conclure à la compatibilité du dispositif relatif à l'incitation au développement régional, même si on

peut toujours reprocher au législateur tunisien de ne pas être plus soucieux de la forme.

3- Une incompatibilité présumée

L'encouragement au développement dans les régions défavorisées, quoique autorisée ne doit pas porter des discriminations dissimulées ou déguisées entre les produits en raison de leur provenance. Il s'agit de ne pas enfreindre le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national. Concernant l'octroi des avantages pour des considérations liées à l'origine des produits, l'article 3.1b) invalide toute subvention accordée aux produits nationaux par préférence aux produits importés. Une telle manœuvre constitue une pure violation du principe de non discrimination qui fonde le commerce international. Selon l'article 3 du GATT 1994, les autorités publiques ne doivent pas appliquer les taxes et autres impositions intérieures, ainsi que les lois, règlements et prescriptions affectant la vente, la mise en vente, l'achat, le transport, la distribution ou l'utilisation de produit sur le marché intérieur et les réglementations quantitatives intérieures prescrivant le mélange, la transformation ou l'utilisation en quantité ou en proportion déterminées de certains produits de manière à protéger la production nationale au détriment de la production étrangères. Ainsi, il est interdit aux autorités d'imposer les produits étrangers importés sur leur territoire ou une parcelle de leur territoire directement ou indirectement de taxes ou autres impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent directement ou indirectement les produits nationaux similaires.

Toute mesure d'incitation prise au nom de développement régional et créant des obstacles aux échanges à travers la mise en place des zones imperméables ou non accessibles à l'opérateur étranger est qualifiée d'incompatible au regard de la réglementation multilatérale. La lutte acharnée menée par le GATT et ensuite par l'OMC contre le protectionnisme ne doit pas être contrecarrée par une politique interne favorisant la constitution d'îlots où baignent des mesures de protectionnisme déguisé. Les mesures fiscales peuvent former des barrières non tarifaires préjudiciables à l'essor de l'investissement international et risquent de ce fait de faire l'objet de contre-mesures ayant le même effet. Les mesures non tarifaires sont considérées les plus nocives, ne serait-ce qu'à raison de leur diversité et de la difficulté de les repérer.

L'instrument incitatif est fréquemment mis au service de l'objectif de rééquilibrage dans la répartition de la richesse nationale. Par l'outil incitatif, les pouvoirs publics cherchent à asseoir leur légitimité en ménageant les dissymétries régionales sans se soucier parfois du respect du droit. A travers le développement régional se profile un objectif politique qui commande au pouvoir un volontarisme et une détermination sans faille pour préserver l'unité nationale à travers une solidarité continue.

Les investissements réalisés dans les zones de développement régional peuvent être un support ou en d'autres termes un habillage juridique dissimulant l'octroi des subventions à l'exportation. L'implantation des sociétés dans ces zones peut être justifiée uniquement par des considérations d'ordre fiscal et non de développement régional. Soumettre l'obtention des aides à l'exportation à l'exigence de s'implanter dans des zones régionales bien définies, constitue une mesure incompatible. Il en est de même pour l'octroi des aides aux producteurs nationaux au détriment des étrangers sous couvert de réalisation des investissements dans des zones de développement régional.

Ainsi, l'incitation aux investissements dans les ZDR peut ne pas répondre à une rationalité économique et de développement bien déterminé mais elle constitue un montage juridique pour contourner l'interdiction de subventionner les produits à l'exportation et d'accorder des avantages sous condition d'utiliser les produits locaux de préférence aux produits provenant de l'extérieur. Bien qu'elles soient accordées à des entreprises sises dans des régions défavorisées, les incitations seront regardées comme incompatibles avec la discipline internationale. Les incitations à l'exportation posent un problème d'identification puisque les Etats s'ingénient à dissimuler toute mesure afin d'échapper au principe de condamnation prévu par l'article 3.1 de l'accord sur les SMC. Il s'agit des subventions subordonnées en droit ou en fait soit exclusivement soit parmi plusieurs autres conditions aux résultats à l'exportation. Ces subventions répondent aux éléments de définition d'une subvention tels que prévus par l'article premier de l'accord sur les SMC. Elles sont également selon l'article 2.3 du même accord spécifiques. Parmi les formes des subventions à l'exportation, l'annexe 1, qui fait partie intégrante de l'accord sur les SMC, prévoit le cas de subvention directe, de système de change de faveur, de fourniture de services à des conditions favorables, des exonérations, des déductions, des

remises ou des ristournes en matière fiscale, de programme de garantie ou d'assurance crédit à l'exportation et de toute autre charge pour le Trésor public. Quoiqu'indicative, cette liste doit permettre de déterminer l'existence d'une subvention prohibée à l'exportation.

L'hypothèse de profiter des incitations à l'exportation sous prétexte de développement régional qui reste envisageable dans l'absolu peut ne pas se poser en droit tunisien dans la mesure où l'opérateur économique doit opter dans sa déclaration d'investissement soit au régime exportateur soit celui du développement régional. Mais, tout en choisissant un régime, l'opérateur économique peut-il revendiquer l'octroi de certains avantages offerts par l'autre ? Autrement dit, existe-t-il une passerelle de telle sorte que le bénéficiaire peut profiter des avantages provenant des deux régimes ? En Tunisie, si les avantages fiscaux rattachés au régime exportateur sont beaucoup plus importants que le régime de développement régional surtout après la révision de 2007, ce dernier régime comporte des avantages financiers qui peuvent intéresser l'investisseur. Même si le plan des avantages fiscaux le régime de développement régional est peu compétitif de telle manière qu'il ne concurrence pas le régime exportateur, il peut rester tout de même attractif pour certain compte tenu des primes et des prises en charge qu'il donne droit. Les incitations qu'offre le développement régional prennent la forme de déductions des revenus ou bénéfices investis des revenus ou bénéfices nets soumis à l'impôt sur le revenu des personnes physiques ou à l'impôt sur les sociétés la souscription au capital initial des entreprises établies dans les zones de développement régional ou son augmentation; de déductions des bénéfices investis au sien même de l'entreprise des bénéfices nets soumis à l'impôt sur les sociétés au titre des investissements réalisés par ces entreprises; de déductions des revenus ou bénéfices provenant de ces investissements de l'assiette de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés; d'exonération de la contribution au fonds de promotion du logement pour salariés pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en vigueur en activité effective pour les investissements réalisés dans le secteur du tourisme et pour les investissements réalisés dans les secteurs de l'industrie, de l'artisanat et de quelques activités de services.

Quant aux avantages financiers, ils prennent la forme de prise en charge de l'Etat de la contribution patronale au régime légal de la sécurité sociale au titre des salaires versés aux agents tunisiens pour les

investissements réalisés dans les secteurs de l'industrie, du tourisme, de l'artisanat et quelques activités de services; de prime d'investissement représentant une partie du coût du projet, y compris les frais d'études; de prime au titre de la participation de l'Etat aux dépenses d'infrastructures nécessaires à la réalisation des projets industriels.

Concernant le régime exportateur, le code tunisien relatif à l'incitation aux investissements accorde un éventail de mesures de faveur pour les entreprises réalisant entièrement ou partiellement leur activité à l'exportation. Les articles 12.6, 12.7, 22.2 et 22.3 du code prévoient que les sociétés totalement exportatrices et les sociétés partiellement exportatrices sont assujetties à l'impôt sur les revenus des personnes physiques et sur les sociétés après déductions de 50% en totalité de l'assiette d'impôt durant les 10 premières années à partir de la première opération sur les bénéfices provenant de l'exportation. Cette déduction spéciale, liée aux exportations s'ajoute à celles sont accordées pour la production destinée à la consommation intérieure. Par la loi de finances de 2007 le législateur a autorisé la poursuite de l'exonération des revenus et bénéfices de l'exportation ou de l'activité des sociétés en activité avant le 1/1/2011 dont la période de la déduction totale de leur bénéfice n'a pas expiré continue à bénéficier de déduction totale jusqu'à la fin de la période qui leur est impartie à cet effet. L'Etat abandonne par ces différentes mesures des revenus normalement exigibles. Ces avantages ne doivent pas être accordés aux sociétés sous couvert de promouvoir le développement régional. En dehors de son code d'incitation aux investissements, le législateur tunisien accorde d'autres avantages prévus par les textes de droit commun qui enfreints les obligations multilatérales. Les subventions à l'exportation peuvent soulever un problème d'identification. La question de distinction entre subvention à l'exportation et subvention interne est difficile à établir dans le cas où les produits proviennent d'une même chaîne de production où il n'y a pas de distinction entre produit écoulé sur le marché interne et les produits destinés à l'exportation. Les subventions accordées pour des fins internes peuvent être utilisées à des fins d'exportation, seront ainsi considérés comme subvention à l'exportation et sont soumises aux disciplines de l'accord sur les SMC.

L'encouragement à l'investissement régional affiche une défaveur injustifiée avec le régime exportateur. Ainsi, il intéresse peu l'opérateur. Outre sa rationalité sociale, il est autorisé par les textes multilatéraux. La

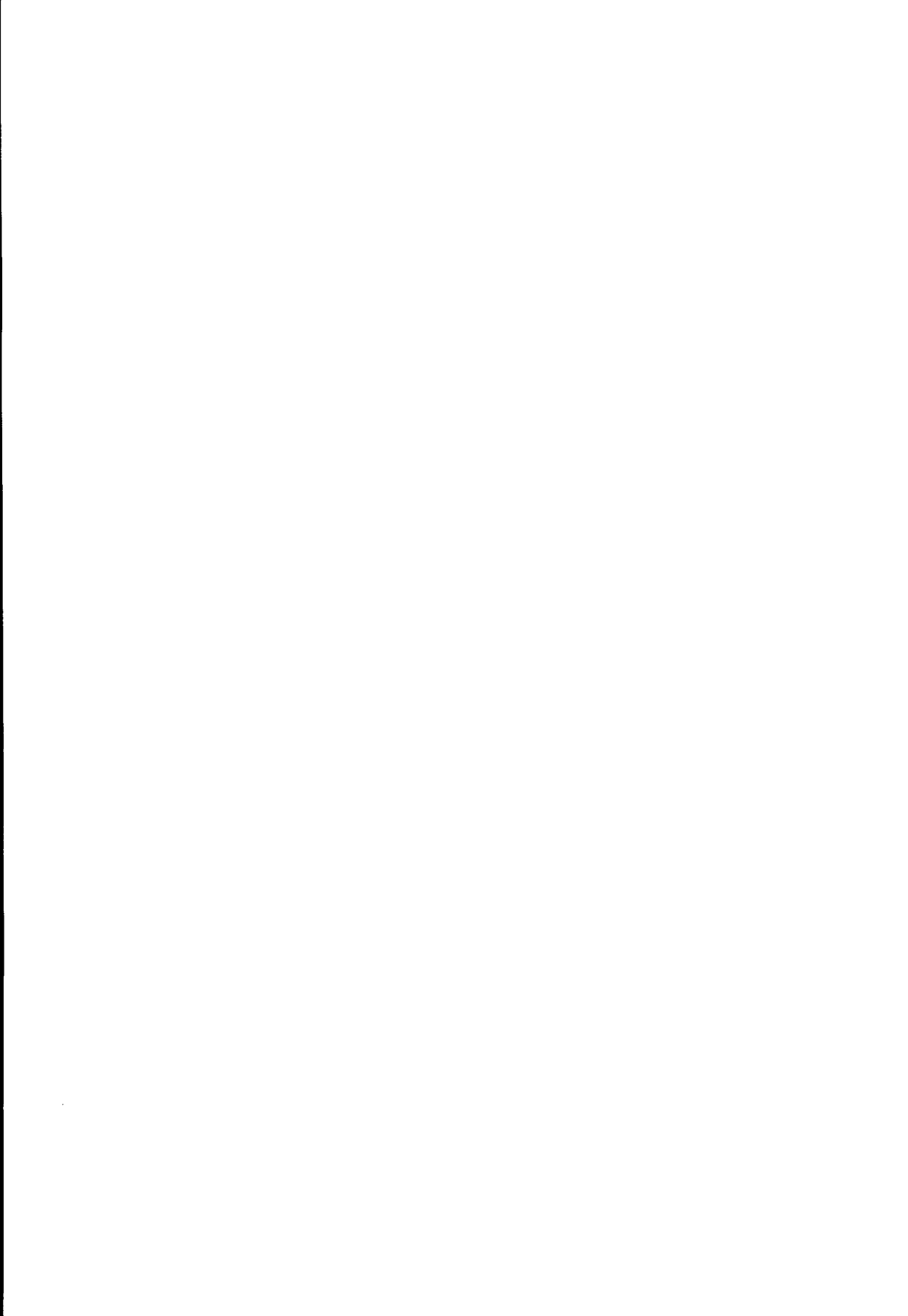
suppression du régime exportateur permet-il de donner un boulet d'oxygène à ce régime ? Son incompatibilité avec le droit multilatéral ainsi que le manque à gagner qu'il en est imputable n'ont pas poussé les pouvoirs publics à se débarrasser d'un régime qui ne se justifie mal sur le plan économique. Il est certain que certains opérateurs n'admettent pas la renonciation à des avantages qu'ils ont bénéficié des années durant. Les avantages fiscaux constituent aux yeux de quelques hommes d'affaires comme un acquis non négociable.

4. Conclusion

Alors qu'elles répondent à une rationalité économique et sociale, les incitations doivent répondre à une rationalité juridique. La recherche de l'équité sociale à travers l'instrumentalisation de l'outil fiscal par le droit ne doit pas être en toute logique contre le droit. L'équation est certes compliquée. Le trop de juridisme qui console le juriste se concilie mal avec le réalisme que les politiques publiques sont redevables. D'ailleurs, le recentrage des négociations commerciales multilatérales depuis 2001 autour de la problématique de développement témoigne que l'excès du libéralisme risque de le tuer.

5. Bibliographie :

- Extrait des accords du GATT (1994).
- Accords sur les SMC.
- Extrait du droit de l'OMC.
- Code des investissements tunisien (1993).
- Loi n° 69 du 27-12-2007, sur l'initiative économique.
- Décret d'application n° 483 du 1-3-1999.
- Décret d'application n° 387 du 11-2-2008.
- Loi de finance tunisienne 2010.
- [http// : investintunisia.tn](http://investintunisia.tn) (2008), Agence de promotion de l'investissement extérieur.



POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES INVESTISSEMENTS ET EMPLOI EN TUNISIE

*Mouldi BEN AMOR**

Résumé :

Dans le cadre d'un système économique basé essentiellement sur les ressources humaines et en l'absence de ressources naturelles capables de générer une dynamique de développement durable, les problèmes de l'emploi ont toujours constitué en Tunisie un des défis majeurs de la stratégie de développement économique et social. Cette dernière repose sur un schéma de développement qui favorise l'investissement, privé et étranger, dans des secteurs générateurs d'emplois, par le biais d'encouragements fiscaux et financiers et la mise en oeuvre de mesures complémentaires d'attractivité de l'investissement et de soutien à l'emploi. Dans cette optique, nous cherchons à souligner la stratégie adoptée et les politiques mises en place pour attirer les investissements et dynamiser la situation sur le marché du travail en Tunisie.

Mots clés : Politiques d'attractivité, Investissement, emploi, Tunisie.

Classification JEL : O21, E22, E24

Abstract :

As part of an economic system based primarily on human resources and lack of natural resources capable of generating a dynamic of sustainable development, employment problems have always been in Tunisia one of the major challenges of strategy of economic and social development. The latter is based on a development plan that encourages investment, private and foreign, in sector generating jobs through tax and financial incentives and the implementation of supplementary measures for the attractiveness of investment and employment support. In this context, we seek has highlighted the strategies adopted and implemented policies to attract investment and boost the situation on the labor market in Tunisia.

Keys words: Political attractiveness, investment, employment, Tunisia.

* Maître assistant Sfax Tunisie

I- Introduction.

Dans un contexte marqué par l'aggravation de la crise économique mondiale, l'approfondissement et l'accélération des réformes, touchant l'investissement, d'une part, et l'emploi, d'autre part, quelle est la principale recommandation de politique économique en Tunisie ? En effet, le niveau de l'investissement et sa structure ainsi que le cadre institutionnel qui le régit sont des éléments déterminants de la situation du marché du travail en Tunisie.

L'emploi est, intimement, lié à l'investissement, qui lui même est fortement lié aux politiques d'attractivité. Les déterminants de l'investissement sont donc nombreux. Ils sont à la fois d'ordre économiques et institutionnels. En Tunisie le chômage s'explique évidemment par les désajustements entre l'offre et la demande du travail mais pourrait aussi s'expliquer, et c'est le point de vue exprimé dans ce travail, par les politiques d'investissement et d'attractivité entendues comme toutes les mesures pouvant influencer le niveau et la structure de l'investissement. La Tunisie attire de plus en plus d'investissements privés, encouragés par un nouveau code des investissements très libéral (exonération fiscale pendant dix ans, rapatriement des bénéfices, convertibilité du dinar). Divers actions de nature à permettre la dynamisation de l'investissement étranger ont été mis en place. Des infrastructures plus développées et accessibles avec une programmation précise dans le temps de leur réalisation. Valorisation du capital humain et lutte active contre l'analphabétisme en mobilisant l'ensemble des composantes de la société. La poursuite de la réduction des charges des entreprises tout en procédant à l'amélioration de leur condition de financement, en donnant la priorité à la PME. Dynamiser la diplomatie économique et favoriser l'intégration de la Tunisie dans le cadre d'une dynamique régionale. Appuyer le développement des secteurs d'activité où la Tunisie jouit d'avantages comparatifs significatifs, en accordant une attention particulière à ceux favorisant l'émergence de l'économie du savoir et enfin mettre en œuvre une politique d'aménagement du territoire. Le reste du papier s'organise comme suit : Nous mettons d'abord en évidence, un aperçu général sur la stratégie adoptée en Tunisie en vue d'attirer les investissements aussi bien nationaux qu'étrangers. En suite nous mettons en exergue quelques éléments d'une stratégie visant à faire accéder la Tunisie à un groupe de pays plus attractif sur le plan international. Les différents éléments macroéconomiques de l'économie nationale sont analysés. Enfin,

nous présentons les éléments d'explications de la relation entre l'investissement et l'emploi tout en se basant, d'une part, sur la politique d'attractivité menée par les autorités publiques tunisiennes et, d'autre part, sur le cadre institutionnel en vigueur.

II- Stratégie et politique d'attractivité en Tunisie

Parmi les objectifs que les accords d'association euro-méditerranéens doivent permettre d'atteindre, l'intensification des entrées d'IDE occupe une place prioritaire. La montée de la concurrence entre les pays pour l'attraction de l'investissement étranger fait que le choix du site d'implantation d'un projet obéit à des exigences de plus en plus fortes de la part des investisseurs internationaux. Si la taille et le dynamisme du marché intérieur constituent des conditions de base dans ce choix, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation. Il s'agit des fondamentaux macroéconomiques, de l'environnement des affaires, de la qualité de la main-d'œuvre, du degré d'intégration à l'économie mondiale, de l'efficacité du système financier, du niveau de développement des infrastructures et des télécommunications ainsi que la stabilité sociale et politique. Nous montrons en exergue quelques éléments d'une stratégie visant à faire accéder la Tunisie à un groupe de pays plus attractif sur le plan international. Les atouts de notre pays en matière d'attractivité de l'investissement étranger résident dans son ancrage résolument démocratique, son engagement dans une économie de marché viable, la politique de stabilisation du cadre macroéconomique menée depuis la fin des années 80, les réformes structurelles réalisées, le renforcement de l'ancrage à l'euro suite au réaménagement du panier de cotation du dinar en 2001 et le choix stratégique de l'ouverture. Celui-ci s'est concrétisé par la libéralisation du commerce extérieur, l'adhésion aux accords du GATT en 1987, la simplification et l'harmonisation de la fiscalité douanière et son alignement sur les standards internationaux et la signature de nombreux accords avec ses partenaires dont l'accord d'association avec l'Union Européenne en 1995. Toutefois, malgré ces atouts, un certain nombre d'obstacles se dressent toujours devant la promotion de l'investissement. Il s'agit de la volatilité et l'insuffisance de la croissance économique par rapport aux ambitions du pays, l'importance du déficit budgétaire structurel, la persistance de rigidités sur le marché du travail, la qualification insuffisante de la main-d'œuvre, la taille limitée du marché boursier tunisien et la fragilité de certains établissements financiers dont la restructuration est

en cours. De plus, les marchés financiers n'apportent pas suffisamment de soutien à l'investissement productif à risque et le fonctionnement du système bancaire n'est pas encore véritablement concurrentiel.

En plus des risques d'érosion qui pèsent sur sa compétitivité salariale du fait du contexte de libéralisation générale des échanges dans le cadre de l'OMC (amorcée avec l'accord multifibres), la Tunisie se révèle relativement compétitif par rapport à certains nombre de pays performants sur le plan de la technologie et des compétences (Corée du sud, ..). Toutefois, les infrastructures de télécommunications restent insuffisantes et le coût de la communication est relativement élevé malgré la libéralisation du secteur entamé en 1996 et malgré la forte impulsion apportée récemment par les pouvoirs publics, l'effort de recherche et développement est de 1,25 % du PIB en 2009. En matière de stabilité sociale, il apparaît que La Tunisie est doté d'un davantage et se voit plus performants dans ce contexte par rapport à plusieurs pays comme l'Algérie, la Corée du Sud, Malaisie.... L'attractivité de notre pays fait également face à des coûts de transaction élevés (lourdeurs administratives, système judiciaire insuffisamment performant, manque de transparence en termes de gestion des entreprises,...), ce qui affecte la rentabilité des investissements privés, tant locaux qu'étrangers. Enfin, le manque d'une vision prospective et l'absence d'un véritable dialogue entre les agents économiques contribuent à générer un climat d'attentisme peu propice à une relance économique réelle et durable. En conclusion, en plus de la consolidation des atouts de la Tunisie et de l'atténuation de ses insuffisances, les expériences internationales réussies en matière d'attraction des IDE montrent que notre pays a réussi à mettre en place une stratégie volontariste pour assurer une attractivité permanente du territoire national pour les IDE. Celle-ci doit veiller à la recherche d'opportunités d'investissement en phase avec les atouts réels et potentiels du pays : valoriser l'avantage de proximité pour attirer les délocalisations, favoriser la conclusion d'opérations de partenariat (sous formes de prises de participation, joint-ventures,...) entre entreprises locales et firmes étrangères, impulser les investissements des firmes multinationales à la recherche de nouveaux sites d'implantation dans le cadre de la redistribution et la rationalisation de leurs processus de production et attirer les capitaux des tunisiens résidant à l'étranger (favoriser le partenariat avec des investisseurs du pays d'accueil,...). Dans ce cadre, l'accélération de la mise en place des centres régionaux d'investissement va permettre de doter notre pays de mécanismes nouveaux et professionnels pour promouvoir

l'investissement. Il convient de signaler que leur rôle ne se limite pas à la mission traditionnelle du guichet unique, mais englobe des missions plus larges telle la mise à la disposition des opérateurs économiques de données et informations à caractère économique, l'assistance pour la création d'entreprises, le soutien et la facilitation des investissements, l'exploitation des atouts et potentialités économiques régionales, la mise à niveau et le soutien des entreprises, notamment celles se trouvant en situation difficile.

Parallèlement à l'amélioration de l'environnement institutionnel, il s'avère opportun, pour notre pays, de poursuivre la stabilisation du cadre macro-économique, mettre en œuvre les réformes de seconde génération (administration, justice, législation du travail...) et conduire des politiques proactives aux mutations de l'environnement national et international. De même, d'autres actions sont de nature à permettre la dynamisation de l'investissement étranger en Tunisie. Il s'agit essentiellement de rendre les infrastructures plus développées et accessibles avec une programmation précise dans le temps de leur réalisation ; de valoriser le capital humain et lutter activement contre l'analphabétisme en mobilisant l'ensemble des composantes de la société ; de poursuivre la réduction des charges des entreprises tout en procédant à l'amélioration de leur condition de financement, en donnant la priorité à la PME ; de dynamiser la diplomatie économique et favoriser l'intégration de la Tunisie dans le cadre d'une dynamique régionale ; d'appuyer le développement des secteurs d'activité où la Tunisie jouit d'avantages comparatifs significatifs, en accordant une attention particulière à ceux favorisant l'émergence de l'économie du savoir ; de mettre en œuvre une politique d'aménagement du territoire. A ce propos, les articulations entre les dynamiques sectorielles et les organisations territoriales jouent désormais, dans un contexte de globalisation marquée, un rôle décisif dans le développement de la compétitivité nationale et de renforcer la stabilité sociale en développant la solidarité et le partenariat et en poursuivant les politiques de lutte contre la pauvreté, particulièrement en milieu rural.

II-1- Principales mesures adoptées en faveur de l'investissement en Tunisie.

En plus des efforts considérables déployés depuis le début des années 90 pour améliorer l'environnement des affaires, les pouvoirs publics se sont attelés plus spécifiquement au renforcement de l'attractivité du pays vis-à-vis des investisseurs étrangers. Cette volonté, qui vise également à soutenir l'investissement national, s'est concrétisée à travers des mesures d'ordre législatif, institutionnel, organisationnel et fiscal.

Les réformes d'ordre législatif visent l'assainissement de l'environnement juridique des affaires qui joue un rôle capital dans la stratégie de promotion de l'économie nationale et dans l'amélioration de l'image de marque de la Tunisie. L'action des pouvoirs publics s'est concrétisée dans ce domaine en particulier à travers l'encouragement de la créativité par l'adoption de textes de loi sur la protection de la propriété intellectuelle et de la propriété industrielle et sur la création de l'Office Tunisienne de la Propriété Industrielle et Commerciale et l'implantation de l'institut national de la normalisation et de la propriété industrielle ; l'adoption de la charte des investissements, en remplacement des codes sectoriels par une législation unique et homogène et donnant lieu à des avantages fiscaux importants en faveur des investissements ; la promulgation du décret d'application des articles de la charte de l'investissement. Ce texte prévoit la prise en charge par l'Etat d'une partie des coûts de la formation, de la mise en place de l'infrastructure et de l'acquisition des terrains nécessaire à condition que le montant global de l'investissement soit supérieur ou égal à 200 millions de dinars, qu'il occasionne la création d'au moins 250 emplois et qu'il assure un transfert de technologie ou que le projet soit réalisé dans l'une des régions visées par décret ; l'institution d'un régime de convertibilité en faveur des investissements étrangers, financés en devises, permettant aux investisseurs étrangers de réaliser librement des opérations d'investissement en Tunisie, de transférer le revenu issu de ces opérations d'investissement et de re-transférer le produit de liquidation ou de cession de leurs investissements ; et la libéralisation des opérations de financement extérieur, la réforme du système du compte « capital » et l'institution d'un nouveau régime des avoirs liquides en dinars détenus en Tunisie par des étrangers non-résidents à travers, notamment, le remplacement des comptes « capital » par des « comptes convertibles à terme » qui peuvent être débités pour financer les investissements en Tunisie.

Les réformes d'ordre institutionnel cherchent à pallier aux problèmes qui ont trait à la complexité des procédures et aux lourdeurs administratives, les pouvoirs publics ont opté pour les mécanismes institutionnels par la voie de création d'une commission interministérielle auprès du Premier Ministre chargée de statuer sur les problèmes qui entravent la réalisation de projets d'investissements, d'agréer les conventions liant l'Etat à des investisseurs d'envergure et de mettre en œuvre toute mesure à même d'améliorer l'environnement des investissements ; la mise en place de centres régionaux d'investissement en vue d'asseoir les fondements de la gestion déconcentrée de l'investissement.

Les réformes d'ordre réglementaire et organisationnel permettent d'attirer les investissements étrangers, les mesures entreprises en matière de privatisation et de libéralisation sont la révision de la loi sur la privatisation de manière à en faire un instrument de politique économique qui assoit les règles de transparence, de régularité et d'équité. Il s'agit notamment de supprimer son délai d'application, d'élargir le périmètre d'action de la loi à tous les établissements et entreprises publics et d'introduire les nouvelles entreprises privatisables par loi au fur et à mesure de leur respect des conditions requises à savoir la poursuite du processus de désengagement de l'Etat à travers le programme de privatisation et l'octroi de concessions et la promulgation de la loi sur les zones franches d'exportation et les places financières off shore.

Au niveau du **financement**, les pouvoirs publics ont mis l'accent sur le lien étroit qui existe entre la dette extérieure publique et l'amélioration des investissements étrangers, et ce en poursuivant le programme de gestion active de la dette qui permet la conversion d'une partie de la dette extérieure publique en investissements. Le montant converti en investissements jusqu'à aujourd'hui s'élève à 667 millions de dollars ; en mettant en place un certain nombre de lignes de crédit favorisant le partenariat entre les entreprises nationales et étrangères.

Les mesures fiscales des pouvoirs publics ont veillé à la mise en place d'un cadre fiscal attrayant en vue d'inciter davantage les investisseurs étrangers à réaliser leurs projets en Tunisie. Il s'agit notamment des mesures d'adoption d'un cadre juridique permettant l'octroi d'avantages douaniers et fiscaux aux programmes d'investissement d'envergure notamment ceux dont le montant dépasse 200 millions de dinars ; d'exonération totale des impôts

pour des entreprises installées dans les zones franches durant les cinq premières années d'exploitation et la réduction du taux d'imposition de 10 à 8,75% durant les dix années suivantes ; d'extension de l'exonération de la TVA accordée aux prestations de services et aux travaux de construction ou de montage dans les zones franches ; de relèvement du plafond de la provision pour investissement, susceptible d'être employée pour les opérations de recherche et développement ou de restructuration, en la faisant passer de 2% à 20 % du bénéfice fiscal avant impôt ; de révision du code des douanes en vue de l'aligner sur les standards internationaux, de mieux définir les responsabilités des divers intervenants, de différencier l'erreur de la fraude manifeste et d'atténuer le barème des sanctions ; et de simplification des procédures douanières en faveur de l'investissement à travers, notamment, l'introduction des régimes de transformation sous douane, l'octroi de facilités en faveur des biens d'investissement importés par envois fractionnés et l'adoption de la sélectivité des vérifications au moment du dédouanement.

II-2- Analyse des déterminant de l'attractivité de l'investissement en Tunisie.

II- 2-1/ L'investissement privé national.

La stratégie tunisienne de développement industriel, est basée sur la promotion et le développement de la PME. Pour promouvoir la PME tunisienne, les pouvoirs publics ont pris plusieurs mesures variées et complémentaires d'ordre fiscal et financier. La naissance du Fonds de Promotion et de Développement Industriel FOPRODI, constitue l'une des mesures les plus importantes qui a permis incontestablement d'apporter une réponse originale tunisienne adaptée à l'environnement tunisien des années 70 avec un marché protégé et une demande locale soutenue et non satisfaite pour des produits traditionnels qui répondent à des besoins de base du consommateur tunisien. En effet, on peut affirmer que cette initiative des années 70 a permis de doter la Tunisie d'un tissu industriel et d'une jeune génération d'industriels qui fait la fierté de la Tunisie. Le changement de l'environnement économique mondial et la forte croissance qu'a connu la Tunisie durant la dernière décennie ont incité les pouvoirs publics et les opérateurs à amorcer une réflexion sur la mise à jour et la modernisation de cet outil de financement pour mieux l'adapter aux besoins de la PME tunisienne.

Aujourd'hui, l'économie tunisienne est en train d'opérer une mutation qualitative qui appelle un réexamen approfondi des moyens mis à la disposition des PME pour les corriger ou les compléter en fonction de leurs besoins actuels et futurs. L'économie tunisienne qui était orientée vers la satisfaction des besoins d'un marché local protégé s'est engagée dans une voie irréversible d'ouverture. En étant le premier pays tiers méditerranéen à signer, en 1995, un accord pour la création d'une zone de libre échange avec la Communauté Européenne, la Tunisie confirme sa volonté d'ouverture sur le marché mondial et plus particulièrement le marché régional méditerranéen. Les projets répétitifs traditionnels destinés à couvrir les besoins du marché local tunisien, vont céder progressivement la place à une nouvelle génération de projets partiellement ou totalement orientés vers l'exportation avec comme corollaire une amélioration continue du rapport qualité/prix nécessaire pour faire face à une concurrence internationale sur les marchés à l'export mais aussi sur le marché local tunisien.

En conséquence de cette évolution, les besoins des PME et de leurs managers changent de nature et de dimensions. La PME tunisienne a besoin, entre autres, de consolider sa structure financière et renforcer ses fonds propres pour pouvoir faire face aux changements et aléas de la conjoncture internationale et garantir ainsi sa pérennité; collecter des informations fiables sur l'évolution des marchés en général et plus particulièrement les marchés récepteurs; s'assurer du concours d'actionnaires actifs qui apporteraient en plus de leurs contributions financières un savoir-faire dans la gestion, l'organisation, la stratégie commerciale et la politique générale de l'entreprise et un réseau relationnel national et international qui pourrait être mis à profit pour un rapprochement avec des PME étrangères; bénéficier de l'assistance de conseillers et d'experts spécialisés en matière de stratégie, de choix technologiques, de marketing, d'organisation et d'ingénierie financière.

Le programme de privatisation

Même en Tunisie, le concept de privatisation s'intègre dans le cadre d'une vision de complémentarité et de partenariat entre le secteur public et le secteur privé et contribue, par conséquent, à la concrétisation de la politique de désengagement de l'Etat des activités concurrentielles. A partir de l'année 2000 l'investissement privé a bénéficié d'une attention particulière: plus de

soixante mesures ou ensemble de mesures ont été promulguées à cet effet et ont concerné différents aspects de l'investissement dont notamment la mise en place d'incitations en vue d'améliorer l'environnement des affaires, le renforcement des investissements liés au développement régional, les encouragements prodigués aux nouveaux promoteurs, l'appui aux petites et moyennes entreprises, le renforcement des activités prometteuses et la consolidation du programme de Mise à Niveau.

Le secteur privé a un rôle primordial pour relever le défi de la concurrence internationale, élargir la base productive et contribuer efficacement à la promotion de l'emploi et des exportations. Pour ce faire, la part du secteur privé dans l'investissement global a été portée à près de 60 % à la fin du 2006.

Pour atteindre ces objectifs, une série d'actions a été mise en œuvre à savoir faciliter l'accès du secteur privé aux domaines qui étaient jusque-là l'apanage du secteur public, permettant ainsi d'instaurer la complémentarité escomptée entre les deux secteurs, en consolidant les initiatives récemment prises en la matière à travers l'ouverture de certains domaines au secteur privé tels que le transport, les télécommunications, l'enseignement supérieur et d'autres domaines; relever le taux d'encadrement, ce qui exige de l'entreprise d'intensifier l'investissement dans le savoir, compte tenu des enjeux de la prochaine étape caractérisée par la réduction de la marge d'amélioration de la compétitivité/prix sur les marchés extérieurs et des opportunités et des possibilités importantes qui s'offrent en matière de compétitivité hors prix en rapport avec les méthodes de gestion et de commercialisation, les circuits d'information et la capacité d'assimilation des nouvelles technologies; réduire la dispersion des entreprises, à travers la mise en œuvre de mesures et d'incitations favorisant leur regroupement, suite notamment à la promulgation du cadre législatif et fiscal y afférent. Les efforts devraient se focaliser sur les secteurs stratégiques ouverts sur les marchés extérieurs; renforcer la capacité d'identification de nouveaux projets, en consolidant les bureaux d'études et en mettant en œuvre des mécanismes adéquats pour promouvoir la fonction de conception, ce qui exige la mise en place d'un système permettant de couvrir en partie le coût des études dans les domaines prometteurs à l'instar des mécanismes d'assurance/prospection. Il sera procédé, par ailleurs, à la généralisation des pépinières d'entreprises qui favorisent l'émergence d'une nouvelle génération de promoteurs. Le projet pépinières en Tunisie rentre dans le

cadre de l'encouragement à la création d'entreprises par des promoteurs diplômés de l'enseignement supérieur.

Dans ce sens, l'Agence de Promotion de l'Industrie (API) a mis en place un programme national d'implantation de pépinières d'entreprises afin de renforcer et de consolider les différents instruments et mesures déjà mises en œuvre dans ce domaine.

- Accorder une attention particulière aux petites et moyennes entreprises, prédominantes dans le tissu industriel, en leur fournissant l'assistance technique nécessaire, en leur facilitant l'accès au financement à des conditions adéquates tout en modernisant le mécanisme de capital-risque et en identifiant les moyens à même de faciliter leur participation aux marchés publics. Pour faciliter le financement des privatisations, la Banque Centrale de Tunisie a autorisé les banques à accorder directement aux intéressés des crédits à moyen terme pour financer l'achat d'un bloc de contrôle ou d'éléments d'actifs dans le cadre des opérations de privatisation.

- Inciter les Sociétés d'Investissement à Capital Risque (SICAR) à la participation aux opérations de privatisation. A cet effet, des lignes de crédit contractées par la Tunisie auprès de la Banque Européenne d'Investissement (BEI) ont été mises à la disposition de ces sociétés afin d'appuyer le programme de privatisation. D'autre part, dans le cadre du programme de coopération Euro- Méditerranéenne (MEDA), l'Union Européenne a apporté son appui au processus de privatisation en Tunisie à travers un don de 10 millions d'Euros, objet d'une convention de financement spécifique signée en avril 1998, afin de financer le Projet d'Assistance Technique à la Privatisation.

- Encourager les sociétés de service compte tenu du rôle qui leur sera dévolu à travers la révision des modalités de financement et le règlement des questions liées aux garanties exigées par les banques et en leur fournissant l'appui nécessaire, notamment dans les secteurs prometteurs et durant la phase de démarrage.

- Instaurer un système d'information et d'analyse pour suivre le comportement des entreprises, l'évolution des prix et des normes et les mouvements de regroupement des entreprises concurrentes à l'étranger ainsi que les informations relatives à la réglementation organisant la concurrence.

En dépit de l'importance de ces mesures, la promotion de l'investissement privé et son accession aux niveaux escomptés demeurent tributaires de la capacité des entreprises à moderniser leurs méthodes de gestion et d'organisation du travail et de la production ainsi que de la prédisposition des opérateurs à s'intégrer efficacement dans les réseaux de production et de commercialisation des espaces euro-méditerranéen et mondial.

Le système de financement des entreprises

Depuis son indépendance, la Tunisie a engagé plusieurs initiatives en matière d'insertion économique, ayant pour finalité la création d'emplois, le développement des secteurs de l'agriculture, de la pêche et de l'artisanat, dans toutes les régions du pays. Elle a eu recours dans son action à plusieurs méthodes prenant la forme tantôt d'incitations fiscales, douanières et surtout financières, tantôt de mécanismes de financement spécifiques allant de la création d'institutions financières spécialisées à la mise en place de fonds spéciaux pour le financement direct de l'économie sur des ressources budgétaires.

Chaque décennie de développement a en effet connu une expérience particulière. Durant les années soixante interviennent la création des Fonds Spéciaux de Développement de l'agriculture et de la pêche (FOSDA et FOSEP) et le démarrage des Caisses Locales de Crédit Mutuel (CLCM). Au cours des années soixante dix interviennent le démarrage des Sociétés de Caution Mutuelle Agricole pour faciliter l'accès des petits et moyens agriculteurs au crédit bancaire et la création du Fonds de Promotion de la Décentralisation Industrielle (FOPRODI) pour le développement de la PMI. Dans les années quatre vingt, il s'agit de la création du Fonds National de l'Artisanat et des Petits Métiers (FONAPRA), démarrage des Programmes de Développement Rural Intégré (PDRI), de l'institution d'un ratio obligatoire de financement des activités prioritaires dont la PME et, enfin, dans les années à suivre, il s'agit de la création du Fonds National de Garantie (FNG) en tant que levier de financement bancaire de l'activité des PME et du Nouveau Système de Garantie: la SOTUGAR (La Société Tunisienne de Garantie) qui a pour objectif d'encourager les établissements de crédit, Banques et Sicars, à continuer à financer les projets initiés par les

moyennes entreprises dans les secteurs des industries manufacturières et des services connexes.

Ce sont les enseignements tirés de ces différentes expériences avec leurs forces et leurs faiblesses qui ont servi d'éclairage à la mise sur pied depuis les années 1990, d'une véritable stratégie qui vise à soutenir la croissance, fondée pour sa part sur l'indissociabilité des dimensions économique et sociale. L'objectif étant d'assurer l'insertion du plus grand nombre de la population dans la dynamique de l'essor et de la prospérité.

Le financement bancaire

Dans un contexte d'une économie relativement jeune, où le tissu des entreprises tunisiennes est caractérisé par la prédominance de petites et moyennes entreprises à caractère familial et à fonds propres modestes, et où le recours à la finance directe est relativement récent, le financement bancaire demeure le principal instrument de financement des entreprises en Tunisie.

Les banques (toutes catégories confondues) détenant autour de 90% des actifs du secteur financier, et cette part reste assez stable au cours du temps. A l'intérieur du système bancaire, les banques de dépôts restent l'acteur dominant, bien que le paysage bancaire soit en pleine mutation d'un secteur réglementairement spécialisé vers le concept de banque universelle. Si on regarde la part relative aux crédits à l'économie, il ressort que les banques de dépôts ou commerciales représentent plus de 90% du total et que cette part, qui était historiquement de l'ordre de 80%, a connu un bond à partir de la seconde moitié des années 90, suite au déclin des banques de développement.

Même si le secteur bancaire est prédominant, les institutions et les produits de financement autres que bancaires se sont beaucoup diversifiés. Il faut souligner que la plupart des mécanismes qu'on retrouve dans un certain nombre de pays aux systèmes financiers plus développés existent en Tunisie.

Non seulement l'architecture légale et réglementaire est très riche, mais une gamme importante d'institutions financières existe, et des produits relativement sophistiqués ont été mis en place. On peut mentionner de

manière particulière le Leasing, qui s'est fortement développé, mais également le Factoring, les SICAV et SICAF, les SICAR5, les Billets de Trésorerie, les Bons du Trésor Assimilables. On peut mentionner également le Marché Financier: il existe une Bourse, qui techniquement fonctionne bien; et il existe un compartiment obligataire au travers duquel des entreprises privées peuvent lever de la dette auprès d'investisseurs institutionnels (SICAV et Compagnies d'Assurance).

Enfin on peut mentionner les institutions de couverture de certains risques et d'accompagnement des entreprises: la COTUNACE, et la toute récente compagnie d'assurance du commerce intérieur, ASSURCREDIT, les fonds publics ou à financement multilatéral comme le FOPRODI, le FOPRODEX, le FAMEX, le FITI. L'existence de toutes ces sources de financement et d'accompagnement constitue une avancée réelle, qui doit donc être appréciée à sa juste valeur.

Les mécanismes publics de soutien à l'entreprise

Le «Code d'Incitations à l'Investissement» (1993) et le «Programme de Mise à Niveau» (1996) sont les deux principaux piliers des avantages accordés aux entreprises.

Le Code et l'ensemble des textes qui s'y rattachent prévoient un ensemble d'incitations fiscales et financières privilégiant l'exportation, les régions, les PME, les nouveaux promoteurs et quelques volets plus particuliers. Cependant, le Code des Investissements a partiellement négligé la grande entreprise. Négligence que le «Programme de Mise à Niveau» a réparé en offrant un ensemble de mesures destinées principalement à des entreprises d'une certaine envergure. Des dispositifs classiques comme le FOPRODI, qui était conçu, dans sa version antérieure à 1993, comme un instrument de crédit au service des nouveaux promoteurs et destiné à financer leur besoin en capital a perdu son statut de mécanisme de crédit pour devenir uniquement un outil de participation au capital des PME/PMI. Sont imputées sur le FOPRODI, les primes et participation de l'état accordés aux projets industriels et de services, sur le FOSDA celles accordées aux projets agricoles, sur le FITI les primes issues des projets technologie de l'information, sur le FONAPRAM les projets artisanaux, sur le FODEC les primes accordées dans le «Programme de Mise à Niveau».

« Le code d'incitations à l'investissement »

Le «*Code des Incitations à l'investissement*» se caractérise par la multiplication des textes réglementaires qui ont complété le Code initial promulgué en 1993. Après la publication des premiers textes et décrets d'application en 1994, on assiste depuis 1995 à l'apparition de nouveaux textes modifiant et apportant de nouvelles dispositions à ces textes, notamment en 1999 et 2001, définissant et redéfinissant les zones de développement régional, les nouveaux promoteurs, les PME et les nouvelles technologies. Il renforce l'ouverture de l'économie tunisienne sur l'extérieur et couvre tous les secteurs d'activité, à l'exception des mines, de l'énergie, du secteur financier et du commerce intérieur régis par des lois spécifiques. L'investissement s'effectue généralement sur simple déclaration, même si le bénéfice des avantages du Code est subordonné, sauf pour les industries totalement exportatrice, à la présentation du dossier de l'investissement à l'organisme compétent (*API, APIA, ONTT...*) à l'examen du schéma de financement comportant un minimum de fonds propres. Le régime fiscal du code s'applique aux investissements réalisés dans les activités suivantes: agriculture, pêche, industries manufacturières, travaux publics, tourisme, artisanat, transport, éducation et enseignement, formation professionnelle, production et animation culturelle, animation pour les jeunes et l'enfance, santé, protection de l'environnement, promotion immobilière, autres activités et services non financiers tels que l'informatique, les services d'études, d'expertise de conseil et d'assistance ainsi que les services liés à la maintenance d'équipements et d'installations.

Les incitations fiscales et financières

- Dégrèvement fiscal dans la limite de 35% des bénéfices nets au profit des sociétés qui réinvestissent au sein d'elles même;
- Possibilité d'opter pour le régime de l'amortissement dégressive au titre du matériel et des équipements de production;
- Exonération des droits de douane et des taxes d'effet équivalent et paiement de la TVA (10%) pour les équipements importés et n'ayant pas de similaires fabriqués localement;
- Suspension de la TVA pour les équipements fabriqués localement et acquis avant l'entrée en production;

- Paiement de la TVA (10%) pour les équipements acquis localement après l'entrée en activité des investissements de création;
- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices pendant les 10 premières années pour les revenus provenant de l'exportation, les projets agricole, les projets de développement régional;

- Réduction de 50% provenant de taux d'imposition pour les revenus d'exportation à partir de la 11^e année pour une durée illimitée. les projets de développement régional pour 10 années supplémentaires;

- Primes à l'investissement: des subventions sont accordées pour la protection de l'environnement: 20% du coût des installations; le développement régional: 15% ou 25% du coût du projet selon le lieu d'implantation; le développement agricole: 7% du coût du projet avec une prime additionnelle de 8% pour les projets agricoles dans les zones arides et de 25% pour les projets de pêche dans les ports du littoral nord de Bizerte à Tabarka.

- Prise en charge des cotisations sociales: prise en charge totale par l'Etat des cotisations sociales pour une période de 5 ans dans les cas suivants: emploi de nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur et projet établi dans les zones d'encouragement au développement régional; prise en charge par l'Etat de 50% des cotisations sociales pendant 5 ans pour l'emploi d'une deuxième et troisième équipe de travail pour les entreprises qui ne travaillent pas à feu continu.

- Prise en charge des dépenses d'infrastructure: possibilité de prise en charge totale ou partielle par l'Etat de certaines dépenses d'infrastructure: pour l'aménagement des zones destinées à l'aquaculture et aux cultures utilisant la géothermie; pour les projets établis dans les zones d'encouragement (les zones franches de Zarzis et Bizerte).

D'autres avantages financiers et fiscaux sont accordés dans des activités considérées prioritaires (exportation, développement régional, développement agricole, promotion de la technologie et de recherche de développement, nouveaux promoteurs et PME, investissements de soutien).

Ce Code est devenu aujourd'hui assez compliqué pour les investisseurs. Il y a une incompatibilité entre l'esprit de code unique et la pléthore des textes réglementant les avantages aux investissements. Il est

pratiquement recensé aujourd'hui plus de 100 modifications au code dont une dizaine a été faite par des lois.

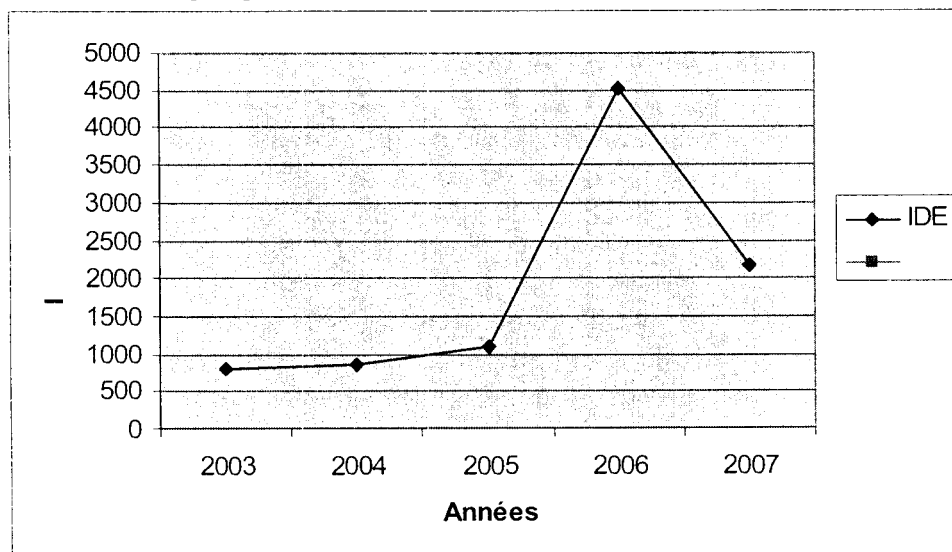
II-2-2- L'investissement direct étranger

L'environnement économique mondial d'aujourd'hui, de plus en plus libéral, favorise une politique de promotion visant à drainer des flux substantiels d'IDE. En effet, plusieurs spécialistes (Dunning, 1993 ; Graham et Krugman, 1995 ; Moran (1998), Lall, 2000 ; etc.) accordent à l'IDE une place importante dans le développement économique. Les arguments avancés sont que les flux d'IDE peuvent accroître la formation du capital et la création d'emplois, que l'IDE peut promouvoir les exportations manufacturières, que l'IDE peut fournir aux pays hôtes des ressources spéciales telles que le savoir en management, le travail qualifié, l'accès à des réseaux internationaux de production et de distribution, et enfin que l'IDE peut engendrer un transfert de technologie et une diffusion des externalités positives (spillovers).

Evolution des IDE en Tunisie

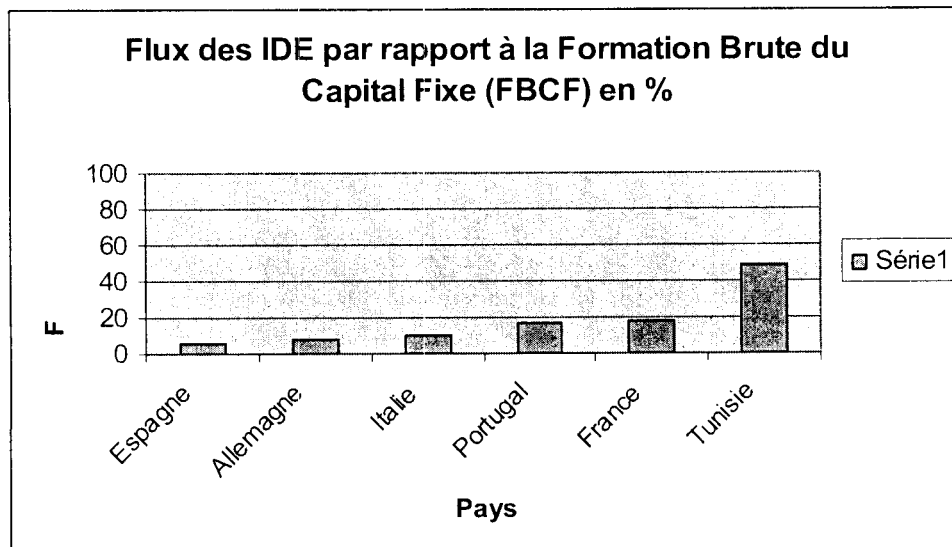
Les flux d'IDE à destination des pays émergents ont fortement progressé durant la dernière décennie, passant de 113,5 milliards de dollars en 1995 à 180 milliards de dollars en 2001. Toutefois, leur part dans l'IDE mondial a baissé de 36,5% en 1995 à 24,4% en 2001. La crise financière internationale, le resserrement des conditions monétaires intérieures et la difficulté de lever des fonds à l'extérieur, ont réduit le flux des investissements vers les pays émergents, y compris les investissements directs à l'étranger.

Graphique 1 : Evolution des IDE entrants (en MTND)



Source : FIPA-Tunisia, 2008

Flux des IDE par rapport à la Formation Brute du Capital Fixe (FBCF) en %



Source: World Investment Report, CNUCED, 2007

Déterminants de l'attractivité pour l'IDE

Il existe une multitude de déterminants de l'IDE. Si la taille et le dynamisme du marché constituent des conditions de base dans le choix d'un pays par les investisseurs étrangers, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation dans un pays qui satisfait déjà ces conditions. Il s'agit, en particulier, des fondamentaux macroéconomiques, des finances publiques, de la stratégie d'ouverture, de la dynamique de la main-d'œuvre, du système financier et du développement technologique.

Les fondamentaux macroéconomiques.

En la matière de stabilisation des grands agrégats macroéconomiques, La Tunisie a réalisé des performances appréciables, ce qui permet, in fine, de donner aux entreprises, tant domestiques qu'étrangères, une visibilité plus grande et d'améliorer leur confiance dans les politiques économiques menées. Ainsi, le déficit du compte courant de balance de paiement a fortement diminué en pourcentage du PIB. Cette évolution a favorisé une progression notable des réserves de change et l'allègement de la dette extérieure. Le taux d'endettement extérieur a été ramené de 42.4% du PIB en 2008 après qu'il était plus de 52% du PIB en 1999. Ce repli est imputable au respect du calendrier des remboursements de la dette extérieure du Trésor, aux opérations de reconversion, ainsi qu'au remboursement par anticipation de certaines dettes onéreuses. Les finances publiques ont été relativement assainies. Le déficit budgétaire a été ramené à 3% du PIB depuis 2007. Le taux d'inflation, plus faible en Tunisie que dans d'autre pays émergent (Chili, Corée de sud,...) ou de la région (Maroc, Egypte..) se stabilise aux alentours de 3% depuis 2007.

Les finances publiques

Une politique budgétaire saine constitue un facteur déterminant de la stabilité macroéconomique. Elle permet de réduire les incertitudes sur les variations du taux de change, avec un impact concomitant sur différents facteurs de coûts et sur la liberté des transferts de capitaux et de bénéfices à l'étranger. Elle est indispensable pour appuyer la croissance et sécuriser l'investissement dans la mesure où la fiscalité et les dépenses publiques sont de nature à affecter l'allocation des ressources. L'attrait d'un pays pour les

IDE est aussi déterminé par un système fiscal simple, moderne et transparent et par l'efficacité de l'effort d'investissement de l'Etat. En effet, la Tunisie figure parmi les pays à taux moyen de pression fiscale. Cette dernière ne s'établit qu'à 30% du PIB, et ce, pour relancer l'économie et l'ouvrir sur l'extérieur. La stabilité de la structure des recettes fiscales durant les deux dernières décennies pourrait réduire la marge de manœuvre des pouvoirs publics en matière de compensation du démantèlement douanier dans le cadre de l'accord d'association Tunisie-UE. Cependant, une croissance économique forte, accompagnée d'un élargissement de l'assiette imposable, favoriserait les ajustements du taux d'imposition nécessaire, permettant ainsi d'atténuer, à terme, la pression fiscale. Cela constituerait alors un facteur incitatif pour les entreprises étrangères désirant s'implanter en Tunisie. Par ailleurs, les dépenses d'investissement public sont souvent considérées comme un facteur d'attractivité des pays en raison de leur effet sur les autres secteurs de l'économie. En Tunisie, l'investissement public, a représenté pour la période 1995-1999 a plus de 12% du PIB. Un niveau nettement élevé à celui réalisé au Maroc où l'investissement public a atteint 8,1% du PIB en 2001 contre 5,6% en 2000 et à celui enregistré dans les pays de l'Asie du Sud où la baisse de l'investissement public par rapport au début des années 90 enregistrée dans ces pays s'explique en grande partie par la participation accrue du secteur privé dans la réalisation d'infrastructures de base indispensables à l'expansion de l'activité économique.

Toutefois, l'effort d'investissement en Tunisie est appelé à se renforcer à travers la mise en place d'une nouvelle approche de la dépense publique, notamment en matière d'investissement, basée sur la globalisation des crédits, l'amélioration de l'efficacité des dépenses publiques et le ciblage des investissements en fonction de leurs impacts sur la croissance économique et le développement social.

La stratégie d'ouverture

L'attraction de l'investissement est également tributaire du degré d'intégration à l'économie mondiale ou degré d'ouverture. La Tunisie, même si son insertion à l'économie mondiale a été relativement lente par rapport à ses concurrents (un degré d'ouverture pour la Malaisie et l'Irlande respectivement de 161% et 119% en moyenne durant la période 1995-2000), dispose d'un marché des produits relativement ouvert. Son taux d'ouverture a dépassé 70% en 2001 contre 50% en 1995. La volonté d'ouverture de la

Tunisie s'est concrétisée à travers son adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1994, la signature de nombreux accords commerciaux avec ses principaux partenaires et la conclusion de l'accord d'association avec l'Union Européenne en 1995, dont l'entrée en vigueur en mars 2000 a permis le démantèlement progressif des barrières tarifaires sur les produits provenant de l'Union Européenne. La Tunisie a, également, eu recours à la réduction progressive des restrictions quantitatives, à l'allègement du niveau de protection tarifaire de la production nationale et à la libéralisation de la réglementation des changes. De même, pour réussir l'ouverture de la Tunisie sur l'économie mondiale, la libéralisation du commerce extérieur s'est poursuivie à travers la simplification et l'harmonisation de la fiscalité douanière et son alignement sur les standards internationaux, notamment ceux de l'OMC. Ainsi, il a été procédé à la réforme du code des douanes et des impôts indirects, à la modernisation de l'administration douanière et à la conclusion d'un certain nombre d'accords de non double imposition entre La Tunisie et un nombre important de pays étrangers.

En outre, la conclusion éventuelle d'un accord de libre-échange avec les Etats-Unis et l'approfondissement de l'intégration Sud-Sud, dont l'accord de libre-échange des pays signataires de la déclaration d'Agadir (Egypte, Jordanie, Maroc et Tunisie) fera figure de test, devraient développer l'attrait de notre pays pour les IDE et de faire jouer à ceux-ci un rôle actif en matière de promotion des exportations.

En outre, la compétitivité-prix est une dimension importante de l'attractivité des territoires nationaux. Les performances des entreprises filiales de firmes étrangères sur les marchés d'exportation, comme sur le marché national, dépendent notamment de l'évolution des prix des biens produits localement par rapport à ceux de la concurrence étrangère.

La dynamique de la main-d'œuvre

Le coût des facteurs, en particulier celui du facteur travail, joue un rôle déterminant dans la décision d'investir à l'étranger. En Tunisie, le coût de la main-d'œuvre demeure relativement bas par rapport aux pays industrialisés, avantage que ne détruit pas pour le moment une productivité apparente du travail plus faible qu'explique une sensible montée des effectifs employés dans l'industrie manufacturière. Cet avantage n'existe cependant pas vis-à-vis de l'ensemble des pays émergents concurrents et

serait même appelé à disparaître dans un contexte de libéralisation générale des échanges dans le cadre de l'OMC (amorcée avec l'accord multifibres).

A terme, le dynamisme de la population active qu'engendrerait les effets positifs de la transition démographique dans notre pays pourrait favoriser l'apparition de gains de productivité supplémentaires, à la condition de transformer ce dividende démographique en aubaine grâce à un redéploiement des dépenses d'éducation et à leur extension à la résorption à l'analphabétisme, l'allongement de la durée des études et l'amélioration de l'enseignement.

Les apports de main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie dépendent également d'autres facteurs, en l'occurrence le niveau d'activité et la qualité des actifs. Concernant le premier facteur, les incitations au travail sont limitées par le système d'imposition : le coin fiscal et social en Tunisie paraît relativement élevé, en particulier pour les revenus bas, ce qui est de nature à provoquer, à long terme, une hausse des prix et une perte de compétitivité des entreprises installées en Tunisie.

S'agissant du second, la qualification de la main-d'œuvre est considéré comme bonne dans notre pays puisque l'entreprise, nationale ou étrangère, peut trouver la qualification qu'il cherche : « Notre personnel est à 90% tunisien, car nous n'avons aucune difficulté à trouver ici des gens très bien formés et prenant à cœur leurs responsabilités, quel que soit le profit des postes que nous cherchons. », Adrian Goodworth, Directeur des Relations Extérieures, BG.

Par ailleurs, malgré la baisse du taux de chômage, la proportion des chômeurs diplômés reste élevée, ce qui implique le risque de perte irréversible de capital humain.

Le capital humain peut aussi se révéler dans l'intensité de l'activité de recherche et développement. Dans ce domaine, la Tunisie enregistre un avancement marqué par rapport aux pays émergents concurrents en ce qui concerne les dépenses de recherche et développement ou le nombre de brevets déposés, mais qui reste relié à la part dominante de l'Etat dans le financement de la recherche (69% DIRD provenant du secteur public et 19% seulement provenant des entreprises privés), mais aussi au niveau général de formation de la population et à l'intensité des liens entre universités et entreprises.

Le système financier.

L'attractivité d'un territoire pour les IDE dépend aussi des conditions de financement de l'économie. A ce titre, elle est tributaire de la présence d'un système bancaire efficace, essentiel pour assurer le financement des PME, de l'immobilier et des besoins de trésorerie des entreprises et d'un marché de capitaux efficient capable de drainer une épargne longue vers le secteur productif. Cependant, dans les pays émergents pris globalement, l'élaboration et la mise en œuvre des réformes structurelles au niveau du système financier en vue d'améliorer son efficacité et d'optimiser l'allocation des ressources, n'ont pas permis d'améliorer les conditions de financement de l'investissement privé. Ce dernier est ainsi resté fortement contraint du fait de la persistance d'un faible taux d'intermédiation et de l'étroitesse du marché financier local. Alors que, dans les pays développés, le rôle des marchés dans la recherche de capitaux pour les entreprises prenait progressivement de l'ampleur au détriment des financements bancaires, et ce depuis le début des années 80. Dans les pays émergents, le secteur bancaire reste confronté, malgré l'amélioration de la supervision et l'accélération de la mise en place de règles prudentielles, à d'importantes lacunes. En effet, les banques s'y caractérisent par une grande aversion au risque, préférant placer leurs liquidités dans les titres publics. Tandis que les PME/PMI souffrent d'un accès limité aux financements en raison de leur fonctionnement peu concurrentiel, la consolidation du secteur bancaire est de plus rendue difficile en liaison avec le nombre élevé d'établissements bancaires contribuant, par une concurrence accrue, à l'érosion de leurs marges. Le développement des moyens de financement direct à travers les marchés est resté limité. Ces derniers n'ont pas pu concurrencer les financements bancaires malgré les réformes initiées dans la majorité des pays émergents pour dynamiser l'activité boursière. Le processus de réforme nécessite d'être poursuivi notamment avec le renforcement de l'épargne institutionnelle, le développement de l'épargne salariale et le dynamisme de l'épargne extérieure. Celle-ci ne représente que 10 à 20% de la capitalisation des places boursières émergentes contre 70% sur les autres places internationales. S'agissant de la Tunisie, les conditions de financement de l'économie se sont particulièrement améliorées durant la dernière décennie. Dès 2001, des réformes importantes ont été accomplies, touchant l'ensemble des compartiments du système financier à savoir le système bancaire, les marchés de capitaux et l'épargne institutionnelle.

Plusieurs mesures ont été prises dont, notamment, la consolidation et la modernisation du secteur bancaire à travers notamment le désencadrement du crédit et la libération totale des taux d'intérêt ainsi que la refonte du cadre législatif régissant l'activité du système bancaire, la dynamisation du marché des capitaux et du marché monétaire, à travers l'entrée en scène financière de sociétés de bourse et d'organismes de placement collectif de valeurs mobilières (50 à fin 2008), la réforme et la modernisation du fonctionnement de la Bourse des Valeurs de Tunis, ainsi que la création du second marché et du marché hypothécaire, la diversification des sources de financement, particulièrement l'établissement d'un marché des changes et la possibilité pour les opérateurs de mobiliser librement des financements extérieurs en se plaçant directement sur le marché financier international, la poursuite de la libéralisation de la réglementation des changes, le développement de l'épargne institutionnelle et qui recouvre les secteurs de l'assurance et de la retraite, ainsi que l'activité des institutions qui concourent à la collecte de l'épargne et à sa transformation, et en fin la mise en place d'un système de garantie des crédits destiné au financement de l'investissement et de la mise à niveau des entreprises. Le montant global des fonds levés par recours à l'appel public à l'épargne s'est, par conséquent, élevé à 644 MDT (soit 252 MDT de titres de capital et 392 MDT de titres de créance) pour l'année 2008 : soit une contribution au financement de la formation brute de capital fixe (FBCF) du secteur privé à hauteur de 8,3%, contre 7,5% en 2007 : contribution qui, bien que continuant à progresser de manière soutenue depuis 2003, est demeurée en deçà des objectifs tracés. Les efforts entrepris ces dernières années n'ont pas permis à la Bourse des Valeurs Mobilière de Tunis d'atteindre une taille satisfaisante en vue de favoriser le financement des investissements des entreprises en Tunisie. En termes de capitalisation boursière, la BVMT, avec une augmentation de 16.5% de PIB en 2008 contre 14.3% seulement en 2007 se place derrière celle de Casablanca (Maroc) dont Le ratio capitalisation boursière/PIB est passé de 17,9% en 1995 à 27,9% en 2001, ce qui est nettement inférieur au seuil de 50% atteint par les marchés asiatiques. En outre, la progression importante de la capitalisation boursière depuis 1993 est essentiellement due à la valorisation des cours et non à un accroissement des introductions en bourse. Toutefois, la Bourse des Valeurs Mobilière de Tunis a également la réputation d'être moins chère, avec un multiple de valorisation du marché moins élevé que celui des autres places financières, comme celles de Casablanca (Maroc) et du Caire. Cette situation a conduit les autorités monétaires à lancer un train de mesures au

début de l'année 2001 pour insuffler une nouvelle dynamique à la Bourse des Valeurs Mobilière de Tunis et à redonner confiance aux épargnants. Ces mesures portent sur la création d'un comité de concertation entre le Ministère de l'Economie, des Finances, de la Privatisation et du Tourisme et les professionnels, sur la refonte du dispositif d'orientation structurelle de l'épargne vers la bourse et sur la régularité de l'intervention future du Trésor pour éviter une évolution erratique des taux d'intérêt. Au total, la transformation du système financier tunisien doit être accélérée pour mobiliser une épargne longue nécessaire pour accompagner les entreprises dans leur développement et l'orienter davantage vers le secteur privé de façon à favoriser l'investissement des PME/PMI. Il importe aussi de diminuer le risque de défaut sans exiger des garanties très importantes et de consolider une tuniso-économie ouverte permettant de fixer les taux d'intérêt et le taux de change par le marché.

Le développement technologique.

L'existence d'une économie de la connaissance et du savoir est un facteur essentiel d'attractivité de l'investisseur étranger dans la mesure où elle permet de développer une capacité de recherche et de développement forte, meilleur moyen de pénétrer les marchés à demande élevée (en particulier les marchés des produits technologiques), de favoriser les gains de productivité et de créer de nouveaux avantages comparatifs. Ce facteur d'attractivité occupe une place importante en Tunisie. En effet, l'effort de recherche tunisien a atteint 1,25% du PIB en 2009 et semble, au vu des performances technologiques, d'une pleine efficacité. Le nombre total de brevets d'invention enregistrés en Tunisie reste faible (579 brevets jusqu'à 2005). Ce nombre, malgré sa nette augmentation depuis l'institution en 1982 de l'Institut National de la Normalisation et de la propriété industrielle (INNOPRI), met en exergue la difficulté à exploiter les résultats de la recherche académique au travers d'un «système national d'innovation» suffisamment performant, associant de manière harmonieuse et efficace pouvoirs publics, entreprises, universités et laboratoires de recherche. La spécialisation de notre pays est restée concentrée dans des secteurs peu dynamiques du commerce mondial (agroalimentaire, textile et chimie). De plus en plus de jeunes s'orientent vers les sciences de l'informatique et des communications, des sciences de l'ingénierie et vers d'autres filières techniques (30,3 % en 2007). Le nombre de diplômés du supérieur dans les diverses spécialités a atteint 58 598 en 2007. Les jeunes diplômés des écoles

d'ingénieurs et des centres de formation tunisiens sont appelés non seulement à répondre aux besoins croissants de compétences dans l'industrie mais aussi à collaborer avec les entreprises à développer l'innovation et la recherche des produits de demain.

Tableau 1 : Disponibilité des scientifiques et des ingénieurs

Rang	Pays	Score
7	France	5.7
9	Tunisie	5.6
18	Belgique	5.3
29	Egypte	5.0
36	Maroc	4.9
41	Turquie	4.7
45	Espagne	4.7
49	Italie	4.6

(1= inexistant ou rare, 7 = largement disponible)

Source : Rapport sur la Compétitivité globale 2007-2008, Forum économique mondial de Davos

De plus, bien que la reconnaissance des compétences locales semble bien établie et que les jeunes Tunisiens paraissent en mesure de tenir leur place dans une économie du savoir, ainsi qu'en témoignent leurs intégrations réussies dans des entreprises européennes ou américaines. Le système éducatif Tunisien a intégré complètement la formation professionnelle dans un contexte où les ruptures technologiques se multiplient et où la population active actuelle a reçu une importante formation initiale. Toutefois, des énormes efforts restent à déployés pour concrétiser l'enjeu de la formation professionnelle. Il s'agit précisément de développer de nouveaux savoir-faire et de compétences susceptibles de générer des avantages en matière de maîtrise des nouvelles technologies et d'accès à la société de l'information.

Le développement des infrastructures de télécommunication

L'introduction des nouvelles technologies de l'information a largement contribué à la mondialisation de l'économie et à l'internationalisation des échanges. A cet égard, une disponibilité des moyens d'accès à l'information (coût et infrastructures) pourrait renforcer la

compétitivité des entreprises nationales et créer un climat favorable pour d'autres investissements étrangers. En la matière, malgré les importantes avancées réalisées dans ce domaine afin d'aligner le pays sur les standards internationaux et instaurer un marché libre et concurrentiel, la Tunisie reste encore en phase d'émergence. En effet, le nombre d'abonnés à l'Internet n'est que de 385.899 alors que le nombre d'utilisateurs a atteint 3.400.000 usagers en Octobre 2009. La densité téléphonique a connu une nette évolution en passant, pour le réseau fixe, de 9.2 en 2003 à 24.6 lignes en service pour 100 habitants en 2007, dépasse le niveau atteint par certains pays émergents. En Turquie, elle est de 22,4%, en Malaisie de 18,3% et au Chili de 15,6%. La téléphonie mobile s'est, par contre, répandue plus vite que les téléphones fixes pour dépasser 253.1 milles d'abonnés en Tunisie en 2007. Par rapport aux pays de la région, l'Egypte et le Maroc, la Tunisie affichent les coûts de communication moins élevés, alors que les pays asiatiques restent les plus compétitifs. La libéralisation du secteur de télécommunication en Tunisie en 1999, a néanmoins fortement contribué à la baisse du coût de la communication, suite à l'émergence d'un environnement concurrentiel accru. Par ailleurs, en Tunisie, le secteur des télécommunications est l'un des plus dynamiques ayant un taux de croissance parmi les plus élevés (plus de 20 % durant la période 2002-2006). Avec une part des services de télécommunications dans le PIB de 5.8%, la Tunisie dépasse les performances réalisées dans certaines économies émergentes : près de 4% du PIB pour le Chili et la Malaisie.

La stabilité sociale

La stabilité sociale figure parmi les facteurs agissant positivement sur l'incitation d'investir. A cet égard, les ajustements macroéconomiques passés ne se sont pas accompagnés d'un développement du bien-être social dans notre pays, ainsi qu'en témoignent les différents indicateurs usuellement utilisés pour appréhender ce facteur, en l'occurrence le revenu par habitant, l'indicateur de développement humain (IDH) et l'emploi. Ainsi, en terme de PIB par habitant, La Tunisie a enregistré, durant la décennie 1990, un niveau de croissance important par rapport à autres pays émergents (...exemple..) et certains pays de la méditerranée (Maroc, ...). L'IDH, indicateur composite représentant uniquement la longévité, l'instruction et le niveau de vie dans un pays mais ne tenant pas compte de la qualité de vie, s'établit en Tunisie à 0.768 en 2008 contre 0,722 point en 2000. Toutefois, il importe de souligner qu'afin de promouvoir les secteurs

sociaux, la Tunisie a lancé depuis le début des années 80 un vaste chantier de réformes visant à atténuer le déficit social et à améliorer la situation des couches défavorisées. Les réformes ont concerné la lutte contre la pauvreté, le désenclavement du monde rural, la réforme de l'enseignement, l'habitat social, le renforcement du dialogue social et la protection sociale. C'est ainsi que la Tunisie est aujourd'hui jouit d'une grande stabilité sociale et économique comme le confirme les indicateurs suivants :

Tableau 2 : Indicateurs sociaux

Indicateur de Développement Humain	0.768
Parité de pouvoir d'achat	7900 \$
Taux de pauvreté	3.8%
Taux d'activité des femmes	25.3%

Le climat social en Tunisie est, également, rendu stable grâce à l'instauration dans notre pays d'un dialogue permanent et responsable entre les pouvoirs publics, le patronat et les syndicats.

L'environnement institutionnel

Dans une approche élargie du développement, le respect des équilibres macroéconomiques doit se combiner avec la qualité du cadre institutionnel pour constituer un environnement favorable à l'investissement et à la création de richesses (Etat de droit, gouvernance des entreprises, émergence de la société civile,...). Des insuffisances relatives au droit de la propriété, aux rapports avec les administrations et le système judiciaire conduisent en effet à une faible sécurité des affaires, ce qui est de nature à accroître l'incertitude et à limiter les incitations à investir. Aussi, afin d'améliorer la qualité du cadre institutionnel, les pouvoirs publics ont-ils notamment procédé à la constitution d'un comité interministériel auprès du Premier Ministre chargé de mettre en place les mécanismes nécessaires au développement de l'investissement à l'échelon national et régional, à la mise en place de Centres Régionaux d'Investissement. Sur le plan administratif, la longueur des délais, la complexité des procédures et la multiplicité des intervenants pour l'obtention des autorisations affectent l'activité entrepreneuriale dans notre pays. De même, le "Corruption Perception Index" (CPI), qui est un indice publié chaque année par Transparency International, classe la Tunisie au 65^{ème} rang sur 180 pays en 2009, derrière le Chili, et la Malaisie et avant le Maroc et l'Égypte. A cet

égard, si les PECO (Pays d'Europe centrales et orientales) ont atteint un niveau institutionnel au-dessus de ce que suppose leur niveau de développement économique, la Tunisie, à l'instar des pays de l'Asie émergente et les PSEM, est en deçà de ce que laissent présumer ses performances économiques.

III- Quel rôle joué par l'investissement pour dynamiser la situation du marché du travail en Tunisie ?

Quelque soit la perspective retenue, il est désormais admet que tous les instruments de politique économique exercent, directement ou indirectement, des incitations positives ou négatives à l'égard de l'emploi. Dans ce cadre, nous montrons que le niveau de l'investissement et sa structure ainsi que le cadre institutionnel qui le régit sont des éléments déterminants de la situation du marché du travail en Tunisie. En effet, de nombreuses preuves empiriques témoignent de l'importance cruciale de l'investissement pour la création d'emplois et la dynamique du marché du travail. En Tunisie, l'accélération du rythme de l'investissement (aussi bien privé qu'étranger) a été suivie par des politiques d'emploi afin de concrétiser les retombées de l'investissement sur le marché du travail.

III-1- Evolution de la politique d'emploi

La politique de l'emploi s'articule autour de principaux axes focalisés sur l'accélération du rythme de la croissance économique, la promotion de l'investissement, l'encouragement de l'initiative privée et de l'entrepreneuriat, ainsi que sur le traitement actif du marché de l'emploi à travers l'institution et le renforcement d'un ensemble de programmes et mécanismes. En dépit des retombées de la crise financière et économique mondiale sur l'activité des industries manufacturières exportatrices et sur le tourisme, les créations d'emplois dans la pêche et les activités non agricoles ont atteint, en 2008, presque le même niveau que celui enregistré l'année précédente, soit environ 80 mille postes. Compte tenu d'une demande additionnelle d'emploi accrue, passant de 87 mille à 88,3 mille, d'une année à l'autre, le taux de couverture de celle-ci par les nouveaux emplois créés a légèrement diminué pour revenir à 90,4% contre 92% en 2007. Quant au taux de chômage, il a continué à baisser, en 2008, se situant à 14% de la population active, contre 14,1% en 2007 et 15,3% en 2002. En particulier, le taux de chômage des diplômés du supérieur, qui représentent actuellement

55% de la demande additionnelle d'emploi, s'est élevé à 19% environ. Les programmes de soutien à l'emploi ont bénéficié, en 2008, d'une enveloppe globale d'environ 286 MDT, soit un montant en accroissement de 6,7% contre 25,7% l'année précédente. Les dotations de l'Etat au titre de l'emploi conjoncturel dans le cadre des chantiers sont passées, d'une année à l'autre, de 102,6 MDT à 120,4 MDT, dont près de 74 MDT ou 61,3% pour les chantiers nationaux. A l'inverse, l'enveloppe allouée aux programmes d'aide à la création et à la consolidation de l'emploi a baissé de 3,4%, pour revenir à 114,9 MDT dont 100 MDT ou 87% au titre des interventions du Fonds national de l'emploi (FNE). Le nombre de bénéficiaires de ce fonds a atteint environ 123 mille contre 117 mille en 2007, dont 19% sont des diplômés de l'enseignement supérieur.

Tableau 3 : Programme de soutien à l'emploi

Désignation	2005	2006	2007	2008	Variations 2008/2007 en %
Emploi conjoncturel dans le cadre des chantiers	82,8	81,3	102,6	120,4	17,3
-Chantiers nationaux	59,5	55,2	62,5	73,8	18,1
-Chantiers régionaux	23,3	26,1	40,1	46,6	16,2
.Programme régional de développement (PRD)	14,5	17,3	31,3	37,8	20,8
.Programme des chantiers régionaux de développement (PCRD)	8,8	8,8	8,8	8,8	0,0
Aide à la création et à la consolidation de l'emploi	96,3	94,6	119,0	114,9	-3,4
-Fonds national de l'emploi 21-21 (FNE)	80,0	85,0	90,0	100,0	11,1
-Fonds national de promotion de l'artisanat et des petits métiers (FONAPRA)	7,2	6,1	27,3	14,6	-46,5
-Programme de développement rural intégré (PDRI)	1,8	3,1	0,9	0,3	-66,7
.dont agriculture et pêche	1,8	3,1	0,8	0,2	-75,0
Programmes d'insertion dans la vie active	28,1	37,2	46,3	50,6	9,3
-Stages d'initiation à la vie professionnelle (SIVP)	21,0	29,5	37,6	42,1	12,0
.SIVP1	18,0	25,5	33,3	38,2	14,7
.SIVP2	3,0	4,0	4,3	3,9	-9,3
-Fonds d'initiation&d'adaptation professionnelle (FIAP)	6	6,8	7,9	7,6	-3,8
-Contrats d'emploi-formation (CEF) 1,1 0,9 0,8 0,9 12,5	1,1	0,9	0,8	0,9	12,5
Total	207.2	213.1	267.9	285.9	6.7

Sources : Ministères du Développement et de la coopération internationale et de l'Emploi et de l'insertion professionnelle des jeunes, Commissariat général au développement régional et BCT.

S'agissant de l'activité du Fonds national de promotion de l'artisanat et des petits métiers (FONAPRA), le nombre de projets agréés par le système bancaire a accusé, en 2008, une baisse pour se situer à 3.132 contre 3.824 une année auparavant. Au niveau du financement assuré par le système bancaire, en quasi-totalité par la Banque tunisienne de solidarité (BTS), il a concerné 2.663 projets ou 85% du nombre total de projets agréés pour une enveloppe d'investissement de 43,4 MDT contre 6.859 projets et 78,9 MDT en 2007. Le financement de ces projets a été réalisé à concurrence de 26,1 MDT par des crédits bancaires à moyen terme, 14,6 MDT sous forme de dotation budgétaire et le reliquat, soit 2,7 MDT, par l'autofinancement des promoteurs. Pour sa part, le Programme de développement rural intégré (PDRI) a bénéficié, en 2008, d'une dotation de l'Etat de 0,3 MDT qui a été utilisée en grande partie par le secteur agricole et de la pêche, contre 0,9 MDT une année auparavant. Afin de faciliter l'intégration des nouveaux diplômés dans la vie active, une enveloppe de 42,1 MDT a été consacrée aux programmes des stages d'initiation à la vie professionnelle (SIVP), soit un montant en progression de 12% contre 27,5% en 2007. Sur ce total, 38,2 MDT ou plus de 90% ont été alloués au programme SIVPI relatif aux diplômés de l'enseignement supérieur. Le nombre total de bénéficiaires de ces programmes s'est situé à 44.903, dont 36.638 ou près de 82% pour le SIVPI, en accroissement de 21% et 17%, respectivement, par rapport aux niveaux de 2007. L'enveloppe allouée au Fonds d'initiation et d'adaptation professionnelle (FIAP) est revenue de 7,9 MDT en 2007 à 7,6 MDT en 2008, malgré l'accroissement du nombre de bénéficiaires de 10,2%, pour se situer à 15.125 personnes. Avec le Programme régional de développement (PRD) et le Programme de développement urbain intégré (PDUI), surtout avant l'année 2006. Par ailleurs, le programme des contrats d'emploi-formation (CEF) a mobilisé une dotation budgétaire de 0,9 MDT contre 0,8 MDT en 2007. Quant au nombre de bénéficiaires, il est passé de 2.824 à 3.464 personnes, d'une année à l'autre. Pour sa part, la Banque tunisienne de solidarité (BTS) a approuvé, en 2008, le financement de 11.208 projets y compris ceux dans le cadre du FONAPRA, pour une enveloppe globale d'investissement de 126,3 MDT, en hausse de 9% et 21,4%, respectivement, par rapport aux niveaux enregistrés au cours de 2007. Ces projets devraient permettre la création de 22.149 postes d'emploi, contre 18.700 postes une année auparavant. La répartition sectorielle des créations d'emplois dans la pêche et les activités non agricoles a été marquée, en 2008, par une augmentation dans les secteurs du bâtiment et génie civil, du transport et communications, ainsi

que celui englobant les mines et l'énergie. A l'inverse, une baisse plus ou moins sensible a été enregistrée dans la pêche, les industries manufacturières, le tourisme et l'Administration. Quant au secteur « autres services marchands » (non compris le transport et communications et le tourisme), il a connu une stagnation des créations d'emplois au niveau de 32,3 mille postes ou plus de 40% du total des emplois créés hors agriculture.

Tableau 4 : Création d'emplois dans la pêche et activités non agricoles (en unités)

Désignation	2004	2005	2006	2007	2008
Pêche	550	940	500	500	300
Mines et énergie	220	200	200	200	300
Bâtiments et génie civil	5.500	5.800	6.200	6.000	8.400
Industries manufacturières	18.600	18.500	17.700	19.000	18.600
Transport et communications	8.750	9.000	12.000	10.000	11.300
Tourisme	2.400	3.600	2.000	4.000	1.600
Autres services marchands	28.800	29.800	31.000	32.300	32.300
Administration	9.600	8.700	7.000	8.000	7.000
Total	74.400	76.540	76.600	80.000	79.800

Sources : Ministères du Développement et de la coopération internationale et de l'Emploi et de l'insertion professionnelle des jeunes.

III-2- Investissement et création d'emplois

L'emploi est toujours considéré en Tunisie comme une priorité parmi les objectifs du décideur de politique économique. Toutefois cette ambition ne peut être réalisée en elle-même. L'investissement joue un rôle déterminant en tant que source de création d'emploi. En se focalisant sur la structure et l'évolution du tissu industrielle, d'une part, et sur la création des emplois qu'il a engendré, d'autre part, nous pouvons aisément mettre en évidence le rôle de l'investissement dans la dynamique du marché du travail en Tunisie. Le tableau -5- montre que l'industrie tunisienne est diversifiée en matière d'activité et que environ la moitié des entreprises son exportatrices. En effet, le tissu industriel de la Tunisie compte 5702

entreprises ayant un effectif supérieur ou égal à 10 dont 2 670 sont totalement exportatrices. Il est clair donc que l'IDE a connu une augmentation considérable en Tunisie et que son effet en matière de création d'emploi est notable.

Tableau 5

Secteurs	TE*	ATE*	Total	%
Agro-alimentaire	156	857	1013	18
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	24	400	424	7
Mécanique et Métallurgique	135	411	546	10
Electrique, Electronique et Electroménager	221	130	351	6
Chimie (hors plastiques)	101	390	491	9
Textile et Habillement	1 731	355	2 086	37
Bois, Liège et Ameublement	29	161	190	3
Cuir et Chaussures	209	93	302	5
Divers	64	235	299	5
Total	2 670	3 032	5 702	100

Source: Agence de Promotion de l'Industrie - Juin 2008

* TE: Totalemnt exportatrices ; * ATE: Autres que totalemnt exportatrices.

La valeur de la production des Industries Manufacturières a atteint, en 2007, 30,7 milliards de dinars contre 19,6 milliards de dinars en 2000; soit un taux de croissance annuel moyen de 9%. La valeur ajoutée a représenté, en 2007, 23% de la valeur de la production, soit 7 milliards de dinars.

Tableau 6 :

Secteurs	Production	VA
Agro-alimentaire	8 959	1 404
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	2 315,5	867
Mécanique et Métallurgique	3 382	981
Electrique, Electronique et Electroménager	3 761	602
Chimie (hors plastiques)	3 006	213
Textile et Habillement	5 241	1 677
Bois, Liège et Ameublement	1 320	302
Cuir et Chaussures	1 278	520
Divers	1 454	403
Total	30 716,5	6 969

Tableau 7

Secteurs	Investissement	Part
Agro-alimentaire	270	23%
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	189,4	16%
Mécanique et Métallurgique	133	11%
Electrique, Electronique et Electroménager	153	13%
Chimie (hors plastiques)	140	12%
Textile et Habillement	150	13%
Bois, Liège et Ameublement	33,5	3%
Cuir et Chaussures	30	3%
Divers	85	7%
Total	1 183,9	100%

Source: Ministère du Développement Economique

Tableau 8 : Les entreprises dont l'effectif est supérieur ou égal à 10 occupent 477 825 personnes.

Secteurs	Emploi	Part
Agro-alimentaire	63 603	13%
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	27 576	6%
Mécanique et Métallurgique	32 200	7%
Electrique, Electronique et Electroménager	62 490	13%
Chimie (hors plastiques)	23 776	5%
Textile et Habillement	210 112	44%
Bois, Liège et Ameublement	9 640	2%
Cuir et Chaussures	30 214	6%
Divers	18 214	4%
Total	477 825	100%

Source: Agence de Promotion de l'Industrie - Juin 2008

Les Investissements ont évolué de 953 millions de dinars en 2000 à 1.184 millions de dinars en 2007. Le taux de croissance annuel moyen a été de 5%, ce qui a permis au cumul des créations nettes d'emplois enregistré durant la période (2001-2007) d'atteindre 532,4 mille, soit une moyenne de 76 mille emplois par an. Les créations nettes d'emplois ayant bénéficié aux jeunes de niveau supérieur ont atteint 179,2 mille durant la période 2001-2007, soit une moyenne de 26 mille emplois par an.

Tableau 9 : Evolution des créations nettes d'emploi selon le niveau d'instruction
(en mille)

Niveau d'instruction	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Cumul	Moyenne annuelle
< Secondaire	63.3	44	62	30	52.5	53.2	48.2	353.2	50
Supérieur	16.7	19.2	30.3	36.5	21.3	23.2	32.0	179.2	26
Total	80	63.2	92.3	66.5	73.8	76.4	80.2	532.4	76

Source : INSE

Les créations nettes d'emplois ayant profité aux jeunes ayant un niveau supérieur n'arrivent pas à couvrir les demandes additionnelles d'emploi. L'écart entre la demande additionnelle et les créations nettes d'emplois s'est creusé particulièrement en 2005 avec un taux de couverture de 45,6%. Ce taux s'est amélioré en 2006 (53,8%) et en 2007 (66,5%).

IV-Conclusion

La montée de la concurrence entre les pays pour l'attraction de l'investissement fait que le choix du site d'implantation d'un projet obéit à des exigences de plus en plus fortes de la part des investisseurs aussi bien nationaux qu'internationaux. Si la taille et le dynamisme du marché intérieur constituent des conditions de base dans ce choix, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation. Il s'agit des fondamentaux macroéconomiques, de l'environnement des affaires, de la qualité de la main-d'œuvre, du degré d'intégration à l'économie mondiale, de l'efficacité du système financier, du niveau de développement des infrastructures et des télécommunications ainsi que la stabilité sociale et politique.

Les atouts de notre pays en matière d'attractivité de l'investissement étranger résident dans son ancrage résolument démocratique, son engagement dans une économie de marché viable, la politique de stabilisation du cadre macroéconomique menée depuis le milieu des années 80, les réformes structurelles réalisées, le renforcement de l'ancrage à l'euro suite au réaménagement du panier de cotation du dinar en 2001 et le choix stratégique de l'ouverture.

En conclusion, en plus de la consolidation des atouts de la Tunisie et de l'atténuation de ses insuffisances, les expériences internationales réussies en matière d'attraction des IDE et de l'évolution de l'investissement privé montrent la nécessité de mettre en place une stratégie volontariste pour assurer une attractivité permanente du territoire national.

Dans ce contexte, l'emploi est intimement lié à l'investissement et à la croissance économique. Les déterminants de l'investissement sont nombreux. Ils sont à la fois d'ordre économiques et institutionnels. En Tunisie le chômage s'explique évidemment par les désajustements entre l'offre et la demande du travail mais pourrait aussi s'expliquer, et c'est le point de vue exprimé dans ce texte, par les politiques d'investissement entendues comme toutes les mesures pouvant influencer le niveau et la structure de l'investissement. Il s'avère, qu'en Tunisie, le cadre institutionnel n'est pas « business friendly ».

Bibliographie

Akinkugbe O. (2003): «Flow of Foreign Direct Investment to Hitherto Neglected Developing Countries», Discussion paper n° 2003/02, January.

Axarloglou K. (2005) : «What Attracts Foreign Direct Investment Inflows In The United States», *International Trade Journal*, Vol. 19, n° 3, pp. 285-308.

Caves R. E. (1971) : «International Corporations : The Industrial Economics Of Foreign Investment», *Economica*, Vol. 38, n°149, pp.1-27, February.

Banque mondiale (2000), actualisation de l'évaluation du secteur privé, relever le défi de la mondialisation ; rapport # 20173 Tunisie

Belon B et Gouia R. (1998) « Les investissements directs étrangers et le développement industriel méditerranéen », *Economica*

Blomstrom M., Lipsey R.E. et Zejant M. (1996) « What explain developping country Growth ? » NBER working paper N° 34.

De Gregoric Bronsztein E.J. et Lee J. w. (1998) « How does foreign direct investment affect growth ? », *Journal of International Economic*, vol. 45, N° 3.

INS, Comptes de la Nation, divers numéros

Leataief A. T. (2000), « Tunisie : changements politiques et emploi (1959-1996) », L'Harmattan, Paris.

Perrat J. (1992) « Stratégies territoriales des firmes transnationales et autonomie du développement régional et local », *Revue d'Economie régionale et Urbaine*, N°5, pp. 795-898.

www.investintunisia.tn (2008) : Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA- Tunisia).

<http://www.tunisianindustry.nat.tn/> : source d'information sur le tissu industriel tunisien.

<http://www.ins.nat.tn/> : site de l'Institut national de la Statistique.

<http://www.bct.gov.tn/> : site de la Banque Centrale de Tunisie.

LE DETERMINANT DE LA QUALITE DE VIE DANS L'ATTRACTIVITE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS « UNE COMPARAISON MAROC-TUNISIE »

*Farid LAKHDAR GHAZAL**

Résumé

Au-delà des déterminants économiques, institutionnels, financiers, il en existe un qui a trait à la « qualité de vie » et qui prend toute son importance aujourd'hui avec l'évolution que connaît le monde. Ce déterminant ne peut être que significatif quant à l'attraction des Investissements Directs Etrangers (IDE) qui, sans doute, stimulent l'emploi, permettent aux pays récepteurs d'accéder à la technologie de pointe d'adopter les nouvelles méthodes de gestion de permettre d'accéder aux marchés des pays nantis. Face à l'importance de l'IDE, le Maroc et la Tunisie se sont lancés dans une compétition acharnée pour attirer les flux des IDE et les bénéfiques qu'ils procurent. Chaque pays, par des réformes structurelles et institutionnelles s'ingénie à offrir un environnement des plus propices à l'investissement. Comme le suggère la théorie de l'adaptation institutionnelle, chaque pays a la possibilité d'identifier et de développer ses facteurs de compétition en augmentant sa part dans l'investissement extérieur direct global. Mais dans cette course, n'a-t-on pas oublié l'essentiel ? En fait, l'économique ne vaut pas grand-chose sans le social...

Mots- clés: Qualité de vie, environnement, indicateurs, bien, être, développement durable.

* Enseignant-Chercheur à la faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Rabat-Agdal

ABSTRACT

Determinant of "quality of life" in the attractiveness of foreign direct investment (FDI).

- a comparison Morocco-Tunisia-

Beyond the conventional determinants whose significance varies depending on the terms contemplated, the quality of life should be of considerable importance to the future of our planet. Undoubtedly, the attractiveness of research on FDI is the main concern of countries like Tunisia and Morocco in search of advanced technologies, new management methods and fight against unemployment,.... These two countries have engaged in fierce competition, striving to trigger structural and institutional reforms in order to create a climate more conducive to FDI. As suggested by the theory of institutional adaptation, each country has the ability to identify and develop its competitive factors in increasing its share in global FDI. However, in this race, have we not forgotten the key ? Indeed, economics is not worth much without the Social.

Introduction :

Améliorer les conditions de vie des citoyens en définissant des « buts nationaux »⁵⁰, en utilisant à bon escient les deniers publics. Nous devons pouvoir améliorer le taux de productivité, de vaccination, de scolarisation, de médicalisation.....et, par là même, diminuer celui des suicides⁵¹, du chômage, de la mortalité ou de la criminalité. En bref, il s'agissait d'augmenter tout à la fois la quantité de vie et le niveau de vie.

Divers indicateurs quantitatifs, élaborés de manière consensuelle et collective, permettaient de comparer entre eux des villes, des Etats, des pays, de suivre leur évolution et d'évaluer l'impact des politiques sociales sur le confort ou les besoins supposés des citoyens. Dans le même temps, la médecine s'entourait de critères « objectifs » permettant d'évaluer le bienfait de ses actions. Sans vouloir se perdre dans les méandres d'un tel raisonnement, contentons-nous de nous restreindre à ce qui touche à l'économique, au social et au politique. En effet, nous laisserons aux spécialistes les questions afférentes à la psychologie ou, d'une manière générale, à la médecine. En effet, on peut dire que la qualité de vie d'une population est un enjeu majeur en sciences économiques et en science politique. On y utilise les notions voisines d'**utilité** et de **bien-être**. Elle est mesurée par de nombreux indicateurs socio-économiques (l'Indice de Développement Humain, par exemple). Elle dépend dans une large partie de la capacité à acheter des biens et services (notion de pouvoir d'achat), mais aussi des situations dans les domaines de la liberté (libéralisation économique), de respect des droits de l'homme, de bonheur....C'est un concept large lié au bien-être général au sein d'une société. Ce concept dépasse la notion de niveau de vie, de ressources financières qui se focalisent essentiellement sur les ressources matérielles des individus (argent, accès aux biens et services) et prend en considération des indicateurs tels que le bonheur, la liberté de choisir son mode de vie et le

⁵⁰ Eisenhower (deux fois Président républicain des USA : 1952 et 1956) dans le cadre d'une commission dans les années 60.

⁵¹ S'il faut faire parler le père de la sociologie, à savoir E. Durkheim, « chaque société est prédisposée à livrer un contingent déterminé de morts volontaires ». Entre autres, des corrélations ont été mises en lumière entre certains « faits sociaux » (fin du XIX^e siècle) : les hommes se suicident plus que les femmes, les vieux plus que les jeunes, les personnes sans enfants plus que les parents, les protestants plus que les catholiques, le suicide est plus fréquent en ville qu'à la campagne,.... Cf « Le suicide comme fait social » par P. Combemale, in Revue Alternatives Economiques, N° 250, Septembre 2006, p 84.

bien-être subjectif. Le concept est donc multidimensionnel et se mesure à l'aide d'indicateurs quelques fois objectifs et souvent subjectifs.⁵²

L'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) définit la qualité de vie comme « la perception qu'a un individu de sa place dans l'existence, dans le contexte de la culture et du système de valeurs dans lesquels il vit, en relation avec ses objectifs, ses attentes, ses normes et ses inquiétudes. Ce concept assez flou reste influencé de manière subjective par la santé physique du sujet, son état psychologique, son niveau d'indépendance, ses relations sociales, ainsi que sa relation aux éléments essentiels à son environnement ». Bien que les indicateurs objectifs du niveau de vie soient facilement mesurables et qu'il est plus difficile d'évaluer les mesures subjectives, l'OMS a néanmoins développé un instrument de comparaison interculturel à l'échelle internationale, destiné à évaluer la qualité de vie dans six grands domaines. Quant à l'enquête de Mercier sur Casablanca, elle s'est faite sur la base de 39 éléments de qualité de vie déterminants, regroupés en dix catégories. Environnement politique et social, environnement économique, environnement socioculturel, considérations médicales et sanitaires, écoles et éducation, services publics et transports, loisirs.

Nous nous contenterons ici de sélectionner quelques axes de comparaison, faisant par exemple abstraction de l'étude du tourisme des deux pays, de la prédilection des capitaux arabes pour eux. Il est vrai quand-même que la comparaison risque d'être délicate (annexe I), d'autant plus que la manipulation des indicateurs prête à confusion de par leur

⁵² En l'occurrence, signalons les indicateurs de la Commission de Stiglitz qui a stigmatisé l'idée selon laquelle *le bien-être est pluridimensionnel*. Pour cerner la notion de bien-être, il est nécessaire de recourir à une définition pluridimensionnelle. À partir des travaux de recherche existants et de l'étude de nombreuses initiatives concrètes prises dans le monde, la Commission a répertorié les principales dimensions qu'il convient de prendre en considération. En principe au moins, ces dimensions devraient être appréhendées simultanément :

- i. les conditions de vie matérielles (revenu, consommation et richesse) ;
- ii. la santé ;
- iii. l'éducation ;
- iv. les activités personnelles, dont le travail ;
- v. la participation à la vie politique et la gouvernance ;
- vi. les liens et rapports sociaux ;
- vii. l'environnement (état présent et à venir) ;
- viii. l'insécurité, tant économique que physique.

Toutes ces dimensions modèlent le bien-être de chacun ; pourtant, bon nombre d'entre elles sont ignorées par les outils traditionnels de mesure des revenus.

subjectivité si ce n'est leur affichage comme de simples slogans. Un parcours des nécessités de l'attractivité sera nécessaire, avant d'entamer les particularités de chaque expérience et de clore par une projection des deux pays sur l'avenir, notamment à travers les moyens mobilisés en vue du développement durable.

I - Les exigences de l'attractivité des IDE en vue du leadership Maghrébin

Dotés de solides atouts, les deux pays rivalisent d'initiatives pour séduire les investisseurs étrangers. Au lendemain de leur indépendance, en 1956, Tunis et Rabat ont emprunté deux chemins différents. D'un côté, la Tunisie de Bourguiba, socialiste et en rupture avec la tradition religieuse, encourage la promotion des femmes et l'éducation de masse. De l'autre, la monarchie de Mohammed V, très traditionaliste, est appelée à faire face aux inégalités sociales. Mais aujourd'hui la mondialisation fait converger les deux pays les plus ouverts du Maghreb malgré leurs dimensions non comparables, ne serait-ce qu'à partir de certaines exportations (olivier) et surtout de leur tourisme qui leur rapporte une bonne manne de devises. D'une manière générale, parce que leurs stratégies pour trouver une place dans l'économie globalisée sont similaires – attirer les entreprises étrangères- une compétition acerbe s'est engagée entre eux, notamment vu leur proximité vis-à-vis de l'Europe et leur volonté de capter les capitaux arabes.

A) L'attractivité passe par le poids accordé aux infrastructures

Les deux pays fourmillent de projets d'infrastructure, notamment d'autoroutes vu leur aspiration à capter par leur tourisme une bonne partie des européens avec qui ils tiennent à entretenir des relations étroites. Si le Roi du Maroc a inauguré en juillet 2007 le premier terminal à conteneurs du port Tanger-Med, la Tunisie s'est dotée en 2009 d'un septième aéroport international. Les entreprises étrangères ont par ailleurs un large choix de sites d'implantation. Chaque pays offre plus de 3000 ha de zones industrielles et rivalise de mesures pour les rendre séduisantes. Sans remonter loin dans le temps, le lancement de grands travaux témoigne d'une volonté inflexible quant à l'instauration d'une infrastructure digne de ce nom : des autoroutes aux barrages en passant par les aéroports et les lacs,

par exemple dans le Centre-Est abrite une aérogare de 75 000 m² : piste d'atterrissage de 3 300 m de long , 32 hangars, 18 passerelles, une tour de contrôle de 85 m de haut.... Situé en pleine steppe, cet aéroport a accueilli en 2009 près de 5 millions de passagers par an (autant que celui de la capitale) et sera appelé à recevoir 20 millions après extension.

Les méga projets d'infrastructure adoptés actuellement au Maroc sont « budgétivores » (aéroports, ports, autoroutes...). L'expérience montre également que les coûts estimés seront largement dépassés. Au-delà de cet aspect financier, il faut rappeler que la facture économique sera plus lourde car la plupart de ces projets vont se traduire au cours de leur exploitation par des pertes d'activité pour d'autres infrastructures (ports et routes), et donc d'autres territoires avec des effets en cascade plus ou moins significatifs. Ils coûtent aussi par l'effet d'éviction qu'ils exercent en drainant les meilleures compétences.

B) L'attractivité motivée par l'allègement du poids fiscal

Au Maroc, les entreprises exportatrices bénéficient de l'exonération totale de l'impôt sur les sociétés pendant cinq ans. De nombreuses mesures incitatives ont été mises en place. Les taux de l'impôt sur le revenu (IR) n'excèdent pas les 20% de la masse salariale. Un avantage accordé à concurrence du chiffre d'affaires réalisé à l'export. Mieux, le Maroc offre une exonération de l'impôt sur les sociétés (IS) sur 5 ans. Au-delà de cette période, les entreprises éligibles peuvent profiter d'une réduction de 5% .Un effort est, également, consenti au niveau des droits de douane sur les biens d'équipement (ils sont inférieurs à 2,5%). Le tout accompagné d'un régime administratif assez souple: un guichet unique sur les nouvelles zones, davantage de flexibilité en plus de simplification de procédures. Enfin, d'après A. Saâdi⁵³, quels sont les pays à économie comparable à celle du Maroc qui ont réussi à attirer les investisseurs étrangers en rendant compétitives leurs fiscalités ?

« Selon une étude de 2007 conduite par la Banque mondiale et portant sur la compétitivité globale des économies, le Maroc est classé 115^o/175 pays analysés ». Il en a alors déduit qu'on se trouve dans le dernier tiers des pays en matière d'environnement des affaires, derrière la Tunisie

⁵³ Cf. « Une fiscalité adaptée à la variété des sources de revenus et gains est une nécessité » in Maroc Hebdo International, N° 794 du 30 Mai au 5 Juin 2008 , p 31.

(80°). D'ailleurs, selon le World Economic Forum, seuls quatre pays font moins bien que le Maroc (Egypte, Sénégal, Brésil et Algérie). En revanche, ceux qui ont fait mieux renferment la Tunisie (19 place). Si avec la Loi de Finances de 2010, l'effort d'ajustement par le bas de l'Impôt sur les Sociétés (ramené à 30%) a permis de rejoindre la Tunisie, il reste beaucoup à faire en matière de TVA, celle-là n'étant qu'à 18% avec la Turquie. Elle est de dix ans en Tunisie, où le système, plus ancien, est réputé mieux rodé. En effet, le pays s'est lancé dans une politique d'accueil dès 1972, avec les entreprises textiles, et rappelle que 70% des IDE de l'industrie électronique sont des extensions. La Tunisie est connue dans le monde comme étant un havre de paix et une référence économique en Afrique et dans le monde arabe. Elle jouit d'une image fort prometteuse d'être un des pays les plus ouverts et les plus pertinents en matière d'investissement étrangers grâce aux mesures remarquablement attrayantes d'incitations aux investissements.

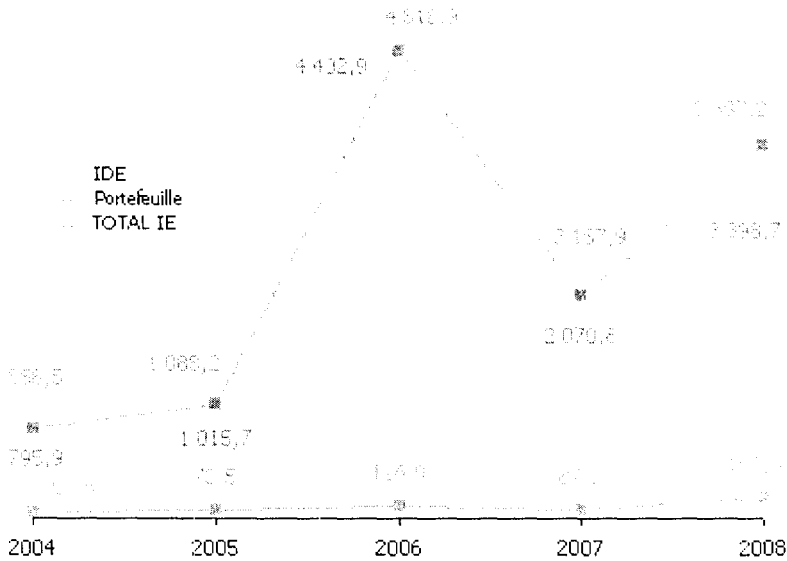
TABLEAU I

**Flux des investissements étrangers
En millions de TND**

	2004	2005	2006	2007	2008
IDE	795,9	1 015,7	4 402,9	2 070,8	3 398,7
Portefeuille	62,6	72,5	116,0	87,1	198,5
TOTAL IE	858,5	1 088,2	4 518,9(*)	2 157,9	3 597,2

FIPA-APL-APLA-ONTF-BCT-Douane

(*) privatisation comprise de Tunisie Télécom



Le compte capital apparaît comme le plus important surtout depuis les années 90 avec l'approfondissement de la mondialisation financière. Il retrace, entre autres, les opérations suivantes :

- Les investissements directs internationaux, effectués généralement par des Firmes Multinationales en vue d'acquérir un intérêt durable dans le capital d'une entreprise non résidente (ou dans une filiale nouvelle dans un autre pays) et ce, dans le but de fabriquer des biens et services ; cet investissement direct international ne se réduit pas à une transaction ponctuelle, mais introduit plutôt une dimension inter-temporelle puisqu'il engendre des flux de production, d'échange voire même de rapatriement de profits s'étendant sur plusieurs périodes.
- Ceux-ci sont à distinguer des investissements de portefeuille lesquels ne visent ni le contrôle de la production, ni celui du management de l'unité non résidente ; ils sont constitués de titres de participation (actions à long et moyen terme) et de titres de créances (obligations et autres titres d'emprunt) mais renferment également à présent les produits financiers dérivés émanant de la globalisation financière .

Cependant, la Tunisie a pu capter un flux d'investissements étrangers de l'ordre seulement de 1595,7 millions de dinars tunisiens au cours des 9

premiers mois de l'année 2009, contre 2279,3 millions de TND au cours de la même période de l'année précédente, soit une baisse de 30%. Ces investissements sont essentiellement orientés vers le secteur de l'énergie (956 MD) et le secteur manufacturier qui a attiré 386 MD contre 352 MD pour la même période de 2008 (soit +9,5%). Ce qui a permis la création au cours de cette période de 9770 nouveaux postes d'emploi (dont 8342 dans l'industrie manufacturière)....

Pourtant, les analystes financiers estiment que la tendance concernant le flux des investissements étrangers s'annonce très positive pour les trois années à venir. Cela veut dire que la majorité des objectifs fixés par le XI^o Plan de développement qui prendra fin en 2011 seront atteints voire dépassés. Si le premier ministre préfère garder un profil bas là-dessus, se référant ainsi à la thèse considérant que le facteur de succès de la Tunisie est la modestie du pays et que c'est la tolérance qui accélère la réussite de l'investissement, tous les indices prouvent que la performance de l'économie soutenue par les réformes en cours vont booster encore plus les IDE.

L'industrie tunisienne est, elle aussi, une des principales attractions à l'investissement puisque la Tunisie incite à la décentralisation industrielle qui est, en outre, est favorisée par un système fiscal spécifique et orienté vers l'encouragement.

Il ne faut pas oublier, aussi, l'aménagement des parcs d'activités économiques à Bizerte au nord du pays et à Zarzis au sud du pays pour faire bénéficier les entreprises des fruits de la croissance et les dispenser aussi de payer des taxes qu'ils pourraient investir pour créer de l'emploi.

Ces entreprises installées dans les parcs d'activités économiques bénéficient des mesures et aménagements fiscaux spécifiques. Mais il faut signaler aussi que même les entreprises qui n'ont pas choisi de s'installer dans les parcs d'activités économiques bénéficient elles aussi de mesures fiscales avantageuses.

C) L'attractivité dépendante de la signature d'accords

En tout cas, la Tunisie a été le premier pays méditerranéen à signer, en juillet 1995, un Accord de Libre Echange avec l'UE qui deviendra

totallement opérationnel le 1 janvier 2008. Si l'accord de partenariat est entré en vigueur le 1 mars 1998, celui-ci ne concerne pas uniquement les échanges commerciaux, puisqu'il englobe également les dimensions politique (droits de l'homme, libertés publiques), économique (mise à niveau de l'industrie tunisienne, secteur privé), sociale (formation, développement local afin de décourager l'exode rural et l'émigration) et culturelle. Bref, aujourd'hui l'économie tunisienne est sérieusement branchée à celle de l'Europe : les $\frac{3}{4}$ de son commerce se font avec l'Union Européenne. Dans un contexte mondial de plus en plus intégré, l'attractivité de l'investissement direct étranger est devenue une préoccupation majeure aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. D'une part, les flux financiers en provenance de l'extérieur dopent les exportations et par conséquent participent à la réalisation des équilibres extérieurs et d'autre part, les délocalisations favorisent l'accroissement de la richesse dans les pays d'accueil. Conscient de ces avantages, le Maroc a mis en place toute une série de réformes visant à favoriser son ouverture sur le marché international afin d'attirer le plus grand nombre d'investisseurs étrangers. Membre du GATT depuis 1987 puis de l'OMC en 1992, le Maroc s'est engagé dans une politique d'ouverture internationale à travers la conclusion de plusieurs accords de libre échange à savoir en 1996 avec l'Union Européenne entré en vigueur en 2000, en 2004 avec le Tunisie, l'Egypte et la Jordanie dans le cadre de l'« Accord d'Agadir »⁵⁴, sans oublier les deux accords bilatéraux : le premier avec les Etats Unis et le second avec la Turquie entré en vigueur en 2006. En dépit de la mise en œuvre de réformes touchant l'environnement de l'investissement, le Maroc n'a pas pu récolter les fruits escomptés. Plus que jamais la promotion des investissements étrangers au Maroc doit s'inscrire dans un autre cadre, notamment dans celui "d'une vision d'ensemble mobilisatrice à court, moyen et long terme et où le rôle de l'État est primordial"⁵⁵. Plus précisément, dans le cadre de l'adaptation institutionnelle à l'IDE, il faut affirmer que l'IDE est moins déterminé par des éléments fondamentaux que par des variables institutionnelles qui se prêtent plus au changement, à

⁵⁴ En perspective, il est question de créer entre les quatre pays un marché intégré de plus de 100 millions de personnes, tout en faisant un constat alarmiste : pratiques protectionnistes, économies plus concurrentes que complémentaires, absence de diversification, productions agricoles souvent semblables, inadaptation des infrastructures, problèmes de gouvernance, instabilité de la réglementation concernant les investissements étrangers.

⁵⁵ Mohamed Larbi El Harras, "Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine", Imprimerie de Fédala, 2001.

savoir les politiques, les lois et leur application⁵⁶. La théorie de l'adaptation institutionnelle suggère que chaque pays a la possibilité d'identifier et de développer ses facteurs de compétitivité pour augmenter sa part dans l'investissement direct étranger global. Dans ce cadre, les variables liées à l'environnement politique sont les éléments déterminants les plus significatifs des influx d'IDE. L'adaptation politique se reflète dans l'ouverture économique avec un minimum de contrôle sur le commerce et le taux de change. L'adaptation politique signifie aussi un Etat de droit sain et un bas niveau de corruption, reposant sur l'égalité et la transparence juridique et administrative. L'adaptation du marché est représentée par des volumes élevés d'échanges commerciaux, un bas niveau de taxation, un degré élevé d'urbanisation et la présence du crédit. Comme ces facteurs déterminants découragent le comportement arbitraire et la recherche du bénéfice personnel, bien qu'ils acceptent de négocier, les investisseurs cherchent la stabilité et la transparence et préfèrent des règlements nets et appliqués de façon régulière à des privilèges individuels obtenus par des marchandages. La façon dont les politiciens dirigent les institutions, les politiques, les lois et leur application est beaucoup plus importante aux yeux des investisseurs directs étrangers que des facteurs relativement immuables tels que l'importance de la population et le milieu socioculturel.

D) Stabilité politique et facteurs de paix sociale

La Tunisie et le Maroc ont l'un et l'autre connu la continuité à la tête de l'Etat au cours de leurs cinquante années d'existence : d'un côté le général Zine el-Abidine Ben Ali a été réélu en octobre 2004 pour un quatrième mandat consécutif comme président de la Tunisie, avec un score stalinien de 95% des suffrages. De l'autre, le Roi Mohammed VI a succédé à son père Hassan II en 1999. Ils sont pareillement exposés à la menace terroriste islamiste, et ont eu leur lot d'attentats ces dernières années. Mais alors qu'au Maroc l'islamisme a pignon sur roue avec le PJD (équivalent à celui de la Turquie), il est prohibé tout simplement en Tunisie. Les élections législatives ont traduit un certain recul des islamistes modérés du Parti de la Justice et du Développement, ce qui ne devrait pas changer la politique d'ouverture du pays sur l'extérieur. Ce qui n'est pas le cas de la Tunisie, qui est incertaine quant à la succession de Ben Ali ! En tout cas, la transition

⁵⁶ En fait, l'Etat n'est pas si impuissant face aux « forces du marché ». Il peut obliger ou inciter l'entreprise à respecter les droits des travailleurs, les consommateurs, l'environnement par des normes techniques, des lois, des réductions d'impôts.

reste à faire en Tunisie. Le 26 Août, l'Ex Président Ben Ali a déposé sa candidature pour l'élection du 25/10/2009. En fait, il a mis en place depuis 2002 un dispositif constitutionnel pour se maintenir président à perpétuité. Le texte fondamental initial prévoyait son départ en 2004. La nouvelle réforme constitutionnelle sur mesure, approuvée le 26/5/2002, lui permet de se présenter au moins encore deux fois⁵⁷.... Tout ceci au nom de la stabilité.

1. La généralisation de l'éducation

Comme pour le Maroc, la population tunisienne se distingue par sa jeunesse (en 2007, près de 24,7% étaient âgés de moins de 15 ans). Non bloquée par la poussée démographique, la Tunisie a misé, il y a déjà longtemps, sur une politique volontariste de généralisation de l'éducation ; ainsi, le taux d'alphabétisation des adolescents (10 ans et plus) a atteint 94,05% en 2005, contre 16% en 1960. Le capital humain est jeune, actif, bien éduqué et qualifié. C'est également un vivier de profils offrant des coûts compétitifs très avantageux. En l'occurrence, la qualité du système éducatif prise en tant que référence nous donne le classement suivant qui reste à confirmer par des recoupements ; en effet, la Tunisie qui devance la France au 1/10^e près devrait étonner un bon nombre d'analystes.....

TABLEAU II
QUALITE DU SYSTEME EDUCATIF

Rang	Pays	Score
17	Tunisie	5,1
20	France	5
23	Allemagne	4,9
52	Espagne	3,8
77	Turquie	3,4
84	Italie	3,2
100	Maroc	3
126	Egypte	2,4

Source : Etude « Economie de savoir et attractivité de la Tunisie en matière d'IDE », Ernst & Young, 2007.

⁵⁷ Cf. « Ben Ali pour l'éternité » in Courrier International, N° 989 du 15 au 21 Octobre 2009, p 30.

2. L'amélioration des conditions de vie.

Le planning familial a fait ses preuves, notamment avec comme conséquence la baisse du taux de natalité. Parallèlement, les indicateurs d'espérance de vie moyenne ont également progressé à la suite de l'amélioration des conditions de vie (annexe II) et de la mise en place d'un système de santé publique. Selon le Programme de Développement des Nations Unies de l'année 2009, l'indicateur de développement humain de la Tunisie est de 0,769 nettement supérieur à la moyenne des pays en développement. Il mesure les accomplissements de la Tunisie en termes d'espérance de vie, de niveau éducatif et de revenu réel. Le Maroc a perdu sa 126ème place qu'il occupait il y a exactement une année et est relégué à la 130° place notée 0,64 (au lieu de la 126° en 2008), dans le classement de l'IDH, selon le rapport mondial sur le développement humain 2009 du programme des Nations Unies. Il est ainsi devancé par la Tunisie qui occupe le 98ème rang et l'Algérie le 104ème rang. L'Egypte se place au 123ème rang, le Botswana au 125ème et l'Afrique du Sud au 129ème. Ledit rapport a été basé sur les changements climatiques, la qualité de l'enseignement et l'analphabétisme.

II -Spécificités des cas marocain et tunisien

En dehors de leur tourisme qui constitue leur cheval de bataille, il faut relever dans ce qui les réunit cette prédilection des capitaux arabes pour eux. En effet, le Royaume a pu capter entre 2001 et 2007 des flux de plus de 13,6 milliards \$ qui lui ont permis de surpasser largement les pays de la région

Que ce soit dans les infrastructures, l'immobilier ou le tourisme, les capitaux arabes envahissent le Royaume, les investissements arabes représentant plus de 30% des IDE.

A- Les flux d'IDE en Afrique et les places du Maroc et de la Tunisie

1- Les flux d'IDE

Les entrées d'IDE en Afrique ont atteint en 2006 le niveau record de 36 milliards \$ US, contre 31 milliards \$ en 2005, soit une croissance de 20% et le double de la performance de 2004 (17 milliards \$US d'IDE). Cette

progression devrait se poursuivre en 2007 selon les experts de la CNUCED. Certes, l'IDE demeure une source majeure d'investissement pour l'Afrique, sa part dans la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) ayant augmenté en 2006 de 2 points, atteignant 20% contre 18% en 2005. C'est que l'augmentation de la rentabilité des entreprises et le niveau élevé des matières premières ces dernières années ont contribué à générer un flux important d'investissements dans la région. La vague du flux d'investissements qu'a connue le continent a concerné principalement les ressources naturelles (le pétrole et le gaz naturel) et les industries extractives, mais aussi d'autres secteurs notamment les services (télécommunications, transport, ...). Le rapport précise également que la valeur des Fusions & Acquisitions (F&A) transfrontières en Afrique a atteint en 2006 le montant record de 18 milliards \$ US. Les STN en provenance des pays asiatiques (Chine, Inde et Singapour principalement) constituent, à l'instar de l'année dernière, les principales émettrices d'IDE aussi bien au niveau des IDE qu'au niveau des F&A. Certes, la recherche de rentabilité à court terme de ces investissements (possibilité de gain en capital) est la principale motivation des investissements de portefeuille.

Il n'en demeure pas moins que la part du continent africain dans l'IDE mondial reste encore faible (3,1% des IDE mondiaux pour 2006, soit une régression de 2,7% par rapport à 2005) et la distribution inégale -10 pays concentrent 90% de l'ensemble des IDE reçus en Afrique- d'autant plus que l'IDE est surtout orienté vers les ressources naturelles. Une part assez faible est dirigée vers les activités « labour using » qui ont également besoin de capitaux étrangers.

2- Les pays bénéficiaires et les places du Maroc et de la Tunisie

Selon le WIR 2007, les 5 premiers pays récipiendaires d'IDE en Afrique concentrent pas moins de 75% de l'ensemble des IDE reçus en Afrique.

TABLEAU III

Entrées d'IDE en Afrique (2004-2006)
(en milliards \$)

PAYS	2004	2005	2006
1- Egypte	2,1	5,4	10
2- Nigéria	2,1	3,4	5,4
3- Soudan	1,5	2,3	3,5
4- Tunisie	0,6	0,7	3,3
5- Maroc	1,07	2,94	2,87
6- Guinée Equatoriale	1,6	1,8	1,6

Source : WIR 2007, CNUCED.

Comme l'on peut le constater, la Tunisie figure au 4^o rang avec un montant de 3,3 milliards \$ US. Cette meilleure performance de la Tunisie est due en grande partie à l'acquisition de 35% de « Tunisia Telecom » par le consortium Dubaï Technology, Media France Zone et Dubaï Investment group », pour un montant de 2,3 milliards \$ US. Il convient de signaler que c'est la première fois que la Tunisie atteint un tel seuil (elle n'avait jamais atteint le milliard \$ d'IDE avant).

Le Maroc arrive au 5 rang des pays africains pour ce qui est de l'entrée d'IED en 2006 avec un montant de 2,87 milliards \$ US , contre 2,9 en 2005 , concédant par là un rang (voir suite en annexe III). A noter que le pays a vu son stock / habitant quadrupler sur la période 1995-2005 (de 170 à 720 \$/ hab). Par ailleurs, le Maroc est considéré comme étant parmi les investisseurs de premier plan, classé source africaine d'IDE, ses sorties en 2006 ont presque quadruplé, atteignant 468 millions \$ US , contre à peine 174 millions en 2005. A souligner que les sorties d'IDE se dirigent davantage vers les services notamment, les télécom, le secteur bancaire et financier et les transports.

B- Le Maroc entre le constat pessimiste et les tergiversations optimistes.

1- Déséquilibres majeurs entravant le développement harmonieux du pays

Il faut distinguer entre le Maroc utile (centre-ouest du pays), concentrant 60% de l'activité industrielle et regroupant une grande partie des institutions financières. Et le Maroc qui a besoin d'être sérieusement assisté.

A un deuxième niveau, il faut être conscient du clivage villes-campagnes qui s'est amorcé déjà avec le Protectorat, sans pour autant omettre le creusement des écarts dans cet espace profondément inégal. Certaines régions ont sévi de l'exode rural, au profit de villes plus dynamiques, tant qu'elles sont capables d'absorber le surplus de main-d'œuvre ... Ce qui fait que des villes de l'intérieur se trouvent incapables d'animer leur arrière-pays⁵⁸.

Toujours est-il que la Charte de l'investissement, adoptée en 1995, n'a pas pu, malgré les modifications qui lui ont été apportées (articles 17 et 19 de la loi-cadre) et qui accordent des avantages particuliers aux IDE (terrains, infrastructure et formation) réalisés dans l'une des provinces ou préfectures prévues par le décret N° 2-98-520 du 30/6/1998, n'ont pas engendré un changement notable quant à l'orientation des investissements.

2- Un Rapport optimiste sur le Maroc : Fitch ratings et la Bonne notation du Maroc

Le Maroc vient de se voir attribuer le niveau de notation « Investment grade » par l'agence Fitch ratings. (*D'après revue Le Reporter*, N° 522, du 24/09/09, p 35.).

C'est le ministère de l'Economie et des Finances qui a rendu publique l'information : l'Agence internationale de notation, Fitch Ratings, a confirmé lundi 14 septembre le niveau de notation « Investment grade » attribué au Maroc avec une perspective stable. Cette note correspond à une reconnaissance des progrès réalisés par le pays sur les plans

⁵⁸ Cf. « Nos territoires sont-ils attractifs ? », par D. Ben Ali, in *Revue Economica*, N° 2, février – mai 2008, p 20.

économique et politique. Apportant plus de précisions, le ministère ajoute que la dette en devises et la dette en monnaie locale ont été assorties respectivement des notes BBB- et BBB. La note F3 de la dette à court terme en devises et la note de plafond souverain BBB ont également été confirmées. Selon l'agence Fitch Ratings, les confirmations de ces niveaux de notation sont dues à la résilience de l'économie marocaine face à la crise économique internationale, à l'amélioration continue des finances publiques et à la stabilité du système politique marocain. L'agence ajoute que le progrès réalisé en matière de diversification de l'économie marocaine notamment vers les activités à plus forte valeur ajoutée, qui s'est traduit par un taux de croissance soutenu, sera un élément clef dans l'exercice d'évaluation du rating à moyen terme.

De même, Fitch Rating a précisé que l'économie marocaine a résisté à la crise internationale et a enregistré une croissance de 5,6% en 2008, ajoutant que bien que cette croissance soit en grande partie liée au rebond de la production agricole (récolte céréalière record à 102 millions de quintaux), l'économie nationale a aussi bénéficié de la diversification et de l'orientation de l'économie vers les industries et les services dédiés à l'export ainsi que des grands projets d'investissement, notamment dans l'infrastructure et le logement. Autre argument de l'Agence : le solde budgétaire du Maroc s'est amélioré au cours de ces trois dernières années en raison des performances enregistrées au niveau des recettes fiscales et au niveau du contrôle de la dépense et ce, malgré une augmentation importante des charges de compensation au titre des produits alimentaires et pétroliers. Cela a permis de réduire progressivement le ratio d'endettement **qui a atteint 47,3% du PIB en 2008**. Fitch Ratings a cependant relevé « le niveau de pauvreté dans les zones rurales et la faiblesse relative des indicateurs sociaux ». Concernant les effets de la crise internationale, l'agence a souligné que les échanges extérieurs ont souffert de la hausse des prix des matières premières et de la récession en Europe, ce qui s'est traduit par une détérioration du déficit du compte courant de la balance des paiements et une baisse des réserves de changes. Mais, a nuancé Fitch Ratings, la position extérieure nette du Maroc reste meilleure que la moyenne des pays notés dans la catégorie BBB et les réserves de changes restent à un niveau confortable. Fitch Ratings n'a pas manqué enfin de rappeler que les banques marocaines n'ont pas été impactées par la crise financière globale en raison de leur intégration relativement limitée dans le système financier global et d'une régulation rigoureuse par Bank Al-Maghreb. En termes de perspectives, Fitch s'attend à ce que les principaux

ratios de solvabilité des finances publiques et des finances extérieures convergent vers les valeurs médianes des pays notés dans la catégorie « Investment grade ». ⁵⁹

C- La Tunisie : le petit challengeur et la diversification de son économie.

La découverte tardive du pétrole et du gaz par rapport à d'autres pays du Maghreb a permis à la Tunisie de diversifier son économie. « L'économie tunisienne a connu d'importantes transformations au cours de ces dernières années, à la faveur d'un processus de réformes qui a permis d'augmenter son attractivité. Elle est désormais inscrite sur un nouveau palier de croissance : la croissance du PIB hors-agriculture a été de 5% en moyenne pour la période 2004-2007 contre 3,9% pour la période 1999-2003 ». ⁶⁰ La structure de l'économie nationale s'est progressivement diversifiée au profit de secteurs dynamiques, notamment de services qui sont devenus une force d'attraction des IDE et un relais important du commerce extérieur, compensant partiellement la dégradation quasi-structurelle de la balance commerciale. D'ailleurs, la Tunisie, l'Égypte et le Maroc, pourvus d'économies diversifiées et étroitement rattachées à la zone euro, sont ipso facto exposés, par le biais des échanges, aux soubresauts vécus par le vieux continent ; s'ils disposent d'un volet budgétaire limité, il n'en reste pas moins qu'ils disposent d'une capacité institutionnelle leur permettant d'imposer des mesures macroéconomiques et structurelles austères. La Banque mondiale se révélant pessimiste à leur égard, estime que la croissance devrait s'essouffler dans ces pays (4% en 2009, 3,9% en 2010 avec une inflation autour de 5,2% en 2009 et de 4,3% en 2010). De plus, le déficit budgétaire moyen pendant les deux années en question serait maintenu autour de l'ordre de grandeur de celui de 2008 (4,5% du PIB). Toujours est-il que la Tunisie et le Maroc profitent d'un certain espace budgétaire dû à leur faible endettement public, ce qui n'est pas le cas de l'Égypte ⁶¹. Selon le dernier rapport du Forum Economique mondial (WEF),

10 Cf. « Mesures fiscales annoncées » par M.Hdid, Président de la commission fiscalité de la CGEM.

¹¹ Cf. « MENA, comment naviguer entre la crise et la récession », par I. Boulaâba, Rapport Banque mondiale 2009.

¹² Cf. « Ralentissement du flux d'IDE dans le monde, sauf en Afrique », par M. Mahroug, concernant le Rapport CNUCED 2009. webmanagercenter.com-25/09/2009.

la Tunisie se positionne juste derrière l'Espagne (28^o place) en occupant la 30^o place étant donnée sa compétitivité. Entre autres, les taux de TVA de la Turquie et de la Tunisie étant à 18%, cela ne fait que renchérir la revendication du patronat marocain quant à la baisse du taux de TVA de 20 à 16%.

Ce résultat est dû au concours d'un certain nombre de facteurs :

Caractère d'un pays hospitalier qui concilie à merveille tradition et modernité. De même, « la personnalité du Tunisien est imprégnée de tolérance, d'hospitalité, d'une indéfectible joie de vivre et d'une forte détermination de réussite ». En l'occurrence, si l'on peut se permettre de mesurer l'attitude de la population envers les visiteurs étrangers, avec le Rapport Travel and Tunisian Competitiveness paru en 2009 (dans le cadre du Forum économique mondial de Davos), la Tunisie se classe vingtième avec un score de 6,7, loin devant le Maroc qui se trouve à la quatre vingt dixième place (score de 6,3). Une donnée quand même intéressante réside dans la fixation d'un intervalle pour les scores (entre un minimum de 1 destiné à la population carrément non hospitalière et un maximum concrétisé par la population accueillante).

Un système éducatif moderne : en allouant le ¼ de son budget, 7% et 1,2% de son PIB respectivement à l'éducation et à la Recherche & Développement, la Tunisie n'a pas cessé d'investir dans son système éducatif en vue de l'adapter aux besoins de l'économie. D'ailleurs avec un score de 5,1, elle se situe au 17^o rang, loin devant le Maroc (100^o rang, score de 3), l'Egypte et la Turquie. C'est que la disponibilité des scientifiques et des ingénieurs ne fait pas défaut ; alors que le Maroc occupe le 68^o rang avec un score de 4,2 (voisin de celui de la Turquie), la Tunisie se trouve à la 10^o place (avec un score de 5,5, voisin de celui de la France !).

La Tunisie est le premier pays arabe et africain au niveau des salaires minimum enregistrés en 2007 selon les statistiques publiées par le Bureau International du Travail (BIT). Un personnel qualifié à des coûts compétitifs, la Tunisie met sur le marché de l'emploi un nombre important de jeunes diplômés dont les compétences et qualifications dans les domaines techniques sont reconnues mondialement et à des coûts très compétitifs.

TABLEAU IV

SALAIRE ANNUEL DANS LES INDUSTRIES ELECTRIQUES

PAYS	TECHNICIENS SUPERIEURS	INGENIEURS
TUNISIE	6 260	11 610
ROUMANIE	7 800	13 490
MAROC	10 280	16 790
HONGRIE	14 110	20 650
ITALIE	30 900	43 910
FRANCE	37 610	55 450

Source : Etude « Economie de savoir et attractivité de la Tunisie en matière d'IDE », Ernst & Young, 2007.

Un environnement favorable aux affaires : la Tunisie jouit d'une grande stabilité économique et sociale ; ainsi, plusieurs indicateurs le confirment, notamment :

- indice de Développement Humain 0,762
- parité de pouvoir d'achat 7 900 \$
- taux de pauvreté 3,8%
- taux d'activité des femmes 25,3%

Toujours d'après le même cabinet international (E & Y, 2008), la Tunisie est le premier pays sud méditerranéen qui attire le plus d'entreprises européennes selon une étude : « stratégie industrielle nationale à l'horizon 2016 ».

La preuve en est donnée lorsqu'on consulte l'évolution de l'effectif des entreprises étrangères ou mixtes, qui étaient au nombre de 2966 entreprises opérationnelles, employant 303 142 personnes à fin 2008.

TABLEAU V

EVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES A CAPITAL ETRANGER OU MIXTE

Années	1973	1980	1987	1994	2001	2007	2008
Effectifs	31	242	455	1426	2339	2895	2966

Source : FIPA-Tunisia 2009.

Il s'avère que 20% des créations annuelles d'emplois proviennent de l'IDE.

L'importance de la classe moyenne est manifeste en Tunisie. Les classes moyennes au Maroc regroupent 53% de la population contre 34% pour la classe modeste et 13% pour la classe aisée, selon le critère du revenu, a indiqué le Haut Commissaire au Plan qui présentait une étude sur les classes moyennes marocaines. Concernant les préoccupations à caractère social des classes moyennes, l'étude note que 65% des ménages trouvent que leur niveau de vie s'est amélioré ou a stagné entre 1997 et 2007, 58% se préoccupent essentiellement des aléas liés au coût de la vie, au niveau des revenus et à la sécheresse, alors que 37% se préoccupent surtout de la morbidité, de l'abandon scolaire et du chômage des jeunes. D'autre part, 35% des ménages de la classe moyenne se préoccupent de la délinquance et la consommation de la drogue tandis que 44% se soucient de l'insécurité, ajoute l'enquête. Quelque 59% de la population urbaine appartient aux classes moyennes contre 45% des populations rurales, précise l'étude. Toujours est-il que si la « moyennisation » de la société européenne a été catalysée notamment par les « Trente Glorieuses », au Maroc les quatre premières décennies de l'indépendance ont été impactées négativement par l'effet redistributif des politiques publiques qui a joué à rebours... De même, suite à l'impact socialement coûteux du Programme d'Ajustement Structurel, la couche moyenne a été laminée en se voyant éclater en deux sous-ensembles : l'un médiocre accédant aux hautes sphères de la société et l'autre majoritaire tombant dans les couches populaires.⁶²

La Tunisie a une vision claire et clairvoyante de son développement. L'ouverture économique du pays se veut globale et progressive. La dimension sociale est présente dans chaque réforme. Par cette approche mesurée, la Tunisie est un modèle réussi de stabilité économique, politique et de développement social. De plus, la personnalité tunisienne est imprégnée d'un esprit de tolérance et d'ouverture.

Un des miroirs de l'évolution de la Tunisie moderne et nouvelle, c'est l'élargissement de la classe moyenne de 44 % en 1975 à plus de 80%

⁶² Voir Colloque sur le thème : « classes moyennes et politiques publiques au Maroc », organisé par l'AMSP et le CJB, Faculté de Droit, Rabat-Agdal, le 23/4/2009. En l'occurrence, on pourrait signaler que la caisse de compensation a joué essentiellement à rebours puisque déjà en 2001, le HCP avait montré que 20% des plus aisés des ménages totalisaient plus de 40% des subventions alimentaires, contre moins de 10% en faveur des 20% les plus défavorisés.

actuellement. Une classe qui a vu ses moyens s'améliorer, sous l'effet conjugué de l'augmentation des revenus et de la maîtrise de la croissance démographique. La Tunisie est le pays où l'écart de niveau de vie entre riches et pauvres est l'un des plus faibles du continent africain. Les résultats de cette politique volontariste du droit au bien-être, à l'éducation, à la santé et à un emploi sont manifestes :

- plus de 77% des ménages sont actuellement propriétaires de leurs logements
- 99,5% des ménages disposent en 2007 de l'électricité
- 3,8% seulement de la population en 2005 ont un revenu inférieur au seuil de pauvreté, contre 11,5% en 1985.

III- Le pari des deux pays sur l'avenir

A- Sur quelques services

La croissance dans les services atteste de l'amélioration de la plate-forme tunisienne en tant que site de services et de la restructuration du système de formation qui cherche à répondre aux exigences d'efficacité et de performance souhaités par les investissements étrangers.

D'ailleurs, le tableau de classement se présente comme suit :

TABLEAU VI

Les pays les mieux préparés en matière des TIC (2008 :127 économies)

Pays	Rang
Tunisie	35
Maroc	74

Source: World Economic Forum, The Global Information Technology Report 2007-2008⁶³

Si la prépondérance de l'investissement étranger est manifeste dans le secteur manufacturier (641,6 M.DTN), soit 42,8% du total des flux, le secteur des services en représente 43,2% avec 646,7 M.DTN en 2008 ; ce

⁶³ L'économie tunisienne a été classée 35^e par le rapport : « The Global Information Technology Report 2007-2008 » du World Economic Forum, parmi les 127 économies les mieux préparées en matière des TIC.

qui place la Tunisie loin devant le Maroc, qui doit se contenter de la 76^e place. Seulement, c'est un classement à relativiser puisque, par exemple, on pourrait signaler la grande avance du Maroc en matière de transports ferroviaires. Le train à grande vitesse (TGV) que la France va livrer au Maroc rentre-t-il dans cette catégorie ? Le Maroc, pour des raisons de prestige, ne s'est-il pas fourvoyé en voulant se doter d'un TGV qui va peser sur ses finances sans servir les besoins sociaux de la majorité des Marocains ? Le royaume chérifien sera le premier pays africain, et même le premier pays du Sud, à se doter d'un tel équipement. Le Maroc prend ainsi la tête d'une course symbolique à la modernité tant dans le monde arabe qu'en Afrique. Le Maroc va donc être pionnier. En a-t-il les moyens ? La ligne de TGV va relier Tanger, en plein développement, à Casablanca, réduisant le temps de parcours de cinq heures à deux heures et dix minutes. Le coût est évalué à 2 milliards d'euros. Et c'est, au final, supportable pour les finances du royaume, dont le PIB s'élève à 51 milliards de dollars. Le trafic de voyageurs augmente déjà de 10 à 15% par an. Le Maroc compte 1 907 kilomètres de voies ferrées, contre 58000 kilomètres de routes et 26 aéroports. Il reçoit un peu moins de 20 milliards d'euros d'investissements directs. Or un TGV n'est pas un équipement inutile. Il a des répercussions concrètes en termes d'emploi et d'aménagement du territoire. Ainsi, le choix de passer au ferroviaire rapide est judicieux aussi bien en termes de modernisation du pays qu'en termes de développement durable. Une fois l'infrastructure payée, le coût de l'entretien est faible et génère un surcroît d'activités. Aussi, plutôt que de réhabiliter des lignes essoufflées, pourquoi ne pas passer dans certains cas directement à la ligne TGV, un peu comme l'Afrique est passée au téléphone cellulaire en sautant l'étape du fixe ? A l'époque où la lutte contre le réchauffement climatique est une priorité stratégique - mais où il n'est pas pensable d'entraver le développement des pays émergents -, le train à grande vitesse n'est pas une lubie mais un pari raisonnable.

Le Maroc bascule dans le M- Banking. Cette technique devrait donner un coup de fouet au niveau de bancarisation du pays. Un partenariat signé entre Maroc télécom et les deux premières banques du pays (Attijariwafa Bank et le groupement Banque Populaire), permet depuis 2010 d'effectuer des transactions financières au Maroc par téléphone mobile.

B- L'offshoring dans le cas du Maroc et de la Tunisie.

L'attractivité du site Maroc dans l'offshoring n'est plus à démontrer. Le pays, selon les résultats d'une étude récente d'Ernst & Young sur l'attractivité telle que perçue par les investisseurs étrangers, «conserve un fort crédit d'image sur l'offshoring tous types d'activités confondues». Pour parfaire le modèle marocain de l'offshoring, l'un des défis majeurs que le pays se doit de relever dans les prochaines années porte sur l'apprentissage des langues. Le déficit dans la maîtrise des langues étrangères est important et les profils maîtrisant aussi bien parfaitement le français que l'anglais ne courent pas les rues. A en croire ce baromètre de l'attractivité (1): «Le Maroc a un fort crédit d'image, soit 19% du vote des décideurs interrogés. Il est suivi de l'Espagne avec 10%». Quant à la Tunisie, elle se classe loin derrière avec seulement 2% des votes. C'est sur le créneau des centres d'appels en particulier que l'attractivité du Maroc se renforce de façon significative (33%), contre 10% pour la France et 8% pour l'Espagne... Sur un autre registre, la mise en œuvre de l'ALE Maroc/Etats-Unis ouvre de grandes perspectives et des opportunités non seulement en termes d'exportations mais aussi d'investissements dans les délocalisations. Les Etats – Unis étant le premier importateur mondial de services. Seulement les avis ici divergent puisque d'aucuns soutiennent que « l'Accord ALE-USA est sur le plan commercial une mauvaise affaire pour le Maroc. En effet, compte tenu des niveaux de droits d'importation moyens appliqués aujourd'hui, le gain tarifaire serait de l'ordre de 20% pour les exportateurs américains et uniquement de 4% pour les marocains. Il est d'autant plus mauvais que les exportations américaines vont se substituer à celles de pays plus efficaces entraînant des pertes en net pour l'économie nationale par rapport à un simple scénario de libéralisation unilatérale »⁶⁴. Mais le principal atout du Maroc réside surtout dans la grande proximité avec le mégamarché de l'UE. L'argument géographique est de taille. Il confère au pays un positionnement en tant que site d'accueil privilégié pour l'offshoring.

Sans oublier le noyau d'entreprises et d'entrepreneurs ayant développé une expertise métier presque à l'identique de celle en Europe. Il en est de même que pour l'infrastructure de base. Le secteur est aujourd'hui à 100%

⁶⁴ Cf « Quel modèle économique pour le Maroc », par O. Aloui, in *Revue Economia*, N° 2/Février, Mai 2008, p.

numérisé. Le développement d'un soft center qui vise la mise en place d'un centre de recherche et de développement de logiciels va davantage booster l'activité. Le complexe de Casanearshore compte trois pôles: NTIC, offshoring et développement de compétences/formation continue. Ceci étant, des experts relèvent déjà un certain nombre de contraintes qui menacent d'ores et déjà le modèle marocain. L'on parle notamment d'insuffisance de la consolidation du marché français. Mais surtout, l'absence d'une stratégie, une politique, voire une entité dédiée à la prospection de nouveaux marchés. Autre grief et qui n'est pas des moindres, la faible protection de données confidentielles. Ce qui explique en partie la maigre part des investissements off-shoring dans le domaine financier. Une niche importante que le Maroc est appelé à développer. Les premières expériences ont aussi relevé une insuffisance relative de profils maîtrisant les langues de Molière et de Shakespeare. La concentration des centres d'appels sur l'axe Casablanca-Rabat (82% du total des centres) est à son tour perçue comme étant une contrainte majeure.

C-Les défis face aux problèmes de l'environnement.

Sachant que la définition du développement durable est fondée sur le respect des équilibres naturels, et éventuellement de l'homme qui devrait utiliser les ressources renouvelables, la question sociale y est imbriquée forcément...

1-En Tunisie

Cet impératif est de mise ; en effet, le pays s'est engagé à lier les impératifs de sa croissance économique et de la compétitivité de ses entreprises à l'obligation de protection de l'environnement et de sauvegarde des ressources naturelles. Ceci passe forcément par la maîtrise des technologies environnementales et, par conséquent, le renforcement des compétences tunisiennes en matière de technologies de pointe, plus clémentes envers l'environnement. Ce qui fait des opérations d'assainissement, de lutte contre la désertification et l'érosion des sols... un devoir et un droit national.

Fragilité des ressources naturelles et croissance:

L'accroissement démographique, l'urbanisation et l'évolution du cheptel, conjugués à la pression sur les terres de parcours par l'arboriculture en sec, la céréaliculture, sont à l'origine de la régression spatiale du couvert végétal naturel. Mais en outre, les périmètres irrigués (arboriculture céréaliculture, cultures maraichères, fourrages) ont progressé (405000 ha) et ont permis de mieux développer la production agricole. Le secteur irrigué consomme 80% des ressources en eau disponibles et va participer pour 50% à la valeur de la production agricole (Ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques, 2009).

Le phénomène de désertification est très ancien et prend racine à l'époque de l'occupation romaine. Dans un contexte de développement économique en croissance, une forte pression a été constatée sur l'environnement et particulièrement la frange littorale (ressources en eau et en sol). La gestion des déchets solides (réseau de décharges) autour de grandes villes comme Tunis, Sfax, Sousse, Gabès, Bizerte... est mise en œuvre pour limiter les quantités et diminuer leur nocivité (environ 800.000 tonnes par an pour la décharge de J.Chakir – Tunis Ouest). Le centre de traitement de déchets industriels de Jradou inauguré par le Président de la République avec la coopération allemande sera d'un apport incontestable pour les années à venir. Le 11ème plan économique et le programme présidentiel 2009-2014 prévoient une poursuite des actions dans tous les secteurs environnementaux en relation avec les ressources naturelles et englobe les différentes régions du pays (avec un objectif d'atteindre 1,25 du PIB).

Pourtant le pays a une longue tradition touristique (6 millions/an)

La diversification de l'offre a été consolidée par une infrastructure touristique de plus en plus développée. En effet, la Tunisie compte 846 unités hôtelières de catégories différentes, près de 228 restaurants touristiques, six ports de plaisance, une multitude de parcs de loisirs et huit terrains de golf répartis dans toutes les zones touristiques du pays. Un coût de la vie des plus abordables : Captur et ses banlieues résidentielles offrent une qualité de vie rare en Afrique. Pourtant, contrairement aux apparences, la vie y est moins chère qu'ailleurs. En effet, Tunis est classée parmi les villes les moins chères au monde ! Elle occupe la 133^e place sur 143 au classement des villes les moins chères fait remarquer « Mercer Human Resource » en 2008.

Le problème est de taille ! Toutes les villes du pays en souffrent, à des degrés différents d'un quartier à un autre, mais le constat est triste quand il s'agit de faire un état des lieux général. Il s'agit du problème de collecte de déchets ménagers. A qui incombe la faute, si à tout bout de rue, on croise le spectacle désolant des détritrus ménagers échoués à même le sol ?

Il existe un manque flagrant de vide-ordures de quartier, et ce sont les riverains qui en font les frais. Il leur faut se déplacer à des centaines de mètres pour en trouver un. Las d'en chercher, ils finissent par laisser trainer leurs déchets ménagers sur les trottoirs ou sur les terrains vagues.

Seule planche de salut possible pour l'écosystème, est l'éventualité d'un réseau suffisamment efficace pour la collecte, le recyclage et/ou le compostage. La tâche n'est pas facile, d'autant plus que chaque jour, pas moins de 2000 tonnes prennent la route vers la décharge contrôlée des déchets ménagers de Borj Chaker.

TABLEAU VII
Qualité de l'environnement naturel

CLASSEMENT	PAYS	SCORE
28	Tunisie	5,2
32	France	5,1
69	Espagne	4,5
84	Belgique	4,3
87	Italie	4,2
101	Maroc	3

*Source: Rapport Travel and Tourism competitiveness 2009,
Forum Economique Mondial de Davos*

2 -LE MAROC et les contraintes du « Maroc vert »

Le Maroc est certes un beau pays. Mais l'image d'Epinal que vendent les professionnels du tourisme est entachée par les comportements pollueurs de certains citoyens⁶⁵. Jeter les ordures dehors, c'est habituel et donc banal,

⁶⁵ Les Marocains et la saleté.... Cf. Le Reporter du 24/09/2009, N° 522, p 24.

avancent certains surtout dans les quartiers populaires. C'est culturel, tranchent d'autres. Cela concerne toutes les catégories socioprofessionnelles et toutes les tranches d'âge, s'accordent à dire les uns et les autres. L'Etat, en adoptant une innovation majeure dans sa politique de l'urbanisme, tient à faire le « lifting » des villes qui ne cessent de grandir : fontaines à leur entrée ,aménagement de jardins tout autour des ronds-points , mobilier urbain... et à opérer une sorte de requalification urbaine afin de donner au tissu urbain de nouvelles fonctions dignes du XXI^e siècle. Autant d'éléments censés captiver l'investisseur étranger, sans pour autant oublier d'autres facteurs qui militent dans le même sens : sécurité, commodité, solidarité... En tout cas, il faut se résoudre à accepter cette corrélation entre la qualité des institutions et les résultats économiques. Se fondant sur le PIB/habitant comme mesure du développement économique, les économistes constatent en général que les écarts internationaux sont étroitement liés à des différences dans la qualité des institutions. En l'occurrence, une étude du FMI fait le point sur les récents travaux consacrés à l'influence des institutions sur trois dimensions des résultats économiques (niveau de développement, croissance et instabilité de la croissance).

TABLEAU VIII

Déchets ménagers dans certains pays arabes

PAYS PRODUCTION	(en kg/hab/jour)
U. ARABE	2,2
KOWEIT	2,1
QATAR	1,3
TUNISIE (*)	0,80
MAROC	0,76
ALGERIE	0,75
EGYPTE	0,65

Source : *Le Reporter*, N° 522, 24/09/2009, p 28.

(*) Ceci en milieu urbain (ANGED).

Le pays ramasse ses ordures à crédit. Pour gérer au mieux les déchets ménagers produits chaque jour au niveau national, le Maroc dispose d'un ambitieux programme qui couvre toutes les principales villes. Ce programme exclusivement dédié à la gestion de ces déchets, nécessite 37

milliards DH d'investissement sur 15 ans .Pour le mener à bien, l'Etat a contracté un prêt de plus d'un milliard DH auprès de la Banque mondiale. Objectifs : porter de 70% actuellement à 90% le taux de collecte des déchets ménagers à travers le pays par le biais de la mise en place de décharges contrôlées au niveau de chaque commune. On veut aussi réhabiliter certaines décharges sauvages existantes, favoriser le développement du tri et du recyclage pour récupérer 20% des déchets.

Rappelons que d'une manière globale, selon des estimations officielles, les marocains produisent plus de 5 millions de tonnes de déchets ménagers par an. En outre, les déchets industriels totalisent 1,5 million de tonnes chaque année dont 200 000 t sont considérés comme dangereux. S'y ajoutent 20 000 t de déchets médicaux. La majorité de tous ces déchets sont enfouis dans des décharges sauvages sans le moindre traitement. Le taux actuel de 70% de collecte des déchets ménagers est réalisé par les services des communes et une quarantaine d'opérateurs privés dans le cadre de la gestion déléguée. Actuellement, une dizaine de décharges contrôlées seulement sont opérationnelles avec un coût moyen de 65 DH la tonne.

Sur le plan local, l'aménagement de nouvelles décharges contrôlées est programmé par différentes villes, à commencer par Casablanca. La capitale économique a sélectionné la société maroco-américaine Ecomed comme gestionnaire déléguée de la future décharge. Laquelle devra être réalisée sur une durée de 16 ans et financée à hauteur de 67 millions DH/an. Depuis 2006, une loi oblige les communes à se doter de décharges adaptées d'ici 2010. A l'heure actuelle, il est impossible que ce délai soit respecté par toutes les villes concernées.

Le Maroc et la Charte de l'environnement:

-Tout d'abord, l'on ne peut s'empêcher de faire un constat alarmant, c'est celui d'une gestion encore très insuffisante des déchets et eaux usées. Le pays doit affronter 18 000 tonnes de déchets solides ménagers par jour, ce qui est source de problèmes pour les collectivités locales dotées , par ailleurs ,de budgets faibles , de ressources humaines et matérielles très en-deçà des nécessités de l'heure, sans oublier le faible niveau d'éducation environnementale....En milieu urbain, le taux de collecte des déchets ménagers est d'environ 70% lesquels font l'objet de 300 décharges sauvages , alors que les décharges contrôlées sont minoritaires.

Concernant l'assainissement liquide, la situation n'est guère meilleure : 90% des eaux usées au Maroc sont rejetées en milieu naturel sans traitement préalable.

Loin de demeurer les bras croisés, l'Etat s'est décidé à « prendre le taureau par ses cornes », notamment en adoptant un programme d'assainissement de 50 milliards DH d'ici 2020. Il s'articulera essentiellement sur la réhabilitation et l'extension du réseau, outre la construction de stations d'épuration pour 300 villes et centres urbains. Tout ceci s'accompagne d'autres programmes nationaux dont le plus récent est l'établissement d'une Charte nationale de l'environnement dont l'objectif est de mettre en corrélation la protection de l'environnement avec le développement.

Charte de l'environnement pour préserver le pays au bénéfice des générations futures

L'un des problèmes les plus cruciaux que le Maroc rencontre aujourd'hui réside dans le fait que sa situation environnementale et l'état de ressources naturelles – y compris celles qui étaient supposées renouvelables - sont aujourd'hui dans un état inquiétant. A bien des égards, les évolutions passées et en cours annoncent des désastres écologiques tels que c'est l'avenir du pays lui-même et des générations futures qui devient hypothétique... Qu'on en juge par les éléments qui constituent des axes cruciaux : la terre d'abord (par habitant, la surface cultivée ne cesse de baisser : 0,732 ha en 1960, 0,326 ha en 2000, et on prévoit 0,224 ha pour 2020), ensuite les espaces boisés (moins de 8% du territoire lesquels ne cessent d'être amputés), sans oublier l'or bleu exception faite de cette année, le pays a sévi du « stress hydrique ») et enfin la biodiversité mise à mal notamment par la pression démographique et l'urbanisation incontrôlée....

En clair, les économies émergentes qui nous intéressent gagneraient à se redéployer en mettant en avant la contrainte écologique (contrainte étatique et recours à la fiscalité : application du principe pollueur- payeur), internalisation par les secteurs économiques de l'impératif écologique ou encore recherche de leur intérêt bien compris des entreprises. Autant de problèmes qui exigeraient de nos deux pays, objet de cette comparaison, de

se pourvoir en capital humain susceptible d'engendrer la croissance induite par l'innovation technologique⁶⁶.

TABLEAU
IXDISPONIBILITE DES SCIENTIFIQUES ET DES INGENIEURS

RANG	PAYS	SCORE
5	France	5,6
10	Tunisie	5,5
20	Belgique	5,1
38	Espagne	4,6
45	Italie	4,5
47	Egypte	4,4
59	Turquie	4,3
68	Maroc	4,2

Source : Rapport Travel and Tourism competitiveness 2009,
Forum Economique Mondial de Davos.

Conclusion

Apparemment la comparaison entre les deux pays pris comme objets de comparaison pourrait paraître non appropriée. Concernant les secteurs prioritaires, le Maroc est appelé « à prendre les dispositions adéquates pour rendre attractifs ses secteurs d'activité qui sont à croissance rapide et moyenne des investissements directs étrangers(IDE) à l'échelle mondiale : industries d'électronique grand public, textile et confection, automobile, agro- alimentaire, secteur pharmaceutique, services financiers, services de réseaux, etc.». Comme par hasard, pour la Tunisie, les secteurs prioritaires mentionnés par le Ministre de l'Industrie, de l'Energie et des PME, concernent les composantes automobiles et aéronautiques, les TIC, le textile, le cuir et chaussures, l'agroalimentaire et les biotechnologies.

-Il faut se rendre compte qu'elle nous a permis de tirer un bon nombre d'enseignements concernant les deux pays, à savoir ce qui les réunit et ce qui les sépare : ils ont les mêmes ambitions, cependant la dimension territoriale a forcément un impact sur la sécurité qui conditionne évidemment le climat des affaires, mais aussi l'ampleur du secteur informel

⁶⁶Cf. « Capitalisme et contrainte écologique » par Robert Boyer
In Cahiers Français, 349, Mars-Avril 2009, p 17.

qui comporte des aspects positifs (bouée de secours pour le secteur formel), mais également des aspects négatifs (en faussant notamment certaines statistiques pour le fisc....).

-En tout cas, il ne faut pas que le « social » soit bafoué que ce soit d'un côté ou de l'autre, puisque celui-ci devrait être la clé de voûte de tout développement ; en effet, l'approche sociale exige de nous de définir la qualité de vie :

- c'est d'avoir une occupation qui procure une autonomie financière suffisante sans être aliénante ;
- c'est de vivre dans un environnement qui favorise le développement harmonieux de sa personnalité.
- Bien entendu, cette notion en comprend d'autres telles que :
 - le niveau de vie (approche économique)
 - le style ou mode de vie (approche économique et sociale).

-Au vu de l'expérience tunisienne avec le lancement du XI^o Plan qui tend à vouloir relever les défis futurs, notamment l'accélération du développement dans toutes ses dimensions politique , sociale et économique et ce, à travers l'institution de l'économie nouvelle, l'encouragement de l'initiative, le renforcement de l'emploi et la relance du secteur privé et des créations d'entreprises dans un cadre de promotion de la qualité de vie et du bien-être de tous les Tunisiens.

Au plan qualitatif, le XI^o Plan a pour objectif d'accroître le revenu/habitant et de réduire d'un point le taux de chômage. Il se propose également de moderniser le système d'éducation et de formation. Il n'en demeure pas moins que son premier chantier n'est autre que la création du maximum d'emplois. D'ailleurs, le Maroc s'est investi dans le même sens ; ainsi, à l'heure où le Conseil Economique et Social est en train d'être cogité et débattu dans ses moindres détails au niveau des deux chambres du Parlement, il faut applaudir certaines initiatives telles que le « Projet de renforcement des relations professionnelles ». C'est que ce projet⁶⁷ vise l'amélioration des relations professionnelles par la promotion du dialogue social et le renforcement de l'administration du travail.

-Toujours est-il que la Tunisie talonne de près le Royaume et affiche l'ambition de grignoter de nouvelles parts de marché. Des experts prévoient déjà l'existence à moyen terme «d'une importante concurrence en

⁶⁷ Ses principaux objectifs sont les suivants : accroître la connaissance du code du travail, améliorer la performance de l'inspection du travail, renforcer les compétences des partenaires du projet dans le but d'accompagner la mise en œuvre des mécanismes de représentation du personnel et de promouvoir la négociation collective ainsi que la prévention et la résolution des conflits collectifs.

provenance de la Tunisie, laquelle connaît actuellement une forte croissance des centres d'appels». Sur le long terme, la menace devrait venir des nouveaux pays européens. Par ailleurs, encore une fois, le déficit RH risque de compromettre l'offre Maroc. En outre, la tendance haussière des salaires des profils qualifiés ayant acquis de l'expérience au Maroc (en développement informatique, réseautique et gestion des systèmes...) devra profiter plutôt à la concurrence, notamment en Tunisie et dans les pays de l'Europe de l'Est. A rappeler que le Maroc a lancé un programme de formation de 10.000 ingénieurs par an à l'horizon 2010.

- Si la littérature empirique sur la croissance économique a montré que le taux d'accumulation du capital physique ou de l'investissement est un important déterminant de la croissance économique, encore faut-il procéder au découpage périodique afin de nuancer entre la période des Programmes d'Ajustement Structurel⁶⁸, la période de dévaluation⁶⁹ et la période du Gouvernement d'alternance de Yousoufi. Aujourd'hui, une politique de compétitivité fondée sur le développement des secteurs d'avenir attractifs pour les IDE est prônée.

En matière sociale, après les crises sévères des années 80, la doctrine a très peu évolué dans les faits. Le Gouvernement Yousoufi a pris des mesures en faveur de son électorat qui ont plus ou moins abouti (secteur public, SMIC, AMO). Les mesures de réduction des déficits sociaux ont été noyées dans des débats interminables, en l'absence de vision économique claires, jusqu'au lancement de l'Initiative Nationale du Développement Humain (INDH), comme politique d'accompagnement social du nouveau modèle économique.

Au plan macro-économique, après des années de tâtonnements, les objectifs de réduction du train de vie de l'Etat et d'indépendance de la Banque centrale⁷⁰ ont été pris au sérieux avec le souci de la crédibilité

⁶⁸ Certes, pendant le PAS, le climat des affaires est en principe le déterminant essentiel de l'investissement privé ; cependant, il fallait regretter la morosité du climat des affaires avec le désengagement de l'Etat.

⁶⁹ On assistait alors à un retournement de tendance et seuls les dépenses publiques et l'investissement privé sont déterminants.

⁷⁰ Indice de liberté économique : le Maroc au 101^o rang mondial. Les résultats du Maroc en matière de liberté financière devraient cependant être relativisés en tenant compte des conclusions des derniers rapports de la Banque mondiale concernant le secteur bancaire. En effet, selon ces rapports, la part des banques à capital majoritairement public représente seulement 27,2% des actifs bancaires

internationale. Mais en fait, ne s'agit-il pas d'incriminer les institutions dans la mesure où on les considère in extenso avec Douglas North⁷¹ ? En général, les travaux récents sur les déterminants du développement économique utilisent cette définition intermédiaire. Alors, comment mesurer la qualité des institutions ?

Bibliographie :

Barro, R et Sahei - Martin 1995, *Economic growth*, Mc Graw-Hill, New York.

" Government policy and private investment in developing countries", IMF, Staffs papers, vol 31, pp 379-403.

Bucquet D. "Qualité de vie, santé perceptuelle : définition, concept, évaluations", in 'Evaluation de la qualité de vie', Hérisson et Simon (eds), Masson, Paris, 1993.

au lieu de 43% signalée par la « Heritage Foundation ». Au total, le classement du Maroc devrait être revu (score de 70 au lieu de 50) par cette dernière puisque l'accès au financement représente un obstacle majeur rien que pour 31% des entreprises interrogées en 2007. Au niveau de la région MENA, le pays serait positionné au 9^o rang au lieu du 12^o sur 17 pays....

⁷¹ En effet, il en fait un concept très large incluant aussi bien les règles formelles qu'informelles régissant les interactions humaines (au-delà des organismes, procédures ou réglementations spécifiques, nous avons aussi les droits de propriété, l'application équitable des lois et règlements...).

- Chauvel L. (2006), *Les classes moyennes à la dérive*, Paris, Seuil ; Gaggi M. et Narduzzi E. (2006), *La fin des classes moyennes*, Liana Levi.
- Davia M. 2004, « Les approches volontaires comme instrument de régulation environnementale », *Revue française d'économie*, vol. 19 , N° 1, pp 227-273.
- Dazord A., Brochier C., Pierre S., Seulin C., Terra J.L., Leizorovicz A., Gerin P. & Boissel J.P. "Qualité de vie subjective et santé mentale", in 'Evaluation de la qualité de vie', Hérisson et Simon (eds), Masson, Paris, 1993
- De Be J, Fodho M et Girmens G. (2007) , « Recyclage et externalités environnementales : faut-il subventionner les activités de récupération-recyclage ? », *Revue Economique*, vol. 58, 2007/3, pp 609-617.
- «Derb Ghallef ». Le bazar de l'informel in *Revue Economia* , n°2 Février-mai 2008.
- Déterminants de l'investissement privé au Sénégal : une approche VAR structurel, Dr Latif Dramani Oumy Labe, ANSD, Août 2008.
- Doing Business, 2010 Middle -East and North Africa (MENA), The World Bank ,2009-09-17.
- Gill T.M. & Feinstein A.R. "A critical appraisal of the quality of quality of life measurements", *JAMA*, 1994, 272(8), 619-626.
- Guillemin F."Le concept de qualité de vie liée à la santé", *Rev. Rhum.*, 1995, 62(5bis),3s-5s.
- Guillemin F. "Mesures de qualité de vie génériques ou spécifiques : quel instrument choisir?", in 'Evaluation de la qualité de vie', Hérisson et Simon (eds), Masson, Paris, 1993.
- Hunt S.M. & McEwen J. "The development of a subjective health indicator", *Sociology of Health and Illness*, 1980, 2(3), 231-246.
- IEG (Groupe indépendant d'évaluation), Banque mondiale 2008 « Doing business : une évaluation indépendante. Les indicateurs Doing Business de la Banque mondiale-IFC – passés au crible, BM, Washington, <http://www.worldbank.org/ieg>.
- Latif Dramani Oumy Laye, Les déterminants de l'investissement privé au Sénégal. Une approche VAR structurel, ANSD, Août 2008.
- Launois R. & Reboul-Marty J. "La qualité de vie : approche psychométrique et approche utilité-préférence", *Cardioscopies*, 1995, 34, 673-678.
- Mansouri, B. 2003a. *Soutenabilité, déterminants et implications macroéconomiques des déficits budgétaires dans les PED : cas du Maroc*, Thèse de Doctorat d'Etat, faculty of Law & Economics, Hassan II University, Casablanca, January
- Mohamed Larbi El Harras, "Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine", Imprimerie de Fédala, 2001.

Nair , P. 2005 « Determinants of fixed investment. A study of Indian private corporate manufacturing sector”, working paper N° 389 presented at the VI th annual conference on money and finance in the Indian economy at the IGIDR, March.

Nouria Ch.« Développer le capital humain afin de réussir l'Union pour la Méditerranée », note de l'IFRI , 2008.

Tun Wai,U and C.Wong 1982 « Determinants of private investment in Developing Countries », Journal of development Studies, October , 19-36.

Webographie :

<http://www.unctad.org/Templates/page.asp?intitemID=1465&lang=2>

<http://www.unctad.org/Templates/Search.asp?intitemID=4629&lang=2&frmsearchst=ide&frmcategory=all§ion=whole>

<http://www.unctad.org/Templates/search.asp?intitemID=4629&lang=2&frmsearchstr=maroc-tunisie&frmcategory=all§ion=whole>

<http://www.unctad.org/Templates/page.asp?Webflyer.asp?intitem=4629&lang=2>

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intitemID=1485&lang=2>

<http://www.leconomiste.com/upload/document/IDE%20MEDA%202006462007.pdf>

<http://www.investintunisia.com>

<http://www.investinmorocco.com>

<http://www.yopdf.com/comparaison-attractivité-entre-maroc-tunisie-algériepdf.html#a7>

<http://beifert.googlepages.com/eifertinvestmentresponsetoreform10-2doc>

VALORISATION DU TRAVAIL ET INVESTISSEMENT INTERNATIONAL

*Mohamed CHIGUEUR**

*Dounia RABHI***

Résumé

A travers cette communication nous poserons et clarifierons la nature de la relation qui peut exister entre investissement international et valorisation du facteur travail. Cette problématique ne manque pas de soulever différentes questions sous-jacentes à savoir dans quelle mesure l'investissement international est favorisé par la qualification du facteur travail ou par sa non qualification ? Cet investissement contribue-t-il à la valorisation du facteur travail ? Y a-t-il un lien entre la nature des investissements et le profil de qualification du facteur travail ? Quelles politiques publiques faut-il mettre en œuvre pour améliorer la relation facteur travail-investissement ?

Mots clefs : valorisation, travail, qualification, investissement international¹, spécialisation, politique publique.

* Enseignant chercheur à la Faculté des Sciences juridiques, Economiques et Sociales Université Mohammed I - Oujda.

** Chercheur en Sciences Economiques.

Introduction

La globalisation économique est, désormais, marquée par une forte intensité des échanges économiques, des marchés de capitaux de plus en plus mondialisés et interdépendants, et une accélération des flux d'investissements directs étrangers, qui sont passés de 55,26 milliards de dollars en 1980 à 1.305,85 milliards en 2006. Dans ce nouvel environnement économique, caractérisé par une accélération des mobilités et par des positions concurrentielles de plus en plus fragiles, les stratégies des firmes en matière d'investissement international s'avèrent déterminantes et inscrites au cœur des principaux rouages productifs.

Dans ce contexte, l'investissement direct étranger (IDE) devient une variable d'ajustement et de recomposition des stratégies dans la scène internationale. L'expansion des flux d'IDE se traduit par une intensification des flux d'échanges intra-firme ou inter-firmes de biens intermédiaires. L'impact de ces phénomènes se situe d'abord au niveau de la division internationale des processus de production et du choix de localisation des filiales au niveau international.

Dans ce cas, deux principes sont souvent avancés : le principe technique et le principe cognitif. Le premier principe renvoie à un fractionnement des processus de production visant la minimisation des coûts. Le second principe de division cognitive du travail, qui concerne de notre communication, se traduit par la différenciation des savoirs intervenant au cours du processus de production. L'idée selon laquelle l'IDE influe positivement sur la croissance économique n'est pas nouvelle. Plusieurs études confirment l'impact positif de l'IDE sur le processus de croissance des pays d'accueil (Crozet, 2000 ; De Gregorio, 1992 ; Ram et Zhang, 2002 ; Boukha-Hassane et Zatl, 2002). Dans le même ordre d'idées, Borensztein, De Gregorio et Lee montrent que le stock de capital humain est essentiel pour déterminer l'importance des effets des IDE sur la croissance. En effet, l'éventuel impact positif de l'IDE sur l'économie du pays hôte suppose au préalable des conditions favorables, parmi lesquelles la qualification et la productivité du facteur travail et son coût. L'IDE permet au pays d'accueil d'acquérir de nouvelles technologies, un savoir-faire et des connaissances, sans coût supplémentaire. L'IDE est donc perçu comme une variable exogène qui, en relation avec les variables endogènes de croissance, peut favoriser l'augmentation de l'efficacité de

la production à travers le transfert de technologie et de savoir-faire. Le progrès technique et l'accumulation du capital humain sont supposés dans les nouvelles théories de croissance. Le pays doit lui-même faire un effort pour acquérir de nouvelles technologies et de nouveaux savoirs.

Durant ces dernières années, le Maroc a été l'une des principales destinations des flux d'IDE au sein des pays du Sud de la Méditerranée. Il s'est situé à la troisième place en termes d'accueil d'IDE durant la période 1997-2003, après Israël et la Turquie. Cependant, il fait toujours partie des pays de faible attractivité. Ainsi, l'essor des IDE au Maroc est largement lié aux opérations de privatisations. Les avantages apportés par le transfert technologique et le développement du savoir-faire organisationnel se font davantage sentir dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et de la communication, grâce au programme de libéralisation engagé dans le secteur des télécommunications. Cette stratégie a permis au Maroc d'acquérir de nouvelles technologies sans avoir à subir les coûts de recherche et de financer les dépenses publiques pour fournir d'autres services publics (éducation, autoroutes, santé,...) nécessaires au développement économique et à une meilleure attractivité globale.

Ainsi, à travers cette communication notre problématique fondamentale porte sur la nature de la relation existante entre investissement international et la valorisation du facteur travail. Cette problématique exige des réponses aux questions sous-jacentes suivantes : Dans quelle mesure l'investissement international est favorisé par la qualification du facteur travail ou par la non qualification ? Dans quelle mesure cet investissement contribuera-t-il à la valorisation du facteur travail ? Y a-t-il un lien entre la nature de ces investissements et le profil de qualification du facteur travail ? Quelles politiques publiques faut-il mettre en œuvre pour améliorer la relation facteur travail-investissement ?

I. Dynamique des investissements directs étrangers et impact sur le facteur travail

I.1. Les flux d'IDE des FMN :

Les flux d'investissements internationaux ont donné à la production internationale un rôle grandissant dans l'économie mondiale. Ils ont connu une forte progression au cours des dernières décennies, avec un taux de

croissance plus rapide que celui des flux d'échanges commerciaux qui ont longtemps été le principal lien entre les économies nationales. En conséquence, le total des stocks d'IDE en valeur est passé de 692,8 milliards de dollars en 1980 à 8245 milliards de dollars en 2003. L'investissement des FMN, surtout sous forme de filiale « greenfield investment » a des retombées positives sur le marché du travail et le système productif des pays hôtes, puisqu'elle contribue à créer de nouveaux emplois et à favoriser l'augmentation des capacités productives. La création des filiales à l'étranger est un procédé lourd, coûteux et plus risqué, mais, il permet à l'entreprise de mieux contrôler son expansion et de garder la maîtrise de sa technologie. Par ailleurs, on observe une répartition inégale des investissements directs étrangers et un mouvement de divergence des niveaux de vie des PED. La globalisation économique et l'internationalisation des firmes industrielles entraînent une décomposition internationale des processus productifs et un passage vers une division cognitive du travail. Ceci se traduit par une insertion grandissante de certains pays en développement dans la NDIT, et la marginalisation d'autres pays qui ont basé leur stratégie de développement sur les avantages comparatifs traditionnels. Le principe de la division cognitive du travail se traduit par la différenciation des savoirs intervenant au cours du processus de production. Ceci permet une optimisation de la capacité d'apprentissage favorisant le développement des compétences. Au niveau de la division du travail interne aux firmes, la montée du contenu en connaissances scientifiques et techniques dans les activités productives tend à rompre les frontières entre conception et exécution des tâches. Les entreprises adoptent des modes d'organisation orientés vers la maximisation des capacités d'apprentissage et d'innovation. La source principale de la croissance et de la compétitivité ne réside plus seulement dans les technologies incorporées du capital fixe, mais aussi dans le rôle nouveau des actifs immatériels (contenu intellectuel du travail) capables de maîtriser l'évolution des activités à haute intensité de savoir. Avec la libéralisation accrue des échanges, la baisse des coûts de transports et des coûts de transactions et la diffusion des technologies de l'information, le phénomène de la DIPP (décomposition internationale du processus productif) a pris de l'ampleur, notamment en direction des pays émergents. Par ailleurs, la diffusion de la DIPP modifie la spécialisation internationale des pays. Ainsi, certains pays émergents deviennent de nouveaux concurrents dans les produits sophistiqués de haute technologie et cèdent

les secteurs intensifs en travail non qualifié à d'autres pays moins développés.

1.2. L'IDE des NPI :

Durant les trois dernières décennies, les NPI ont connu une expansion économique exceptionnelle et atteint un niveau de développement élevé avec un PIB/ habitant supérieur à certains pays européens. Ils possèdent désormais une gamme d'industrie complète. Leur capacité à investir avec succès dans de nouveaux secteurs témoigne du succès d'une stratégie permettant d'acquérir de nouveaux avantages compétitifs et de s'insérer dans la division cognitive du travail. La preuve la plus remarquable de cette réussite est la place prise par certains NPI dans la recherche scientifique. Les coréens, qui avaient déposé 33 brevets aux Etats-Unis en 1980, en ont soumis 5452 en 1998, les taïwanais passaient de 367 à 7412, alors que les français en ont déposé 3331 en 1980 et 5249 en 1998, moins que les deux pays asiatiques. Certes, la décomposition internationale des processus productifs est supposée étendre la division internationale du travail à l'ensemble des pays selon leurs avantages comparatifs. Mais, même si ce phénomène continue à se développer et à affecter plusieurs secteurs manufacturiers, il s'effectue de manière sélective dans l'espace en privilégiant les pays disposant d'un marché en expansion, d'une main d'œuvre qualifiée et bon marché, et d'infrastructures de qualité. Les pays d'accueil qui sont parvenus à transformer leurs spécialisations internationales et à prendre pied sur les marchés mondiaux de produits manufacturés constituent un pôle d'attraction puissant pour les capitaux circulant désormais librement à l'échelle mondiale. L'économie fondée sur les connaissances a un impact crucial sur le choix de localisation géographique des firmes multinationales et la transformation des spécialisations des territoires. Les activités productives se répartissent entre les territoires en fonction de leur « stock » du travail intellectuel. On assiste au basculement vers une division cognitive du travail reposant sur « le fractionnement des processus de production selon la nature des blocs de savoir qui sont mobilisés ». Il est possible pour certaines fonctions de direction et de conception d'être délocalisées vers des pays du Sud disposant d'un fort potentiel de travailleurs compétents. Mais pour pouvoir attirer des firmes qui recherchent moins des coûts faibles qu'un environnement stimulant leurs capacités d'apprentissage, les pays du Sud doivent développer leurs conditions d'attractivité territoriale qui est devenue un impératif majeur

pour les Etats. Malgré l'augmentation considérable des investissements étrangers, ceux-ci restent concentrés dans les pays industriels et dans les nouveaux pays industrialisés à forte croissance disposant d'un marché en pleine expansion et/ou d'un fort potentiel en main d'œuvre qualifiée. Le développement inégal de l'économie de la connaissance tend ainsi à engendrer un processus autoentretenu et cumulatif qui condamne un certain nombre de PED à une véritable « déconnexion forcée ». Ceci se traduit par une logique de fragmentation internationale des processus productifs selon les niveaux de qualification des travailleurs de chaque pays.

1.3. L'intégration de la différenciation de « qualité » du travail

D'une manière générale, dans le modèle théorique HOS par exemple, on raisonne en fonction des différences de dotations factorielles entre les pays. Un pays qui dispose d'une main d'œuvre abondante a intérêt à se spécialiser dans une industrie qui utilise intensivement une main d'œuvre. Mais dans un modèle introduisant la mobilité des capitaux, la mobilité des travailleurs qualifiés et la fragmentation des processus productifs, même si une firme multinationale est spécialisée dans une industrie qui utilise intensivement le capital (automobile), si une partie de sa production utilise une main d'œuvre non qualifiée abondante (câblage par exemple), elle a intérêt à délocaliser cette partie dans un pays dont la main d'œuvre non qualifiée est abondante. Un pays en développement peut se spécialiser dans une industrie qui utilise intensivement le capital grâce à la mobilité internationale du capital et le transfert de technologie, mais uniquement dans la partie de production intensive en travail non qualifié. Donc, on n'est plus en présence seulement d'une spécialisation *travail-capital* mais aussi une spécialisation *travail qualifié-travail non qualifié* dans des industries qui sont fortement dotées en capital. Ceci s'explique par des différences de qualification et des écarts de technologie puisque les technologies transférées vers les PED sont généralement moins sophistiquées que celles utilisées dans les pays développés. Par exemple, la segmentation du processus de production et les délocalisations des firmes de la Triade vers l'Asie du sud-Est, producteurs de biens intensifs en main d'œuvre, ont renforcé l'intégration économique l'intégration économique de la zone asiatique. Ce type de développement a un effet direct sur le marché du travail par une forte demande du travail peu qualifié. En conséquence, la part du secteur manufacturier dans l'emploi total devient prépondérante. Le PIB et les capacités de production augmentent et le

niveau des salaires et des revenus s'accroissent progressivement. Le pays d'accueil dispose d'un marché de plus en plus vaste et sa croissance économique est de plus en plus rapide. L'élévation du niveau de richesse du pays lui permet de développer les infrastructures et les compétences des travailleurs et en conséquence la création des emplois qualifiés et l'orientation de l'industrie vers les activités à plus forte valeur ajoutée. En effet, ces pays ne se sont pas contentés de leurs avantages comparatifs traditionnels (ressources naturelles, coûts faibles), contrairement aux pays de l'Amérique Latine et du sud de la méditerranée. Ils ont construit un autre type d'avantage de façon endogène.

I.4. Le cercle vertueux de la relation valorisation du facteur travail-investissement international

Parmi les caractéristiques des PED, on peut retrouver un niveau de savoir relativement bas. La plupart de ces pays sont dotés d'une main d'œuvre non qualifiée. Or, la loi des rendements croissants stipule qu'il est plus facile d'acquérir de nouvelles connaissances si l'on possède déjà un stock de connaissances élevé. En outre, en raison d'un niveau de revenu national insuffisant, certains pays ne peuvent pas investir dans le capital technologique et la recherche et développement et la population ne peut pas non plus épargner pour investir dans la formation, ce qui réduit les chances d'innovation et d'accumulation du capital immatériel. L'originalité de nouvelles théories de la croissance est de considérer que le progrès technique et le capital humain sont endogènes. Le pays doit lui-même faire un effort pour acquérir de nouveaux savoirs. Or, si une FMN d'un pays développé s'installe dans un PED, le progrès technique est exogène. Le savoir (apporté par l'entreprise étrangère) a été acquis en dehors du pays d'accueil et ce dernier en bénéficie gratuitement. Les PED qui acquièrent des nouvelles technologies sans savoir à subir les coûts de recherche et développement se consacrent à l'éducation et la formation professionnelle pour acquérir de nouveaux savoirs et pour pouvoir maîtriser ces technologies transférées. Donc, il ya une interaction entre les variables exogènes comme la technologie et le savoir-faire importé ; et des variables endogènes comme l'éducation et les infrastructures. D'un autre côté, le développement économique attire l'IDE qui lui-même suscite le développement économique. Les IDE à stratégie de minimisation des coûts qui se dirigent vers les PED permettent à ces pays à créer des emplois et des richesses. Progressivement, le pays d'accueil dispose d'un grand marché, d'une croissance rapide et des salaires plus élevés. Par conséquent,

ce pays perd l'avantage coût et acquiert l'avantage de marché et donc attire les FMN à stratégie de marché. Ce pays peut améliorer son attractivité en investissant dans la recherche et développement, les infrastructures et l'éducation. Ceci lui permet d'accueillir des industries à haute technologie et d'attirer des FMN à stratégie d'innovation. Donc, il ya une hiérarchie de développement économique suivant les stratégies des FMN et l'acquisition de nouveaux avantages en se développant, mais dans un seul sens.

II. IDE et valorisation du travail au Maroc

II.1. Le cas de Tanger

La formation du capital humain et les innovations technologiques s'ajoutent au capital physique et aux infrastructures publiques, pour soutenir la croissance économique. L'IDE permet d'acquérir un savoir-faire et de nouvelles technologies. Le pays d'accueil qui bénéficie du transfert de technologies et des processus d'apprentissage engagés par les FMN, multiplie ses efforts d'éducation, de formation et de recherche pour acquérir de nouveaux savoirs et pour pouvoir maîtriser les technologies transférées. Nous allons voir dans quelles mesures la région de Tanger pourrait-elle tirer profit des IDE en matière de formation du capital humain et de développement technologique ?

L'implantation massive des entreprises étrangères à Tanger devrait conduire à une création d'emplois et à une acquisition de savoir-faire et de nouvelles capacités d'apprentissage. En 2001, l'industrie de Tanger a assuré l'emploi à environ 46 635 personnes, soit une évolution moyenne annuelle de l'ordre de 6,2% depuis 1992, contre une évolution moyenne de 0,9% au niveau national. Dans la même année, 57% de l'emploi est assuré par les entreprises à participation étrangère. Donc, la présence étrangère favorise la création d'emplois qui, généralement, ne nécessitent pas de fortes qualifications. D'après une enquête menée par la délégation de l'industrie et du commerce de Tanger, en 2001, auprès de 462 entreprises industrielles installées à Tanger, le secteur du textile et du cuir est le principal employeur, avec un total de 34 782 emplois permanents (75% du total). Vient en deuxième lieu le secteur des industries mécanique, métallurgique, électrique et électronique, avec 4712 emplois permanents (10%). Au cours de l'année 2003, les insertions réalisées par l'ANAPEC ont concerné 17 085 individus au niveau national, dont 51% de femmes et

12,7% à Tanger. La moyenne d'âge des insérés est de 27 ans. L'analyse de l'insertion par diplôme confirme une forte employabilité des non diplômés. Dans ce contexte, nous allons analyser les pratiques d'emploi et de formation mises en œuvre par les firmes qui délocalisent. Le dépouillement des données de l'enquête fait ressortir aussi que les entreprises étrangères de l'échantillon font travailler quelques 15 305 employés permanents en 2004, avec une moyenne de 383 emplois par entreprises (40 entreprises ont communiqué leurs effectifs). Le nombre d'emplois créés a plus que triplé, en passant de 4877 en 2000 à 15 305 en 2004. Néanmoins, nous remarquons que le nombre d'emplois créés croît plus rapidement dans le secteur automobile en passant de 300 en 2000 à 5816 en 2004 et en dépassant le secteur textile en 2003, alors qu'il en faisait moins du dixième en 2000. Aussi, 37,8% des chefs d'entreprises étrangères interrogés ont établi un plan de recrutement de la main d'œuvre durant les trois années à venir, ce qui montre que les IDE, notamment dans les secteurs émergents, contribueraient davantage à favoriser l'emploi dans la région. La zone franche d'exportation absorbe la plus grande partie des chercheurs d'emploi qui viennent de tous les côtés du Maroc. Cette zone est clôturée et l'accès au travail est limité. Les entreprises qui y sont installées préfèrent se référer aux agences d'intermédiation. En deux ans, environ 5000 insertions ont été opérées par l'ANAPEC à Tanger. On remarque aussi que le travail non qualifié est dominant et les entreprises éprouvent des difficultés de recrutement liées principalement à un manque d'une main d'œuvre qualifiée. Les FMN sont structurées. La définition d'un poste se fait d'une manière claire et professionnelle, ce qui facilite la tâche à l'ANAPEC pour trouver le profil demandé. En plus, quand elles s'engagent pour recruter, elles respectent les normes minimales (encadrement, formation, gestion de paie des salariés, affiliation à la CNSS, rédaction d'un contrat écrit entre employé et employeur). De leur côté, les entreprises locales trouvent des difficultés de définir la nature du poste recherché. En revanche, dans les deux cas, se pose le problème de l'inadéquation entre l'offre du travail et les profils recherchés. La structuration de la main d'œuvre par qualification, au sein des 36 entreprises qui ont répondu à la question, confirme les observations précédentes relatives à une forte employabilité des non diplômés

Tableau 1: Ventilation des emplois au sein de 36 entreprises étrangères en 2004

Cadres	Cadres moyens	Ouvriers qualifiés	Ouvriers spécialisés	Ouvriers non qualifiés	Employés
598	673	1531	1773	9693	452

Source : Résultats de l'enquête menée à Tanger

Vu la prédominance du personnel non qualifié au sein des entreprises étrangères, même si les travailleurs ne disposent pas d'un diplôme, ils peuvent se maintenir sur, ou avoir accès à un emploi. Ça ne signifie pas que les FMN ne répondent pas aux exigences de compétitivité et de performance. Elles sont présentes sur le marché international et assurent leur positionnement concurrentiel au niveau international. 60% d'entre elles interviennent sur le marché international, alors que les entreprises marocaines sont plus présentes sur le marché national (63,2%). D'ailleurs, 45% des chefs d'entreprises étrangères estiment que Tanger est en concurrence avec d'autres zones géographiques comme Casablanca, la Tunisie, les pays de l'Europe de l'Est et les pays asiatiques. Pour les investisseurs nationaux, 52,6% placent Casablanca en premier. La forte demande de travail non qualifié peut s'expliquer non seulement par les stratégies des firmes en matière de division internationale du travail, mais aussi par le manque de qualifications locales. Donc la région est fortement dotée en travail non qualifié et se spécialise dans des industries qui utilisent une main d'œuvre non qualifiée abondante. Du côté de la demande du travail, les investisseurs se plaignent de la difficulté à recruter des personnels compétents. Du côté de l'offre, les diplômés de niveau supérieur sont les plus touchés par le chômage. Ce constat peut-être lié au manque d'articulation du système éducatif avec les besoins des entreprises. En effet, 46,7% des chefs d'entreprises étrangères déclarent que l'enseignement supérieur ne répond pas aux besoins de leurs entreprises en terme d'emploi, notamment dans les industries automobile, aéronautique, textile et cuir, services et pharmacie. Nous constatons donc que le chômage élevé des diplômés de haut niveau n'est pas seulement le résultat des choix stratégiques des FMN en matière de DIT, mais aussi de l'inadéquation du système éducatif au marché du travail. Ainsi, les efforts émanant des FMN en matière de formation permettent d'adapter les compétences des chercheurs d'emploi à leurs besoins, acquérir de nouvelles connaissances et favoriser le travail qualifié. Sur les 45 unités étrangères enquêtées, 33,3% disposent d'une structure interne chargée de l'innovation et de la R&D, un taux qui n'est pas négligeable. Cependant,

13,3% ont déjà participé à des projets communs de recherche et développement et d'innovation avec d'autres collaborateurs externes, dans le cadre d'un partenariat. Ces collaborations ont pour objectifs de réaliser ou de valoriser une recherche, exploiter une technologie, développer des partenariats, répondre aux besoins des clients et améliorer la productivité. Elles s'effectuent en majorité avec les clients, les fournisseurs ou les organismes étrangers, mais très peu avec les laboratoires marocains ou les universités et écoles d'ingénieurs, ce qui s'explique par le manque des pratiques d'innovation au Maroc. Pour les trois années 2002-2004, le budget de R&D et d'innovation en chiffres d'affaires de 11 entreprises ayant répondu à la question, a été d'une moyenne de 5,8% avec un minimum de 1% et un maximum de 15%. Les principaux objectifs commerciaux poursuivis par les travaux de R&D et d'innovation s'inscrivent surtout dans la conquête de nouvelles parts de marchés mondiaux, et la consolidation de la position de l'entreprise sur son marché à l'exportation. D'après les chefs d'entreprises interrogés, les principaux facteurs qui favorisent la productivité sont dans l'ordre : l'organisation du travail (73,3%), le niveau d'éducation et de formation des employés, la technologie et enfin l'innovation et la R&D.

Tableau 2 : Facteurs favorisant la productivité

Organisation du travail	73,3%
Niveau d'éducation et de formation des employés	66,7%
La technologie	48,9%
Innovation et R&D	15,6%

Le total est supérieur à 100% du fait des réponses multiples.

Source : Résultats de l'enquête à Tanger.

Le degré d'innovation d'une entreprise croît avec la qualification de sa main d'œuvre. Or, dans notre échantillon, la structuration interne de la main d'œuvre par qualification révèle une forte employabilité des non qualifiés, ce qui peut expliquer la faible propension à innover. Ça ne veut pas dire forcément que l'entreprise installée à Tanger n'est pas innovatrice. La R&D et l'innovation semblent se réaliser pour l'essentiel dans la maison-mère, notamment dans les pays développés, ou dans certains nouveaux pays industrialisés.

Afin d'optimiser les effets positifs de l'IDE sur la croissance économique, les efforts de mise à niveau des ressources humaines par les entreprises doivent être accompagnés d'un développement du système éducatif et de la formation professionnelle de la part de l'Etat. Le Maroc a engagé une politique de promotion d'emploi et une réforme profonde du système éducatif, mais leurs effets paraissent encore limités. Ce pays a intérêt à développer ses capacités d'apprentissage pour favoriser le rattrapage technologique. Les cadres supérieurs seraient nécessaires aux industries à forte intensité des compétences scientifiques et techniques dans le secteur automobile par exemple, comme le design ou l'ingénierie. Les universités et les écoles marocaines génèrent seulement près de 1000 ingénieurs par année, toutes spécialités confondues. Face à cette insuffisance, le gouvernement a mis en place un programme de formation de 10 000 ingénieurs à l'horizon 2010, dans les différents domaines scientifiques et techniques. L'IDE a des retombées positives, il contribue à la création d'emplois, la formation du capital humain, l'accumulation du capital physique, le transfert de technologie et facilite l'intégration dans le commerce mondial.

II.2. Spécialisation travail qualifié- travail non qualifié et l'attractivité des IDE au Maroc

Le capital humain se définit comme l'ensemble des connaissances, qualifications et expériences acquises par un individu, à travers l'éducation et la formation professionnelle, sans oublier la santé physique. C'est un « *stock de capacités humaines économiquement productives* » qui « *s'accroît par des investissements, dépenses d'éducation, de formation professionnelle, de santé, d'alimentation, mais il subit parallèlement une dépréciation au cours du temps, usure physique, perte de savoir-faire* ». La théorie du capital humain a été développée par Becker dans son livre : « *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education* ». Son idée de base vise à rendre compte des conséquences bénéfiques de l'accumulation de connaissances et d'aptitudes d'un individu. Il avance que les inégalités de salaires reflètent les productivités différentes des travailleurs, du fait d'une détention inégale du capital humain. Becker considère l'éducation et la formation professionnelle comme un investissement. Il fait la distinction entre investissement général et spécifique et fait ressortir le rôle de cet investissement sur le marché de travail. « *Tout le monde convient*

aujourd'hui que nous sommes entrés dans une économie du savoir, dans laquelle la carte de la réussite économique se redessine autour de la compétence des hommes ». Les personnes dont le niveau de formation est relativement élevé, sont mieux rémunérées et ont plus de chances d'avoir accès à un emploi. Les diplômés de l'université sont plus en mesure de contribuer au bien-être que les personnes qui n'ont pas de qualifications universitaires. Plus un individu a un diplôme reconnu, plus le risque qu'il soit au chômage diminue et plus son salaire sera élevé. Cependant, au Maroc, nous observons un fort chômage des diplômés. Ça peut s'expliquer par l'inadéquation entre l'offre et la demande du travail, ou par les stratégies des FMN visant la minimisation du coût. Mais, ça n'empêche que les diplômés restent toujours socialement bénéfiques. Compte tenu de la dominance du travail non qualifié, les retombées positives en matière de savoir-faire et de transfert de technologie demeurent faibles au Maroc. En effet, les retombées technologiques des IDE sont étroitement liées à la qualité du capital humain. Les externalités positives ne peuvent jouer pleinement leur rôle comme facteur de croissance que si le capital humain arrive à adopter les technologies étrangères transférées par l'IDE. Cependant, ce n'est pas tout à fait le cas du Maroc. Les résultats d'une étude attestent la présence des externalités technologiques dans les industries de faible contenu technologique et leur absence dans les industries à haute et moyenne technologie dans ce pays. Haddad et Harrison expliquent la faiblesse des externalités au Maroc par le grand écart technologique qui existe entre les entreprises étrangères et marocaines. Il existe effectivement une grande asymétrie entre les firmes européennes et les entreprises marocaines, pénalisant ces dernières, dans la mesure où le transfert de technologie est nul ou très limité. Les connaissances technologiques circulent sur le plan international et les PED peuvent en bénéficier. Les avantages apportés par le transfert technologique et le développement du savoir-faire organisationnel se font davantage sentir dans le secteur des NTIC grâce au programme de libéralisation engagé dans le secteur des télécommunications. Ces privatisations permettent d'acquérir de nouvelles technologies sans avoir à subir les coûts de recherche et de financer les dépenses publiques pour fournir d'autres services publics (éducation, autoroutes) nécessaires au développement économique et à une meilleure attractivité globale. En vue d'une meilleure employabilité, l'Etat a mis en place des dispositifs permettant de faciliter l'accès au marché du travail. La stratégie du plan quinquennal 2000-2004 en matière de promotion de l'emploi, est axée sur la réalisation d'une croissance économique forte et créatrice d'emplois, à travers l'encouragement de

l'investissement privé et la mise en place de mécanismes de formation professionnelle et de renforcement de compétences.

III. Des politiques publiques plus actives pour améliorer la relation facteur travail-investissement international

Dans le cadre de la promotion de l'emploi et de la valorisation des compétences, les pouvoirs publics s'emploient à améliorer le système éducatif et à mettre en place des programmes de promotion d'emploi et de formation professionnelle privilégiant les jeunes diplômés marocains.

III.1. Réforme du système de l'éducation

Des études de l'OCDE ont montré que l'efficacité du système éducatif a un effet positif sur le revenu par habitant. C'est notamment une des priorités du gouvernement marocain qui a planifié une réforme profonde du système éducatif, non seulement pour répondre favorablement aux besoins des entreprises, mais aussi pour faire face à la concurrence des pays où la main d'œuvre est plus qualifiée pour un coût parfois inférieur.

III.2. Création d'une agence nationale d'intermédiation

En vue de dynamiser l'intermédiation entre les offreurs et les demandeurs d'emploi, le gouvernement marocain a promulgué, en juin 2000, le texte de création de l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi et des Compétences (ANAPEC). Cette agence est chargée de la régulation du marché du travail. Elle assure l'information et l'orientation des demandeurs d'emploi d'une part, et assiste les employeurs dans la définition de leurs besoins et le choix des profils adéquats. Au cours de l'année 2003, les insertions réalisées par l'ANAPEC ont concerné 17 085 individus au niveau national, dont 51% de femmes. L'analyse de l'insertion par diplôme confirme une plus forte employabilité des non diplômés et des qualifications moyennes par rapport aux diplômés supérieurs. Le secteur des industries manufacturières est le premier employeur avec 36,8% de l'effectif total dans la même année. La ventilation par branche d'activité de ce secteur fait ressortir une nette prédominance de la branche des industries automobiles (30,1%) suivie de celle de la fabrication des machines et appareils électriques (17,7%), des industries alimentaires (16,6%) et de l'industrie du textile (7,6%).

III.3. Programme d'insertion et de formation continue

L'Etat marocain a mis en place des programmes spécifiques pour une meilleure employabilité des jeunes diplômés. Trois catégories de mesures d'aide à l'accès au marché du travail ont été adoptées : insertion, qualification et création d'entreprise. Le programme « action-emploi » qui s'inscrit dans le dispositif « formation-insertion », a été créé en novembre 1997, d'une période de validité de 4ans. Il permet aux titulaires d'un diplôme Bac+2 et plus, ayant au moins un an de chômage, d'effectuer des stages de 18 mois. Les entreprises offrant des stages bénéficient de l'exonération de la totalité des charges sociales et d'une indemnité versée au stagiaire (800 dirhams par mois et 3000 dirhams pour les stagiaires ingénieurs d'Etat et les diplômés du 3^{ème} cycle). Les stagiaires peuvent suivre une formation complémentaire, dont le coût est pris en charge par l'Etat à hauteur d'un forfait de 5000 dirhams. L'ANAPEC poursuit ses efforts en vue de réaliser les objectifs assignés au programme de promotion d'emploi, à savoir : l'insertion des chercheurs d'emploi à travers le programme « Idmaj », le lancement de la formation qualification/reconversion des chercheurs d'emploi dans le cadre du programme « Taehil » et l'accompagnement des porteurs de projets dans le cadre du programme « Moukawalati ». Dans le cadre de la formation continue, le Maroc a établi deux mécanismes : les contrats spéciaux de formation (CSF) et les groupements interprofessionnels d'aide au conseil (GIAC). L'objectif des CSF est d'améliorer l'employabilité des salariés ; et d'inciter les entreprises à intégrer la formation en cours d'emploi en leur accordant une aide financière. Le CSF est financé en partie par la taxe sur la formation professionnelle. Concernant le GIAC, l'objectif est d'amener les entreprises à intégrer la formation continue d'une part, et de renforcer les moyens nécessaires à l'identification d'une formation en cours d'emploi qui répond aux objectifs de développement de l'entreprise. Le remboursement par les GIAC s'effectue dans le cadre de la taxe sur la formation professionnelle à hauteur de 70% du coût total hors taxes, dans la limite de 100 000dirhams.

III.4. Efforts de formation et valorisation du travail

Au Maroc, comme d'autres pays, les chefs d'entreprises ont du mal à trouver des profils académiques adaptés à leurs besoins. Même si un individu dispose d'un diplôme reconnu, il n'a pas toujours la formation requise, d'où la nécessité pour l'investisseur étranger de former lui-même son personnel, soit au Maroc, en interne ou avec recours aux organismes de formation, soit à l'étranger, pour des fonctions supérieures. « *C'est moins la qualification du travailleur elle-même que la qualification exigée par la tenue du poste de travail qui détermine l'efficacité du travail* ». Afin d'adapter les compétences des chercheurs d'emploi à celles demandées par les employeurs, les firmes multinationales offrent une formation spécifique à un travail et en adéquation avec l'évolution du poste. Elle peut préférer un minimum de diplôme et une formation spécialisée qui répond à ses propres besoins. La formation se fait par et pour l'entreprise. Les IDE jouent un rôle important en formant le personnel, en le spécialisant et en faisant adopter de nouvelles techniques. La formation sur le tas est fortement utilisée pour l'acquisition des techniques de base et l'apprentissage de nouveaux métiers. Elle permet aux travailleurs non qualifiés de mieux s'insérer dans la vie active. En dehors de la formation sur le tas, 60% des unités étrangères enquêtées et seulement 21,1% des entreprises marocaines organisent, pour toute ou partie des salariés, des actions de formation, en interne et/ou avec recours aux organismes de formation. Nous constatons que les sociétés étrangères assurent nettement plus de formation continue que celles nationales. D'ailleurs, dans son rapport sur la croissance au Maroc de 2006, la banque mondiale place le Maroc parmi les pays qui ont le plus bas niveau de formation dans les entreprises. Les entreprises qui se contentent de la formation sur le tas lient leur choix à plusieurs raisons : manque de temps, manque de moyens, le travail ne le nécessite pas, pas d'organisme spécialisé. Les sociétés nationales organisent moins que les FMN des actions de formation, car, parmi d'autres raisons, elles sont confrontées au problème d'infidélité des salariés. Ces derniers réclament être indemnisés en heures supplémentaires et que la société assure leur transport au centre de formation, puis, ils quittent leur emploi après être formés. Par contre, les multinationales disposent davantage de moyens de retenir les salariés, notamment par leurs salaires plus élevés et par les possibilités d'évolution professionnelle. Le processus de formation interne et/ou externe s'adresse à l'ensemble du personnel, mais surtout aux cadres, cadres moyens, ouvriers qualifiés, et

techniciens, puisqu'un personnel qualifié est jugé plus apte à adopter de nouvelles techniques qui demandent de fortes capacités d'apprentissage. En effet, la formation initiale est une condition préalable pour une meilleure efficacité de la formation continue. « L'employeur sera d'autant plus incité à investir dans la formation de ses salariés que les gains qu'il anticipe sont élevés. Les entreprises estiment tirer meilleure partie de l'investissement en capital humain auprès des salariés disposant d'une formation initiale élevée ». Afin d'attirer et fidéliser les travailleurs qualifiés, surtout les profils rares ayant des capacités spécifiques, les FMN proposent des salaires beaucoup plus élevés que les entreprises marocaines ce qui entraîne une progression des salaires et du niveau de vie. En effet, 71,1% des patrons étrangers affirment que leurs entreprises contribuent à accroître le salaire moyen dans la région de Tanger. Un cadre supérieur peut toucher jusqu'à 30000 DH, un cadre moyen peut atteindre 16000 DH et un ouvrier qualifié jusqu'à 10000 DH. Les retombées technologiques des IDE sont étroitement liées à la qualité du capital humain. Compte tenu de la forte demande du travail non qualifié, les retombées positives en matière de savoir-faire et de transfert de technologie restent encore faibles. Les externalités positives ne peuvent jouer pleinement leur rôle comme facteur de croissance que si le capital humain arrive à adopter les technologies étrangères transférées par l'IDE. Dans le cadre de la réforme pédagogique, l'Université marocaine a mis en place des filières à caractère professionnelle, ce qui peut répondre aux besoins de l'investissement direct étranger en matière d'offre de compétences. Les formations d'offshoring sont l'exemple type de l'investissement en capital humain engagé par les pouvoirs publics pour répondre aux attentes de l'investissement étranger.

Conclusion

Les investissements, qu'ils soient nationaux ou étrangers, cherchent à tirer parti des groupements dynamiques. Lorsqu'ils se joignent à un groupement, ils contribuent souvent à le consolider et à le dynamiser encore, attirant ainsi de nouvelles compétences et de nouveaux capitaux qui stimulent son essor. La croissance économique passe par la diffusion de la technologie, l'adaptation des ressources humaines au progrès technique, mais aussi par la recherche et le développement. Les incitations à l'investissement étranger dans la recherche et le développement dépendent des caractéristiques économiques du pays d'accueil et en particulier de la qualité du capital humain et matériel. « La recherche et développement industriels réalisés dans les entreprises ont pour objectif la production, l'innovation, l'amélioration des produits et des procédés ». Si la disponibilité du travail qualifié constitue un facteur d'attractivité de l'Investissement direct étranger, il n'en est pas moins que ce dernier peut constituer un levier pour valoriser le travail et inciter les pouvoirs publics et le privé à investir dans la formation en tenant compte des besoins de l'investissement national et étranger en termes de qualification et de valorisation du capital humain. Cependant, le niveau de qualification détermine, en partie, la nature des activités qui font l'objet d'investissements étrangers. Là où le niveau de qualification est bas, ce sont les activités qui absorbent le plus de main-d'œuvre non qualifiée qui s'installent et se développent. Par contre, les zones dotées de plus de main d'œuvre hautement qualifiée attirent des investissements qui absorbent cette catégorie de travail.

Bibliographie

- Abjiou A.** 2007, « Tanger : TFZ en voie de certification », *l'Economiste*, n° 26 01,03 septembre, p.16.
- Abouabdillah M.**, « Partenariat ANAPEC-ISITT, journées portes ouvertes sur le thème : associons nos compétences pour une meilleure employabilité de nos jeunes », cité dans le site : <http://www.lejournaldetanger.com/article.php?a=1968>
- Aboutaib Y.**, 2006, « Les investissements directs étrangers et la compétitivité des entreprises et de l'économie marocaine : Une analyse en termes de transfert de compétences organisationnelles et d'apprentissage organisationnels », *Territoires en mutation*, n° 13, janvier, pp.155-170.
- Badi S.**, 2007, « Le Maroc passe à la vitesse supérieure », *l'Economiste*, n°263, 24 Octobre, p.8.
- Banque Mondiale**, 2004, *Rapport sur le développement dans le monde 2005*, Un meilleur climat d'investissement pour tous, Washington.
- Benyahia F.**, l'offshoring : 1^{er} pilier du programme « Emergence », cité dans le site : <http://www.emi.ac.ma/forum/offshoring.php>
- Berger S.**, 2006, « Le coût du travail n'est pas le seul déterminant des délocalisations », *Problèmes Economiques*, n°2909, 25 octobre, pp.16-21.
- Borensztein E., De Gregorio J., Lee J.W.**, 1998, « How does foreign direct investment affect economic growth? », *Journal of International Economics*, vol.45, n°1, pp.115-35.
- Bouklia-Hassane R., Zatlà N.**, 2001, « l'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », *conférence FEMISE*, Marseille, 29-30 mars.
- Bouoiyour J.**, 2005, « Partenariat Euro-marocain et dynamique des investissements directs étrangers », *CATT*, Université de Pau, juin.
- Chigueur M.**, 2001, « Stratégies des firmes et investissement direct étranger », *Revue marocaine d'études internationales*, CERIM, n°7, juin, pp.64-90.
- CNUCED**, 2007, *Examen de la politique de l'investissement : Maroc* (version préliminaire, non éditée, Nations Unies, New York et Genève.
- Crozet M., Mayer T.**, 2002, « Entre le global et le local, quelle localisation pour les entreprises ? Les déterminants de la localisation des firmes », in *les nouvelles logiques de l'entreprise, les cahiers français*, n°309, juillet-août, pp.48-54.
- Direction de la politique économique générale**, 2005, *Tableau de bord annuel de l'économie marocaine*, Ministère des finances et de la Privatisation, mars.
- Direction des études et des prévisions financières**, 2005a, *Bilan des investissements directs étrangers dans le monde et au Maroc en 2004*, Ministère des Finances et de la Privatisation, Rabat, 25 mars.
- El Aoufi N., Bensaïd M.**, 2005/2006, *chômage et employabilité des jeunes au Maroc*, Laboratoire Economie des Institutions et développement, Université Mohammed V, Rabat.
- Fouguig B.**, 2001, « l'investissement industriel au Maroc : spécificités nationales et insertion dans l'économie mondiale ». *Communication présentée au XXèmes journées ATM-CREDES*, Nancy, 25-26-27 mai.
- Hidane A., Bernoussi F., Tourkmani M.**, 2002, Diagnostic de l'attractivité du Maroc pour les investissements directs étrangers, Direction de la Politique Economique Générale, Document de travail n°82, novembre.
- Kabiri L.**, 2003, « Investissements directs étrangers au Maroc, des flux fortement liés aux privatisations », *La Gazette*, 29 Septembre.
- Khelifaoui Z.**, 2006, « Formation du capital humain et espaces économiques de développement : quels enjeux et quelles perspectives ? », *Territoires en mutation*, n°13, janvier, p.61-77.
- Lopez-Calix J-R.** 2006, « Promouvoir plus de croissance et d'emplois au Maroc », La lettre d'information trimestrielle du groupe de la Banque Mondiale au Maghreb, n°1, janvier.
- Mahmoudi A.**, « Plan « Emergence » : pour une industrie plus compétitive », cité dans le site : <http://www.emi.ac.ma/forum/planemergence.php>

Mainguy C., 2004, « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », *Revue Région et développement*, n°20, pp. 65-89.

Michalet C.A., 1999, *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Paris, Economica.

Ministère des Finances et de la Privatisation, 2005, *Rapport économique et financier*, Royaume du Maroc, Octobre.

Missions économiques, 2005, L'investissement direct étranger au Maroc en 2004 : *positionnement stratégique et environnement*, fiche de synthèse, MINEFI-DGTPE, 7 décembre.

Moati P., Mouhoud E.M., 2005, « les nouvelles logiques de décomposition internationale des processus productifs », *Revue d'économie politique*, n°5, septembre/octobre, pp.573-789.

Nassir C., 2004, « Regain d'intérêt des investisseurs pour la région du Nord : les nouveaux habits de Tanger », *Maroc Hebdo International*, n°624, 22 octobre, pp.12-13.

ou moteur de l'économie, *Les économiques*, Paris, Ellipses.

Tahi S., Benlahcen Tlemçani M., 2006, « Logiques de compétences, IDE et économie de la connaissance : quelles stratégies pour les pays de l'Union du Maghreb Arabe (PUMA) ? », *Territoires en mutation*, n°13, janvier, pp.119-132.

Tanger Free Zone, 2007, « les activités de la zone », cité dans le site :

<http://www.tangerfreezone.com/print.php>

Toufik S., 2006, « Existe-il des spillovers provenant de l'investissement direct étranger au sein de l'industrie manufacturière marocaine ? », *Colloque AED : Institutions, développement économique et transition*, 7-8 septembre, Paris.

Zarouali Derkaoui Y., 2004, L'analyse de l'emploi dans le secteur tertiaire au Maroc, Direction de la politique économique générale, Document de travail, n°96, Ministère des finances et de la privatisation, janvier.

LA COMPETITIVITE DE L'ESPACE REGIONAL ET LA VOCATION DES POLES UNIVERSITAIRES.

*Omar IDALI**

Le lien de causalité entre l'enseignement d'excellence et la compétitivité⁷⁵ des territoires, se mesurent en terme de capacité locale à offrir des conditions optimales de formation des ressources humaines et d'équipement logistiques aux investisseurs potentiels (matériel et immatériel). Il s'agit de mettre sur pied une dynamique de complémentarités entre les localités de la région, entre les régions de notre pays. Cette compétitivité passe nécessairement par un pôle universitaire d'excellence, qui accompagne l'initiative locale, en terme, de projet opérationnel, touchant l'ensemble des secteurs industriels, commerciaux, culturels, etc.....

L'université doit être au cœur d'une vision globale⁷⁶, en terme de diffusion des connaissances de savoir faire, et de pérennités des actions de la croissance dans un espace régional compétitif, face à l'évolution des techniques de production dans le monde. Ce qui implique un modèle de formation-éducation⁷⁷ qui s'appuie sur : le préscolaire, l'école primaire, et une nouvelle gestion des programmes ciblés dans les collèges et lycées ; pour mieux revaloriser les élèves pour l'université. Pour atteindre cet objectif, le pôle universitaire doit passer par l'exercice d'un enseignement d'excellence, comme chaîne des valeurs dans un système cohérent, à la

* Enseignant - chercheur à l'ENA.

⁷⁵ Omar.IDALI (2009), "Relation entre l'excellence de l'enseignement supérieur la recherche scientifique et la dynamique de développement, bulletin économique et sociale du Maroc juillet, édition OKAD, plusieurs auteurs ont traité cette question d'impact du capital, culturel et scientifique, sur la croissance économique, sur les territoires, par l'OCDE, par les économistes américains, comme Rober Solow, Gary Beker, etc, par le Français Philip Aghion, etc.....

⁷⁶ - Rares sont les communes qui disposent d'un plan de développement pour les raisons de manque de cadres de conception d'un développement. (La direction générale des collectivités locales 2009).

⁷⁷ Une dépense de 37,75 milliards de Dh : Budget 2011 ; plus les dépenses des ménages du secteurs privé et public, plus les avantages fiscaux, pour les établissements privés, a comparé avec les résultats d'enseignement, en terme du réusite et d'échec au Maroc.

recherche de la diffusion de la connaissance, permettant la dynamique de la création et de l'innovation, dans les entreprises publiques et privées locales.

Ce pôle doit être doté d'une autonomie revalorisant le professeur et l'étudiant. Par conséquent, il est recommandé de sortir du système actuel, qui réduit le rôle du doyen et ne parle ni du professeur et encore moins de l'étudiant chercheur, au sein du département, lieu de la programmation des cours, des séminaires, des colloques, etc....

Une mutualisation des moyens matériels et immatériels permet l'amélioration du coefficient d'encadrement, en cette période d'augmentation des étudiants et la réduction des professeurs universitaires ce qui explique le niveau des enseignements de faible qualité.

Ce qui nous mène à la question centrale de cet⁷⁸ article : quel enseignement pour quel territoire ? Le pôle universitaire régional, peut-il constituer une réponse, à la perte du système scolaire universitaire et à la compétitivité des territoires marocains, en terme d'activité génératrice d'un niveau de vie décent ? Cette vie peut elle être traduite sur tous les territoires nationaux⁷⁹ par l'offre des enseignements techniques, scientifiques et intellectuels adéquats permettant la revalorisation des potentialités locales ?

L'analyse des écarts, entre les inscrits, les taux de réussite, les taux d'échec, les taux d'abandons, etc, est sensée faire réfléchir, pour mettre sur pied des méthodes de correction, en terme des programmes destinés au redressement des faiblesses du système de l'éducation et de la formation, du primaire, du secondaire et du supérieur, dans l'espace régional) essentiellement dans les régions les plus pauvres, et mal servies par le système de l'éducation nationale⁸⁰ en terme de coefficients d'encadrement, d'équipement sanitaire, etc...

⁷⁸ -Comment dépasser la gestion de l'échec : redoubleage, exclusion au niveau du primaire/secondaire, et le système de crédit des matières à l'université.

5- La rentrée scolaire 2010-2011, dépasse les 6 millions d'élèves et la rentrée universitaire dépasse les 37000 étudiants.

⁸⁰ - Etudes des pays de l'OCDE. Article de Natalie Mons : Ampleurs des inégalités selon le type de collège dans les pays de l'OCDE. Journal le Monde du 16.11.2010.

Dans cet esprit, cet article propose de mettre en exergue la causalité entre un enseignement d'excellence, et la compétitivité des territoires, à travers les axes suivants :

- **La structure du pôle universitaire régional**
- **La vision stratégique du pôle universitaire et la compétitivité de l'espace régional**
- **La compétitivité de l'espace régional par des enseignements d'excellence.**

I- La structure du pôle universitaire régional

Les éléments constitutifs du pôle universitaire résident dans l'ensemble des établissements d'enseignements supérieurs de la région, qu'il faut unir dans une seule structure, pour la région notamment pour rationaliser et remédier à la faiblesse des moyens matériels et immatériels.

A cet effet, il existe dans chaque région marocaine, un ensemble d'institutions universitaires, qui gagneraient à être érigées en pôle universitaire ; pour faciliter les passerelles, la mutualisation des moyens matériels et humains, et pour tendre, vers un enseignement d'excellence, permettant une compétitivité des territoires de la région, (en terme d'effets d'entraînement, et de revalorisation des potentiels de la région).

Cette réorganisation (loi 01 ,00) des structures d'enseignements supérieurs à l'échelle de la région, sous forme de pôle universitaire permettra d'impliquer l'ensemble des enseignants, (chacun selon sa spécialité) dans l'offre de formation (spécialisée et diversifiée) au regard du système modulaire, et des sous modules, qui implique l'éclatement de la matière à la recherche des spécialistes, pouvant se trouver dans d'autres institutions à l'échelle de la région.

Ceci, à l'instar de la dynamique des universités des pays industrialisés, qui se remettent en cause, s'autocorrigent, et se redressent. Ce redressement⁸¹ passe, d'abord par, le statut du pôle universitaire, permettant : des passerelles entre les disciplines ; des équivalences, entre les

⁸¹ - Brocard M. recherche scientifique et développement régional, thèse de 3^{ème} cycle 1978. faculté des lettres-Toulouse France.

matières, et la mobilité des professeurs, entre les établissements du pôle. Ce qui rationalise les moyens disponibles, pour mieux définir l'offre de formation d'excellence ; orientée vers la revalorisation des potentialités locales, par le biais de la recherche scientifique, et de l'innovation technologique ; qu'une institution, ne peut réaliser seule.

Ce qui permet aussi, de déterminer un service public universitaire, à la hauteur des attentes nationales, en matière d'enseignement et de recherche scientifique ; susceptible d'engendrer l'innovation technologique, à l'échelle de l'espace du pôle universitaire régional. Ce pôle, aura pour mission, de décliner l'offre des licences spécialisées, des Masters, et des Doctorats ; sur la base des besoins du marché, qui émanent des acteurs économiques, et des attentes de la région. Il s'agit de définir des axes de recherche qui visent à promouvoir les produits locaux, à l'échelle industrielle, pour faire face à la concurrence étrangère, sur le marché intérieur et extérieur.

A cet effet, le modèle du pôle universitaire régional doit comprendre toutes les facultés et les grandes écoles de la région ; pour mutualiser toutes les compétences, dans des projets féconds, en terme des effets d'entraînement, (à la fois dans l'espace terre et espace mer). Ce pôle universitaire permettra de sortir l'université marocaine des problèmes de classement au niveau⁸² mondial ; du problème de financement, des enseignements formatés classiques, etc.

En d'autres termes, le modèle du pôle universitaire régional est susceptible de définir un modèle pédagogique pertinent (à partir des potentialités disponibles) pour offrir des formations d'excellences, correspondantes aux métiers de créations⁸³ de richesses. Pour rendre l'espace régional et national compétitif, il faut rendre l'université compétitive, en termes d'enseignement d'excellence et de recherche scientifique⁸⁴ au sein de chaque pôle universitaire régional.

⁸² - Brisset-Rillion c. les universités aux Etats-Unis : une autonomie sous tutelle. L'Harmattan 1977. Bienaymé. A. l'enseignement supérieur et l'idée d'université ed. economica 1986.

9- Clays . A. moderniser la gestion de l'université, rapport d'information n°2357. Assemblée nationale F (année 2000).

¹⁰-Daviles J.J. changer l'enseignement supérieur en Europe un programme pour le 21^{ème} siècle forum régional européen CRE-CEPES 20-24-9. 1997. Paleme.

Avec les potentialités professorales du pôle, les enseignements d'excellence seront élaborés, sur la base de normes internationales, dans l'exercice des matières enseignées ; pour entraîner la recherche scientifique, à l'échelle nationale, (autour des grands projets industriels, structurant l'espace régional).

Un enseignement élaboré, doit respecter un coefficient d'encadrement qui prend en compte le rapport entre un professeur et un nombre d'étudiants ; pour mieux encadrer et suivre les étudiants en terme de recherche (soit fondamentale, soit empirique) stage, travaux pratique, visite de terrain etc.....

Un enseignement élaboré à partir de normes, internes et externes et qui s'évalue, s'auto-corrige, et définit des objectifs pédagogiques à atteindre, dans le temps et dans l'espace ; pour accompagner l'innovation au sein des entreprises locales, à la recherche d'une dimension nationale et internationale. Il faut penser la mission du pôle universitaire sous forme de statut du pôle universitaire régional, pour permettre à l'ensemble des professeurs de l'enseignement supérieur, (appartenant à chaque établissement régional de l'enseignement supérieur) de déterminer un collège dirigeant; sous forme de structure du pôle, avec un président chargé, de coordination. Ceci, pour traduire les attentes de la région, par le canal de l'offre de la formation d'excellence, et une recherche scientifique appliquée

L'objectif est de faire jouer la spécialisation des professeurs, en fonction des besoins de projet de recherche et de formation, sous forme d'équipes multidisciplinaires.

Le système LMD était introduit, sans moyens logistiques, et sans vision précise pour la recherche universitaire marocaine. Cette université marocaine a absorbé plusieurs réformes, essentiellement administratives. Il en découle, une série de problèmes, résidant dans le renforcement du rôle⁸⁵ du Président de l'université, au détriment du rôle des Doyens des facultés, notamment en termes de gestion financière; la négligence du département (cadre du professeur, de l'étudiant et de la recherche scientifique); la qualité des enseignements, etc.... Accorder à l'université sa vocation, c'est initier des passerelles, entre les enseignements, et développer des synergies entre

11-Friedberg, E. Musselin, l'Etat face aux universités ed. Anthropos Paris.

les différents dispositifs des offres de formations et de recherche à l'échelle d'un territoire, (sachant que la norme internationale de l'enseignement supérieur : réside dans une université autonome à l'échelle de chaque région⁸⁶, unissant toutes les disciplines ; sciences, économie, droit, médecine, école d'ingénieur, etc).

Le renforcement des passerelles à l'intérieur du pôle, et entre les pôles, à l'échelle nationale est de nature à rationaliser les missions de recherche, et de cibler des projets, innovants à l'échelle locale ; afin de permettre l'attractivité des territoires, par le canal du développement des connaissances; et inciter les entreprises nationales et étrangères à étendre leurs activités à l'échelle régionale (sortir de la générosité fiscale, qui ne peut être l'élément déterminant, pour l'acte d'investissement, dans un espace précis).

Un territoire à la recherche de l'efficacité maximale des facteurs de production, se doit de définir, des instruments scientifiques qui permettent l'action du développement industriel de fortes valeurs ajoutées et une croissance économique durable en terme de création des activités multiples⁸⁷.

Il est à noter, que plusieurs grands plans, sont définis par le gouvernement : dans l'industrie, l'agriculture, la pêche et l'aménagement du territoire etc ; sans la participation de l'université. Elle seule, en mesure de les rendre opérationnels et durables dans le temps et dans l'espace ; C'est dire, qu'il y a là, une occasion de développement pour l'enseignement universitaire, pour la recherche scientifique, pour la compétitivité des territoires etc...

L'ensemble de ces plans, auraient gagné, s'ils sont articulés, à partir des pôles universitaires de notre pays, pour plus de valeur ajoutée, de durabilité, et d'innovation technologique ; c'est-à-dire permettre à l'université d'accompagner, dans le temps et l'espace, chaque segment de ces plans. C'est aussi un moyen d'expérimentation, de stratégie de revalorisation des compétences nationales universitaires, au profit de

⁸⁶ Filatre D. Délocalisation universitaires et collectivités territoriales, revue espace et société, 1991.

¹³ Pour assurer la pérennité de la recherche universitaire dans le temps comme vecteurs de propagations du savoir qui tire vers le haut les enseignements universitaires.

l'industrie nationale et de la revalorisation des enseignements universitaires, devant définir des normes d'excellence, ou rester dans des situations de faiblesse, avec des conséquences pour notre pays d'où la nécessité d'une vision pour l'université, pour les territoires et enfin pour l'Homme.

II- Vision stratégique du pôle universitaire régional

Le pôle universitaire régional doit s'inscrire dans une stratégie globale de compétitivité de l'espace, une stratégie déclinée en programme structurant les activités économiques de notre pays ; Ceci à l'instar de la dynamique des changements dans le monde, conçus sur le savoir scientifique et technologique ; comme seule stratégie pour définir une place d'excellence, entre les nations.

Aujourd'hui, une université, ou une école, est réduite à sa simple⁸⁸ expression, si elle ne s'inscrit pas, dans un pôle universitaire, qui englobe la faculté de droit, l'école d'ingénieur, la faculté des sciences etc. Ces établissements peuvent se lancer dans le processus de la recherche-développement, des activités scientifiques, et la recherche de l'excellence des enseignements pour se définir par rapport aux universités du monde, (ou se réduire à la consommation des idées des autres). Il s'agit d'impliquer le pôle universitaire, dans son espace terrestre et marin, à la recherche de l'innovation, par des enseignements plus adéquats et, correspondants à des réalités économiques réelles.

Il n'est plus à démontrer, que la locomotive de l'espace dépend de la grandeur du pôle universitaire, dont la principale vocation est la recherche appliquée. Celle-ci, peut s'articuler autour, de l'offre de formation : des licences appliquées des Masters des Doctorats, etc....avec la participation de toutes les facultés des sciences, de droit, des lettres, d'école d'ingénieur, etc..... Ceci, pour traduire les besoins, ou les attentes de la région (de la production à la consommation finale).

Pour atteindre cet objectif, il existe dans chaque établissement régional d'enseignement supérieur des compétences, de haut niveau. Une fois dans le pôle universitaire et dans des structures de recherche, elles

⁸⁸ OCDE (2001), Regard sur l'éducation, les indicateurs de l'OCDE.

Musselin. C, régulation des systèmes universitaires entre la France, L'Allemagne et E.U.S fondation nationale de sciences politiques 26-3-2001, Paris.

peuvent se rendre opérationnelles, dans des projets industriels. Une telle démarche permettra aussi, le développement des enseignements de l'excellence, seul moyen pour agir sur l'espace régional, national et international, comme finalité du pôle universitaire.

Cette causalité entre la compétitivité des territoires et la recherche scientifique universitaire du pôle régional, détermine la capacité concurrentielle du Maroc à l'égard des produits étrangers. A titre d'exemple, le plan vert, doit définir le plan alimentaire national tenant compte de l'espace terre et, l'espace marin (1,1 millions de km²), censés être déclinés, sous forme de projet de recherche⁸⁹.

Penser l'université du 21^{ème} siècle, c'est penser les exigences du moment, est rendre à l'université son âme, à partir des structures du pôle universitaire, et mettre sur pied une visibilité, à long terme, pour les acteurs économiques locaux et aux populations locales.

Cette multidisciplinarité est de nature à décliner des grands projets structurant : industriels, agricoles etc ; en projet de recherche pour donner à l'université sa mission d'enseignement et de recherche, à l'échelle de chaque région marocaine pour entraîner l'initiative d'entreprendre à partir d'un savoir faire.

Au cœur de cette vision stratégique de la région : comment, (à horizon fixe) réduire la population agricole active de 40% à 10% ? Il est préférable d'opérer des transferts⁹⁰ des populations, vers d'autres activités industrielles, génératrices de revenu permanent, pour une vie décente.

A cet effet, il s'agit d'impliquer les grandes écoles, toutes les facultés, les laboratoires, etc, dans des projets de recherche, dérivant du plan vert et du plan halieutique,(en amont et en aval). Ce qui implique une véritable mission, pour le pôle universitaire, à travers le ciblage des projets, rendant possible les missions de recherche et des enseignements d'excellences.

⁸⁹- Le plan alimentaire national, doit être l'œuvre, des facultés de droit, d'école d'ingénieur, des Facultés des sciences, des lettres etc.....

⁹⁰ En passant progressivement par des formations spécifiques, selon les besoins de l'activité, (qui assure un revenu permanent, à la place du revenu saisonnier.

III- La compétitivité de l'espace régional par des enseignements d'excellences

L'enseignement d'excellence est, sans doute, un instrument de compétitivité des territoires, en termes de contributions scientifiques à la vision globale, d'une manière opérationnelle, sous forme d'offre de formation, de recherche empirique, d'études, d'expertise, etc...

Cette causalité, entre mission de recherche scientifique universitaire, et compétitivité des territoires, se définit (à partir de segments, de recherche) en termes de diffusion du savoir technique, et scientifique ; permettant à la région un décollage industriel durable.

Ceci, à partir de la revalorisation des produits de la terre et les produits de la mer (pour multiplier des segments de compétitivité) permettant de concrétiser, une métropole de convergence des activités de recherche scientifique, tournées vers l'espace terre et l'espace économique marin. Cette recherche passe par un enseignement d'excellence et une recherche scientifique innovante, pour donner naissance, à des produits différenciés, en termes de qualité, de coût, etc....

La compétitivité des territoires est la finalité de la causalité : entre enseignement d'excellence et recherche/innovation, favorisant l'émergence de nouveaux⁹¹ produits industriels, de nouvelles filières, dans les secteurs industriels liés à la terre et à la mer. Cet objectif, passe par un enseignement supérieur, qui applique les normes internationales, pour consolider les connaissances et l'élargissement des compétences, d'un savoir faire spécialisé, permettant de rendre les territoires compétitifs, à tout acte d'investissement et de création de richesses marocaines ; c'est penser un enseignement d'excellence optimisé bâti sur des normes scientifiques, mesurables ; selon des exigences théoriques et pratiques, respectés (par l'étudiant et le professeur) dans un planning précis et dans des structures normales. La finalité est de permettre une compétitivité des territoires par une compétitivité universitaire, permettant de renforcer les valeurs qui transcendent le service public universitaire de notre pays. A l'échelle de chaque région marocaine, pour atteindre cet objectif de valorisation locale,

⁹¹ D'après le 14^{ème} conseil d'administration de l'office de la propriété industrielle et commerciale (ONPIC) le bilan des dépôts des brevet d'invention entre 2004 et 2010 sont de 561 a 1007, dominés par les brevets des universités marocaines.

c'est dans ce contexte que la question des normes d'excellence est au cœur des règles de fonctionnement et des critères d'évaluation des équivalences et des accréditations des diplômes, d'où l'exigence d'un référentiel des normes d'excellence, pour chaque matière, discipline et diplôme, permettant des formations de haut niveau.

A cet effet, la question d'évaluation se pose avec une acuité particulière et interpelle les acteurs de l'éducation/formation, du primaire à l'université, en passant par les écoles d'ingénieurs⁹². Cette question d'évaluation peut être résumée, sommairement de la manière suivante :

- 1- Les critères de la détermination des matières du diplôme ?
Agencement des matières de la première à la dernière année ?
Cours, TD, TP, études sur et du terrain, etc
- 2- Le calendrier des cours, commencement et fin des cours, durée des stages, etc
- 3- Le système d'évaluation : matière, coefficient, écrit, oral, contrôle continu, examen final, note éliminatoire, les critères de redoublement et de classement, par mérite, avec les mesures de compétitivité etc...
- 4- Les sujets de recherche : au niveau de la licence des masters, et du Doctorat, les capacités d'encadrement des sujets pertinents d'intérêt national et international.
- 5- Détermination des spécialités par centre de recherche, à l'échelle du pôle régional et national.
- 6- Le classement du pôle par l'offre de formation par publication, par prix de la meilleure thèse, par rapport aux universités étrangères, par découverte scientifique etc....
- 7- Les équipements pédagogiques et sportifs, logements, restauration (un campus universitaire)
- 8- L'application optimale, en octobre 2011, du cahier des charges concernant le respect et l'observation stricte des normes de formation dans les écoles de formation privée.

De l'interaction et du degré de satisfaction de ces huit facteurs dépend le rôle pivot du pôle universitaire pour permettre la compétitivité et l'attractivité de l'espace local.

⁹² Rapport entre les matières du métier d'ingénieur et matière enseigner, notamment de gestion et d'économie, ou est la vocation de l'ingénieur ? où il faut s'adapter à l'économie du service ?

Bibliographie:

Brocard M (1978), Recherche scientifique et développement régional, thèse de 3^{ème} cycle. Faculté des lettres-Toulouse France.

Brisset-Rillion (1977), Les universités aux Etats-Unis : une autonomie sous tutelle. L'Harmattan.

Bienaymé. A (1986), L'enseignement supérieur et l'idée d'université, ed. economica.

Clays . A (2000), Moderniser la gestion de l'université, rapport d'information n°2357. Assemblée nationale France.

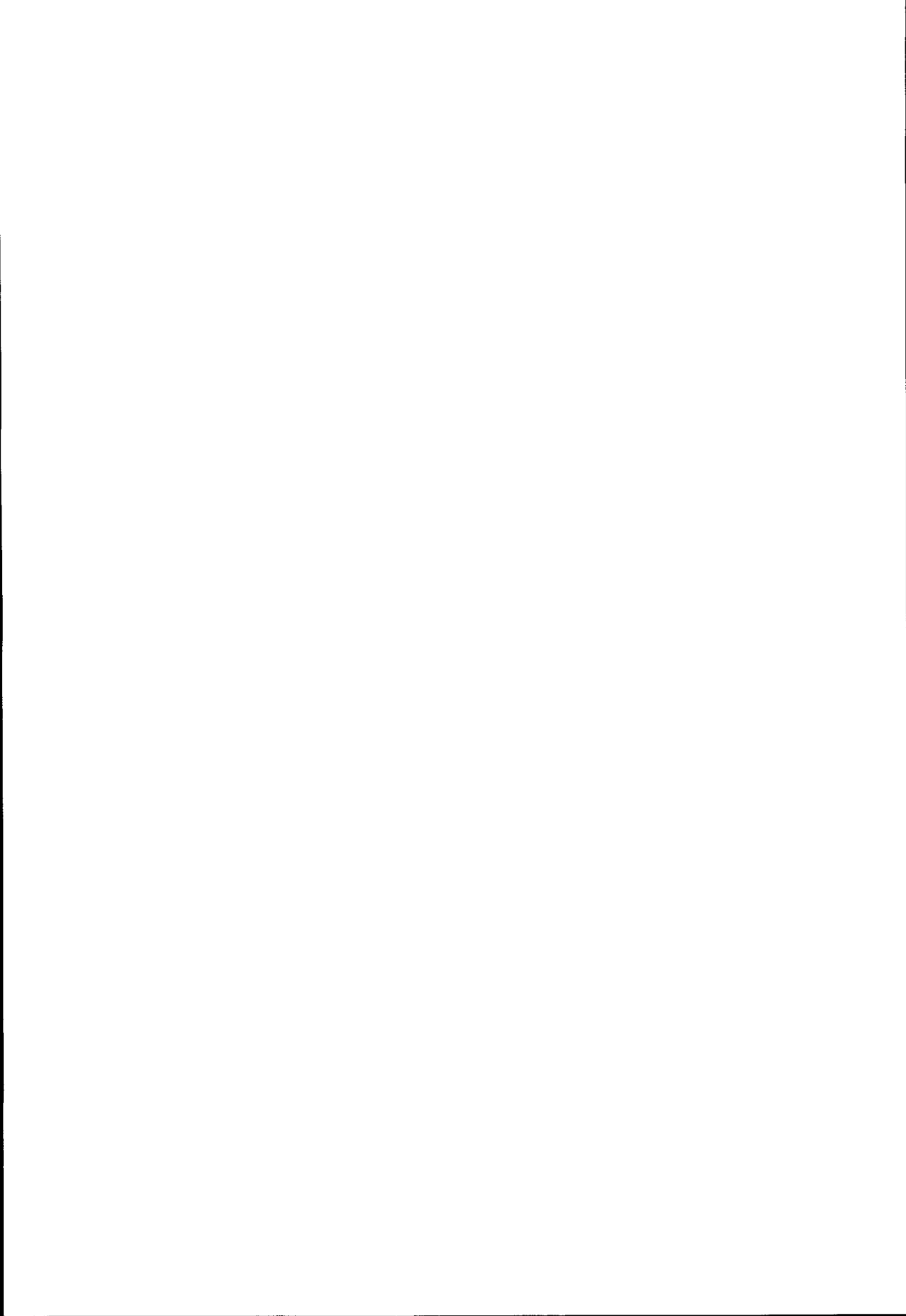
Daviles J.J (1997), Changer l'enseignement supérieur en Europe un programme pour le 21^{ème} siècle forum régional européen CRE-CEPES 20-24-9. Palerme.

Friedberg. E. Musselin, l'Etat face aux universités, ed. Anthropos Paris.

Filatre D (1991), Délocalisation universitaires et collectivités territoriales, Revue espace et société.

Omar.IDALI (2009), "Relation entre l'excellence de l'enseignement supérieur la recherche scientifique et la dynamique de développement, bulletin économique et sociale du Maroc juillet, édition OKAD.

Natalie Mons (2010), "Ampleurs des inégalités selon le type de collège dans les pays de l'OCDE", Journal le Monde du 16/11.



ANATOMIE SPATIALE DE L'ORGANISATION PRODUCTIVE AU MAROC : DES QUARTIERS INDUSTRIELS AUX P2I

*Oumhani EDDALANI**

Résumé :

Dans un contexte international où l'industriel et le spatial s'imbriquent, la redécouverte - revanche du territoire devient une nécessité. Avec la sphère de l'offshoring et les nouvelles orientations d'industrialisation au Maroc, la variante spatiale devient vitale dans la course à l'attractivité des investissements nationaux et étrangers via des cartes de marketing territorial des villes, des régions et des localités. Durant les quatre dernières années, la mouvance économique fait du Maroc un chantier ouvert à tous les niveaux. En termes d'organisation spatio-territoriale du système productif, on passe, doucement et progressivement, des quartiers industriels aux P2I. Casa Nearshore, Rabat technopolis, Agropolis à Meknes, Fès – technovalley... sont des expressions d'une anatomie spatiale attestant du récent dynamisme que connaît ce pays cosmopolite.

Ce papier se propose de s'interroger sur les P2I comme expression territoriale de l'organisation productive en les mettant sous projecteurs d'analyse et d'investigation pour pouvoir les comparer aux autres formes dites clusters, SPL ou autres.

Deux axes articuleront alors cette communication :

- Présentation des programmes émergence et PNEI, continuité ou la rupture ?
- leur anatomie spatioterritoriale.

L'objectif étant de chercher une cohérence d'ensemble menant à un développement réfléchi de notre économie ouverte sur différents acteurs de l'économie internationale.

Mots clés : Organisation productive, Anatomie spatiale, P2I, compétitivité territoriale, développement régional.

* Enseignante-chercheur à la faculté des Sciences Juridique Economique et Sociale, Université Moulay Ismail Meknès.

1- Introduction :

Les divers territoires composant les nations présentent une véritable ressource incontournable pour les Etats qui désirent mieux se positionner dans la concurrence mondiale, surtout dans un contexte international où l'industriel et le spatial s'imbrique. Si les chercheurs occidentaux (américains, canadiens, français, italiens...) ont tôt pris conscience de cette « niche » depuis déjà un demi siècle en moyenne, au sud dont le Maroc, cette redécouverte et - ou du territoire remonte seulement à une dizaine d'années. En effet, une analyse sérieuse des expressions spatiales du processus productif au Maroc coïncide avec la fameuse analyse sur les SPL et la compétitivité territoriale en 2002 qu'a recommandée la Direction d'Aménagement du Territoire. Atelier auquel les premières prémisses étaient déjà préparées avec la régionalisation de 1997 et le débat national sur l'aménagement du territoire. Avec la sphère de l'offshoring et les nouvelles orientations d'industrialisation, la variante spatiale devient vitale dans la course à l'attractivité des investissements nationaux et étrangers via des cartes de marketing territorial des villes, des régions et des localités. Durant les quatre dernières années, la mouvance économique que connaît le Maroc fait de lui un chantier ouvert à tous les niveaux. En termes d'organisation spatio-temporelle du système productif, on est passé des quartiers industriels à ce que le pacte national de l'émergence industrielle (PNEI) appelle les « P2I » ou plates formes industrielles intégrées. Casanearshore, Rabat technopolis, Agropolis de Mekhnès, Fès – Technovalley, Zone franche de Tanger... sont des expressions d'une anatomie spatiale attestant du nouveau dynamisme que connaît ce pays cosmopolite.

Dans ces conditions, ce papier se propose de démontrer les P2I comme expressions territoriales de l'organisation productive, et d'analyse et d'investigation ces formes spatiales pour pouvoir les comparer aux autres formes dites clusters, SPL ou autres. Deux axes articuleront alors notre communication, un premier consacré à la présentation des nouveaux programmes émergence et PNEI en nous interrogeant si le second constitue la continuité ou la rupture du premier. Le second traite de leur anatomie spatiale et territoriale toute en cherchant s'il y a une cohérence d'ensemble menant à un développement réfléchi de notre économie ouverte sur différents acteurs de l'économie internationale.

2- Plan émergence (PE) et pacte national de l'émergence industrielle (PNEI) : continuité ou rupture ?

Aux termes des responsables marocains, l'enjeu face à l'ouverture du Maroc, consiste à accroître la compétitivité de son économie, à transformer les risques potentiels en chances et opportunités et à ériger, enfin, le pays en plate-forme régionale d'investissement, de production et d'échanges, attractive et performante au carrefour de l'Europe, de l'espace maghrébin et méditerranéen. Les plans (PE en 2005 et PNEI en 2009) viennent s'inscrire dans cet esprit.

2.1- Les principaux traits du Plan Emergence

Commençons d'abord par un petit recul sur les années passées pour pouvoir comprendre les conditions dans lesquelles est née « l'œuvre de McKinsey ». En effet, le Maroc des années 1990 vient de sortir d'un long et douloureux programme d'ajustement structurel (PAS). De nouvelles ambitions se faisaient sentir : reconquête des marchés, décollage économique, industrie compétitive ... Dans ces conditions, la Banque Mondiale recommande alors aux autorités du pays de mettre en place un comité de suivi du développement du secteur privé. Sa mission : définir une stratégie pour doter le Maroc d'une industrie moderne et compétitive. 1996, mission accomplie, le comité rend sa copie en une stratégie baptisée «Le Maroc Compétitif», est construite autour de grappes, des secteurs censés jouer le rôle de locomotive en tirant la croissance vers le haut. Il faut alors créer de la croissance et assurer la rentrée de devises. D'où «Emergence» Le PE de 2005 s'articule autour de deux axes : créer de la richesse, donc de l'emploi et de la croissance et développer des activités exportatrices à haute valeur ajoutée. Le cabinet McKinsey cite, cependant un certain nombre d'handicaps:

- L'importance du secteur informel;
- La faiblesse de la demande intérieure;
- La dépendance de l'économie d'une industrie éparpillé fortement sous capitalisée;
- La lourdeur des procédures administratives, de la fiscalité et de la réglementation des affaires...

Ces principaux obstacles de l'environnement de l'entreprise marocaine sont davantage pressants dans les régions dites de second rang. La mise à niveau

de l'entreprise marocaine intervient alors comme moyen de faire face à l'ouverture à la fois comme nécessité, opportunité et défi. Pour le ministre des finances, le PE est une stratégie qui s'appuie sur deux piliers un ciblage volontariste mais non exclusif sur les *moteurs de croissance* et une modernisation compétitive du tissu existant.

2.1.1 - Ciblage volontariste des moteurs de croissance.

Par cette expression le PE se veut une politique volontariste permettant de se focaliser sur les moteurs de croissance orientés export ou ce qu'on appelle les Métiers Mondiaux du Maroc (MMM), qui représenteront 70% de la croissance industrielle d'ici 2015, disait le ministre. Dans un premier temps sept MMM ont été sélectionnés : Offshoring, automobile et aéronautique, électronique, agroalimentaire, produits de la mer, textile – habillement.

Offshoring ou délocalisation des services:

Autour du pourtour méditerranéen, le Maroc présente un potentiel très important en termes d'accueil des services délocalisés. C'est là alors une croissance très significative sur des sous- marchés où le Maroc dispose d'avantages comparatifs clairs tels que la proximité géographique, une bonne connaissance des langues européennes (français et espagnol) en plus des coûts avantageux et disponibilité de la main d'œuvre moyennement qualifiée. Ce nouveau secteur représente des opportunités pour le capital humain et un potentiel économique massif et structurant pour l'économie marocaine de demain comme en attestent les projets déjà réalisés, ceux en cours et même ceux en perspective.

Automobile

Un potentiel important et pérenne sur les 10 - 15 ans pour au moins trois composantes :

- Équipements des sites d'assemblage d'Europe du Sud (6,7 millions de véhicules/an, marché accessible de 14 milliards d'euros d'ici 2015) et rechange d'origine développée dans le sillage des équipements ;
- Potentiels plus "opportunistes" sur l'assemblage (fin de séries, petites séries, Sud/Sud, assemblage de spécialité type poids lourds, bus ou cars...);

- Rechange indépendante à destination des pays d'Europe de l'Ouest.

Il s'agit là d'une combinaison de proximité logistique et facteurs de coûts avantageux favorable pour le Maroc. Tout ceci se traduit par des projets en cours d'étude et zones d'implantation : Tanger, Nador...

L'électronique

Le potentiel en électronique au Maroc se présente en deux variantes très différentes : Electronique grand public (y. compris composants en amont, la fabrication de masse, la standardisation et des acteurs très concentrés). Et ce à coté de l'électronique de spécialité / intégrée (petites ou moyennes séries, tissu riche et complexe).

L'aéronautique

En 1999, seules deux entreprises opéraient dans ce secteur : « EADS Maroc Aviation » et le « Centre de Maintenance de la RAM ». En 2005, année d'adoption du PE, le secteur représente un chiffre d'affaires de près de 100 millions d'euros, 2200 emplois, une trentaine d'entreprises déjà installées et une dizaine en cours...

Des références internationales présentes au Maroc attestent de l'importance de ce segment. Entre autres citons : SAFRAN (France) Maintenance aéronautique avec 80% du marché africain, partenariat avec Boeing Industry et Royal Air Maroc, fabrication d'éléments en composite, centre d'études et de R&D ; SOURIAU (France) Production de connecteurs ; PISTON Français...

Pour les trois métiers précités, l'offre Maroc se décline en trois volets : des zones dédiées, un cadre incitatif à travers des facilités fiscales ou des aides à l'investissement, et un dispositif de formation.

L'agroalimentaire

Ce secteur présente des potentiels importants, mais fragmentés et fortement handicapés. Ces potentiels concernent essentiellement deux sous-branches (fruits, légumes et corps gras) articulés sur trois axes stratégiques ; le premier aspire à l'accélération des filières existantes à fort potentiel

(maraîchages, herbes/épices et petits fruits); le second cherche un positionnement sur de nouvelles filières clés en forte croissance: produits «bio» transformés et plats cuisinés; le troisième se veut la relance et le positionnement agressif sur des filières clés à long terme naturelles pour le Maroc: huile d'olive, huile d'argan et jus d'oranges «super premium». On trouve aussi un potentiel supplémentaire d'exportation «Sud-Sud» important sur l'ensemble des sous branches stratégies de pôles agro-industriels régionaux tels que le bipole Fès -Meknès, le pôle d'El Gharb, le pôle agrotech Souss -Draa et le pôle oriental.

Transformation des produits de la mer

Aux termes du ministre du commerce à l'époque, ce segment présente un potentiel de développement important et clairement établi avec retombées économiques indirectes importantes sur le secteur de l'amont. On en cite trois potentiels principaux analysés et priorisés dont l'optimisation de la valorisation des acquis (consolidation de la position de leader du Maroc) par accroissement des volumes traités; le développement de la production par la sécurisation de l'approvisionnement et une montée en gamme au niveau des produits; et la meilleure valorisation des produits haut de gamme (poissons frais) par une optimisation de la commercialisation et une diversification des sources d'accès à la matière première. Aussi, deux potentiels complémentaires sont à considérer au niveau de l'émergence de nouvelles filières, à savoir le développement du créneau des plats cuisinés («heat and eat») et des marinades et le positionnement sur le créneau agroalimentaire-pharmaceutique.

PE du secteur Textile-Habillement.

Quatre axes stratégiques sont ciblés dans ce secteur stratégique. D'abord l'intégration ciblée logique-filières et mesures incitatives pour l'investissement. En suite, la réactivité et service en termes de facilitations douanières, d'accès aux intrants, de fiscalité des plates-formes d'exportation et de transport et logistique. Dans un troisième lieu, la compétitivité et l'adaptation de l'offre à travers le financement, l'assistance technique, la formation et le coût de l'énergie. En fin, la promotion ciblée et la diversification des marchés via le renforcement du fonds de promotion du secteur. Le ciblage volontariste précité a prévu en 2005 un ensemble de retombées économiques considérables et structurantes au niveau de

l'ensemble du Royaume (1,6% de croissance du PIB sur une période de 10 ans, soit plus de 90 MDH de PIB additionnel sur la période (soit deux fois plus que le Tourisme) ; la création d'environ 440.000 emplois directs et indirects et la réduction de 50% du déficit commercial. Tous ces projets et les impacts précités étaient – selon la logique du PE – tributaires d'une sorte de modernisation compétitive du tissu économique déjà existant. Tel est le second pilé de la stratégie émergence.

2.1.2- Modernisation compétitive du tissu existant.

Avant de présenter les différentes mesures préconisées dans ce sens, le PE présentait les traits saillants du contexte dans lequel ce programme a été lancé. On cite d'abord un constat d'insuffisance du dispositif actuel de mise à niveau avec des enjeux sociaux importants en termes d'emplois et de capital à préserver. Rappelons alors certains de ces traits, un tissu fragmenté, taille moyenne insuffisante et figée dans le temps ; un développement endémique de l'informel avec un risque de basculement de l'économie ; un cycle de vie de l'entreprise relativement figé: Renouveau limité et consolidation à peine engagée ; une croissance relativement faible et fragilité financière importante ; un actionariat axé sur le capital familial, Gouvernance tendancielle figée ; un taux d'encadrement faible ; une faible capacité d'investissement et accès complexe au financement ; une performance très variable fortement liée à la qualité du management plutôt qu'à la taille. On parle aussi de l'urgence d'élaborer une stratégie crédible de Modernisation Compétitive dans un contexte d'ouverture complète des frontières comme nécessité de répondre aux attentes fortes des opérateurs par des actions immédiates et une implication forte sur la durée. Le dispositif de référence international d'appui à la modernisation du tissu des entreprises concerne la couverture de quatre grands volets :

Une assistance technique et managériale.

Cet aspect concerne l'amélioration des facteurs de compétitivité des entreprises par des actions ciblées sur celles-ci, la restructuration interne, l'accès aux marchés et la mise en œuvre des systèmes de certification et de valorisation des compétences.

Un accès au financement.

A coté de l'accès au financement classique, ce volet incite à lutter contre le surendettement et la sous-capitalisation des entreprises en facilitant l'accès au fonds de restructuration.

Un environnement direct du tissu de PME.

Il s'agit là de créer un climat des affaires favorable au développement des investissements nationaux et internationaux à travers des régimes spécifiques de fiscalité, des contrats-programmes sur services clés et la lutte contre l'informel.

Une reconfiguration du tissu et des acteurs.

On fait ici allusion à la nécessité de régénérer et renforcer le tissu économique par le développement et la consolidation du périmètre des entreprises avec la consolidation des partenariats tout en permettant des liquidations et des reprises. Bref, ce second pilier de la stratégie émergence présente une feuille de route de la croissance susceptible de restaurer la visibilité, la confiance et la mobilisation. On vise –autrement- à doter le Maroc d'un programme de Relance Economique pour en faire une plate forme d'investissement, de production et d'exportation. Une question de taille reste cependant posée : a t-on vraiment préparé la transition vers une économie modernisée et créative ? Plus de quatre ans après le lancement de la sphère émergence, quel est le bilan d'étape et quelles sont les perspectives des secteurs clés de cette stratégie allant du PE au PNEI ?

2.2- Le PNEI, apports complémentaires et nouveautés

De 2005 à 2009, les télécoms ont explosé davantage, les infrastructures se sont améliorées et surtout beaucoup d'entreprises se sont installées au Maroc essentiellement dans des secteurs à forte composante technologique comme l'aéronautique, les composants électroniques, les télé-services... ce qui nous pousse à interroger les apports du PNEI à la lumière du PE. Par PNEI on fait référence au Contrat-Programme public-privé 2009-2015 relatif au Pacte National pour l'Emergence Industrielle et l'investissement au Maroc. Ce pacte a été signé lors d'une cérémonie présidée par le Roi Mohammed VI le 13-02-2009 à Fès. Pour le ministre de

l'industrie, ce programme sous-tend les principes démocratiques du dialogue et de la transparence, l'importance des ressources humaines et responsabilité sociale des entreprises. En effet cinq conventions liées à son exécution ont été signées et conclues entre l'Etat (*représenté par les départements de la Justice, l'Intérieur, l'Economie et Finances, l'Agriculture et Pêches Maritimes, l'Education Nationale, l'Enseignement Supérieur, Formation des Cadres et Recherche Scientifique, l'Emploi et la Formation professionnelle, l'Industrie, Commerce et Nouvelles Technologies, Commerce Extérieur et le ministère des Affaires Economiques et Générales*) et le secteur privé (*représenté par la Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM) et le Groupement Professionnel des Banques du Maroc (GPBM)*). Le PNEI compte 111 mesures dont 48 concernent la compétitivité des entreprises. Les objectifs / impact (à l'horizon 2015) visés par ce plan-programme sont alors "construire un secteur industriel fort et créer un cercle vertueux de croissance (...) en mobilisant et coordonnant les actions de l'Etat et des opérateurs économiques"; "donner plus de visibilité aux acteurs économiques dans une conjoncture internationale perturbée"; la création de 220.000 emplois directs ("emplois industriels pérennes"); la réduction du chômage urbain; la réduction du déficit commercial; l'augmentation du PIB industriel de 50 milliards de DH additionnels (4,5 milliards d'euros); l'appui à l'investissement industriel national et étranger; la contribution à la politique d'aménagement du territoire"; la génération d'un volume supplémentaire d'exportations de 95 milliards de DH; la génération de 50 milliards dh d'investissements privés dans l'activité industrielle.

Les conventions liées à l'exécution du Contrat-programme étaient au nombre de cinq :

• **1ère convention** : Plates-formes Industrielles Intégrées ou « P2I » (voir seconde section ci après).

• **2ème convention** concerne ce qu'on appelle les Métiers Mondiaux du Maroc (MMM) à savoir l'offshoring, l'automobile, l'aéronautique et électronique, agroalimentaire, produits de la mer et textile où le Maroc est compétitif. Cette seconde convention a été signée par les ministres de l'Economie et des Finances, de l'Industrie, Commerce et N.T, par les PDG du groupe Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), du groupe Banques Populaires et du groupe Attijari wafa Bank. Elle vise comme objectif : "attirer le plus grand nombre d'investisseurs étrangers". Pour chacun des secteurs prioritaires précités, on précise les incitations à mettre

en place, des besoins en formation à satisfaire, des plates-formes industrielles intégrées à réaliser, des entreprises étrangères cibles à démarcher dans l'im-médiat, des zones logistiques dédiées à créer et des réformes tarifaires à mettre en place". Pour les MMM, le Maroc veut transformer sa position géographique en avantage logistique et tirer profit de la disponibilité et de la compétitivité de sa main d'œuvre. Pour encourager le développement de cette industrie, le gouvernement compte créer des «Med Zones», dont la principale est Tanger Automotive City.

• 3ème convention concerne la compétitivité des PME :

Les signataires étaient les ministres de l'Economie et des Finances, de l'Industrie, Commerce et Nouvelles Technologies, du Commerce Extérieur, et par les PDG du groupe Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE), du groupe Banques Populaires et du groupe Attijari Wafa Bank. Les trois objectifs visés par cette convention sont la "mise en place des plates-formes de notation conventionnées entre l'Etat et les banques pour l'amélioration de l'appui et du financement des PME". Le second c'est la mise en place des "bons outils publics et bancaires d'accompagnement des PME à toutes les phases de leur vie : création, transmission et développement, à savoir des aides directes de l'Etat aux meilleurs acteurs pour stimuler leur croissance (Programme **Imtiaz**) et à l'ensemble des PME pour améliorer leur productivité (Programme-**Moussanada**).

• 4ème convention a trait à la « Formation » avec toute son importance et son caractère stratégique. Cette convention est signée par le ministre de l'Education nationale, de l'enseignement supérieur, de la formation des cadres et de la recherche scientifique, le ministre de l'Industrie, Commerce et Nouvelles Technologies, et le Directeur de l'Ecole centrale de Paris et président du Groupe des Ecoles Centrales. Pour le secteur de la formation, le Contrat-programme préconise une action à deux niveaux: le premier concerne "la définition de plans de formation sectoriels précis à court et moyen termes et leur mise en œuvre". Alors que le second porte sur "la mise en place d'un mécanisme institutionnel annuel d'actualisation des plans de formation avec notamment le recueil des retours du secteur privé sur le nombre et la qualité des personnes formées". L'apport principal concerne ici la création d'une Ecole d'Ingénieurs en partenariat avec l'Ecole Centrale de Paris.

• **5ème convention** concerne la mise en place, gestion et développement de l'Institut des Métiers de l'Aéronautique de Casablanca - IMA. Pour asseoir les secteurs ci hauts, mener à bien les conventions précitées et atteindre les objectifs du PNEI, le climat des affaires est à assainir et le financement doit être assuré. Elle est signée par les ministres de l'Economie et des Finances, de l'Industrie, Commerce et Nouvelles Technologies, et par le Secrétaire Général de l'Union des industries et des métiers de la métallurgie de France (UIMM) et le président du Groupement des industriels marocains aéronautique et spatial (GIMAS). Pour le *climat des affaires*, le plan stipule que les actions ciblées correspondant aux besoins des investisseurs sont : le "recours plus massif à la médiation et à l'arbitrage comme moyens efficaces de gestion des conflits, harmonisation et amélioration continue des outils d'accueil des investisseurs notamment les CRI et l'Agence Marocaine de Développement des Investissements et la mise en place de guichets uniques complets au sein des Plates-formes Industrielles Intégrées (P2I), l'objectif étant d'améliorer la position du Maroc dans les classements internationaux (Doing Business...)". Pour le Financement du contrat-programme, on a prévu 12,4 milliards dirhams (1,13 milliard d'euros), dont 34 % dédiés à la formation et aux ressources humaines et 24 % à l'incitation à l'investissement. La crise vient aggraver encore la situation. En effet, le Maroc renoue –en quelque sorte avec ses rêves. L'économie est plus ou moins saine, moins dépendante de l'agriculture et les services ont explosé. Mais la croissance reste timide. Le taux de croissance est insuffisant pour un décollage économique, trop peu pour un pays dont le taux de chômage dépasse toujours 9%. Facteur aggravant, les exportations sont en panne, pas assez diversifiées, pas assez de produits à haute valeur ajoutée. Le déficit commercial se creuse dangereusement surtout pour le commerce des biens, les revenus des MRE se détériorent...

Disons au passage ici que la sphère émergence a occasionné une sorte d'image instantanée de ce qui est notre économie avec ses atouts en termes d'accès aux marchés, de proximité logistique de l'UE (*même si sous-exploitée*, de qualité de la vie et de main d'œuvre ouvrière et moyennement qualifiée. Mais de l'autre coté on trouve un ensemble d'écueils aggravés par les accords de libre échange (UE, US, ...), l'écart de productivité intéressant, le coût de l'énergie, la qualité de l'administration, l'étroitesse du marché intérieur, la réglementation des affaires et la fiscalité formelle.

Retenons alors les trois principales conclusions suivantes :

- La base industrielle est très fragile en raison de son niveau élevé de fragmentation et de la relativité de l'impact de la mise à niveau ;
- Les facteurs et avantages comparatifs distinctifs sont peu et mal utilisés ;
- Les tendances sectorielles demeurent favorables malgré la montée en puissance de l'Asie mais à condition de mettre en place une approche ciblée et volontariste.

Les objectifs de la sphère émergence – première et seconde version- restent loin d'être à atteindre. Mais qu'en est-il de l'expression spatiale et territoriale du système productif au Maroc surtout avec le nouveau projet de régionalisation en gestation ?

3- Expression spatiales et territoriales de la nouvelle mouvance industrielle.

Au niveau des structures productives, la crise du taylorofordisme apparaît comme celle de la grande dimension et du processus de concentration spatiale de la production. Une telle situation oriente vers de nouveaux modèles de développement, vers de nouveaux systèmes productifs dits post-fordiens et engendre des effets importants sur le mode de spatialisation des systèmes productifs. Bref, les restructurations intervenues au niveau des structures productives entraînent une véritable dynamique des territoires. Pour en rendre compte, et après avoir concentré l'attention sur l'évolution des structures productives, nous allons nous intéresser à la dynamique des territoires.

3.1- les zones industrielles d'avant « l'ère-émergence ».

3.1.1- PNZI : expression de la volonté de soutenir un développement économique local et d'infléchir les déséquilibres régionaux.

Vu le rôle de l'industrie et le poids des restructurations spatiales et productives aussi bien au niveau national qu'international, le Maroc est sensé s'intéresser, depuis son indépendance voire même avant, à l'importance des infrastructures d'accueil aux activités productives. En effet, leur mise en place¹ constitue une préoccupation majeure dans le processus de renforcement de l'environnement économique global et des bases de sa viabilité. La première des formes d'organisation planifiées de ces espaces renvoie à la notion de « zone industrielle » dont le PNZI prétend être l'expression au Maroc.

Dans le but de décentraliser l'industrie marocaine en faveur des régions économiques en retard, il a été prévu l'aménagement et le lotissement de plusieurs zones industrielles à travers le territoire national. Cependant, si le PNZI date du début des années 1980, leur première ébauche remonte aux années 1950. En effet, « M. Ecochard a posé pour la 1^{ère} fois au Maroc (du début des années cinquante), les bases d'une politique de décentralisation industrielle et d'aménagement industriel du territoire ». Projetées en 1950, 1970, avant ou après, les premières zones industrielles ont eu effectivement lieu au cours des années 80. Les raisons de cette création basculaient entre, la décentralisation industrielle, la rationalisation de dépenses publiques et « l'équité spatiale ». La Z.I était soit de « fait » soit de « droit », aménagée, en cours, en projection ... mais constitue un outil privilégié de planification économique et spatiale à divers échelons. Comment est né le PNZI au Maroc ? Comment se définit la zone industrielle ? Et comment se caractérise-t-elle ? Tels les trois éléments qui articulent ce paragraphe.

3.1.1.1- Naissance et définition des zones industrielles au Maroc.

Nous avons déjà avancé que M. Ecochard est le premier à avoir parlé des bases d'une politique de décentralisation industrielle au Maroc. En effet, en partant de l'expérience édifiante des pays industrialisés et en tirant des leçons de la répercussion de réorganisation de leurs systèmes productifs sur les espaces, l'auteur a initié en 1951 ce qu'il a appelé « programme National d'aménagement des quartiers Industriels » au Maroc. Ce programme visait à préparer les plates-formes d'accueil ; à satisfaire les exigences de développement de l'industrie dans les différentes villes marocaines ; la décongestion et la déconcentration ; à ce que les autres villes marocaines contribuent à canaliser (à côté de Casablanca) une partie de l'exode rural ; l'aménagement de zones industrielles dans les bourgs ruraux et à la campagne et ce, pour le maintien des populations sur place ; une division interrégionale du travail. Pour F. Sefrioui, la vision d'Ecochard se situait dans une perspective globale du processus d'industrialisation et posait le problème majeur de l'insertion de chaque quartier industriel aussi bien par rapport à son espace immédiat de déploiement (ville ou bourg rural) qu'à celui du territoire dans son ensemble. Le tableau suivant permet de mieux visualiser ce qui a été proposé par M. Ecochard :

Tableau 1: Répartition territoriale des quartiers industriels

Centres urbains (-) et ruraux (.)	Quartiers existants (ha)	Quartiers prévus (ha)
Casablanca	150	250
Fabat-Saté	-	90
Kénitra	60	180
Sidi Sliman	-	30
Sidi Kacem	-	30
Mechra Belksiri	-	37
Fes	70	70
Meknès	50	120
Safi	40	40
Essaouira	15	20
Béni Mellal	-	30
Oujda	60	240
Berkane	-	30
Marrakech	15	65
Agadir	90	210
Ensemble	550	1442

Source : F. Sefrioui, *op-cit*, p : 114, à partir de M. Ecochard « les quartiers industriels des villes du Maroc », Revue Urbanisme N° 11-12, 1951.

Il ressort alors de ce tableau que M. Ecochard cherchait un équilibre régional entre villes intérieures et côtières et une décentralisation industrielle à travers la diversification des localisations des investissements publics et privés. Après l'indépendance, et dans le cadre de la refonte de l'économie marocaine, les pouvoirs publics se sont engagés aux termes des années 70 à mettre sur pieds un programme national d'aménagement des zones industrielles destiné à optimiser les investissements en infrastructure. Il s'agit d'être en luttant contre la saturation des quartiers industriels existants, le développement anarchique de l'industrie et de la spéculation foncière. Si alors le programme est né réellement et adopté au début des années 80, qu'est ce qu'il sous tendait par « Zone Industrielle » (ZI) ? Si on a l'habitude de faire correspondre à la zone industrielle un ensemble d'entreprises et d'établissements regroupés en une localité quelconque, les spécialistes attirent notre attention sur d'autres définitions. En effet, il faut distinguer entre deux notions qui font appel à la zone industrielle : celles de « fait » et de « droit ». Par *zone industrielle de « fait »* on fait allusion à celle qui est née sur la base de la concentration d'un certain nombre d'activités industrielles sur un espace géographiquement délimité, et à la

suite de certaines opérations d'aménagement de l'infrastructure. Cette première catégorie de zones présente les caractéristiques suivantes, l'absence de plan d'aménagement préalablement établi ; l'absence de maître d'œuvre ; l'aménagement de l'infrastructure qui est réalisée postérieurement aux différentes implantations (c'est le cas du quartier industriel de la Moghogha à Tanger). Une *zone industrielle est dite de « droit »* lorsqu'il s'agit « d'un ensemble de terrains qui, délimités de façon éventuellement extensive, dans la cadre d'une politique volontariste (zone programmée) sont regroupés par un maître d'ouvrage et de préférence préalablement équipés pour faciliter l'installation, le fonctionnement et le développement d'établissements industriels ». C'est alors cette deuxième catégorie de zone industrielle qui permet l'implantation des différentes unités dans leur complémentarité. Mais la zone industrielle peut être définie, d'une manière générale comme étant « *un espace géographiquement délimité¹ dans le cadre d'un processus de planification volontariste, ayant fait l'objet d'opération d'aménagement et d'équipement préalablement à toute implantation industrielle, en vue de faciliter l'implantation et le fonctionnement des unités de production industrielle ainsi que leur développement dans le temps* ». Pour A. Kaïoua, la zone industrielle est un ensemble de terrains équipés par une collectivité territoriale ou par une institution d'aménagement afin de faciliter l'implantation, le fonctionnement et le développement d'établissements à caractère essentiellement industriel. Il s'agit de mettre à la disposition des investisseurs potentiels des terrains aménagés en infrastructures et équipements de base à des prix préférentiels en fonction du site de localisation de la zone. Il ressort de cette définition que les ZI doivent préparer un cadre spatial, physique et économique susceptible d'entretenir l'implantation industrielle dans une perspective de complémentarité des unités productives.

Si l'on creuse bien ces définitions, on comprend qu'on cherche (à travers les ZI) à harmoniser le développement économique et la restructuration spatiale qu'il entraîne. Ces efforts d'aménagement du territoire et des espaces industriels sont à mener en tenant compte de la dynamique du développement qui induit et commande tous les remodelages. On peut calquer et reproduire à l'identique des expériences occidentales dans ce domaine, mais elles seront sûrement inappropriées. C'est pourquoi les zones industrielles ont connu, au Maroc, une évolution propre et caractéristique.

3.1.1.2- Evolution et caractéristiques des zones industrielles au Maroc.

Le programme national des zones industrielles initié déjà depuis 1951 (comme nous l'avons mentionné) se verra mis sur pied au début des années 80, et ce pour asseoir un développement industriel mieux réparti et par là lutter contre les criantes disparités territoriales. Le PNZI concernait un ensemble de sites à travers les différentes régions du pays, et qui suppose un budget estimé à 950 millions de dirhams nécessaire pour l'aménagement et l'équipement d'une superficie qui atteint 1300 ha répartie comme suit :

- 1^{ère} tranche : 360 ha dont la réalisation a été prévue entre 1981 et 1985 soit une moyenne annuelle de 72 ha ;
- 2^{ème} tranche : d'une superficie de 940 ha prévue pour la période allant de 1986 à 1990, soit une moyenne annuelle de 188 ha.

Au début des années 90, cette superficie a été élargie à 2000 ha. Ainsi, de 25 zones industrielles en 1980, le PNZI va couvrir 80 zones fin 2001 pour atteindre environ 120 actuellement selon les statistiques du ministère du commerce et de l'industrie.

Tableau 2 : Prévission des ZI dans le cadre du PNZI

Année	1980	1981	1984	2001	2002	2003
Nombre de ZI	22	25	37	80	103	120

Source : www.mcinet.gov.ma (prévisions de 2000)

L'élargissement du PNZI relève pour beaucoup du développement du rôle économique des collectivités locales pour qui ces zones constituent des sources incontournables de revenus fiscaux¹. C'est pourquoi le programme, était progressivement élargi à la demande desdites collectivités pour atteindre une superficie globale de 3750 ha (en 2002). En diagnostiquant de plus près ce programme, il ressort que les disparités régionales contre lesquelles il a été conçu au départ ne font que s'aggraver et que la quasi-totalité des zones industrielles marocaines souffrent de plusieurs handicaps dont principalement le manque d'une réelle vision stratégique en matière de planification industrielle et / ou territoriale ; l'absence réelle de capacités en matière d'aménagement et de management industriel chez les principaux aménageurs ; le manque de moyens financiers résultant de l'austérité exigée dans le cadre du PAS qui a coïncidé avec le démarrage du PNZI ; le fait que les collectivités locales conçoivent les ZI seulement dans leur sens de sources de recettes fiscales, d'où l'absence des structures appropriées de gestion et de management de l'espace industriel chez ces collectivités...

En principe, la zone industrielle a été le plus souvent appréhendée en fonction des problèmes juridiques et fonciers qu'elle suscite, de son impact sur les rapports de localisation et des effets qu'elle induit sur le fonctionnement de l'organisme urbain. Cependant, il ne s'agit plus d'un espace réservé à une activité précise ou d'une simple technique d'urbanisme mais, davantage d'un instrument privilégié des stratégies économiques et spatiales.

La zone industrielle est alors conçue (au moins au niveau du discours) comme un point d'appui indispensable pour l'application des politiques spatiales et sectorielles menées par la puissance publique. Chaque acteur y voit un aspect particulier. En effet, pour l'entreprise, la zone industrielle présente la possibilité de bénéficier au maximum de l'attribution d'aides publiques, en particulier sur le plan des coûts fonciers et des fournisseurs. Pour les PME, la zone industrielle permet essentiellement de minimiser les coûts d'implantation, de bénéficier de la présence de certains services et éventuellement de trouver des débouchés par des activités de sous-traitance spécialisées. Pour l'organisme aménageur, la zone industrielle apparaît en priorité comme un instrument de cohérence spatiale. Au niveau de la collectivité locale, la zone industrielle est toute à la fois un instrument d'urbanisme et un instrument de développement social et économique. Elle constitue un moyen de rationaliser l'utilisation du sol urbain, de contrôler la spéculation foncière et de protéger l'environnement. C'est aussi l'espoir d'attirer des entreprises pour la création d'emplois et s'assurer des ressources financières nouvelles. Conçue aux années 1980, le programme national des zones industrielles permet à l'heure actuelle d'avoir le recul suffisant et nécessaire à une évaluation préliminaire. Quels étaient alors les objectifs de ce programme ? Les a-t-il atteints ? Et quels en sont les acteurs et l'encadrement institutionnel ?

3.1.2- Les objectifs du PNZI et ses acteurs.

La question des ZI est actuellement posée en entre deux ordres de préoccupation : d'abord la décentralisation industrielle capable de dynamiser le tissu économique au niveau des différentes régions. Ensuite, l'organisation de l'espace urbain et le développement de la ville proprement dite. Dans les deux cas on passe par la nécessité d'optimiser les investissements en infrastructure réalisés par l'Etat en vue d'une « équité

sociale et spatiale ». Sur le plan institutionnel, la mise en œuvre du programmes précité avait nécessité l'instauration d'un comité d'orientation et d'assistance présidé par le premier ministre et un comité du suivi de l'exécution réunissant les ministères de l'intérieur, du commerce et de l'industrie, de l'habitat...Cet encadrement institutionnel appelait un certain nombre d'acteurs / aménageurs qui peuvent être publics, semi-publics ou privés. Quels étaient et qu'ils sont alors les objectifs du PNZI et quels en sont les acteurs ?

3.1.2.1- Les objectifs du PNZI

Avec les disparités socio-spatiales des années 80 et surtout face aux lourdeurs héritées du passé, la préparation d'un espace / plate forme intégrée livrant un « panel diversifié d'infrastructures pour l'implantation de projet industriels » était de première nécessité. En effet, vu l'appui actuellement sur le « Small is beautiful », les zones industrielles sont conçues pour servir essentiellement de support au déploiement des petites et moyennes industries. D'où les objectifs suivants atténuer les liens de dépendance entre les régions de la même ville et de la région vis-à-vis des autres régions ; améliorer le niveau de vie des populations par les revenus distribués ; utiliser les potentialités de la région en les valorisant sur place ; améliorer le niveau de vie des populations en les maintenant sur leur localité ; résoudre, ou du moins atténuer, le problème crucial du chômage et du sous emploi dont souffrent certaines villes ; donner aux entreprises une assistance technique adaptée à leurs besoins ; leur décerner des services d'accompagnement pour la réalisation des projets ; mettre à la disposition des unités des structures modulaire adaptées aux activités. Bref, le PNZI vise en principe une planification stratégique économique et spatiale. Ce programme aspire offrir un support spatial à certaines unités qui leur permettre d'être rapidement opérationnelles. Tel est l'objectif économique qui constitue une des fonctions assignées à ces zones. Tout ceci confirme que la zone industrielle constitue un outil privilégié pour la dynamisation du tissu économique de la ville et de sa région. Les objectifs ci-dessus présentés ne sont pas définitifs et statistiques. En effet, ces derniers doivent être évolutifs et doivent prendre en considération les restructurations du contexte économique général. La réalisation de ces objectifs d'aménagement, d'urbanisme et de développement économique, social et spatial repère de vastes et différents domaines d'intervention. Ces derniers

font appel à une diversité d'intervenants qui peuvent être privés, publics ou semi publics.

3.1.2.2- l'encadrement institutionnel des zones industrielles et la diversité de leurs acteurs.

La complexité des missions dévolues aux zones industrielles, et la diversité des acteurs mobilisés pour assurer la mise en œuvre des objectifs précités, a incité les responsables à mettre au point un cadre institutionnel capable de garantir l'exécution et le suivi du programme. En effet, des organes de gestion et d'administration sont installés le comité d'orientation et d'assistance ; il était présidé par le 1^{er} ministre et chargé de mettre en œuvre la politique générale en matière d'aménagement industriel (choix des villes à retenir, la contribution financière de l'Etat et la définition de la politique des prix des terrains viabilisés) ; la commission d'agrément des zones industrielles, (elle fixe le prix maximum du m² viabilisé et intervient après l'achèvement de la zone pour examiner la conformité des équipements aux normes prescrites). Cette commission se composait des représentants des ministères de l'intérieur et des finances, du représentant de l'ODI, celui de la CDG, et d'un représentant de l'organisme aménageur ; le comité de suivi mis au point pour assurer l'exécution du programme. Il s'assigne pour mission d'assurer la coordination des actions programmées, notamment d'établir les cahiers de charges des zones industrielles, élaborer les normes techniques et proposer les prix de cession (sont représentés l'intérieur, le commerce et l'industrie, l'habitat, l'ODI et la CDG) ; la commission locale d'attribution, concrétisée dans les commissions provinciales et préfectorales présidées par les gouverneurs dont le rôle consiste à étudier les demandes de terrains industriels formulées par les promoteurs et à définir les superficies nécessaires à chaque projet. (sont représentés dans cette commission les ministères de l'intérieur, commerce et industrie et du plan. Ainsi que la CCI, les services de l'eau et l'électricité, l'ERAC, le délégué du ministre de l'équipement et le président du conseil communal).

De cet encadrement institutionnel on déduit que l'aménagement des zones industrielles met en présence un ensemble d'acteurs sociaux appelés chacun à remplir une fonction bien déterminée dans le processus d'aménagement. L'Etat, les collectivités locales, les propriétaires fonciers, l'argent aménageur, les organismes de financement, les industriels... sont des acteurs qui tous interviennent en matière d'aménagement des zones

industriels. Cependant, ces derniers peuvent être de logiques parfois contradictoires, ce qui rend le processus d'aménagement particulièrement complexe. Ces différents acteurs sont liés avec plusieurs rapports qui s'intensifient à l'occasion d'une opération d'aménagement d'une Z. I. Cependant le rôle central revient toujours à l'aménageur qui occupe une place privilégiée celle d'interlocuteur vis-à-vis des autres acteurs. L'aménageur n'est pas à statut unique, il peut être un organisme public, semi-public ou privé. Il peut s'agir d'une chambre de commerce et d'industrie ou d'une société d'économie mixte (dans le cas français par exemple). Mais au Maroc, l'aménageur ou le développeur peut être : la CDG, les municipalités, l'ERAC, le ministère de l'équipement, la direction des affaires rurales ou une société privée. Qu'il soit de structure institutionnelle, publique, privée, ou semi-publique, l'aménageur se charge de l'acquisition des terrains et leur immatriculation ; le lotissement de la zone selon un plan parcellaire déterminé ; l'équipement de la zone ; l'attribution des lotissements aux bénéficiaires ; la gestion ou l'appui aux structures de gestion de la zone.

Un petit survol de ce que nous avons dit sur les zones industrielles montre que la planification et l'aménagement de ces dernières est toujours soumis au seau des pouvoirs publics. De même, le fait que la ZI consiste à mettre à la disposition des industriels des terrains déjà aménagés en infrastructures et d'autres équipements de base à des prix préférentiels selon les régions (...) montre que la dynamique spatiale est loin d'être dictée directement par celle du capital. La dynamique de l'espace et du territoire, qui est ailleurs dictée par l'organisation et la logique des restructurations des systèmes productifs, reste au Maroc une œuvre toujours entre les mains des pouvoirs publics qui en assure la dynamique et la restructuration à travers d'autres mesures que la programmation des zones industrielles.

2.2- Les P2I : quelle anatomie spatiale et quel potentiel de développement ?

Avant de parler des P2I, nous revenons d'abord sur la notion de parcs industriels et leur rapport avec les processus de régionalisation, intégration et territorialisation de l'acte de produire et d'investir.

2.2.1 - Les parcs industriels/outil de la région-vecteur des synergies PME / FMN.

La mondialisation actuelle est entrain de faire de la régionalisation, qui est « une forme institutionnelle de réorganisation des rapports entre l'Etat et le territoire », un moteur de dynamiques nationales et internationales. En effet, en raison de sa situation médiane, la région économique se situe au cœur d'une pluralité de logiques et à la croisé de plusieurs dynamiques liant le local au régional, ces derniers au national et tous les trois au niveau international. La région telle qu'on la réclame maintenant au Maroc n'est plus seulement cet espace confortant la décentralisation et la déconcentration et donnant signe de l'achèvement de l'édification d'un « Etat moderne », c'est surtout une région permettant une territorialisation réfléchie des systèmes productifs et permettant une synergie local / international. Pour M. Zeriuoli, l'édification d'une région économique au Maroc est édifiante car induite aussi par « les exigences structurelles liées à l'articulation positive entre la consolidation de l'espace économique national et le développement des espaces économiques interrégionaux et continentaux ». Ayant adhéré au « village planétaire » où les frontières tendent à l'abolition, le Maroc se trouve contraint de préparer une structure d'accueil aux investissements étrangers et aux investissements nationaux capables de lancer des réseaux internationaux. Parmi les actions entreprises dans ce sens, et à côté de la promotion des pôles de développement, des zones industrielles et la promulgation des codes d'investissement, une politique d'aménagement industriel du territoire s'impose. En effet, la région centre de décision économique passe aussi par le développement d'un système productif régional intégré, diversifié, décentralisé et ouvert sur l'extérieur. C'est alors dans ce sens que « considéré dans le nouveau contexte de globalisation et de libéralisation, les parcs industriels se présentent comme un important vecteur pour la redynamisation du secteur industriel et de ses bases de compétitivité à l'échelle globale ». La Banque Mondiale, dans ses efforts d'appui et d'orientation de l'économie marocaine fait des parcs industriels et des zones franches un nouveau cadre propice à la promotion du secteur privé national et à l'accueil des IDE. Les parcs industriels sont une nouvelle formule d'organisation spatiale des systèmes industriels permettant une gestion fructueuse pour l'Etat, les développeurs (ou aménageurs) et les investisseurs. Le principe est le suivant : le développeur est censé louer des terrains auprès du gouvernement et les sous louer à des entreprises privées

après aménagement. L'Etat s'engage dans cette opération à réaliser toutes les infrastructures hors site¹ à condition que le développeur s'engage d'abord à mobiliser les fonds financiers privés pour la réalisation des infrastructures au sein du site et assurer le management et les services aux entreprises. Ensuite à agir tant qu'intermédiaire entre les entreprises et les autorités locales et nationales marocaines dans différents domaines. Vu son importance, une première phase du programme de parcs industriels privés, développés et gérés par des organismes ayant une expérience internationalement reconnue dans le domaine, a été lancée au milieu de 1997. Ainsi conçus et liant des donneurs d'ordres multinationaux à des sous-traitants ou partenaires locaux, les parcs industriels bien organisés et gérés constitueront des pôles de développement et des phares pour une ouverture fructueuse sur le système productif mondial. C'est la une œuvre ardue qui ne peut être réussie qu'avec l'appui de l'Etat et surtout des régions à travers des plans-programmes capables de relancer le développement régional et par là favoriser un décollage économique national. Les régions dont nous venons de parler sont celles capables de créer des synergies aux niveaux productif et territorial. Voilà donc pourquoi nous avons dit que la problématique de la régionalisation économique et de l'aménagement du territoire est à la croisée de plusieurs chemins. Une région capable de surmonter les défis de la mondialisation et faire face à ses enjeux est celle en mesure de contribuer à l'édification d'une démocratie économique, sociale spatiale et territoriale ; de réussir une ouverture rationnelle et intelligente sur les systèmes productifs régionaux –supra nationaux et celui mondial en façonnement ; de créer et entretenir une harmonie entre le rural et l'urbain ; de réussir la création et la maintenance d'une synergie entre les PME / PMI (qui peuvent devenir acteur du développement régional et non seulement des sous traitement passifs) et les firmes multinationales dont les pouvoirs tendent à l'emporter sur ceux de Etats.

Bref, le Maroc de ce début du 21^{ème} siècle a besoin d'une « région économique » capable de mobiliser les ressources locales et régionales et de les intégrer pour une meilleure insertion du pays dans l'économie mondiale via un marketing territorial préservant la compétitivité de l'économie nationale. Réussira-t- on cette œuvre avec les P2I ?

2.2.2 - Les P2I, bilan de l'expérience PNEI

Comme nous venons d'en parler ci haut, les P2I peuvent s'identifier aux nouvelles formes de spatialisation de l'organisation industrielle et productive au Maroc telle que les technopoles, les clusters et les SPL. En effet, Casa Nearshore, Rabat technopolis, Agropolis de Meknes, Fès – technovalley... sont des expressions d'une anatomie spatiale attestant du nouveau dynamisme que connaît ce pays cosmopolite. En revenant aux textes intégraux du PNEI, les plates formes industrielles intégrées n'apparaissent que comme titre d'une des cinq conventions signées. En effet, comme indiqué précédemment, la première convention concerne ces P2I et principalement l'aménagement, le développement, la promotion, la commercialisation et la gestion de la Plate-forme Industrielle Intégrée de Kénitra. Cette convention est signée par les ministres de l'Intérieur, de l'Economie et des Finances, de l'Industrie, Commerce et Nouvelles Technologies, et par le Président du Conseil d'administration de la CDG et du Directeur général de la société Edonia World. L'objectif ultime étant de répondre aux besoins en capacité d'accueil des investisseurs, développer vingt deux P2I (plates-formes Industrielles Intégrées et agropoles) sur une superficie de plus de 2000 hectares. "Ces P2I assureront les meilleurs services aux investisseurs avec une couverture sectorielle large mais aussi territoriale pour tirer le meilleur parti des potentialités de chaque région". Donnons alors quelques exemples de ces P2I :

Nador Med West

Au nord du Maroc, en face de l'Europe, un nouveau projet vient d'être lancé. Il s'agit d'un complexe industriel comprenant un nouveau port en eaux profondes. Ce grand complexe, qui sera érigé sur un foncier public de 850 ha sur la baie de Betoya, comprendra à terme un grand port en eaux profondes, un pôle énergétique (production, conditionnement, stockage), une plate-forme portuaire dotée d'importantes capacités pour le transbordement des conteneurs, l'import export et le traitement de marchandises et une plate-forme industrielle intégrée (zone franche) ouverte aux investisseurs nationaux et étrangers et destinée à abriter les métiers mondiaux du Maroc (MMM). En 2025, plusieurs parties de ce complexe intégré, qui se veut la confirmation de l'ambition stratégique du Maroc de se positionner sur la carte des routes maritimes internationales, seront déjà réalisées pour laisser le reste du projet se développer au-delà de cette date, a

souligné K. Ghellab, ajoutant qu'avec la programmation de cette infrastructure «grandiose et gigantesque», le Maroc s'inscrit dans une logique de planification à long terme, voire très long terme. A. Mezouar va dans le même sens en signalant que le projet va jouer un rôle déterminant dans l'aboutissement des différentes stratégies de développement sectorielles lancées au Maroc, dans plusieurs domaines (tourisme, agriculture, industrie, énergie, commerce...). Pour R. Chami, le projet du complexe intégré de Nador, qui prévoit une P2I destinée à abriter les métiers mondiaux du Maroc (MMM), est de nature à renforcer davantage la compétitivité de l'industrie marocaine, par la mise en place d'une offre d'infrastructures et de services complète. Il s'agit d'une offre immobilière variée et flexible, d'une offre logistique intégrée, d'une offre de service diversifiée et répondant aux besoins des industriels, d'un guichet unique et d'une offre de formation intégrée, a-t-il noté.

Pour la réalisation de ce projet d'envergure, ses concepteurs entendent capitaliser sur l'expérience du port de Tanger-Med. Après la localisation d'un site de 850 ha du fond public, il sera procédé à la finalisation des études, l'élaboration du décret de création de la zone franche et la création de la société gestionnaire de la zone du projet. Ce futur complexe, qui viendra s'ajouter au méga port de Tanger-Med sur la façade méditerranéenne, reflète la détermination du Maroc à saisir toutes les opportunités qui lui permettent d'accélérer son développement et de renforcer sa compétitivité à l'échelle internationale.

Grâce à la réalisation du port Tanger-Med, et au lancement des autres projets précités, le Maroc est passé, selon l'indice de connectivité de la CNUCED, du 78^e rang en 2004 au 33^e rang en 2008 au niveau mondial. Le Royaume occupe ainsi la 2^e place en Afrique loin devant l'Algérie, la Tunisie et l'Afrique du Sud et la concrétisation du complexe «Nador West Méditerranée» permettra sans doute au Maroc d'améliorer son classement pour rivaliser non pas avec les pays africains ou arabes, mais européens et américains.

L'Agropole de Meknès

Le 26 avril 2008 la ville de Meknès a connu la signature devant le Roi d'une convention cadre pour la création d'une cité destinée à améliorer la compétitivité de l'Agro-industrie à Meknès. Derrière ce projet de grande

envergure on trouve surtout le poids de la Région de Meknès-Tafilalet et ses atouts majeurs pour devenir une plate-forme de niveau international dans l'Agro-industrie. En plus la place aussi de la société MEDZ, filiale de CDG Développement, forte d'une expérience conséquente dans le développement de parcs d'activité de nouvelle génération. Le projet est nommé AGROPOLIS de Meknès et s'inscrit dans le cadre de la déclinaison territoriale du Plan Emergence. Ce plan définit une nouvelle stratégie industrielle, dont l'un des piliers est relatif à la modernisation et la dynamisation du secteur agro-industriel ; secteur présentant un potentiel certain pour l'encouragement de l'investissement créateur de richesses et d'emploi. Le projet AGROPOLIS, qui vise à transformer Meknès en une plate-forme reconnue au niveau mondial en matière d'agro-industrie, sera réalisé par tranches successives dans le cadre d'un Partenariat Public-Privé. Mais pour arrêter les contours du projet, MEDZ a lancé en décembre 2007, une étude de positionnement stratégique sur le secteur Agro-industriel à Meknès, avec comme objectifs positionner Meknès dans l'environnement régional et national de la transformation des produits agricoles ; choisir les filières prioritaires dans le contexte régional, permettant d'améliorer la valorisation de la production agricole ; définir le concept du projet en termes d'aménagement, d'infrastructures et de services aux industriels ; tester ce concept auprès d'une large palette d'investisseurs locaux et internationaux.

En le baptisant alors « Parc-Cité intelligente d'activité », les initiateurs de l'AGROPOLIS avance que le choix d'implantation de ce projet à Meknès a été motivé principalement par la richesse des productions agricoles dans la ville de Meknès et dans les provinces environnantes; son savoir-faire dans le domaine agro-industriel ; la présence sur son territoire de plusieurs instituts de recherche et de formation dans ces domaines ; sa situation géographique centrale, qui lui a permis de lancer avec un grand succès le Salon International de l'Agriculture du Maroc « SIAM ».

Les composantes principales du projet AGROPOLIS sont une zone d'activités à vocation agro-industrielle et logistique ; une cité intelligente regroupant les fonctions de support aux activités industrielles en matière de Formation, Recherche & Développement, Innovation et transfert de technologies, activités tertiaires et d'animation ; une structure d'animation pour améliorer la concertation et les synergies entre l'ensemble des acteurs. Il permettra d'accueillir, en outre, les industries de support à l'agro-industrie et les sociétés de service.

Les offres de l'AGROPOLIS sont des lots industriels aux meilleurs standards internationaux, des unités industrielles prêtes à l'emploi, des plateaux de bureaux prêts à l'emploi, une plate forme logistique et des services d'appui à l'innovation. Cette Convention définit les grandes lignes de concrétisation du projet AGROPOLIS. Les principaux aspects couverts par la convention sont les modalités de mobilisation du foncier au profit du projet ; les modalités de réalisation des infrastructures in site et son raccordement à l'hors-site ; l'étude de l'amélioration de la connexion du site ; les mesures à entreprendre pour le développement du secteur de l'Agro-industrie.

La superficie dédiée à l'aménagement de la première tranche du parc agro-industriel est de 130ha. Elle relève du Domaine privé de l'Etat. Le terrain présente des possibilités d'extension importantes. Le site du projet se situe dans la commune de Sidi Slimane Moul Kifane, à quelques kilomètres au Sud de la ville de Meknès. Il bénéficie de plusieurs atouts notamment la desserte par l'autoroute Fès- Meknès ; la connexion par la route nationale n° 6 et par le réseau urbain de la ville de Meknès ; la proximité des organismes de formation, de recherche et de développement (Ecole Nationale de l'Agriculture, Centre Régional de l'Institut National de la Recherche Agronomique...) ; la proximité du réseau ferroviaire ; la proximité de l'aéroport de Fès Saïs ; la première tranche du Parc Agro-industriel comportera deux composantes (Parc industriel d'une superficie de 80 ha et Plate-forme logistique d'une superficie de 50 ha). Ce parc est destiné aux acteurs opérant sur l'ensemble des filières de l'Agro-industrie (l'huile d'Olive, les fruits et légumes, les céréales, le lait et la viande...).

Ce projet de P2I sera sûrement conforté par les associations professionnelles notamment l'Udom ou « Union pour le développement de l'olivier de Meknès ». En effet, « l'idée de la création de cette association est née de la réflexion entamée depuis 2002 pour la mise en place d'un programme intégré de développement du secteur, initié par des industriels de l'huile d'olive, des agriculteurs de la région, et l'Ecole nationale d'agriculture de Meknès », indique l'un des membres fondateurs de l'UDOM. Pour ce dernier, la région de Meknès doit se mettre au même niveau des grandes zones oléicoles méditerranéennes. Elle a tous les atouts pour devenir un des leaders mondiaux en matière de production et d'exportation. La capacité (environ 3.500 tonnes/jour) et la technologie des

unités industrielles des membres sont des gages pour ces ambitions. Elle favorise également l'approche filière par une meilleure coordination entre les activités de production, de transformation et de commercialisation des produits de l'olivier. Sa mission comprend aussi l'appui et l'accompagnement technique des agriculteurs organisés dans des coopératives oléicoles. Elle vise, outre la promotion, la valorisation des produits oléicoles (utilisation de marque, logo, label, emballage, étiquette) vers les marchés national et international. L'organisation d'une foire oléicole internationale à Meknès (Expo Olive Maroc à Meknès) est par ailleurs à l'étude. Rappelons que le prix international 2006 de la meilleure huile d'olive extra-vierge a été décerné à l'huile d'olive Volubilia de la société Olivinvest (membre de l'Udom). Disons – pour conclure sur cet aspect- qu'AGROPOLIS est un concept novateur qui vise à améliorer la compétitivité du secteur, à travers l'intégration de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'amont vers l'aval, l'implication de tous les acteurs du secteur et la mise en place d'une offre complète pour l'accueil des entreprises.

4- Conclusion :

Pour rendre compte d'une certaine correspondance entre l'évolution des systèmes productifs et les restrictions des territoires, une grille générale peut être présentée. Trois moments forts d'une telle évolution : le pré fordisme le taylorfordisme et le post-fordisme. Avec en parallèle respectivement : les complexes d'ateliers et de fabriques du 19^{ème} siècle, les régions de production de masse fordiste et la revanche du local travers les SPL et le phénomène de "glocalisation" actuelle. Sans revenir sur la polémique relative à l'opportunité de faire appel aux cabinets étrangers (Mc Kinsey notamment) et la remise en cause de la compétence nationale en la matière, retenons une sorte de gestion par objectif en reconnaissant l'apport du programme émergence comme analyse diagnostic de l'économie du pays. En effet, certains analystes parlent de « travail de fourmi », d'autres parlent d'ingérence et de gaspillage mais l'accord est là sur le fait que le PE présente une coupe instantanée de ce qui est notre économie ; surtout qu'une thérapie efficace exige de prima bord un bon et fin diagnostic. Mus – au moins formellement- par cette logique, le ministre du commerce et de l'industrie reconnaît que l'enjeu du moment dicte les impératifs de Gestion dynamique du tissu existant et respect des équilibres ; de sortir de la logique défensive et restrictive qui sous-tendait l'approche MAN ; de redynamiser et moderniser le tissu par une refonte du dispositif d'accompagnement, avec

un Cibler de manière pragmatique les zones d'impact les plus fortes, en relation avec une vision stratégique sectorielle ; d'accélérer les chantiers de réforme transversale de long terme ; d'allouer des ressources en adéquation avec les enjeux et les priorités.

C'est ce dont la presse spécialisée est plus ou moins consciente. En effet, « Pour que le programme Emergence réussisse il ne suffit pas d'octroyer des avantages et de former la main-d'œuvre. Il faut aussi une coordination générale qui implique plusieurs acteurs dont quatre ou cinq départements ministériels, les wilayas et les régions d'installations des projets, les Centres régionaux d'investissement, la direction des Investissements, la Commission interministérielle des investissements, les administrations territoriales et les collectivités locales,.... Confier la tâche à un seul ministère serait utopique. L'idée est donc de mettre en place un organe dédié. Selon nos informations, il prendra la forme d'une agence ». Prendre le train de la mondialisation exige de s'inscrire dans la sphère numérique et attirer des les activités d'externalisation de services (traitement d'informations financières, comptables et bancaires ou encore de télé services) mais l'économie réelle (industrialisation en tête) reste seule leader de la transformation dynamique des structures productives mais aussi spatiales. Il s'agit là d'une dialectique toujours vivante faisant que le système productif agit sur la morphologie territoriale et inversement la logique spatiale recommande les activités productives. C'est alors ainsi qu'on parle d'une évolution spatiale de l'échiquier territorial marocain lié à celle de son système productif. En effet, le Maroc « indépendant » est passé –au moins au niveau du discours- des quartiers industriels, aux zones industrielles puis aux parcs industriels que viennent conforter les fameuses plates formes industrielles intégrées ou P2I dont cette désignation même atteste de la « modernité ». Reste cependant à savoir si ce dynamisme va s'inscrire dans la continuité ou servira tout simplement de carte marketing pour l'ère gouvernementale actuelle ? Cette question est pour nous légitime surtout la dynamique productive et spatiale doivent rimer avec la nouvelle dynamique des réformes institutionnelles à la faveur d'une vision plus avancée de la régionalisation. En effet, « la régionalisation élargie escomptée n'est pas un simple aménagement technique ou administratif. Elle traduit, plutôt, une option résolue pour la rénovation et la modernisation des structures de l'Etat, et pour la consolidation du développement intégré (...) La régionalisation ne sera équilibrée et n'aura une portée nationale que si l'exploitation optimale par chaque région de ses atouts et potentialités

propres, s'opère en corrélation et en concomitance avec la mise en place des mécanismes efficaces de solidarité, incarnant la complémentarité et la cohésion interrégionales dans un Maroc uni » (le discours Royal du 3 janvier 2010).

Bibliographie :

Belal A., l'investissement au Maroc, 1976, Maghrébines.

Benaceur O., le rôle des collectivités locales dans l'aménagement des zones industrielles, D.E.S, INAV, Rabat, 1993.

Bounot J 2003, La ville intelligente, LGDJ, Paris.

Braconnier B., 2001, acteurs locaux et enjeux du développement touristique à Zagora, Mémoire de maîtrise en géographie, université de Tours.

DEPF, « Régions du Maroc : Contributions sectorielles à la création de la richesse nationale », étude présentée par la direction des études et prévision financières du ministère des finances, Janvier 2010.

Ecochard M., « les quartiers industriels des villes du Maroc », In Revue Urbanisme N° 11-12-1951, Repris de F. Sefrioui.

Eddelani O, Mondialisation restructurations productives et spatiales, quelles perspectives pour le Maroc, Fès, 2008.

Eddelani. O et A. Bouayad, « Cluster : écosystème d'innovation et incubateur d'organisations compétitives et de territoires intelligents, cas de la région Fès- Boulemane », communication présentée dans le cadre du colloque de l'ASRDLF tenu du 25 au 27 Aout 2008 à Rimouski au Canada. **El Merghadi M.** (et d'autres), « les interventions économiques des collectivités locales » actes du colloque organisé par le professeur M. El Merghadi (et d'autres), faculté de droit de Fès, revue de droit et d'économie, N° 9 – 1993 – Fès.

Guerraoui D., « prospectives d'un développement régional intégré », In, Vues Economiques N° 10-1998 GPM, Maroc.

Kaioua A., « production et gestion des zones industrielles » : le cas du grand Casablanca, In : Les interventions économiques des collectivités locales, Revue de droit et Economie Fès N° 9-1993, pp : 161-178.

Sefrioui F, 2003, Entreprise Maroc. Performances et seuils de vulnérabilité du système productif industriel à l'heure de la globalisation, L'Harmattan- INAU, Rabat. **Tarik Ezzaki**, « infrastructure et développement au Maroc » Ed. Stouky, 1981.

Troin Jean François, Maroc – Régions, pays, territoires, **Tarik**, 2002.

Zerioui M., Edification de la région économique, 1996, Rabat.

Webographie :

emarrakech.info, (14-02-2009) Mohammed VI préside à Fès la signature du contrat-programme relatif au Pacte national pour l'émergence industrielle

lavieeco.com, (14-02-2009) Un contrat - programme relatif au Pacte National pour l'Emergence Industrielle

cozop.com, (15-02-2009) S.M. le Roi préside à Fès la signature du contrat-programme du Pacte national pour l'émergence industrielle qui nécessite 12,4 Milliards DH.

lakoom-info.com, (15-02-2009) Economie Maroc : Signature du contrat-programme relatif au Pacte national pour l'émergence industrielle.

[aéronautique.ma](#), [albayane.ma](#), [africatime.com](#), [casafree.com](#), [fespub.net](#), [maghrebinfo.actu-monde.com](#), [medi1.com/infos](#), [menara.ma](#) ...

[www.mcinet.gov.ma](#), site du ministère de commerce et de l'industrie.

[map.ma](#), (13-02-2009) : signature du contrat-programme relatif au PNEI.

[lematin.ma](#), (14-02-2009) : Emergence industrielle, Générer les richesses et les opportunités d'emploi.

[lematin.ma](#), Editorial : Impulsion royale à un Pacte anticrise (15-02-2009)

[romandie.com](#), (14-02-2009), le Maroc adopte un plan 2009-2015 pour relancer industrie et exportations

LES IDE ET DYNAMIQUE DE CROISSANCE ECONOMIQUE EN ALGERIE

*Cherif BEGGA **

Résumé

L'investissement direct étranger est au cœur de la problématique du développement économique. Il occupe désormais une place prépondérante dans la plupart des pays développés. Néanmoins son rôle est très limité au niveau des pays en développement. En Algérie le volume des IDEs demeure en dessous des ambitions des pouvoirs économiques publics. Selon une étude effectuée à la demande des autorités algériennes par la Fias Service Conseil pour l'investissement étranger et Mena-région Afrique du Nord et Moyen Orient (organismes de la banque mondiale), les IDE restent en deçà du potentiel de l'Algérie et demeurent nettement insuffisants pour assurer une croissance soutenue. En effet, une batterie d'obstacles empêchent l'expansion des IDE en Algérie nous citons comme exemple: la gouvernance, le foncier industriel, l'application des lois, l'informel, la qualification professionnelle, le taux de croissance etc...

L'objet de cette communication est de présenter une étude théorique et empirique concernant les déterminants des IDEs en Algérie en se référant essentiellement aux travaux récents des instances internationales et les enquêtes sur le terrain menées par des entreprises multinationales.

Mots clés : IDE, Algérie, organismes internationaux, firmes multinationales.

* Enseignant chercheur à la faculté des sciences économiques, Université Ferhat Abbas Sétif (Algérie).

I-De l'investissement à l'investissement direct étranger.

Selon les économistes classiques et mêmes contemporains l'investissement est une opération qui vise à augmenter le stock du capital de l'Etat ou d'un opérateur économique. L'Etat investit lorsqu'il construit un hôpital, une université ou un barrage. Les entreprises elles aussi investissent lorsqu'il s'agit d'acquisition de biens d'équipements pour l'accroissement de la capacité de production. Les investissements⁹⁵ se répartissent eux mêmes, en deux catégories : les investissements directs et les investissements indirects.

Les investissements indirects : sont appelés parfois les investissements de portefeuille, portent sur des achats de parts d'entreprises ou d'actifs financiers et dans ce cas, le mobile est généralement d'ordre financier⁹⁶. Les investissements directs s'inscrivent en revanche dans « une logique d'entreprise ». Et peuvent, selon les cas, porter sur des rachats d'entreprises existantes ou sur des éléments permettant une implantation directe (bâtiments, machines, terrains ou ateliers...).

L'investissement direct étranger : d'une façon générale le manuel de la balance des paiements du FMI définit les IDE « comme différentes opérations financières destinées à agir sur le marché et la gestion d'entreprises implantées dans un pays différent de celui de la maison mère »⁹⁷. Ainsi sous le terme d'IDE se regroupe essentiellement deux types d'opérations. D'une part, celles réalisées à partir d'une croissance interne au sein d'une même firme transnationale entre la maison mère et ses différents établissements implantés à l'étranger (filiales, bureau de représentation...) création ex nihilo de nouvelles unités déjà existantes, flux financiers entre établissements et réinvestissement local des bénéficiaires⁹⁸. D'autres part celles réalisées par croissance externe, à condition d'atteindre au moins 10 % du capital de l'entreprise étrangère convoitée. Le seuil est désormais retenu par le FMI pour distinguer les IDE des investissements indirects. Dans les faits il n'existe pas de seuil unanime d'une limite particulière, en France et en Allemagne le seuil est de 20%, le Canada et

⁹⁵ - Parmi les critères de répartition des IDE nous citons le critère de « transfert d'activité et fonds ».

⁹⁶ - Croset Y et autres « les grandes questions de l'économie internationale » 2eme édition Nathan 2001 Paris. P : 119 et 120.

⁹⁷ - Manuel de la balance des paiements du FMI. Rapport annuel 2006.

⁹⁸ - Yohua S « IDE et croissance économique en RD Congo (1990-2006) », Thèse de doctorat sous la direction de M. Catin, Université Toulon et du Var, 2006.

GB fixent un seuil de 50%, par contre le Japon et les USA ne fixent aucune référence précise.

2- Causalité entre l'IDE et la croissance économique.

Il est à vrai dire qu'environ, 60% des capitaux privés injectés pour la promotion de l'économie de marché sont des IDE⁹⁹. En effet cette explosion des IDE devrait trouver sa raison d'être dans l'effet qu'ils ont sur la croissance économique.

L'analyse de la relation IDE croissance économique fait l'objet de nombreuses études. Il existe aujourd'hui un nombre important de travaux ayant penché spécifiquement sur la relation de causalité (IDE / croissance économique) dans les pays développés ainsi que dans les pays en développement. Les points de vue et les idées des spécialistes se divergent autour de la relation IDE /croissance, **un premier courant** défend l'impact positif des IDE sur la croissance économique. Une étude publiée par la banque mondiale en 1999 dans le but de trouver une relation entre les IDE et la croissance économique montre que les flux d'IDE augmentent l'investissement total et partant, la croissance des pays en développement. Mansfield¹⁰⁰, Findlay¹⁰¹, Wang¹⁰² et Kumar¹⁰³ vont dans le même sens : les IDE facilitent le transfert de technologie, augmentent le niveau de qualification des travailleurs et tendent à accroître les exportations et la compétitivité dans les pays en développement. Par contre un deuxième courant et à partir de nombreuses études théoriques et empiriques, démontre de sa part que les IDE n'ont aucun impact positif sur la croissance économique. Il n'a pas trouvé de réel transfert de spillovers des entreprises étrangères vers les entreprises locales. Les résultats des travaux de M Singh¹⁰⁴, de Carovic¹⁰⁵ et Levine et Hadfield

⁹⁹- Carkovic, M. and R. Levine. 2002. "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?" University of Minnesota, Working Paper.

¹⁰⁰- Mansfield: "Technical changes and the rate of imitation" in *Econometrica* October, 1969.

¹⁰¹- R Findlay: "Relative Backwardness, direct foreign investment and the transfer Of Technology: a simple dynamic model" in *quarterly journal of Economics* 16/01/92.

¹⁰²- J Wang: "Growth, technology transfer and the long-run theory of international capital movements" Volume 29.

¹⁰³- N Kumar: "Foreign direct investment and technology transfers in development: A perspective on recent literature" Discussion paper N° 9606, INTECH The United Nations University.

¹⁰⁴ M Singh Economiste indien et homme politique

¹⁰⁵ Carkovic, M. and R. Levine. 2002 Op Cit

et Harisson¹⁰⁶ ont affirmé la faible relation IDE / croissance. D'ailleurs ils trouvent que dans les pays en développement qui acceptent le rapatriement des profits sans aucune contrainte. Les IDE n'ont pas d'impact positif sur la croissance. Toutes ces thèses contradictoires entre les témoins à charges et à décharges.

De l'impact des IDE sur la croissance économique ont suscité notre curiosité et nous ont incité à nous poser la question de savoir si les IDE en Algérie ont vraiment véhiculé la croissance de l'économie ou au contraire n'ont pas participé à ce processus.

3- Place des IDE dans le processus des réformes économiques en Algérie

L'Algérie compte parmi les pays arabes et sud méditerranéens qui s'intéressent davantage aux investissements étrangers. Depuis 1990 elle mène une politique de réforme qui favorise l'intervention du capital étranger en offrant plusieurs avantages économiques et financiers, nous citons entre autre le code d'investissement 1993 qui définit l'investissement comme étant " tout investissement de création, d'extension de capacité, de réhabilitation ou de restructuration , réalisé sous forme d'apport en capital ou en nature, pour toute personne physique ou morale", ne fait aucune distinction entre capital national et capital étranger , au contraire il garantit l'égalité de traitement entre les personnes physiques et morales étrangères et domestiques (article 1, 26 et 38). L'adoption de ce code rompt avec tous les tabous et s'aligne sur les autres codes de la région. Les capitaux étrangers sont autorisés à investir dans tous les secteurs à l'exception du secteur des hydrocarbures et du gaz qui sont réservés à l'Etat algérien et pour lesquels on privilégie le partenariat. Ce code met en vigueur une série de garanties à l'investissement en matière de transfert des revenus¹⁰⁷ générés par les capitaux non-résidents investis; de stabilisation du cadre légal assurant l'intangibilité des garanties et des avantages accordés aux investisseurs résidents et non résidents, notamment, la non nationalisation et le non recours à la réquisition administrative; le recours à l'arbitrage international pour le règlement des différends éventuels

¹⁰⁶ Haddad, M. and A. Harisson. (1993), "Are There Positive Spillovers from Foreign Direct Investment?" *Journal of Development Economics* 42: 51-74.

¹⁰⁷ A. Ouardi "Attractivité et promotion des investissements directs étrangers en Algérie" Ed L'Harmattan , 1997. page: 260 .

entre les investisseurs et l'Etat, la protection des investissements par les ratifications de l'adhésion à l'agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA).

Comme les pays voisins ouverts aux IDE, l'Algérie a créé aussi un organisme de promotion et d'accueil des investissements étrangers, il s'agit au début de l'APSI (agence pour la promotion, et le soutien de l'investissement) et qui s'est reconvertie actuellement à l'ANDI (agence nationale pour le développement de l'investissement). A cet effet cinq missions sont assignées à l'agence¹⁰⁸ :

- La mission d'information relative à l'environnement institutionnel, juridique, économique et les opportunités d'investissement;
- La mission de facilitation des formalités à travers le guichet unique qui, regroupe toutes les administrations concernées, intervenant dans la création d'entreprise et la réalisation des projets d'investissement
- La gestion du dispositif d'encouragement et d'incitation;
- La mission d'assistance à l'investisseur dans la réalisation de son projet
- Les missions liées à la promotion qui a pour but d'étendre et de diversifier le champ des investissements et d'encourager les investisseurs étrangers et partenaires. D'autres incitations se manifestent; il s'agit de l'application de différentes taxes douanières (5%; 15 et 30%). le taux douanier de 5% est applicable pour les matières premières et les biens d'équipements , le taux de 15 % pour les produits semi-finis et intermédiaires et enfin le taux le plus élevé de 30 % pour les produits finis de consommation. Quant aux incitations fiscales, elles comprennent un volet fiscal et un autre parafiscal en accordant des baisses importantes voire des exonérations sur certaines charges des entreprises.

4- Evolutions des IDE en Algérie à partir de 1990

Les efforts en matière d'IDE menés par l'Etat algérien à partir de 1990 ont contribué à l'implantation sur le sol algérien et dans les différentes wilayas d'une multitude d'entreprises étrangères de différentes nationalités hors hydrocarbures (voir annexe) et que l'investissement étranger s'est développé avec une allure remarquable lors de ces dernières années. De 2003 à 2007 Anima¹⁰⁹ a recensé un nombre total de 379 projets d'investissement direct étranger en Algérie. La part des IDE européens est

¹⁰⁸ Op Cit p: 261.

¹⁰⁹ Anima Investment Network étude N° 1 mai 2008.

de 152 projets, celle des pays arabes du golfe est de 31 et le reste pour les pays de la région MEDA et quelques pays d'Asie et les USA. Ces projets représentent un montant étalé sur la période 1997/2007 comme suit :

Tableau 1 : Evolution des flux d'IDE en l'Algérie 1997- 2007
En millions d'euros

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Montants	260	501	507	438	1196	1065	634	882	1081	1795	6000

Source : ANIMA, MIPO.

Tableau 2 : Nature des IDE en Algérie

Taille des projets IDE	2003	2004	2005	2006
Moins de 50 Millions Euros	2	19	29	25
Entre 50 et 100 millions d'euros	2	3	2	10
Entre 100 et 500 millions d'euros	4	4	11	7
Mega p Méga projet	1	2	2	2
Type de projet				
Partenariat joint- venture	-	12	5	14
Création	8	11	17	10
Prise participation	-	1	12	08
Privatisation et concession	-	-	1	04
Filiale succursale	-	1	2	04
Extension	-	3	8	03
Montant moyen en Ms Euros				
Partenariat joint- venture	-	286	53	43
Création	281	115	54	48
Prise participation	-	20	53	78
Privatisation et concession	23	-	-	75
Filiale succursale	-	608	03	29
Extension	-	12	211	81

Source : ANIMA. MIPO

On constate un boom d'IDE hors hydrocarbure comme la métallurgie qui atteint 1.6 milliard d'IDE en 2007. Le secteur de la chimie attire des flux importants comme les 746 millions de dollars de

l'Orascom investis dans Sfert, une joint-venture avec la SONATRACH, créée pour gérer une usine d'engrais. Relativement discrets en 2006, les investisseurs du Golfe commencent à prendre leurs marques en Algérie avec une trentaine de projets d'IDE valant 1.5 milliard d'euros. Les opérateurs européens restent pour des raisons historiques les premiers investisseurs en nombre de projets (62 sur un total de 111). Enfin, comme en 2006, les pays MEDA ont intensifié leurs investissements en Algérie avec plus de 2 milliards d'euros provenant principalement d'Egypte, de Tunisie du Liban, de Jordanie, et de la Syrie ...

Malgré ce flux important des IDE qui s'est accéléré depuis les années 2000, nous considérons que l'Algérie n'attire pas autant d'investisseurs que son potentiel le permet, d'autant que plusieurs secteurs sont jugés porteurs. Plusieurs questions restent complexes et freinent à notre avis le progrès du processus des IDE en Algérie.

6- Attractivité de l'Algérie en matière d'IDE

L'Algérie reste le pays le moins attractif aux yeux des investisseurs étrangers, en comparaison avec les pays voisins le Maroc et la Tunisie, ont estimé les enquêtes, les études et les rapports des institutions internationales. Le rapport de la banque mondiale (septembre 2006) montre que l'économie algérienne est peu attractive. Elle est classée 146^{ème} sur 175 pays pour le climat des affaires devancée par la Tunisie 92^{ème} place et le Maroc 125^{ème}. Les Professeurs A; Michalet et G. Kebabdjian¹¹⁰ dans leur étude réalisée en 2002 sur un échantillon de 140 multinationales sondées, ont remarqué que les pays du Maghreb ne reçoivent qu'un 1 % des investissements directs étrangers parce que " L'attractivité n'est pas suffisante". Avec le processus de mondialisation, les capitaux s'investissent là où les obstacles sont mineurs estiment-ils. Selon un sondage établi auprès de 147 chefs d'entreprises français¹¹¹, ces derniers ont évoqué de multiples contraintes relatives aux différents systèmes (bureaucratique, bancaire, juridique et réglementaire). A tous ceux-ci s'ajoutent d'autres contraintes liées au taux de croissance.

En ce qui concerne le système bureaucratique, les entreprises qui veulent s'installer en Algérie évaluent les bénéfices qu'elles vont réaliser. A l'heure

¹¹⁰ Rencontres " quel développement pour l'Algérie" Forum des chefs d'entreprises les 19/20 janvier 2002 Alger.

¹¹¹ N. Sadi "Le premier plan de relance économique n'atteint que 25% des objectifs" in le Jeune indépendant quotidien algérien du 08/08/2005.

actuelle, rien n'indique qu'elles gagneront plus en choisissant l'Algérie plutôt que le Maroc ou la Tunisie. Les délais de réalisation de leurs projets comptent parmi les plus longs en Algérie, en raison des bureaucraties et des lenteurs administratives. Selon le rapport 2006 de la banque mondiale intitulé " Doing business" une entreprise algérienne consacre 504 heures pour effectuer 61 paiements contre 236 heures pour 29 paiements dans la région et 203 heures pour 15 pays dans l'OCD¹¹².

Créer de l'entreprise, trouver du terrain réglementé, dédouaner, s'installer constituent un interminable saut d'obstacles. En matière de facilité de création d'entreprises, l'Algérie occupe la 120eme place, le Maroc. La 47eme place et al Tunisie la 5emen place. Ainsi il faut 14 procédures pour la création d'une S A R L en Algérie contre 10 dans la région et 6 pour l'O C D E¹¹³. Pour l'enregistrement de la propriété, l'investisseur est confronté à 15 étapes contre 5 en Tunisie et 4 au Maroc. Pour les procédures en matières de commerce internationale et d'exportation, il faut au moins 15 jours pour pouvoir exporter une marchandise pour un coût de 1886 de \$ par container contre 600 en Tunisie et 1500 au Maroc¹¹⁴. Pour ce qui est du système de sécurité des personnes et la qualité de vie, un responsable d'une entreprise espagnole évalue le coût de la sécurité entre 10 et 20 % du projet. L'hébergement, les gardes du corps, les systèmes de sécurité à installer et à faire fonctionner sont autant d'éléments qui provoquent une hausse de coûts. Ils sont prohibitifs et découragent bien des partenaires potentiels¹¹⁵. Concernant le système bancaire qui représente le poumon des réformes, il est loin des normes internationales, l'ex ministre des finances A. Benachenhou parle de guichet ou coffres forts et non de banque en Algérie. Ainsi, pour l'accès au crédit, l'Algérie est classée à la 117eme place. A ce titre l'activité bancaire ne se réduit pas à la rapidité de l'intermédiation, mais à la modernisation du secteur financier, à la bonne gestion et enfin à la bonne gouvernance à l'heure de la mondialisation.

¹¹² G . Oukazi "Partenariat Algéro-français: le savoir faire, en attendant les capitaux" in Quotidien d'Oran du 09/02/05.

¹¹³ P Henry, S. Abdelkrim, B. De saint- Laurent "ensemble pour une méditerranée" Anima investment network Etude n° 1 mai 2008.

¹¹⁴ F. Mataoui "investissements directs étrangers : Maghreb: L'Algérie, pays le moins attractif" In liberté-économie N° 160 du 30 janvier au 5 février 2002 p :5.

¹¹⁵ F. Mataoui "La zone sud-méditerranée: une région peu attractive des investissements In liberté-économie N° 159 du 23 au 29 janvier 2002 page 5.

Y.T.De Sigui président du MEDEF insiste sur la performance du service financier et bancaire" il faut un partenariat pour lequel les hommes d'affaires étrangers pourraient trouver un service financier et bancaire comme ils ont l'habitude de le trouver dans les autres pays concurrents¹¹⁶. Le dernier obstacle est celui de la taille du marché : le marché algérien est, selon les hommes du pouvoir est un marché attractif et porteur par rapport aux marchés des pays voisins. En effet, l'importance du marché dépend du taux de croissance économique qui est lui-même tributaire des taux d'épargne, de consommation et d'emploi. Au cours de la rencontre " quel développement pour l'Algérie"¹¹⁷ organisée par le forum des chefs d'entreprises, le Pr G. Kebabjian a souligné que la croissance dans un pays n'est possible que si le taux de croissance du P I B réel est au moins deux fois plus important que le taux de croissance démographique. La faiblesse du taux réel de croissance économique affecte l'attractivité de l'économie algérienne. Selon un économiste algérien¹¹⁸ le marché est moins institutionnalisé, le secteur privé algérien est dominé par 40000 importateurs, le montant des importations pour l'année 2009 est évaluée à 40 milliards de dollars. Donc il n'y a pas une industrie capable d'assurer la relève et qui peut dans l'avenir installer une autre logique de marché. Le nombre de chômeurs dépasse les 2 millions, le marché de travail accueille chaque année plus de 300000 demandes d'emplois, 9 millions d'algériens qui vivent au dessous du seuil de pauvreté. En plus l'économie informelle prend de plus en plus de l'ampleur, et emploie 7 millions de personnes, ce qui représente 40 % des parts du marché, et 35 % des richesses nationales. De ce fait, elle constitue un problème qui freine toute initiative d'investissement étranger, et reflète le visage d'une compétition déloyale.

¹¹⁶ Rapport de la Banque mondiale, 2006.

¹¹⁷ A Mebtoul "le gouvernement: pour quelle relance? " In le quotidien d'Oran du jeudi 26 octobre, 2006, p: 9.

¹¹⁸ C. Abed " le cercle infernal du mensonge" in le quotidien d'Oran du jeudi 14 /07/05, p: 9.

7- Les IDE n'assurent pas le bon démarrage de la croissance en Algérie

Il semble que le capital étranger demeure insuffisant pour soutenir la croissance et la relance de l'économie algérienne comme le confirme le bilan de la politique économique présenté par le gouvernement algérien. Dans son bilan d'évaluation de la politique des IDE en Algérie le gouvernement a sévèrement critiqué les entreprises étrangères en activité sur le sol algérien.

Le chef de l'Etat estime qu'il est anormal que quelqu'un investisse 700 millions de dollars US pour expatrier deux milliards US trois ans plus tard¹¹⁹, selon la banque d'Algérie, les montants transférés en devises par les entreprises étrangères auraient atteint 15.7 milliards de dollars US de 2005/2007¹²⁰. Les transferts d'argent exonérés de toutes impositions effectuées par les entreprises étrangères vers leurs pays d'origine ont été qualifiés, bien tardivement, de fuite de capitaux. Des experts ont, depuis quelques années déjà, tiré la sonnette d'alarme quant à cette fuite conséquente de capitaux qui pénalise l'Algérie. La balance commerciale hors hydrocarbures reste très déséquilibrée, « pour un dollars exporté vers l'UE L'Algérie importe pour 20 dollars »¹²¹. Le régime de la concession de terrains publics transformable en cession au bout de deux ans a permis à quelques IDE de détourner cet avantage vers d'autres fins purement spéculatives. Il se trouve aussi qu'une entreprise arabe se permet de vendre ses biens à une entreprise française sans que l'Etat algérien n'en ait été préalablement informé. Ces remarques et d'autres été derrière l'apparition d'une série de lois qui touche directement l'investissement direct étranger nous citons comme exemple : la concession et la préemption en faveur de l'Etat, l'obligation de réinvestissement des bénéfices pour les sociétés jouissant de l'exonération de l'impôt sur les bénéfices des entreprises dans un délai de 04 ans, l'établissement d'une taxe qui grève les dividendes réalisés par les entreprises étrangères exerçant en Algérie, la soumission à l'impôt des revenus des travailleurs étrangers exerçant en Algérie, la création d'un service d'investigation fiscal en vue d'identifier l'invasion fiscale.

¹¹⁹ Revoir les investissements directs étrangers : in revue « African Business » Novembre / Décembre 2008.

¹²⁰ Rapport de la banque d'Algérie 2007.

¹²¹ Liberté quotidien national algérien édition N° 5257 du Mercredi 03/02/2010.

Bibliographie

Croset, Y et autres, « les grandes questions de l'économie internationale » 2eme édition Nathan 2001 Paris. P : 119 et 120.

Rapport annuel (2006), Manuel de la balance des paiements du FMI.

Yoshua, S., « IDE et croissance économique en RD Congo (1990-2006) Thèse de doctorat sous la direction de M. Catin Université Toulon et du Var 2006.

Carkovic, M. and R. Levine. 2002. "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth ?" University of Minnesota, Working Paper

Mansfield, «technical changes and the rate of imitation" in *Econometrica* October 1961.

R. Findlay, "Relative Backwardness, direct foreign investment and the transfer of technology: a simple dynamic model" in *quarterly journal of economics* 16/01/92.

J. Wang, "Growth, technology transfer and the long-run theory of international capital movements" *Journal of international economics*, volume 29.

N Kumar, " Foreign direct investment and technology transfers in development:

Discussion paper N° 9606 INTECH a perspective on recent literature"

Haddad, M. and A. Harrison. (1993), "Are There Positive Spillovers from Foreign Direct Investment?" *Journal of Development Economics* 42: 51-74, The United Nations University.

D. Graoui et X. Richet " les investissements directs étrangers: Facteurs d'attractivité et de localisation" Ed L'Harmattan : 1997 Paris 1997. p: 266

B. Bellon et R. Gouia " Investissements directs étrangers et développement -11, Industriel méditerranéen" Ed Economica 1998, Paris page 29.

P. Krugman " geography and trade" in *International review of economics and finance*" Volume 1 April 1992 page 389.

J.L. Muchielli " de nouvelles formes de multinationalisation: des alliances stratégiques "in *problèmes économiques* juillet 1991 N° 2234 pp 25-32.

T. Koopman and M. Montas «On the description and comparison of economic systems" 9, In *comparison system* ed Eckstein A Berkeley univ of California press 1971. pp : 27-78.

A . Ouardi "Attractivité et promotion des investissements directs étrangers en Algérie" Ed L'Harmattan , 1997. Page: 260

Anima Investment Network étude N° 1 Mai 2008

P Henry, S. Abdelkrim, B. De saint- Laurent, «ensemble pour une méditerranée" Anima investment network Etude N° 1 mai 2008

F. Mataoui "investissements directs étrangers : Maghreb: L'Algérie, pays le moins attractif", In *liberté-économie* N° 160 du 30 janvier au 5 février 2002 p: 5

F. Mataoui "La zone sud-méditerranée: une région peu attractive des investissements, In *liberté-économie* N° 159 du 23 au 29 janvier 2002 page 5.

Rapport de la Banque Mondiale 2006.

A. Mebtoul "le gouvernement: pour quelle relance? " In le quotidien d'Oran du jeudi 26 octobre 2006 p: 9

C. Abed " le cercle infernal du monsonge" in le quotidien d'Oran du jeudi 14 /07/05 P: 9

G . Oukazi "Partenariat Algéro-français: le savoir faire, en attendant les capitaux" in Quotidien d'Oran du 09/02/05

Rencontres " quel développement pour l'Algérie" Forum des chefs d'entreprises les 19/20 janvier 2002 Alger

N.Sadi "Le premier plan de relance économique n'atteint que 25% des objectifs" in le Jeune Indépendant quotidien algérien du 08/08/2005.

Revoir les investissements directs étrangers : in revue « African Business » Novembre / Décembre 2008.

Liberté quotidien national algérien édition N° 5257 du Mercredi 03/02/2010.

LES DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS LOCAUX ET DES IDE

*Abderrahim LAARIBI**

Résumé

La présente contribution traite de la problématique de l'investissement à travers un diagnostic de la situation de l'investissement réalisé sur le plan local et en provenance de l'étranger. Elle met en évidence les facteurs déterminant la décision d'investissement, et vérifie la présence de ces facteurs dans notre marché local. Enfin, elle détermine les mesures entreprises par les pouvoirs publics pour promouvoir l'investissement local d'une part et les IDE d'autre part.

Mots clés : Investissement, IDE, promotion de l'investissement.

Abstract:

This work addresses the problem of investment through a diagnosis of the situation of the investment locally and from abroad. It highlights the factors determining the investment decision and verifies the presence of these factors in our local market. Finally, it determines the measures undertaken by authorities to promote local investment on one hand and the other IDE.

Keywords: Investment, FDI, investment promotion

* Economiste - Chercheur.

Introduction

L'investissement local joue un rôle déterminant sur les perspectives de croissance ainsi que sur la forme et la vigueur du cycle économique. L'IDE est devenu pour sa part une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois. Et tous les pays développent des stratégies visant à attirer les investisseurs étrangers. En effet, une large majorité d'études montrent que, avec des politiques adéquates dans les pays d'accueil, et un niveau minimum de développement, l'IDE a des retombées technologiques, contribue à la formation de capital humain, facilite l'intégration aux échanges internationaux, favorise la création d'un climat plus compétitif pour les entreprises et améliore le développement des entreprises¹²³. Tous ces facteurs contribuent à l'accélération de la croissance économique dans un pays en développement. Si la taille et le dynamisme du marché local constituent des conditions de base dans le choix d'investissement, il existe d'autres facteurs qui commandent la décision finale d'implantation dans un pays.

Au Maroc, malgré des atouts certains et la volonté d'améliorer le cadre général de l'investissement, un certain nombre d'obstacles se dressent toujours devant la promotion de l'investissement. Plusieurs questions peuvent être relevées à savoir quelles sont les facteurs qui déterminent l'investissement dans un pays et sont ils présents sur le plan local dans le cas du Maroc ? Qu'elles sont les mesures entreprises par les pouvoirs publics pour promouvoir l'investissement local d'une manière générale et les IDE en particulier ?

Pour répondre à cette problématique on essaiera de voir l'état des lieux de l'investissement et des IDE sur le plan local, de présenter les facteurs qui déterminent l'investissement, et de montrer le rôle des pouvoirs publics pour promouvoir l'investissement au niveau local.

¹²³ OCDE ; L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages minimiser les coûts; Paris ; 2002

I. L'investissement local et les IDE : Notions et Etat des lieux

1. Etat de l'investissement local

1.1 Notion et formes de l'investissement :

L'investissement est l'acquisition par une entreprise de biens et moyens de production durables. Il s'oppose aux consommations intermédiaires, qui sont détruites rapidement dans le processus de production. On parle de "détour d'investissement" pour exprimer que l'investissement ne porte pas tous ses fruits immédiatement, qu'il engage sur le moyen terme. L'investissement transforme l'argent liquide en argent immobilisé (machines, locaux...). Il vise à augmenter ou à moderniser les capacités de production.

On distingue 3 types d'investissements différents :

- **L'investissement de remplacement** : c'est l'acquisition de biens de production dans le but de faire face à l'usure physique et à l'obsolescence des capitaux amortis.
- **L'investissement de capacité** : Il consiste à augmenter les capacités à produire d'une entreprise ainsi que les quantités produites. L'investissement de capacité entraîne une augmentation des emplois dans l'entreprise. Ex : achats de machines supplémentaires (les mêmes que celles déjà possédées) afin de produire plus : création de nouveaux postes pour s'occuper des machines nouvelles.
- **L'investissement de productivité** : il vise à augmenter la productivité. Il réduit les coûts de production mais en gardant les mêmes quantités de biens ou de services produits. Cet investissement a tendance à diminuer le nombre d'emploi dans l'entreprise, les emplois sont substitués par le capital.

En période de forte croissance, on a plutôt des investissements de capacité, la confiance en l'avenir étant forte. A l'inverse en période de récession économique on observe alors plus des investissements de productivité pour palier à la croissance ralentie en réduisant les coûts de production. Pour ce qui concerne les périodes de stagnation, on a plutôt des investissements de remplacement.

1.2 Evolution de l'investissement au Maroc

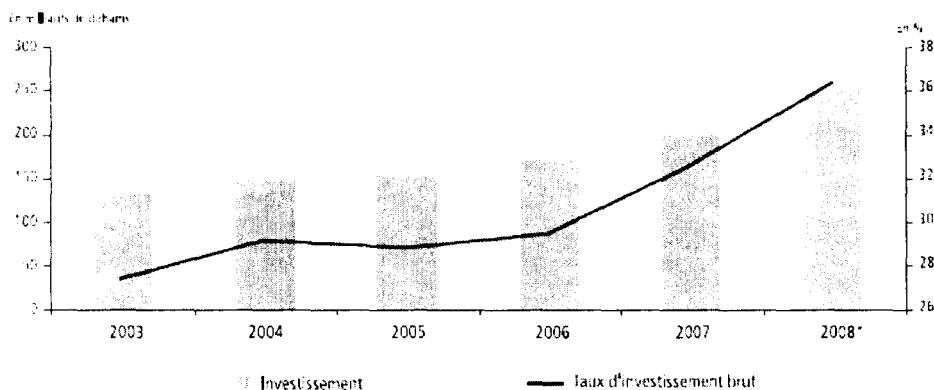
L'investissement, a connu une augmentation en 2008 de l'ordre de 25% pour atteindre 250,2 milliards de dirhams. Dans ces conditions, le taux d'investissement brut s'est élevé à 36,3% au lieu de 32,5% en 2007.

Le renforcement de l'investissement a été plus marqué au niveau des secteurs du bâtiment et travaux publics et de l'industrie dont la part dans la formation brute de capital fixe s'est élevée respectivement à 49% et 43%, à

la faveur de la poursuite des grands projets d'infrastructure et de la vigueur de l'investissement des entreprises, comme en témoigne le développement des crédits à l'équipement, qui ont progressé de 19%, et l'augmentation de 27,2% des importations de produits finis d'équipement.

Au cours de l'année 2008, la Commission des investissements a approuvé 40 projets, pour un montant total de 36,7 milliards de dirhams, dont 10,9 milliards émanent d'opérateurs marocains, permettant la création de 12.890 emplois. Les secteurs du tourisme et des industries chimiques devraient drainer un investissement respectivement de 13,7 milliards et 6,2 milliards de dirhams. (Bank Al Maghrib: Rapport annuel exercice 2008, p.60).

Evolution de l'investissement et du taux d'investissement brut au Maroc



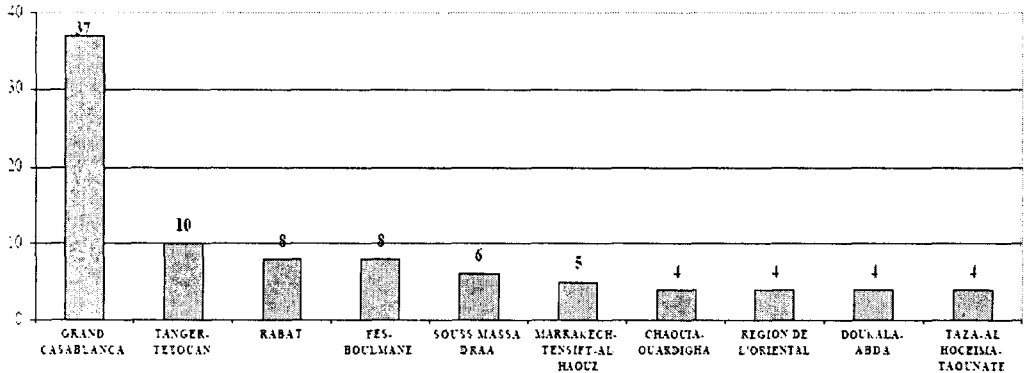
Source : Bank Al-Maghrib

1.3 La localisation des entreprises marocaines

Le nouveau découpage territorial, intervenu en 1996, a donné lieu à l'institution de seize régions économiques. Il a tenté de corriger de cette manière les disparités héritées du découpage administratif antérieur ; mais faute de ressources financières locales suffisantes, la décentralisation au niveau communal comme au niveau régional est demeurée impuissante pour assumer les nouvelles charges que l'Etat lui a transférées. L'examen de l'inégale répartition des entreprises à travers les différentes régions économiques du Maroc s'explique par la persistance de grandes inégalités régionales. Ces disparités se traduisent par une très forte concentration des entreprises dans la région du Centre, et en l'occurrence, dans la région du Grand Casablanca. En effet, trente-sept pourcent des établissements industriels sont implantés dans la région du Grand Casablanca. Ils y

réalisent 48% de la production industrielle, 36% des exportations et 51% du PIB industriel, et y emploient 43% de l'effectif industriel total. En termes de contribution au PIB, suit la région de Tanger-Tétouan, avec 8% de la production industrielle, 10% du PIB industriel, 10% des établissements et 14% des exportations industrielles. C'est une région à forte croissance qui (notamment par la création récente d'une zone de libre-échange et par sa proximité à l'Europe) a su attirer un volume croissant d'investissements, notamment étrangers.

Répartition des entreprises par régions (en %)



Source : Ministère de l'industrie, du commerce et de la mise à niveau de l'économie ; enquête annuelle (2003)

Pour faire face à ces disparités régionales, réduire les inégalités sociales, relancer la croissance et créer du travail, il devient nécessaire de mettre en place une politique d'aménagement du territoire qui incite à la délocalisation des entreprises et une stratégie qui favorise l'investissement et incite les PME à se regrouper pour constituer des grappes ou des pôles de compétitivité pour les PME technologiques ou innovantes à fort potentiel de croissance.

2. Les IDE au Maroc

2.1 Concept des IDE :

Les investissements directs sont définis par le **Fonds monétaire international** comme « les investissements destinés à créer ou à accroître une forme d'intérêt permanent dans une entreprise et qui entraînent un certain contrôle sur la gestion de cette dernière ». L'OCDE définit

l'Investissement Direct à l'Etranger ainsi : « L'IDE est une activité par laquelle un investisseur résidant dans un *pays* obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidant dans un autre *pays*. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et d'acquisitions. Sont également définis comme des *investissements directs étrangers* d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital». D'une manière générale on entend par investissement direct l'achat, la création ou l'extension de fonds de commerce ou succursales... ; les différentes opérations ayant pour effet de prendre ou d'accroître le contrôle d'une société, à savoir : les opérations en capital (prises de participation, souscription des augmentations de capital...) ; les prêts et avances consentis à des filiales par des sociétés mères ou des sociétés apparentées ; et les avances, prêts et cautions.

Il faut bien souligner qu'un investissement direct à l'étranger ne représente pas seulement un mouvement de capitaux. Il s'accompagne généralement d'envois de biens d'équipement, de gestionnaires, de licences de brevets et marques... Il a pour but de s'assurer un certain contrôle d'une entreprise. En matière Internationale, cette volonté de contrôle est considérée réalisée quand le pourcentage de participation au capital de l'entreprise étrangère dépasse 20%.

2.2 Les avantages des IDE pour le pays d'accueil

Impact des IDE sur la croissance économique

L'IDE influence la croissance en améliorant la productivité totale des facteurs et, plus généralement, l'efficacité de l'utilisation des ressources dans l'économie bénéficiaire. Trois mécanismes interviennent à cet égard : les liens entre les flux d'IDE et le commerce extérieur, les retombées et autres externalités dont bénéficient les entreprises du pays d'accueil, et l'incidence directe sur les facteurs structurels de l'économie d'accueil.

L'impact des IDE sur le commerce

Le principal intérêt de l'IDE pour les pays en développement en matière d'échanges tient à sa contribution à long terme à l'intégration de l'économie d'accueil dans l'économie mondiale selon un processus faisant vraisemblablement intervenir une augmentation des importations ainsi que des exportations.

Le transfert des technologies

L'IDE permet des transferts de technologie, en particulier sous forme de nouveaux types d'intrants de capital fixe. En effet, Les entreprises multinationales sont la principale source d'activités de recherche et de développement dans les pays développés, et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement, de sorte qu'elles sont en mesure de générer de très importantes retombées technologiques. Néanmoins, le rôle joué par les entreprises multinationales pour faciliter ces retombées varie selon le contexte et selon les secteurs.

L'incidence sur le capital humain

L'IDE s'accompagne souvent de programmes de formation du personnel des nouvelles entreprises, ce qui contribue au développement des ressources humaines du pays hôte. Ainsi à partir du moment où des individus sont employés par des filiales d'entreprises multinationales, leur capital humain peut être encore amélioré par une formation et un apprentissage. Ces filiales peuvent aussi avoir une influence positive sur l'amélioration du capital humain dans les autres entreprises avec lesquelles elles nouent des liens, y compris leurs fournisseurs.

L'effet sur la concurrence

La présence d'entreprises étrangères peut favoriser largement le développement économique en stimulant la concurrence au niveau local, ce qui peut se traduire au bout du compte par une amélioration de la productivité, une baisse des prix, et une affectation plus efficiente des ressources.

2.3 Evolution des IDE au Maroc

Depuis 1997, l'investissement étranger direct au Maroc s'est accru passant de 11,5 MMDH en 1997 à 38 MMDH en 2007 et à 27,1 MMDH. Depuis 2006, le flux d'IDE au Maroc semble se détacher progressivement de la privatisation dans la mesure où plusieurs secteurs économiques ont connu une bonne progression en dehors des opérations de privatisation: tourisme, immobilier, télécommunications, assurances et banques, industrie, transports etc. A partir de 2005, s'esquisse une tendance de reprise de l'IDE, tant par l'augmentation des recettes des IDE de la majorité des pays investisseurs au Maroc que par l'arrivée de nouveaux pays investisseurs en particuliers les pays arabes. Les investissements directs, effectués pour près de 37,2% par la France, et à hauteur de 17,8% et 9,1% respectivement par les Emirats Arabes Unis et l'Espagne, ont été destinés essentiellement aux secteurs de l'immobilier, du tourisme et des banques. La part du secteur bancaire s'est accrue par rapport à l'année précédente, suite à l'apport effectué par certaines banques françaises dans le capital de leurs filiales marocaines.

2.4 Répartition des IDE au Maroc par secteur

Le Tourisme :

Secteur a fort potentiel, le tourisme s'est inscrit ces dernières années sur un trend haussier à tous les niveaux. Les investissements dans ce secteur ont connu depuis 2004 une progression importante en flux d'IDE (1 430 MDH en 2004, 3 808 MDH en 2005 et 7 828 MDH en 2006). Les recettes d'IDE à destination de ce secteur en 2007 se chiffrent à 5693,7 millions de DH.

L'immobilier :

Avec un investissement global de 5693,7MDH, le secteur immobilier s'est hissé en 2008 au premier rang alors qu'il était troisième en 2006 avec 4116 MDH. Les investissements dans le secteur sont essentiellement stimulés par la dynamique des chantiers liés à la «Vision 2010 pour le tourisme», au programme de logement social, et aux chantiers publics (aménagement urbain, création de nouvelles villes...).

Les Télécoms :

La hausse des recettes d'IDE dans ce secteur a connu en 2007 une progression de plus de 112% avec un montant de 3086,9 MDH contre seulement 27,4 MDH en 2006. Néanmoins, l'activité du secteur enregistre chaque année une activité intense et soutenue menée par les opérateurs marocains qui sont les principaux investisseurs dans ce secteur.

L'énergie et mines et les Transports :

Ces secteurs ont connu leur plus fort niveau d'investissement jamais atteint. Ainsi, les secteurs de l'énergie et mines ont passé de 100 millions dhs en 2006 à 2 818,5 de Mdhs en 2007. Le secteur des transports a, pour sa part, suivi la même tendance, il a reçu un flux de l'ordre de 2 737,5 Mdhs contre seulement 56 Mdhs en 2006.

L'industrie :

Premier secteur pourvoyeurs d'IDE en 2006 (8972,6 MDH), les recettes d'IDE dans l'industrie ont connu un net fléchissement en 2008 se situant à 1390,5 MDH.

II. Les déterminants des investissements locaux et des IDE :

On distingue quatre déterminants principaux de l'investissement : la demande anticipée par les entreprises ; le coût des facteurs de production ; les contraintes de financement et la rentabilité des projets d'investissement des entreprises.

1. L'influence de la demande :

Il semble admis que la demande anticipée est le déterminant principal de l'investissement. En période de faible croissance ou de récession, les entreprises adoptent une stratégie d'investissement prudente, elles ne cherchent pas à augmenter leurs capacités de production, et parfois même ne renouvellent pas les équipements devenus obsolètes. Au contraire, en période de croissance soutenue, les entreprises sont incitées à investir pour augmenter leurs capacités de production, afin de profiter de la hausse de la demande. Si l'on suppose que le capital physique nécessaire à la production est proportionnel au niveau de la production à réaliser, et que les entreprises veulent adapter rapidement leur niveau de capital, la croissance de l'investissement sera plus forte que celle de la demande. Ce phénomène est connu sous le nom d'**accélérateur**. Il s'explique par le fait que les biens d'équipement participent au processus de production au-delà de la seule

période où ils sont acquis. En raison du phénomène d'accélération, une faible variation de la demande, dans une situation de plein emploi des capacités de production, suscite une forte variation de l'investissement. A l'inverse, un simple ralentissement de la demande peut suffire à provoquer une baisse de l'investissement. La mesure de l'accélérateur se fait par le rapport entre le stock de capital et le niveau de production : la constante obtenue, appelée « coefficient de capital » mesure l'intensité du phénomène d'accélération. Plus elle est élevée, plus l'investissement doit être important pour atteindre le niveau de production souhaité.

2. Le coût des facteurs de production :

La maximisation du profit par la firme fait dépendre le niveau de capital désiré du coût des facteurs travail et capital. Les entreprises ont le choix entre plusieurs combinaisons productives possibles, et choisissent celle qui minimise les coûts, et maximise donc leurs profits. A court terme, lorsque le niveau de production est contraint par les débouchés, c'est le coût relatif des facteurs de production qui est pris en compte. Ainsi, si le coût du capital s'élève par rapport aux charges salariales, l'entreprise a intérêt à limiter les dépenses d'investissement, en substituant une plus grande quantité de travail au capital. Dans un cadre de plus long terme, où le programme de production n'est pas contraint par les débouchés, c'est le **coût réel** de chaque facteur qui intervient dans la décision d'investissement.

3. La rentabilité

La notion de *profitabilité*, consiste à comparer la rentabilité de l'investissement à celle des placements financiers. Elle exprime l'écart entre la rentabilité financière de l'investissement (résultat courant avant impôt rapporté au fonds propres)¹²⁴ et un rendement financier de référence : taux d'intérêt réel (c'est-à-dire taux d'intérêt nominal défalqué de la hausse des prix), censé représenter le coût du capital. Dès lors l'écart est positif, il devient intéressant d'investir. À l'inverse, lorsque le taux d'intérêt réel s'accroît, les entreprises sont amenées à renoncer à des investissements

¹²⁴ La rentabilité financière exprime la rentabilité des fonds propres. Elle rapporte le résultat courant avant impôts aux fonds propres. Le numérateur, le résultat courant avant impôts est la somme de résultat d'exploitation augmenté des produits financiers et net de charges financières. Le dénominateur, fonds propres, est la somme du capital d'exploitation (immobilisations nettes corporelles et incorporelles plus besoin de fonds de roulement) et d'actifs financiers nette de dettes financières.

jugés non rentables. À la limite, une rentabilité nulle ou négative peut conduire à privilégier les placements financiers par rapport à l'investissement productif.

4. Les conditions d'accès au financement

En règle générale, pour financer ses projets d'investissement, l'entreprise a la possibilité, soit de faire appel à un financement externe, par emprunt ou augmentation de capital, soit de puiser dans ses réserves constituées à partir de ses profits passés, par l'autofinancement.

4.1 La structure optimale du capital

Les réflexions relatives au financement de l'investissement ont longtemps été menées dans un cadre théorique délimité par le théorème de Modigliani-Miller (1958). Selon ce théorème, il est indifférent pour une entreprise de financer ses investissements par endettement, émission d'actions, ou rétention des profits. Ce théorème n'est cependant valide que sous des conditions très restrictives, qui, en pratique, ne sont pas vérifiées : hypothèse de perfection des marchés financiers, d'absence de conflit entre les dirigeants et les actionnaires, et d'absence de distorsions liées à la fiscalité. Les conditions d'application très strictes de ce théorème ont conduit à sa remise en cause, et ont orienté les chercheurs vers l'idée d'une structure optimale du capital des entreprises. Les entreprises ont intérêt à s'endetter pour profiter de l'effet de levier, et de l'avantage fiscal lié à la dette (les intérêts sont déductibles de l'impôt sur les sociétés). Mais la croissance de l'endettement entraîne un risque de défaillance accru. L'entreprise doit arbitrer entre les avantages liés à l'endettement, et le coût du risque de défaillance.

4.2 Le modèle du canal de crédit

Le modèle du **canal du crédit**¹²⁵ souligne le rôle important des asymétries d'information qui existent dans la relation entre les banques et les entreprises. Ces asymétries d'information portent sur deux aspects différents de la relation entre prêteurs et emprunteurs. D'une part, les prêteurs sont moins bien informés que l'entreprise qui emprunte sur la situation réelle de celle-ci, et sur le caractère plus ou moins risqué des projets qu'elle veut financer. D'autre part, les prêteurs ne peuvent contrôler que très imparfaitement l'action de l'entreprise, une fois les prêts accordés ; le risque est que l'emprunteur adopte un comportement imprudent, qui affecte sa capacité de remboursement ultérieure. De ce fait, les banques sont amenées à intégrer dans le coût du crédit une **prime de financement externe** qui reflète notamment les risques de non recouvrement. Cette prime prend en compte les caractéristiques observables de l'entreprise, qui renseignent sur sa probabilité de défaillance : sa taille, son endettement, son appartenance ou non à un groupe. La prime de financement externe est également une fonction inverse de la richesse nette de l'entreprise, c'est-à-dire de la valeur de l'ensemble de ses actifs fixes, immobiliers ou financiers, diminuée de ses dettes. Cette richesse nette reflète la capacité de l'entreprise à apporter des garanties.

III. Cadre et mesures en faveur du développement de l'investissement local et des IDE au Maroc :

Par sa situation dans la zone méditerranéenne, le Maroc se présente comme un cadre idéal pour les sociétés et ceux qui souhaitent investir à l'étranger. Offrant de nombreux avantages et des conditions idéales pour le développement économique et l'investissement, le royaume attire de plus en plus d'investisseurs.

¹²⁵ La littérature distingue un canal strict du crédit et un canal large. Le canal strict du crédit s'intéresse au rôle particulier des banques. Le canal large traite du financement des entreprises et des ménages, et des problèmes d'information qu'ils rencontrent, en envisageant l'ensemble de leurs créanciers.

1. Les atouts du Maroc

1.1 La stabilité politique et économique du pays

Situé dans la partie Nord-Ouest du continent africain, le Royaume du Maroc dispose d'un réseau hydrographique étendu composé de grands fleuves et d'Oueds et de deux façades maritimes s'étendant sur 3500 Km. Le Maroc est une monarchie constitutionnelle, démocratique et sociale. Le Parlement est composé de deux chambres: la Chambre des Représentants et la Chambre des Conseillers. Le PIB n'a cessé d'augmenter depuis l'an 2000, avec un taux de croissance moyen de 5,6 % sur la période 2002-2006. En 2007, le PIB atteignait 72, 5 milliards de \$ US (65,7 milliards de \$ US en 2006). Peu touché par la crise, en raison notamment du dynamisme, de la stabilité de son économie et du faible échange de capitaux entre ses banques et les principales places boursières américaines et européennes, le Maroc table pour 2009 sur 5,8 % de croissance (6,6 en 2012). Le Maroc semble cependant depuis 2001 avoir retrouvé un trend de croissance d'environ 5% par an (tous secteurs confondus), l'objectif affiché des autorités étant d'arriver à un rythme de 6% par an afin d'absorber l'augmentation de la population active sans augmentation du chômage¹²⁶.

L'inflation et le déficit budgétaire sont à peu près maîtrisés, et la dette extérieure, en baisse, a été ramenée à environ 30% du PIB. En termes de relations avec l'extérieur, le Maroc présente une balance des paiements excédentaires, mais uniquement grâce à l'apport des IDE et surtout des transferts provenant des Marocains résidant à l'étranger (la grande importance de ces transferts financiers est une spécificité du Maroc par rapport aux autres pays du bassin méditerranéen)¹²⁷.

¹²⁶ Le taux de chômage, de 19%, est 5 points au-dessus de la moyenne régionale, et la croissance de la population active attendue par la Banque mondiale d'ici 2010 est de 2,5% par an. Il paraît qu'il n'est plus que de 9,4% en 2008 d'après Bank Al Maghrib.

¹²⁷ Gabriel CUMENGE : « Les investissements industriels français au Maroc : Une étude empirique sur la décennie quatre-vingt-dix » ; Document de Travail ; Service des politiques d'innovation et de compétitivité ; Ministère de l'Economie des Finances et de l'Industrie ; Juillet 2004.

1.2 Une main d'œuvre abondante et qualifié

Au Maroc, les 15-34 représentent plus de la moitié de la population, qui devrait progresser de plus de 2.5 % par an d'ici à 2010 selon l'organisation internationale du travail. Comme leurs aînés, les jeunes Marocains se révèlent particulièrement doués pour les langues. 30 % d'entre eux se débrouillent en français, et parmi eux, 1/3 encore possède des rudiments en espagnol ou en anglais. Le travail est organisé comme suit : la durée légale hebdomadaire est de 44 heures, les salariés bénéficient de 18 jours de congés payés, le salaire minimum est par exemple de 55 dirhams par jour dans le domaine agricole et de 10 dirhams dans les secteurs industriels, commercial ainsi que pour les professions libérales. La main d'œuvre marocaine se caractérise ainsi par sa jeunesse, son aptitude à communiquer, son faible coût et sa productivité selon l'avis même des investisseurs étrangers installés au Maroc.

1.3 Des ressources naturelles abondantes

Le Maroc bénéficie d'importantes ressources halieutiques (ressources vivantes, animales et végétales, aquatiques), forestières et viticoles. En outre, son sous-sol regorge de phosphates (dont le pays est le 3^{ème} producteur et le 1^{er} exportateur mondial), et de minéraux de toutes sortes : argent, or, zinc, cuivre, cobalt, manganèse, fer, antimoine... Afin d'exploiter ces richesses, de nombreuses industries agroalimentaires, chimiques et de transformation se sont développées.

1.4 Infrastructures de base

Au cours de la dernière décennie, le Maroc a multiplié les initiatives pour se doter d'infrastructures de base : Routes, autoroutes, ports, aéroports, eau, électricité, villes nouvelles... Le Maroc dispose d'une infrastructure importante et diversifiée composée actuellement de 29 ports et de 27 aéroports, dont 11 internationaux. En outre, il a accéléré la cadence de réalisation du programme autoroutier dans le but d'atteindre un linéaire de 1.500 kilomètres à l'horizon 2010. Il a programmé aussi la construction de 380 Km d'autoroutes à moyen terme. Un programme de renforcement de l'infrastructure ferroviaire a été entamé depuis 2003 dont le principal objectif est le doublement de la voie Rabat- Fès, le réaménagement des gares et l'acquisition de trains à deux niveaux déjà opérationnels au niveau

de la ligne reliant Casablanca à Fès. Une Extension du réseau ferroviaire a été entamée par la construction de la nouvelle ligne Taourirt-Nador.

2. Les contraintes de l'investissement

A ce niveau, nous constatons la faiblesse de **la structure capitalistique** et de **la gouvernance** des entreprises, qui limitent leur productivité et leur capacité à investir. A cela s'ajoute un marché national trop étroit et un manque de visibilité qu'expriment les chefs d'entreprises sur l'avenir industriel de leurs secteurs, qui les incitent à investir dans des secteurs marchands ou dans l'immobilier où les retours sur investissement sont les plus rapides¹²⁸. Le régime d'acquisition du **foncier** reste pénalisant et caractérisé par sa complexité juridique, la localisation et l'achat d'un site constituant souvent la première entrave à l'investissement. La gestion des régimes **fiscaux** peut s'avérer lourde pour les PME, notamment pour ce qui concerne la fiscalité locale, et la récupération de la TVA dépasse souvent largement les délais réglementaires. Face à des redressements fiscaux parfois arbitraires, les entreprises bénéficient toutefois de procédures améliorées en matière de recours auprès de commissions locale et nationale. L'insécurité **judiciaire** reste forte sur le plan commercial (décisions de justice aléatoires, déontologie de certains acteurs, ...). L'exécution des jugements et ordonnances reste trop souvent difficile à obtenir et les recours peuvent s'avérer compliqués. L'insuffisance des mécanismes de recouvrement des créances est, en particulier, pointé par les opérateurs étrangers. Le droit de la concurrence demeure, pour sa part, peu usité et l'organe régulateur de la concurrence au Maroc, bien qu'étant constitué, ne joue pas son rôle. L'accès restrictif aux **ressources financières** entrave la croissance du secteur privé. Le capital à risque des banques commerciales n'est pas adapté aux besoins des entreprises locales, en particulier aux PME¹²⁹. Le coût national du capital est onéreux et les fonds prêtables sont rares. De plus, les prix des locaux commerciaux et industriels sont prohibitifs et grèvent les coûts de production des PME.

¹²⁸ « Évaluation du Climat de l'Investissement » ; Banque Mondiale et MICMNE ; Juin 2005.

¹²⁹ « Royaume du Maroc : document de stratégie par pays 2007-2011 » ; Banque Africaine De Développement ; Département des Opérations – Nord B (ORNB) ; Février 2006.

3. Mesures de l'Etat pour la promotion de l'investissement local et les IDE

Le Maroc a développé une stratégie d'attraction des investissements étrangers qui repose sur trois volets principaux : un cadre institutionnel et légal plus incitatif vis-à-vis des investisseurs internationaux, une stratégie régionale de promotion des IDE et une stratégie sectorielle centrée sur l'attraction des délocalisations. Tous les secteurs d'activité sont ouverts à l'investissement étranger à l'exception de l'agriculture¹³⁰.

3.1 Le cadre institutionnel et juridique :

Le cadre institutionnel est constitué d'une Direction des Investissements, dépendant des services du Premier Ministre, qui est l'organe central du Gouvernement pour définir la politique d'encouragement, et veiller à la réalisation effective des Investissements. La Direction des Investissements est également chargée depuis 1996 de promouvoir les Investissements étrangers au Maroc. Elle le fait à l'intérieur du pays par l'organisation annuelle d'une grande Conférence (Intégrales de l'Investissement), et à l'extérieur par l'organisation de road-shows, en collaboration avec les Ambassades du Maroc à l'étranger. Depuis 2002, l'aide à la création d'entreprise s'effectue au niveau des 16 centres régionaux d'investissement (CRI), qui ont pour principale mission de simplifier les procédures grâce à un formulaire unique de création d'entreprise et la promotion des régions auprès des investisseurs dans les secteurs à fort potentiel. L'Etat marocain a créé le fonds « HASSAN II » pour le développement économique et social qui accorde des aides directes aux investissements dans les secteurs industriels à fort potentiel de croissance. Par ailleurs, le Fonds marocain de mise à niveau des entreprises « FOMAN » a été créé pour apporter le soutien financier aux entreprises engagées dans le processus de mise à niveau. Le droit des sociétés marocain est régi par trois textes : le code de commerce, la loi n° 17-95 sur les sociétés anonymes et la loi n° 5-96 relative aux autres formes sociales. L'investisseur étranger peut acquérir une participation dans une société marocaine existante ou créer sa propre entreprise. Les sociétés de capitaux constituent la forme sociale la plus répandue au Maroc, (SA, SARL ou la SACS) et les sociétés de personnes (SNC, en commandite simple et en

¹³⁰ Dahir n° 1-69-25 modifié par les Dahir n° 1-97-171 et 1-01-55 formants le code des investissements agricoles

participation) sont également possibles. Création de l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (ADI) (loi n°41-08) en 2009 qui a pour objectif de mettre en œuvre la politique nationale en matière d'investissements, la prospection et le démarchage des investisseurs potentiels, développer des zones d'activités dédiées aux secteurs de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles technologies, assurer le secrétariat de la commission des investissements présidée par le Premier ministre, désigner ses représentants à l'étranger.

3.2. Les accords de libres échanges

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 2012. Un accord de libre échange a également été signé en juin 2004 avec les Etats-Unis. Par ailleurs, le Royaume négocie plusieurs accords commerciaux d'intégration régionale « Sud-Sud ». Un accord de libre échange avec la Jordanie, l'Egypte et la Tunisie, l'Accord d'Agadir, a ainsi été signé en février 2004, mais non encore ratifié par le Maroc. De même, un accord de libre échange a été signé avec la Turquie en avril 2004. Le Maroc a conclu 51 accords bilatéraux pour la garantie et la protection des investissements ainsi que 33 accords de non double imposition et a ratifié les conventions portant création du Centre International de Règlement des Différends relatifs aux Investissements, de l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA) et de l'Organisation Inter-Arabe pour la Garantie des Investissements.

3.3 Les dispositions fiscales:

Les dispositions d'encouragement aux IDE sont de diverses formes. Il s'agit tout d'abord des mesures fiscales, qui figurent dans la charte de l'investissement¹³¹, qui s'applique à tout investissement, quelque soit le secteur ou la région concernée, et qu'on peut résumer comme suit la réduction des droits de douane à un minimum de 2,5% et un maximum de 10% pour les biens d'équipement, matériels et outillages destinés à la réalisation d'un investissement, l'exonération de la TVA à l'intérieur et à l'importation des dits biens, l'exonération de l'impôt sur les sociétés (IS) pendant 5ans pour les entreprises exportatrices, et réduction de 50% de l'IS pour la période au-delà, l'autorisation de procéder à des amortissements

¹³¹ la Loi-cadre N° 18-95 formant Charte de l'investissement

dégressifs, la possibilité de constituer une provision pour investissements déductible des impôts, l'exonération de la patente et de la taxe urbaine pendant une période de 5ans.

3.4 Dispositifs relatif à la réglementation des changes :

Le marché des changes est caractérisé par une entière liberté pour le transfert des bénéfices nets d'impôts, sans limitation de montant, ni de durée, un libre transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle de l'investissement, y compris les plus-values. Les mesures spéciales pour les projets d'investissements très importants (supérieurs à 20 millions d'Euros et créant plus de 250 emplois) concernent la participation financière de l'Etat à l'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement, la participation financière de l'Etat aux dépenses d'infrastructures extérieure, la participation financière de l'Etat aux frais de formation professionnelle.

3.5 Autres mesures d'encouragement :

Création de zones industrielles dans les provinces et préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat. L'Etat prend en charge une partie du coût d'aménagement de ces zones industrielles. Allégement des procédures administratives. Toute demande d'autorisation pour l'octroi d'avantages prévus par la Charte d'Investissement est censée être accordée, si l'Administration ne donne pas suite dans un délai de 60 jours. Les régimes suspensifs de droits de douane sont l'admission temporaire, importation temporaire, exportation temporaire, entrepôt de stockage, Tarif de perfectionnement à l'étranger, transit et Drawback.

3.6 Action en cours ou prospectives :

Il est à signaler qu'un projet de code général de l'investissement viendra remplacer la charte actuelle, qui reprend les dispositions générales en matière d'investissement prévues dans le droit positif marocain, il introduit des dispositions de droit international (TNP, TN, etc.), il apporte de nouvelles définitions à l'investissement et investisseur, il définit les droits et les obligations de l'Etat et de l'investisseur et il consacre un

chapitre sur le règlement des différends. Aussi, plusieurs secteurs stratégiques ont fait l'objet d'une action particulière de la part des pouvoirs publics, c'est ainsi que dans le secteur de l'**industrie** on a assisté à la mise en place du plan «Émergence», un plan qui a commencé à porter ses «fruits» dans les domaines suivants : l'offshoring, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique de spécialité, et la biotechnologie. Dans le secteur du **tourisme**, le plan horizon 2010 a visé à mettre en place des capacités nécessaires pour accueillir 10 millions de touristes à l'horizon 2010, et le plan azur a pour objet de créer 6 stations touristiques balnéaires portant sur 3.000 ha et qui a nécessité un investissement de 4 Mds d'euro. Dans le secteur de l'**artisanat**, la vision 2015 vise la création de 117.000 postes d'emploi, augmentation de la production annuelle du secteur de 10 milliards de dirhams à 24 milliards, amélioration du niveau de ses exportations annuelles qui passeront de 700 millions de DH à 7 milliards. Dans le secteur de l'**agriculture**, le plan «Maroc Vert» (2008-2018) a été programmé notamment pour répondre à la nécessité de promouvoir l'investissement privé, accompagné si nécessaire de l'aide publique, libérer 700.000 hectares et privatiser la gestion de l'eau, à travers le financement de 700 à 900 projets d'un coût total de 10 à 15 milliards de DH annuellement.

Conclusion :

En dépit de certains atouts et de l'amélioration réelle du cadre général de l'investissement, un certain nombre de contraintes structurelles continue de peser sur la rentabilité à court et moyen terme des investissements au Maroc et affecte l'attractivité du Royaume. Malgré les réformes progressives de la justice, l'insécurité judiciaire reste forte. En effet, même si les procédures administratives ont évolué durant la dernière décennie, ces dernières doivent être constamment remises à niveau. L'insécurité juridique réside dans la multiplicité des régimes et la rigidité des textes qui engendrent délais et pluralité des intervenants pour l'obtention des autorisations freinant l'investissement tant national qu'étranger. Il est donc important que l'appareil administratif et juridique se mette au diapason. L'éducation à son tour constitue un facteur important dans le développement d'une société. De manière générale, le niveau de scolarisation primaire et secondaire et celui de la formation professionnelle sont des facteurs facilitateurs de l'investissement. Lorsque les investissements éducatifs ne sont pas suffisamment massifs, ils ne parviennent pas à enclencher un processus de croissance soutenue. De plus,

le renforcement de la formation dans le domaine des nouvelles technologies est un facteur attractif supplémentaire qui pousse les investisseurs à s'intéresser davantage aux secteurs des technologies de pointe comme l'aéronautique. Le Maroc peut également faire plus d'efforts en matière de fiscalité. C'est un facteur essentiel à améliorer pour gagner en compétitivité, se différencier des concurrents et devenir ainsi plus attractif. Il serait donc judicieux de trouver un niveau d'imposition qui permettrait aux investisseurs et aux consommateurs de trouver le juste équilibre. Un niveau qui aiderait l'entrepreneur à investir plus et le consommateur à consommer d'avantage.

Bibliographie

Gabriel CUMENGE : « Les investissements industriels français au Maroc : Une étude empirique sur la décennie quatre-vingt-dix » ; Document de Travail ; Service des politiques d'innovation et de compétitivité ; Ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie ; Juillet 2004.

Col. Adil Hidan ; Diagnostic de l'attractivité du Maroc pour les Investissements Directs Étrangers ; document de travail n°82 ; Direction de la politique économique générale ; ministère des finances et de la privatisation ; Novembre 2002.

Les déterminants de l'investissement au Maroc ; document de travail n°54 ; Direction de la politique économique générale ; ministère des finances et de la privatisation ; Juillet 2000

Gilles Bordes ; Les opportunités d'investissements français dans les pays méditerranéens : le cas du Maroc ; bureau de la communication et de la coopération industrielle de la Digitip.

Marwane MANSOURI ; Réglementation des Investissements Directs Étrangers au Maroc : progrès et réformes ; Direction des Investissements ; Paris, le 29 octobre 2008.

Nasser Mansouri-Guilani ; Dynamiser l'investissement productif en France ; conseil économique et social , 2008.

Banque Mondiale et MICMNE ; Évaluation du Climat de l'Investissement ; Juin 2005.

OCDE ; L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages minimiser les coûts ; Paris ; 2002

Banque Africaine De Développement ; Royaume du Maroc : document de stratégie par pays 2007-2011 ; Département des Opérations – Nord B (ORNB) ; Février 2006.

Joseph KERGUERIS ; rapport d'information fait au nom de la délégation du Sénat pour la planification sur les déterminants de l'investissement. 29octobre 2009.

la Loi-cadre N° 18-95 formant Charte de l'investissement.

Dahir n° 1-69-25 modifié par les Dahirs 1-97-171 et 1-01-55 formants le code des investissements agricoles

www.invest.gov.ma

www.bkam.ma

DETERMINANTS ET ENTRAVES DES IDE EUROPEENS AU MAROC

*Mustapha MAGHRITI**

Résumé :

Le projet d'édification de la région méditerranéenne a été érigé pour intensifier les flux des IDE entre les pays de l'UE et les PSEM. Toutefois et bien que les PSEM aient déployés des efforts laborieux en vue de capter un flux d'IDE d'envergure, les résultats ne semblent pas avoir été à la mesure des panoplies engagées : La part des IDE reçus par les PSEM périclité en faveur d'une attractivité croissante des PECO. Au regard de ce bifurque des flux des IDE vers les PECO et face à cette timidité de l'orientation des capitaux vers les PSEM, plusieurs apostrophes nous interpellent. Quels sont les motifs et déterminants qui impulsent les promoteurs étrangers, en singulier européens, à investir modestement dans les PSEM, en particulier le Maroc ? Les résultats de ces déterminants seront utilisés pour calibrer le potentiel attractif du Maroc et qui nous permettra, par ailleurs, de savoir dans quelle mesure le Maroc demeure en dehors de l'essor considérable qu'ont connu, au cours de la période récente, les flux des IDE vers les PED et les PECO. Quels sont les handicaps et entraves sur lesquels butent et piétinent les entreprises étrangères européennes à la concrétisation de leur projet au Maroc ? Quels sont gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser pour capter davantage d'investissement étranger européen ?

Mots clés : IDE, Attractivité, Investissement direct vertical, Investissement direct horizontal, stratégie verticale, stratégie horizontale, FMN, minimisation des coûts, compétitivité.

* *Chercheur en Economie internationale.*

Introduction :

Le vif intérêt que l'on porte aujourd'hui aux investissements directs étrangers suscite de nombreuses polémiques et de multiples apostrophes autour, d'une part de la modicité des flux des IDE vers les pays en voie de développement, et paradoxalement l'hémorragie des capitaux étrangers vers les pays développés, d'autre part, en témoigne les constats suivants :

- Ce sont essentiellement les pays de la triade qui sont à l'origine de cette prouesse sans précédent des IDE, mais aussi comme les principaux récepteurs. Cette polarisation de l'IDE entre pays riches s'accompagne d'un accroissement de l'importance de l'IDE croisé.
- Les années récentes sont bien jalonnées par une marginalisation des pays en voie de développement (PVD) ; une très grande part de l'IDE destiné à ces pays s'oriente vers les nouvelles économies industrialisées d'Asie du Sud-Est, la Chine s'adjuge, à elle seule, un montant annuel moyen de 60 Milliards de dollars. L'Afrique ne détient qu'une minuscule part se situant à moins de 2% de l'IDE international.

Le projet d'édification de la région méditerranéenne a été érigé pour intensifier les flux des IDE entre les pays de l'UE et les PSEM. Toutefois et bien que les PSEM aient déployés des efforts laborieux en vue de capter un flux d'IDE d'envergure, les résultats ne semblent pas avoir été à la mesure des panoplies engagées : La part des IDE reçus par les PSEM périclite en faveur d'une attractivité croissante des PECO. Au regard de ce bifurque des flux des IDE vers les PECO et face à cette timidité de l'orientation des capitaux vers les PSEM, plusieurs apostrophes nous interpellent : Quels sont les motifs et déterminants qui impulsent les promoteurs étrangers, en singulier européens, à investir modestement dans les PSEM, en particulier le Maroc ? Les résultats de ces déterminants seront utilisés pour calibrer le potentiel attractif du Maroc et qui nous permettra, par ailleurs, de savoir dans quelle mesure le Maroc demeure en dehors de l'essor considérable qu'ont connu, au cours de la période récente, les flux des IDE vers les PED et les PECO. Quels sont les handicaps et entraves sur lesquels butent et piétinent les entreprises étrangères européennes à la concrétisation de leur projet au Maroc ? Quels sont les gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser pour capter davantage d'investissement étranger européen ?

C'est dans cet esprit que nous avons réalisé au sein de notre département (Direction des Investissements Extérieurs) en Juin 2006 une

enquête auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises étrangères (des filiales des FMN européennes) du secteur industriel implantées au Maroc. L'enquête portait sur un échantillon représentatif du tissu industriel de 70 entreprises à contrôle européen opérant dans les divers secteurs manufacturiers (textile habillement cuir, industries métalliques métallurgiques électriques et électroniques, chimie-parachimie, agroalimentaire). Ces entreprises étrangères ont été dénichées sur la base d'une répartition régionale significative (Nador-Tanger-Kenitra-Salé-Casablanca-Settat) et selon les nationalités (France, Espagne, Italie, Suisse, Allemagne, Belgique). Nous précisons que cette enquête a été réalisée dans le cadre des rencontres organisées par la DIE avec des entreprises étrangères de l'UE dans le dessein d'étudier la problématique de leur investissement au Maroc où un questionnaire leur a été distribué à la fin de ces rencontres.

Dans notre investigation, nous avons cantonné notre analyse aux seuls secteurs industriels et ce pour au moins deux raisons. En premier, les secteurs industriels (80% du total des investissements extérieurs reçues par le Maroc) apparaissent à nos yeux, comme étant le bastion des flux des investissements étrangers au Maroc si on fait litière de la manne financière étrangère des secteurs des services, en l'occurrence les opérations exceptionnelles de la deuxième licence GSM, l'appropriation de 35% de Maroc-Télécom par le groupe Vivendi et la privatisation de la régie des tabacs etc. En second, le manque et la non disponibilité d'une base de données et d'enquêtes sur les autres secteurs

I –Un flux des IDE en faveur des pays PECO :

Le projet d'édification de la région méditerranéenne a été érigé dans le dessein d'intensifier les flux des IDE entre les pays de l'UE et les PSEM. Toutefois et bien que les PSEM aient déployés des efforts laborieux en vue de capter un flux d'IDE d'envergure, les résultats ne semblent pas avoir été à la mesure des panoplies engagées : La part des IDE reçus par les PSEM périlclite en faveur d'une attractivité croissante des PECO comme en témoigne le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Flux des IDE entrants dans les PECO et les PSEM entre 2003-2007

Pays	2003	2004	2005	2006	2007	Pays	2003	2004	2005	2006	2007
Bulgarie	2097	3443	3923	7507	8427	Algérie	634	882	1081	1795	1665
Rép Tchèque	2101	4974	11658	6013	9123	Egypte	237	2157	5376	10043	11578
Estonie	919	1049	2879	1674	2482	Libye	142		1038	2013	2541
Hongrie	2137	4654	7709	6790	5571	Maroc	2429	1070	1653	2450	2577
Lettonie	292	699	713	1664	2173	Tunisie	584	639	782	3312	1618
Lituanie	179	773	1032	1840	1934	Liban	2860	1899	2791	2739	2845
Pologne	4589	12873	106363	19198	17580	Palestine			47	19	21
Roumanie	2213	6517	6483	11366	9774	Syrie	180	275	500	600	885
Slovaque	756	1261	6483	11366	9774	Turque	1752	2837	10031	19989	22029
Slovénie	756	1261	2107	4165	3265	Israël	3941	1753	4881	14729	9998
Sous-Total Pays	16039	37504	149350	71583	70103	Sous-Total Pays	12759	11512	28180	57689	55757
UE	253728	213726	498400	562444	804290	UE	253728	213726	498400	562444	804290
S/UE	6%	18%	30%	13%	9%	S/UE	5%	5%	6%	10%	7%
Monde	557869	710765	958697	1411018	1833324	Monde	557869	710765	958697	1411018	1833324
S/Monde	3%	5%	16%	5%	4%	S/Monde	2%	2%	3%	4%	3%

Source : CNUCED, 2008.

La lecture des statistiques CNUCED du tableau ci-dessus dénote que la part des flux des IDE entrant aux PECO est largement importante (Cumul de l'année 2003 à l'année 2007 qui est de 344.582 Millions de dollars) alors que la part qui échoit aux PSEM n'est que d'un cumul de 165.897 Millions de dollars. En outre, la moyenne de la part des IDE reçus par les PECO entre 2003-2007 est de 15% alors que celle des PSEM n'est que de 7%. Dit autrement, les PECO reçoivent le double des IDE rapporté au total de l'UE comparativement aux PSEM. Au regard de ce basculement des flux des IDE vers les PECO et face à cette timidité de l'orientation des flux des IDE vers les PSEM, une apostrophe nous interpelle : Quels sont les déterminants qui impulsent les promoteurs étrangers, en singulier européens à investir modestement dans les PSEM, en particulier, au Maroc ?

II- Déterminants des Investissements Industriels Européens au Maroc :

Il existe 2 types d'investissement direct étranger. Le premier est l'investissement direct vertical (IDV) et sa logique repose sur les différences entre les dotations factorielles. Le second est l'investissement direct horizontal (IDH) met l'accent sur la similarité entre les pays en termes de revenu par tête et de dotations factorielles.

Ainsi l'objectif que l'on assigne à cette section est d'appréhender les déterminants des investissements Européens industriels (IEI) pour nous fournir une image de ces déterminants selon qu'ils sont effectués sur une base verticale ou horizontale.

De ce fait, cette section se veut empirique et sera réservé aux déterminants des IEI industriels à partir d'une enquête qui a été pilotée par la DIE en Juin 2006. L'enquête de la Direction des investissements Extérieures a entrepris une étude sur le suivi et les déterminants des investissements des entreprises étrangères industrielles, la DIE s'assignait un triple objectif mettre en évidence des investissements extérieurs industriels et disposer, ce faisant, d'une grille de lecture aidant à l'évaluation de ce que représente le Maroc avec ses atouts en termes de site d'accueil des IEI ; mettre en lumière les handicaps sur lesquels butent les entreprises étrangères à la concrétisation de leur projet ; contribuer à approfondir la réflexion autour des mesures de renforcement de l'attractivité du Maroc.

Les actions à mettre en œuvre ne sauraient prendre forme et atteindre pleinement leurs objectifs sans que les investisseurs étrangers opérant au Maroc n'aient la possibilité d'apporter leur concours, en faisant part de leur point de vue concernant l'environnement économique et institutionnel tel qu'il est au plan des acquis, des progrès accomplis qu'à celui des distorsions qui persistent. C'est dans cet esprit que la DIE a réalisé en Juin 2006 une enquête auprès d'un échantillon¹ représentatif d'entreprises étrangères du secteur industriel implantées au Maroc, pour la plupart des filiales des FMN. Nous précisons que cette enquête a été réalisée dans le cadre des rencontres organisées par la DIE avec des entreprises étrangères installées au Maroc afin d'étudier la problématique de leur investissement au Maroc où un questionnaire leur a été distribuées à la fin de ces rencontres¹. A l'égard des déterminants et motifs qui impulsent une entreprise étrangère ou participation étrangère à transférer tout ou une partie de son activité vers le tissu industriel marocain, l'enquête de la DIE a fait ressortir que le facteur minimisation des coûts constituait le facteur prédominant. En effet, 89% des

entreprises interrogées du panel le citent et le classe parmi les premiers facteurs dont le Maroc peut se prévaloir. Pour la structure des coûts visés par ces entreprises étrangères, il s'agit des coûts du facteur travail (coûts salariaux). Les autres déterminants désignés par ces firmes sont les ressources naturelles et la liberté d'utilisation des bénéfices où respectivement 60% et 57% du panel désignent ces facteurs. Aussi, 48% des entreprises interrogées de l'échantillon désignent la proximité des marchés d'exportation (notamment européens) comme un motif qui les exhorte à investir au Maroc. Ainsi et sous réserve de la représentativité de l'échantillon, il ressort de l'enquête de la DIE que le déterminant crucial pour ces entreprises étrangères est la minimisation des coûts (89%), ce qui nous permet de déduire que ce constat est cohérent avec la stratégie verticale qui s'étaie sur la différence entre les dotations factorielles.

Tableau 2 : Déterminants des IEI et part des entreprises désignant le facteur

Déterminants des IEI par les entreprises étrangers de l'échantillon	% d'entreprises étrangères ayant mentionné le déterminant
Réduction des coûts	89%
Ressources naturelles	60%
Liberté d'utilisation des bénéfices	57%
Proximité des marchés d'exportation	48%

Source : Enquête de la DIE (Juin 2006), non publiée.

D'autres études empiriques ont corroboré que, dans le cas du Maroc les IEI tendent à croître plutôt par la stratégie verticale (minimisation de coûts) que par celle de pénétration du marché national. En effet, « au niveau de la répartition du capital social étranger des entreprises étrangères à stratégie de minimisation des coûts. Les activités « habillement », « Produits textiles et bonneterie », « Matériel électrique et électronique » concentrent plus de 60% du capital social étranger ». Au niveau de la répartition par activités des IDE des entreprises étrangères à stratégie de minimisation des coûts : La branche « habillement » attire en fonction des années 36 à 60% des IDE à stratégie de minimisation des coûts. L'activité « Matériel électrique et électronique » accueille une grande part des IDE relevant de cette stratégie. Les deux branches concentrent plus de 70% des IDE. Au niveau de la répartition par activités des parts du capital étranger à stratégie de minimisation des coûts : Sur le montant du capital étranger placé dans l'activité « habillement », entre 89% et 95% sont constitués par

des capitaux à stratégie de minimisation des coûts pour produire à l'exportation. Dans les « produits textiles et bonneterie », ladite part atteint 29,3% et dans « Matériel électrique et électronique », elle dépasse 35%. De fait « l'analyse du capital étranger et des flux annuels des IDE selon les répartitions évoquées ci-dessus montrent que les activités « habillement », « Produits textiles et bonneterie », « Matériel électrique et électronique » tendent à accueillir une proportion élevée des investissements étrangers à travers la stratégie de réduction des coûts afin de produire des biens destinés aux marchés extérieurs ».

III- Déterminants des investissements extérieurs industriels de quelques pays concurrents du Maroc :

Dans l'enquête de la DIE, il a été demandé aux entreprises s'elles avaient des projets d'investissement dans d'autres pays et quels en étaient les déterminants ?

A cette question, 56% des entreprises ont répondu par l'affirmative : les pays d'Europe centrale et orientale (Pologne, Hongrie en particulier) et l'Asie (Chine, notamment) constituent les régions et les sites industriels de prédilection de l'investisseur étranger : les premiers, en raison de leur ouverture à l'économie de marché et du dynamisme de leurs politique de rattrapage économique.

La Chine, du fait de l'attrait exercé par la taille du marché, du taux de croissance et de l'abondance d'une main d'œuvre habile et à bas prix. D'autres pays figurent parmi les destinations projetées le Mexique (proximité du marché américain, avantages fiscaux), la Tunisie (facilités administratives et douanières, infrastructures), l'Egypte (Zone offshore du Caire), la Turquie (marché intérieur, compétences des fournisseurs, et compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux).

VI-Obstacles à l'Investissement Extérieur au Maroc

En dépit des efforts déployés par le Maroc pour capter les IDEI, et à l'appui du rapport de la CNUCED, le Maroc demeure peu captif des capitaux étrangers par rapport à des pays similaires en terme de développement, en témoigne plusieurs batteries d'indicateurs :

La part qui échoit au Maroc, en termes, d'IDE n'est que de 0,1% par rapport au total des flux reçus par l'Afrique, cette part est encore plus minuscule (0,01%) rapportée au total mondial. Pour le continent africain, le

rapport de la CNUCED (Rapport 2009) classe le Maroc en 7^{ème} position en termes des pays récipiendaires des capitaux étrangers en Afrique, comme en témoigne les chiffres illustrés dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Classement du Maroc selon les flux des IDE en Afrique

Pays	Flux des IDE (En Millions de dollars)
Nigeria	13956
Egypte	9495
Libye	4111
Tunis	2761
Algérie	2646
Soudan	2601
Maroc	2388

Source : CNUCED 2009

Le dernier rapport sur la compétitivité des pays pour l'attractivité des IDE "Doing business 2010"¹ de la Société financière internationale (filiale de la banque mondiale) a révélé que le Maroc occupe le rang n° 128 sur 184 pays. Des pays du PECO dépassent de loin le Maroc comme il est illustré sur le tableau suivant :

Tableau 4 : Classement selon la facilitation des affaires

Pays	Classement
Estonie	24
Lituanie	26
Israël	29
Afrique du sud	34
Chypre	40
Bulgarie	44
Hongrie	47
Slovénie	53
Tunis	69
Rép Tchèque	74
Maroc	128

Source: Doing business 2010.

Selon le rapport, la timide attractivité du Maroc est imputable à la faible compétitivité de l'économie marocaine et à l'inefficacité du gouvernement marocain à l'amélioration de l'environnement économique de l'investissement. Aussi, le forum économique de Genève (World Economic Forum) dans son rapport (The Global Report Competitiveness 2009-2010) dénote que la compétitivité de l'économie marocaine se positionne en 73^{ème} derrière des pays à l'instar de l'Afrique du Sud 45^{ème}, Egypte 70^{ème}. La Tunisie demeure la première au Maghreb et en Afrique avec la 40^{ème}

position. Au total, l'analyse des investissements étrangers enregistrés, dévoile que le Maroc, malgré tous les atouts dont il dispose et les avantages qu'il accorde, est un pays peu attractif des IDE. A cet égard se pose la question de savoir quels sont les écueils et les entraves qui limitent leurs afflux. Les obstacles à la promotion des investissements étrangers au Maroc ont fait l'objet, depuis la décennie 1990, d'un certain nombre d'études et d'enquêtes, aussi bien, de la part d'organismes nationaux qu'internationaux. Ainsi, pour mieux appréhender la nature et l'ampleur de ces entraves à l'investissement étranger, on va se référer à l'enquête qui a été pilotée par la DIE. Dans le cadre des rencontres mensuelles organisées par la DIE avec des groupes d'entreprises étrangères installées au Maroc sont organisées, par nationalité, afin d'étudier la problématique de leurs investissements au Maroc, une enquête a été réalisée par la DIE auprès d'un échantillon d'une quarantaine d'entreprises issues d'Europe, de l'Asie et des USA et appartenant à différents secteurs industriels par le biais d'un questionnaire qui leur a été distribuée à la fin de ces rencontres. L'enquête de la Direction des Investissements Extérieurs porte sur les entraves à l'investissement européen.

Ces obstacles peuvent être synthétisés ainsi, 95% des entreprises ont cité des problèmes liés à l'Administration Publique (lenteur et lourdeur des procédures administratives, multiplicité des intervenants, etc...), 80% ont cité le cadre juridique et réglementaire (législation du travail, lenteur de la justice, etc...), 70% à la faiblesse des infrastructures, 70% à la complexité de la fiscalité locale, 50% à l'étroitesse du marché, 35% au financement, faible qualité de la main d'œuvre, 56% à la corruption, 70% à l'économie informelle, 73% à la justice.

Aussi, la faible attractivité du Maroc pour les IDE peut être expliquée par la faiblesse du capital humain dans la mesure où des métamorphoses ont affecté les déterminants économiques des investissements étrangers : Les multinationales ne vont pas là où la main d'œuvre est moins chère, mais là où les ressources humaines sont formées et qualifiées. Une étude empirique de R.E.Lucas publiée en 1990 dans la revue économique américaine " Why doesn't flow from rich to poor contries" exhibe et atteste de la connexité intime et l'osmose entre la qualité du capital humain et l'attraction des IDE. De surcroît, l'enquête de la DIE a montré que les investisseurs étrangers (60% du panel) souhaitent une amélioration du système éducatif marocain pour mieux absorber et assimiler leurs technologies. Aussi, l'enquête du Ministère du Commerce et de

l'Industrie citée dans cette investigation relative aux entreprises étrangères implantées dans le secteur industriel a révélé que 56% de l'échantillon assigne un rôle crucial à la qualité de la main d'œuvre et sa productivité et ont un fort impact pour une décision de délocalisation de leurs activités manufacturières au Maroc. Dans l'Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine OCIEM qui approche le niveau de qualification de la main d'œuvre (et implicitement sa productivité) par cinq sous facteurs révéla que la performance globale du capital humain est nettement dépassée par celle des pays comparables. Non seulement, le taux le taux d'analphabétisme (49,5%) est le plus élevé des pays de l'échantillon, lequel constitue la plus faible performance de l'échantillon de comparaison.

Tableau 5 : Indicateurs du facteur Ressource Humaine au Maroc et dans certains pays comparables

Pays	Taux d'analphabétisme en %	Disponibilité de la main d'œuvre qualifiée*
Afrique du Sud	14	3,47
Argentine	3	6,77
Bésil	13,6	5,21
Chili	4,3	6,67
Egypte	44,4	ND
Grèce	3	5,70
Hongrie	1	6,42
Inde	38,7	7,78
Indonésie	12,1	3,81
Malaisie	11,3	7,10
Maroc	49,5	5,40
Mexique	7,4	5,34
Philippines	5	7,45
Pologne	0	5,36
Portugal	7,4	5,09
Thaïlande	26,8	5,53
Tunisie	13,5	ND
Turquie	14	6,25

Source : OCIEM

Il s'agit d'une note attribuée par International Institute for Management Development. Sur le même registre, le Maroc est très mal positionné par les auteurs du rapport de développement humain comparativement à des PECO, du Maghreb.

Il semble que ces comparaisons se font au préjudice de l'économie marocaine. Si les investisseurs étrangers font égard au degré de qualification de la main d'œuvre, la faiblesse du taux de scolarisation et la hausse du taux d'analphabétisme contribuent à expliquer, en sus, la modicité de l'investissement étranger au Maroc. A cet égard, des interrogations nous

interpellent : Comment notre économie peut surmonter ces obstacles ? N'y a-t-il pas, en filigrane, d'autres entraves qui transcendent le socio-politico-économique ? Ne faudrait-il pas scruter d'autres horizons ? Quels sont les gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser ? N'y a-t-il pas des facteurs latents, intrinsèques et endogènes qu'il faut éclore pour que notre économie puisse apporter des solutions aux multiples problèmes socio-économiques ?

VI- Gisements de promotion des IDE européens au Maroc :

Il semble que, contrairement à ses concurrents, le Maroc n'a pas une politique bien élaborée dans le domaine de la promotion de l'investissement étranger et n'anticipe pas les challenges à affronter au regard de l'épée de Damoclès qui sont les progrès technologiques et les mutations qui ne cessent de bouleverser les systèmes productifs, les systèmes d'organisation des entreprises et les déterminants des investissements extérieurs. Dorénavant, la question qui nous apostrophe : vers quelle attractivité tant spatiale que sectorielle l'économie marocaine doit évoluer ? Car l'attractivité actuelle étayée, pour l'essentiel, sur le faible coût de la main d'œuvre périliterait à terme. Le potentiel attractif du Maroc, déjà précaire et insuffisant, est fortement menacé avec le temps. De ces constatations évoquées ci-dessus découlent le creusement des gisements suivants :

- Aux yeux des déterminants actuels de l'économie globale, face à la dynamique actuelle de l'économie mondiale et au regard de la logique des promoteurs étrangers, le type d'investissement extérieur industriel réalisé au Maroc n'est pas de bonne augure : D'une part, les avantages offerts en termes de facteurs de production (main d'œuvre à faible coût,.....) ne sont ni stratégiques, ni spécifiques au Maroc, ni pérennes dans le temps. Les investissements étrangers peuvent se localiser aujourd'hui et repartiraient le lendemain. D'autre part, les avantages fiscaux sont largement insuffisants pour constituer un facteur d'attraction et de rétention des investissements extérieurs. En effet, « La quasi totalité des enquêtes montrent que l'existence d'incitations financières est un déterminant subalterne de la localisation des investissements qui joue au mieux le rôle de la cerise sur le gâteau,, un système d'incitations sous forme d'exonérations fiscales, de primes à l'investissement, de crédits d'impôts, d'amortissement accéléré ne réussira pas à faire passer un pays d'un cercle d'attractivité inférieur à un cercle d'attractivité supérieur,..... la décision de s'implanter est

prise indépendamment de l'existence des incitations, elle est fondée sur une évaluation économique et non pas financière de la rentabilité du projet,.....l'évaluation du projet est effectuée dans un horizon temporel de moyen long terme, donc sur une période qui déborde la durée habituelle des exonérations de la fiscalité sur les bénéficiaires industriels (3 à 5 ans selon les pays) »¹ ce que C.A Michalet appelle la grande illusion des incitations. En outre, Selon W.Andreff (1999), les incitations occupent le dernier rang dans les déterminants des choix de localisation¹ des entreprises étrangères ;

- Evoquer l'avenir de l'investissement international au Maroc nous astreint à faire égard au concept de la relocalisation qui fait son chemin dans les stratégies des entreprises étrangères. Même si même le Maroc ne ressent pas actuellement une baisse des investissements internationaux due à la relocalisation, l'introduction de plus en plus ascendante des équipements automatisés flexibles dans l'industrie, sécréterait un redéploiement de la part des investissements internationaux. Ce redéploiement se traduirait dans la réalité économique par des opérations de relocalisation des activités productives des pays du Sud vers les pays du Nord. ce qui ne manquerait pas. semble t-il, d'engendrer dans l'avenir une baisse des flux des capitaux étrangers vers ces pays du Sud ;
- Les promoteurs étrangers sont hyper sensibles aux comportements économiques des acteurs nationaux. En effet, il est paradoxal d'inciter une entreprise étrangère à investir au Maroc, alors que les promoteurs nationaux n'investissent pas, peu ou font fuir leurs capitaux à l'étranger. Cette timidité de l'investissement national et ce comportement timoré des acteurs économiques nationaux sont généralement perçus comme une méfiance au regard des perspectives du pays et une insécurité pour l'avenir de l'investissement. Du coup, ce comportement se traduirait, non seulement, par une dissuasion des nouveaux promoteurs étrangers à investir au Maroc, mais, plus encore, il exhorte ceux qui y ont déjà investi à limiter leur investissement et/ou leur réinvestissement ou à réaliser un désinvestissement. D'ailleurs, l'analyse du ratio Recettes nettes/Recettes brutes révèle que le gain net en termes de flux des investissements extérieurs n'a été que 13,3% en 1995, 3,2% en 2000 et 58,7% en 2003. Dit autrement, sur 100 DH investi au Maroc respectivement en 1995 et 2000, l'économie en exporte sous diverses formes (désinvestissement inclus) 86,7 DH et 96,2 DH. A cet égard, une

attention particulière doit être assignée à la crédibilité et à la confiance au Maroc comme vecteurs essentiels de l'investissement aussi bien national qu'international ;

- Dans la mesure où les promoteurs étrangers sont sensibles aux comportements des investisseurs nationaux comme il a été évoqué ci-dessus, l'investissement national aura, au moins deux vertus : D'une part, l'investissement des promoteurs nationaux dans le tissu économique marocain instaurerait un état de confiance aux yeux des entreprises étrangères, qui se traduirait à son tour part une attraction de l'investissement extérieur. En d'autres termes, l'investissement national créera une séquence vertueuse Investissement national-état de confiance dans l'économie- attraction de l'investissement extérieur. L'investissement étranger ne doit pas être considéré comme le succédané de l'investissement national. Il s'agit de le concevoir comme le complément dynamique de l'investissement national. Plus encore, c'est l'investissement national et la dynamique économique et sociale intérieure du pays qui font appel à l'investissement étranger, comme en témoigne l'expérience des pays du sud asiatique;
- Il faut prendre en compte l'existence d'une dialectique entre la compétitivité et l'attractivité : Selon l'adage populaire « les banques ne prêtent qu'aux riches », les entreprises étrangères n'investissent que dans les pays les plus compétitifs car « les territoires les plus attractifs seraient aussi les territoires les plus compétitifs... Les firmes n'investissent que dans les pays dont les avantages de localisation renforcent leur propre compétitivité, ...Ce qui revient à dire que la construction de l'attractivité est aussi celle de la compétitivité ». A cet égard, le Maroc a intérêt à prendre les dispositions adéquates pour rendre compétitifs ses secteurs d'activité qui sont à croissance rapide et moyenne des investissements extérieurs à l'échelle mondiale : industries électroniques, automobile, industrie agro-alimentaire ...Etc.
- L'intégration régionale du Maroc constituerait un gisement d'attractivité important, car, face à l'intensification de la concurrence mondiale, la tendance à la régionalisation s'est développée et s'est approfondie. Celle-ci s'est révélée une condition incontournable à l'attractivité des économies. En effet, « l'attraction de nouveaux investisseurs serait considérablement renforcée si les accords de libre-échange signés séparément par la Tunisie et le Maroc...était suivis d'une relance de l'intégration régionale maghrébine. La constitution d'un marché unique

de l'Afrique du Nord aurait un effet multiplicateur sur les politiques de promotion menées par les différents pays de la région. Elle aurait pour effet de réduire considérablement le handicap de la petite taille des différents marchés nationaux ». Aussi, une telle intégration permet « d'accélérer le mouvement de restructuration du tissu économique et social et de réduire les contraintes extérieures, parce qu'elle s'appuie sur les dynamiques intérieures et se nourrit de la croissance économique ». Le Maroc occupe une place géopolitique distinguée qui lui permet de s'insérer davantage dans l'économie régionale, tant sur le plan méditerranéen, que moyen-oriental, arabe et africain, ce qui lui permet de devenir une localisation stratégique d'attraction des IDE et de production pour un vaste marché ;

- L'accord de libre échange Maroc-UE, semble-t-il, pourrait s'avérer un vecteur d'attractivité de l'investissement étranger, en particulier européen. Toutefois, les résultats escomptés de cette instauration de zone de libre échange en termes de captation de flux des investissements étrangers seraient tributaires de la mise à niveau de l'économie marocaine dans la mesure où les investisseurs étrangers intéressés par le Maroc seraient à la quête, avant tout des entreprises marocaines partenaires (sous formes de joint-ventures par exemple) fortes et compétitives pour être associées à des projets communs ou pour pouvoir s'inscrire dans une relation de type Client-Fournisseur. Ceci n'est pas le cas actuellement pour une grande partie des entreprises marocaines, mais pourrait l'être avec l'avènement de la zone de libre échange ;
- L'action sur les facteurs d'attractivité prise par le Maroc ne doit pas se focaliser uniquement à capter des IDE, car rien ne garantit que les IDE ne seront pas volatils : les stratégies globales permettent aux firmes de s'émanciper des territoires et d'adopter des localisations flexibles en fonction des capacités de réponse de leur environnement à leurs besoins en évolution. Il n'est pas donc suffisant d'entreprendre des politiques coûteuses d'incitation pour attirer des flux des IDE, encore faut-il trouver les moyens de les pérenniser sur les territoires d'accueil ;
- Les facteurs exogènes ne sont pas les seuls facteurs qui peuvent contribuer à l'attractivité des IDE au Maroc. Le rôle des facteurs endogène est déterminant : Un capital humain capable d'absorber les transferts de technologie véhiculée par les entreprises étrangères qui permettent de répondre aux critères de la production pour le marché international en termes de coût, délais de livraison et qualité des

produits, une croissance économique soutenue, la qualité de la vie, le climat des affaires, une stratégie industrielle permettant la création d'un tissu industriel national performant, une politique de construction d'une infrastructure de Recherche&Développement, une stratégie visant un aménagement harmonieux du territoire national et une intégration réelle des populations rurales des différentes régions dans le développement économique. D'un côté, ces facteurs peuvent développer et sous tendre une politique d'attractivité répondant aux exigences d'avenir. De l'autre côté, ils peuvent déterminer, accompagner un processus d'insertion qui s'inscrit dans la logique de l'évolution de l'économie globale pour en tirer des opportunités pour l'économie du pays et en atténuer les menaces et c'est de cette manière que le Maroc pourrait être en mesure d'exercer un effet d'attraction sur les investissements extérieurs, de les orienter vers des secteurs, des régions à développer;

- Parallèlement à ces facteurs d'ordre économique, d'autres gisements à caractère politique, social et culturel méritent d'être scrutés : stratégie sociale, réforme d'ordre politique, une bonne gouvernance ; amélioration de l'efficacité du système éducatif. A cet égard, le grand défi auquel le système de formation devrait faire face est de savoir comment former l'homme du troisième millénaire ? Quelles formes d'organisation nouvelles et quels modes de gestion modernes adopter pour faire du système de formation des ressources humaines un processus réactif répondant sans cesse aux mutations de l'économie globale en compétence de qualité ;

Sur le plan juridique, la charte de l'investissement, qui est en vigueur pourtant depuis 1995 que la charte doit être un adjuvant à des gisements attractifs essentiels sur lesquels l'Etat doit s'atteler à l'instar de la formation du capital humain, de la politique de soutien à la demande locale, du développement du savoir-faire, de l'échafaudage d'un tissu industriel, articulé, dense et performant à même de générer une séquence vertueuse porteuse d'investissement, de croissance et de création d'emploi.

Sur le plan des structures chargées de la promotion des investissements étrangers au Maroc, les missions de l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI) des pourraient être consolidées moyennant un du budget d'envergure en synergie avec la stratégie de promotion que cherche à mettre ladite structure. Ces ressources financières peuvent être mobilisées pour

financer des activités telle que le ciblage des investisseurs et la planification stratégique ; des bureaux à l'étranger (logés dans des ambassades ou consulats) qui consolideront la diplomatie économique. Les cadres en poste à l'étranger doivent posséder une connaissance approfondie de leur produit, doivent être bien intégrés dans leur société d'accueil avec les hommes d'affaires du pays, doivent aussi accès aux ressources sans aucune formalité pour pouvoir contacter un client potentiel dont le projet d'investissement est intéressant pour le Maroc. La messagerie électronique la vidéo conférence peuvent être utilisés pour permettre au personnel des bureaux à l'étranger de participer activement aux réunions tenues à l'AMDI ; une formation en techniques de communication et langues étrangères pour le personnel de l'accueil dans la mesure où le staff de l'accueil est le premier contact avec les promoteurs étrangers ; des campagnes publicitaires destinées à créer une image positive du Maroc chez les investisseurs potentiels ; une formation linguistique pour le staff de la DIE qui est capital pour la promotion de l'investissement au Maroc étant donné qu'un fort pourcentage de des investisseurs potentiels exigeront d'autres langues, hormis le français, notamment l'anglais et l'espagnol ; des missions de promotion à l'étranger ciblées à l'instar de l'organisation du Road Show aux USA du 31 Mars au 8 Avril 2005 « Morocco Gateway Advantag » organisé aux USA en partenariat avec le groupe américain CMS ENERGY et l'agence américaine pour le développement du commerce (USTDA) qui vise à connaître le Maroc aux opérateurs américains à promouvoir l'investissement américain au Maroc et à mettre en exergue les avantages comparatifs de certains secteurs bien identifiés dont ceux des composantes automobile, de l'industrie électronique et de l'industrie agroalimentaire et témoigner de l'expérience d'implantations réussies d'entreprises américaines.

Conclusion :

En somme notre réflexion est qu'au regard de la globalisation (qui est un phénomène dynamique remettant sans cesse en cause les acquis), « gérer l'attractivité d'une nation, faire que s'expriment ses avantages compétitifs, concurrentiels et construits, agir structurellement sur les générateurs de l'attractivité est une affaire de longue haleine. La quête de l'attractivité, dans ce contexte, s'apparente de plus en plus au mythe de Sisyphe ». Ceci pour dire qu'il n'y a jamais de situation acquise dans l'attractivité des IDE, qu'il faut toujours se remettre en cause et ne pas craindre les évaluations périodiques permettant de moduler au jour le jour les impératifs de l'attractivité.

Certes, le Maroc suit ces métamorphoses en initiant ces dernières années un certain nombre de réformes touchant le climat de l'investissement, mais les résultats restent en deçà des espérances escomptées, en témoigne la modicité du volume de l'investissement extérieur et qui se reflète par sa part timide dans la FBCF et le PIB depuis l'indépendance, hormis les résultats exceptionnels enregistrés ces dernières années (1999-2001-2003-2005).

Plusieurs travaux empiriques émanant de l'Administration (Département du commerce et de l'industrie), des centres de recherches, des organisations internationales (E&Y, FIAS, FACS, DIE), de l'université ont cherché à apporter des éléments de réponse à cette interrogation focale en l'occurrence la faible attractivité de l'IDE.

A cet égard, la question qui nous apostrophe : est-ce que les éléments de réponse apportés, dans ce travail, ou d'autres, sur les déterminants, les écueils et la promotion des investissements extérieurs résident uniquement dans les sphères jusqu'à présent défrichées : l'économique, le politique et l'administratif ? Ne faudrait-il pas scruter d'autres horizons en singulier le socioculturel, le comportement des acteurs, la question des valeurs et de l'éthique.

D'où l'importance à notre sens, d'enquêtes sur le terrain portant sur les aspects qualitatifs à côté des aspects quantitatifs.

Notre travail de recherche aurait été d'un apport plus fécond, plus riche et plus utile si nous avons pu intégrer les éléments suivants :

- Les déterminants des investissements extérieurs pour chaque secteur et sous-secteur et par région, car certains investissements directs étrangers

ont des déterminants spécifiques du type d'activité concernée. Ainsi, par exemple, les industries fortement polluantes comme le papier, la chimie, l'électricité seront plus sensibles aux règles dans le domaine des normes, de la pollution, la protection de l'environnement dans leur choix d'implantation ;

- L'usage des modèles économétriques pour enrichir et corroborer davantage notre verdict sur les déterminants des investissements extérieurs industriels au Maroc ;
- L'économie locale, car on observe dans la période récente l'émergence de dynamiques qui placent le local comme le niveau de création du projet de développement : Sous la pression des critères de convergences internationaux, les difficultés de l'Etat-Nation ont conduit à une décentralisation et à une régionalisation de la gestion des biens collectifs comme les infrastructures de communication, l'éducation et la formation, l'aide au développement. Dans ce cas, les politiques d'attractivité se conjuguent alors au niveau local pour attirer les différents territoires ;
- Les approches récentes de l'économie régionale (Gilly J.P, Perrat J, Zimmerman J.B) : Ces dernières mettent l'accent sur la proximité institutionnelle, organisationnelle et géographique des acteurs qui favorisent l'émergence de dynamiques régionales et locales de développement endogène. Dans ce cas, la recherche d'externalités positives en terme de main-d'œuvre qualifiée, d'un savoir-faire régional, d'un réseau de sous-traitants, de compétences localisées, d'universités, de laboratoires de recherche, des associations constitueront les vecteurs essentiels de l'attractivité et par ricochet le territoire peut secréter des règles spécifiques de son attractivité.

Ces éléments qu'on n'a pas pu intégrer dans notre recherche contribueront humblement à un débat qui ne manquera pas de se développer dans le contexte actuel de transformations rapides de l'environnement international. Ils ouvriront des pistes à la question du développement local et régional qui constitue un challenge et un enjeu majeur pour l'attractivité et le développement des pays du Sud.

Bibliographie :

- Andreef, W.** [1999], les multinationales globales, repères, Editions la découverte.
- Audretsch D.B & C. Kindleberger** (eds), the multinational corporation in the 1980, MIT Press, Cambridge (Mass).
- Bayali.A** [2000], Capital humain : facteur déterminant de la compétitivité de l'entreprise industrielle marocaine, éd Toubkal.
- Bayali.A** [1999], Nature du capital humain et compétitivité des entreprises industrielles marocaines, thèse d'Etat, Rabat-Agdal .
- Banque Mondiale** [2005], Evaluation du climat de l'investissement au Maroc, confidentiel.
- Banque Mondiale** [2004], World development indicators.
- Banque Mondiale** [1993], Royaume du Maroc, Développement de l'industrie privée au Maroc. Vol II. Rapport 11557-MOR, Région Moyen-orient et Afrique du Nord, Washington DC.
- Banque Mondiale** [1992], Attracting private investment, Région Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Département technique, Washington DC.
- Banque Mondiale** [1984], Maroc, incitations industrielles et promotion des exportations Washington D.C U.S.A.
- Belon, B. et Gouia, R.** [1998], investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, Economica, Paris.
- Benslimane, M.** [1977] Stratégie d'implantation des multinationales au Maroc, Thèse, Montpellier, France.
- Centre Marocain de conjoncture.** [1997], « Investissement et nouveau contexte », bulletin du centre marocain de conjoncture.
- CNUCED** [2003], [2004], [2005], [2006], [2007], [2008], [2009], rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- D.Mishra, A Mody et A.P.Murshid** [2001], « Flux de capitaux privés et croissance » Finances et développement, n°2, Volume 38,
- Dkhissi, S.** [2000], « De la nécessité de repenser la problématique de l'insertion internationale de l'économie marocaine », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- Foguig, B** [2001], Investissements directs étrangers et commerce extérieur : Cas de l'industrie manufacturière au Maroc, Thèse de doctorat d'Etat, Rabat-Souissi
- Hadda, M. et Harrison, A.** [1993], « Are there positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from panel data for Morocco », Journal of Development Economics, Vol 42.
- Hattab-Christmann, M.** [2001], « Investissements directs étrangers et développement local : les limites des politiques d'attractivité », Critique économique N° 6.
- Krugman P** [1983], «The new theory of international trade and multinational enterprise", in
- Krugman P** [1991], Geography and trade, Cambridge mass, the MIT press.
- Michalet CA** [1999], La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Economica, Paris.
- Maghriti, M** [2005] « Apostrophes sur l'attractivité des investissements extérieurs », Economie& Entreprises, N° 71.
- Maghriti, M** [2004] « Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs », revue repères et perspectives, numéro 5 ;
- Maghriti, M** [2002] « Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l'attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc », repères et perspectives », numéro 2
- Maghriti, M** [2002] « La dynamique d'attractivité des investissements étrangers au Maroc », revue de la Faculté de Droit d'Oujda, N°9.
- Maghriti, M** [2001] « incitations fiscales et flux des investissements étrangers au Maroc », Finances News système fiscal marocain entre incohérence et complexité, hors série N°3.

Maghriti, M [2000] « Investissements étrangers au Maroc », bulletin du centre marocain de conjoncture (CMC), n°21

Michalet CA [1996], "les incitations aux investissements des pays de l'Union du Maghreb arabe", FIAS

Mouhoud, E.M. [1996], « Délocalisation dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », Mondes en développement, tome 24 -95

Mintz, J et T.Tsiopoulos [1996], « taxation of foreign capital in the Mediterranean region », FIAS.

Mintz, J et T.Tsiopoulos [1996], « taxation of foreign capital in the Mediterranean region », FIAS.

Robert.E.Lucas [1990], « Why doesn't capital flow from rich to poor countries ? », American Economic Review, paper and proceedings, vol.80 (May), p.92-96.

Porter, M. [1990], the competitive advantage of nations, The Free Press.

Schultz T.W. [1983], Il n'est de richesse que d'hommes: Investissement humain et qualité de la population, Editions Bonnel, Paris.

DYNAMIQUE REELLE DU CAPITAL ETRANGER : UNE ANALYSE EMPIRIQUE DU CAS MAROCAIN

*Khadija EL ISSAOUI**

Résumé

Le but de cet article est de proposer une évaluation empirique de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger. Cette évaluation est intitulée "l'attractivité/pays *ex post* absolue". L'estimation est effectuée en données de panel et porte sur la période 1990-2004. Notre approche est fondée sur la performance des entreprises à participation étrangère (EAPE) et explique, d'une manière générale, l'attractivité du Maroc pour le capital étranger. Nos résultats soulignent l'effet fortement significatif du coût unitaire du travail sur le capital étranger investi dans les secteurs à faible technologie. Néanmoins, nous constatons qu'une main-d'œuvre qualifiée attire les EAPE qui investissent dans les secteurs à haute technologie. Nous montrons aussi que la densité industrielle attire l'implantation de nouveaux investisseurs. Enfin, nous confirmons que le Maroc est une plate-forme attractive pour les exportateurs étrangers.

Mots-Clés : attractivité *ex post*, capital étranger réel, entreprises à participation étrangère, industrie manufacturière.

Abstract

The aim of this article is to suggest an empirical evaluation of Morocco's attractivity for the foreign capital. This evaluation is called "absolute attractivity / country *ex post*". The estimate is carried out in panel data during the period 1990 to 2004. Our approach is founded on the performance of firms with foreign participation and explains, generally, Morocco's attractivity for the foreign capital. Our results underline the solid significant effect of unit labor cost on the foreign capital invested in sector

* Enseignante - Chercheur à la faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Université Mohammed V Rabat-Agdal (Maroc).

with weak technology. However, we note that quality of labor attracts firms with foreign participation which invest in sector with high technology. We also show that industrial density attracts implantation of new investors. Finally, we confirm that Morocco is an attractive platform for the foreign exporters.

Keywords: *Ex post* Attractivity, Foreign Capital, firms with foreign participation, Manufacturing Industries.

Classification JEL: F21, F23, P27, L60

I. Introduction

La présence des entrepreneurs étrangers au Maroc remonte au milieu du XIX^{ème} siècle (Miège, 1989 ; Le Tourneau, 1992). Cependant, la question des fondements de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger constitue un phénomène relativement nouveau qui a pris de l'importance au début des années 1990. En effet, jusqu'aux années quatre-vingts, le comportement du gouvernement marocain à l'égard des entreprises étrangères était marqué par la méfiance. Ce changement radical dans l'attitude du Maroc vis-à-vis des investisseurs étrangers est au cœur de la problématique de l'attractivité. Il coïncide avec l'émergence de la globalisation. Ce nouveau contexte fait qu'aujourd'hui tous les pays cherchent à renforcer leur potentiel d'attractivité. Ce processus conforte la pression exercée par les entreprises étrangères sur le pays hôte (Michalet, 1999). La guerre de surenchère qui traduit une concurrence rude entre les gouvernements des pays d'accueil incite ceux-ci à recourir à des politiques de plus en plus attractives pour répondre aux besoins de plus en plus sélectifs des investisseurs étrangers. *Le comment séduire les firmes multinationales* est devenue une question centrale dans les politiques économiques du Maroc. C'est ainsi que l'arrivée massive des flux d'investissement direct étranger (IDE) à partir des années 90 s'explique notamment par l'apparition des premières opérations de privatisation, par l'assainissement du cadre macroéconomique et par l'amélioration du secteur privé (Femise, 2004). Dans la deuxième section, nous rappelons les soubassements théoriques de l'attractivité et définissons notre modèle empirique. Dans la troisième section, nous analysons les résultats des estimations. Enfin, une conclusion permet d'échafauder plusieurs scénari quant à l'investissement étranger dans le secteur industriel marocain.

II. Présentation du modèle

Après un rappel théorique des déterminants de l'investissement direct étrangers, nous tentons de définir notre modèle empirique.

II.1. Rappel théorique

Les cadres d'analyses théoriques de l'attractivité sont multiples. La littérature existante regroupe des aspects propres à la firme et des caractéristiques concernant le pays. La théorie de la firme fondée sur l'organisation industrielle représente un apport considérable dans les explications de la production internationale. La multinationalisation est l'un

des aspects les plus marquants de la stratégie et de l'organisation des firmes depuis la fin des années 1960. Développé à partir des États-Unis et de la Grande-Bretagne, le phénomène s'est étendu à l'ensemble des pays en développement à la fin des années 1980. Les premières analyses théoriques sur la multinationalisation de la firme, qui ont mis l'accent sur les structures de concurrences imparfaites et les oligopoles, ont débuté à la fin des années cinquante. Citons par exemple la théorie de cycle de vie du produit (Vernon, 1966), la théorie de l'internalisation (Hymer, 1968) et la théorie de la diversification des produits (Caves, 1971 ; 1974). Deux points communs caractérisent ces travaux. Le premier est qu'expliquer les raisons qui incitent une firme à devenir une multinationale constitue la problématique centrale. Le deuxième est que ces auteurs ont pris le cas des États-Unis comme modèle de pays investisseur.

À partir des années 70, nous avons assisté à une nouvelle tentative, plus pertinente, d'explication des investissements directs étrangers. En effet, la théorie éclectique ou le paradigme OLI¹³⁴ fondé par Dunning (1993) permet de comprendre le phénomène d'implantation des firmes multinationales à la fois dans les économies développées et dans les économies en développement. L'idée centrale qui découle de cette théorie est que la firme ayant un avantage spécifique ("*Ownership*")¹³⁵ choisit d'investir dans une localisation attrayante pour exploiter cet avantage et internaliser ses coûts de production.

Comment peut-on définir une localisation attrayante ? L'attractivité d'un pays pour les investisseurs étrangers se fonde sur une combinatoire de variables et ne peut pas se résumer à un seul facteur. D'une manière plus générale, les études économétriques se sont intéressées aux coûts du travail, à la qualité de la main-d'œuvre, des infrastructures et des institutions, au rôle joué par les politiques économiques nationales (politiques commerciales, politiques de change, politiques d'incitation fiscale, etc.) et à la taille du marché. Par exemple, la combinatoire de variables explicatives trouvée par Root et Ahmed (1978 ; 1979) se compose de la taille du marché, de la qualité de l'infrastructure, de l'ouverture commerciale, du niveau d'intégration économique, de la stabilité politique et de la politique du pays d'accueil. En outre, selon Wheeler et Mody (1992), la combinatoire de facteurs significatifs se compose d'une grande taille du marché, des coûts

¹³⁴ Le paradigme OLI désigne : O : *Ownership* ; L : *Localisation* ; I : *Internalisation*

¹³⁵ Un avantage spécifique désigne des brevets, un avantage technologique, un savoir-faire ou des connaissances spécifiques, des modèles, des secrets commerciaux, des marques déposées, un accès privilégié au marché, des économies d'échelle ou de gamme, etc.

moins élevés de la main-d'œuvre et de l'agglomération industrielle qui désigne une infrastructure développée et une croissance industrielle rapide. Cependant, l'impact de ces facteurs, ajoutent Wheeler et Mody, dépend du niveau de développement du pays d'accueil et du secteur choisi par la firme multinationale. Pour les pays en développement, l'IDE dans le secteur électronique est sensible à la qualité des infrastructures et aux coûts de la main-d'œuvre. Quant aux pays développés, la taille du marché et l'agglomération industrielle, en particulier le niveau des investissements directs étrangers et le degré de l'industrialisation, sont les principaux déterminants à la fois dans le secteur électronique et dans le secteur manufacturier. Ce qui signifie que la qualité des infrastructures n'est plus une entrave de localisation des investisseurs étrangers dans les pays développés où la présence des services de support spécialisés compte plus que la qualité de l'infrastructure. Axarloglou (2005), quant à lui, constate, au moyen d'un modèle de panel à effets fixes et à effets aléatoires, que les facteurs pouvant rendre un État plus attractif que les autres États concurrents se composent de la productivité du travail, des dépenses réelles relatives par tête consacrées à l'éducation supérieure et de la stabilité sociale.

Néanmoins, avec le processus de la globalisation, les activités économiques ont de plus en plus tendance à la fragmentation. Ainsi, les théories des stratégies de fragmentation productives développées par Kierzowski (2001) viennent éclairer davantage la théorie de la firme et sont plus adaptées à l'explication de l'implantation des firmes multinationales dans les pays en développement. Ces théories décrivent les modèles d'IDE de type vertical reposant sur la réduction des coûts de production. En effet, la littérature indique qu'il existe deux modèles d'investissements directs étrangers : IDE de type horizontal et IDE de type vertical. Traditionnellement, l'IDE était motivé par l'existence des barrières commerciales (argument de *tariff-jumping*)¹³⁶.

Ainsi, les économies fermées ou protégées ont été plus attractives que les économies ouvertes. Autrement dit, le niveau de protection d'une économie et sa taille du marché ont été les principaux facteurs qui déterminent le choix entre IDE et exportation. Ceci implique une relation de substitution entre IDE et exportation et donc engendre un modèle d'IDE de type horizontal. Si Brainard (1993 ; 1997) développe une théorie donnant à l'IDE une logique horizontale, Hanson, Mataloni et Slaughter (2001) et Head et Ries (2004) défendent la logique verticale des IDE. L'IDE de type

¹³⁶ L'argument *tariff-jumping* signifie que la pénétration d'un marché étranger à travers les IDE est motivée par l'existence des barrières tarifaires.

horizontal se produit dans les pays ayant une grande taille du marché, où les barrières commerciales ne sont pas considérées comme un facteur dissuasif, et qui se caractérisent par un niveau de développement similaire à celui du pays d'origine d'investissement ; l'IDE vertical se produit dans les économies ouvertes, où les barrières commerciales sont moins élevées, et n'ayant pas le même niveau de développement du pays d'origine d'investissement. À ces facteurs s'ajoutent l'importance des biens intermédiaires dans le cas des modèles d'IDE de type vertical.

II.2 L'estimation empirique

Nos données agrégées et sectorielles proviennent des enquêtes annuelles réalisées par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Économie (MICMANE). Elles sont exprimées en milliers de dirhams. Notre étude empirique concerne 20 branches industrielles et porte sur la période 1990-2004. Ce choix de la période est justifié en fonction de la disponibilité des données. Ainsi, nous disposons d'un échantillon cylindré (les T observations sont disponibles pour chacun des N individus). Au final, le panel est constitué de 300 observations.

Pour évaluer l'attractivité des pays pour les IDE, la littérature nous renseigne qu'il existe trois niveaux d'analyse :

- les études qui utilisent soit les flux ou les stocks d'IDE sans pour autant préciser si la firme a déjà choisi ou non une telle ou telle localisation (Bouoiyour, 2007 ; Hassan et Zatlal, 2000 ; 2001 ; Stein et Daude, 2001) ;
- les études qui désignent l'existence d'une multitude de destinations et par conséquent déterminent les facteurs qui interviennent dans le choix de localisation d'une firme (Pfister, 2003) ;
- les études qui déterminent le choix entre l'IDE et les autres modes de pénétration d'un marché étranger tels que les exportations et les contrats de licence (Devereux et Griffith, 1998).

En outre, les études économétriques qui visent à expliquer l'attractivité pour les IDE utilisent souvent des données au niveau du pays ou au niveau de firme. D'une manière plus générale, plusieurs mesures d'IDE ont été utilisées pour évaluer soit ses effets soit ses déterminants. Pour analyser les facteurs explicatifs des IDE, les auteurs utilisent le ratio d'IDE en pourcentage de PIB pour contrôler la taille du marché (Akinkugbe, 2003 ; Asiedu, 2003 ; Singh et Jun, 1995 ; Hassane et Zatlal, 2001). Singh et Jun distinguent les pays à faible flux d'IDE et les pays recevant beaucoup d'IDE

alors qu'Akinkugbe, Asiedu et Hassane et Zatlou utilisent un panel de pays sans aucune autre distinction. Bouoiyour (2007) quant à lui exclut la privatisation des flux d'IDE entrants au Maroc pour examiner ses déterminants.

Pour notre part, nous privilégions une analyse *ex post* comme cadrage temporel et une évaluation en terme du stocks d'IDE pour estimer la dynamique réelle du capital social étranger investi au Maroc d'une manière globale. Ainsi, notre modèle, intitulé "l'attractivité/pays *ex post* absolue", est évalué par le stock cumulé d'IDE. Andreff M. et W., (2002) notent qu'une évaluation fondée sur les stocks d'IDE permet de définir l'attractivité comme la capacité d'un pays « à attirer et fixer durablement les investisseurs étrangers dans le pays » (p. 20). Notre analyse donne, donc, à l'attractivité une dimension fixe et durable.

La variable dépendante est exprimée par le stock cumulé d'IDE qui est mesuré par le niveau réel du capital social étranger. Plus précisément, le capital social étranger réel est obtenu en utilisant le déflateur du PIB, et il est exprimé en logarithme :

$$lcse_{it} = \text{Stock cumulé d' IDE}_{it} = \ln \left(\frac{cse_{it}}{defPIB_t} \right) \quad (1)$$

cse_{it} est le capital social étranger investi dans la branche i à l'année t ;

$defPIB_t$ est le déflateur du PIB à l'année t .

i = branche, $i = 1, \dots, 20$;

t = temps, $t = 1990, \dots, 2004$;

$NT=300$ observations.

Concernant les variables explicatives, nous utilisons le coût unitaire du travail, la qualité de la main-d'œuvre, la densité industrielle, les politiques orientées vers l'extérieur et un ensemble de variables variant seulement selon la dimension temporelle. Nous utilisons le même groupe de variables explicatives que nous avons utilisé lors de la modélisation de la part du capital social étranger dans le capital social total (attractivité/firme

ex post relative)¹³⁷. Cependant, il convient de préciser que cette fois-ci nous introduisons les indicateurs sectoriels qui concernent uniquement les EAPE.

Tout d'abord, en ce qui concerne les considérations du travail, nous utilisons le coût unitaire du travail. À l'image des travaux empiriques de Kravis et Lipsey (1982), de Cushman (1987), et de Devereux et Griffith (1998), le coût unitaire du travail est défini par le rapport entre le salaire moyen et la productivité du travail. Le salaire moyen est le rapport entre les frais de personnel et l'emploi, alors que la productivité du travail est le rapport entre la valeur ajoutée et l'emploi. Si nous devons déflater les deux rapports par l'indice de prix à la consommation, le coût unitaire du travail réel revient, implicitement, à calculer le rapport entre les frais de personnel et la valeur ajoutée. Ainsi, notre indicateur du coût du travail est défini par le logarithme du ratio établi entre les frais de personnel¹³⁸ et la valeur ajoutée des EAPE comme indicateur du coût de la main-d'œuvre par unité produite. Ce ratio évalue la part de la richesse créée qui sert à rémunérer le travail des salariés :

$$\text{lulcfr}_{it} = \ln \left(\frac{\text{fpfr}_{it}}{\text{vafr}_{it}} \right) \quad (2)$$

lulcfr_{it} : Coût unitaire du travail dans la branche i à l'année t ;

fpfr_{it} : frais de personnel des EAPE dans la branche i à l'année t ;

vafr_{it} : valeur ajoutée créée par les EAPE dans la branche i à l'année t ;

Les investisseurs étrangers sont également attirés par la présence d'une main-d'œuvre qualifiée. L'analyse théorique réalisée par Moati et Mouhoud (1994) montre que les changements structurels de l'environnement des entreprises se sont traduits par l'évolution d'un lieu de combinaison optimale de facteurs de production génériques – le critère de sélection est la capacité des entreprises à optimiser le rendement des facteurs en sélectionnant la meilleure combinaison – à un lieu de combinaison de compétences et d'apprentissage de nouvelles connaissances à partir des facteurs spécifiques. Pour tester l'effet de la qualité de la main-d'œuvre nous utilisons, l'écart entre le salaire moyen et le salaire minimum. Autrement dit, il s'agit de calculer l'écart de la masse salariale par tête par rapport au SMIG. Le lecteur devrait se rappeler que cet indicateur est

¹³⁷ Pour plus de détails, le lecteur pourra se référer à notre étude EL ISSAOUI (2009).

¹³⁸ Il convient de préciser que les frais de personnel comprennent les rémunérations du personnel et les charges sociales.

corrigé, compte tenu de l'inflation en utilisant le déflateur du PIB, et qu'il est transformé en logarithme. Formellement, il s'agit du rapport suivant :

$$lkhfrit = \ln \left(\frac{fpfr_{it}}{efr_{it}} - smigt \right) = \ln(smfr_{it} - smigt) \quad (3)$$

$lkhfrit$: Qualité de la main-d'œuvre

$fpfr_{it}$ est les frais de personnel des EAPE dans la branche i à l'année t ;

efr_{it} représente la main-d'œuvre employée par les EAPE ;

$smigt$ est le smig annuel à l'année t .

Pour rendre compte des effets de la densité industrielle, nous introduisons le logarithme du nombre des EAPE ($nbfr_{it}$) :

$$nbfr_{it} = \ln(nb_{it}) \quad (4)$$

Plusieurs indicateurs ont été utilisés pour mesurer les effets d'agglomération. Wheeler et Mody (1992) utilisent la qualité de l'infrastructure, le degré d'industrialisation et le niveau d'investissement direct étranger, Axarloglou (2005) utilise la part de l'emploi d'État d'Amérique dans l'emploi total. En ce qui nous concerne, puisque nous ignorons des données concernant les effets de voisinage positif ou et les effets de liaisons qui existent entre les entreprises manufacturières implantées au Maroc, nous précisons que le nombre d'entreprises dont nous disposons représente un indicateur de la densité industrielle et non pas de l'effet d'agglomération. Nous nous attendons ici à un signe positif suggérant que l'existence d'un nombre élevé de groupes multinationaux comme par exemple *Fiat*, *Philips*, *Aventis*, *Renault*, etc. est un facteur d'attractivité pour les futurs investisseurs étrangers.

Quant aux politiques orientées vers l'extérieur, nous utilisons le rapport entre les exportations et le chiffre d'affaires. Les travaux conduits par Hein (1992) et Lucas (1993) montrent que les stratégies orientées vers l'extérieur ont un effet fortement significatif sur les IDE :

$$Texfr_{it} = \frac{exfr_{it}}{ca_{it}} \quad (5)$$

Où, $Texfr_{it}$ désigne le taux d'exportation des EAPE ;

$exfr_{it}$ est les exportations des EAPE dans la branche i à l'année t ;

ca_{it} représente le chiffre d'affaires des EAPE dans la branche i à l'année t .

Nous nous attendons ici à un signe positif suggérant que l'ouverture du Maroc est déterminante pour les entreprises étrangères.

Quatre indicateurs à dimension temporelle sont testés. Le premier est un indicateur de la compétitivité-prix de l'économie marocaine. Cet indicateur est mesuré par le logarithme du taux de change réel par rapport aux 15 pays de l'Union européenne retardé d'un an. L'effet du taux de change sur le capital étranger est ambigu. Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrèche-Révil (1999) soulignent que l'effet du taux de change réel sur les IDE dépend de la destination des biens produits. Nous nous attendons à ce que toute augmentation du taux de change réel, c'est-à-dire une dépréciation du dirham, affecte positivement le capital social étranger réel.

Le second est un indicateur de la taille du marché mesurée par le logarithme du PIB par tête. La littérature indique que l'effet de la taille du marché dépend de la stratégie menée par la firme multinationale. Ainsi, quand celle-ci vise à faire du pays une plate-forme d'exportation, la taille du marché local ne joue aucun rôle. Dans ce sens, Singh et Jun (1995) constatent que la taille du marché est une variable non significative dans les pays à faible flux d'IDE. En revanche, lorsque la firme multinationale s'implante à l'étranger pour vendre localement ses produits, la taille du marché domestique devient un facteur déterminant de la localisation. Dupuch et Milan (2003) concluent que la taille du marché joue un rôle déterminant dans l'attraction des IDE. Le signe attendu est positif, les investisseurs étant attirés par la possibilité de satisfaire le marché local marocain.

Le troisième est un indicateur de la qualité de l'infrastructure. À l'image des travaux de Hassane et Zatla (2000 ; 2001) et de Canning (1998), nous construisons, à partir de l'analyse en composante principale (ACP), un indice synthétique de l'infrastructure. Les trois variables retenues sont : la puissance électrique générée, le nombre de lignes téléphoniques fixes et la densité du réseau ferroviaire. Ce choix des variables est justifié en fonction de la disponibilité des données. La corrélation entre les trois mesures retenues lorsque celles-ci sont pondérées par la population et, pour la densité du réseau ferroviaire, par la superficie du Maroc, est importante. Cette corrélation peut, dès lors, être exploitée pour réduire la dimension de la variable de la qualité de l'infrastructure. Ainsi, en utilisant l'analyse en composantes principales, avons-nous construit un indice annuel synthétique de l'infrastructure du Maroc sur la période 1990-2004 qui reproduit au mieux la variance des trois indicateurs.

Le quatrième est un indicateur des stratégies de fragmentation productive. L'étude réalisée par Menegaldo, Palmero et Roux (2004) indique que l'économie marocaine est fortement impliquée dans le processus de fragmentation de la chaîne de production. Selon l'enquête Conjoncture (2003), 34% des investisseurs interrogés affirment que la variation des prix d'approvisionnement des matières premières est un facteur déterminant de la variation de leurs coûts de production. La part des importations des biens intermédiaires dans les importations globales en provenance du monde provenant de la base Chelem est utilisée comme indicateur des stratégies de fragmentation productive. Cet indicateur est retardé de deux ans pour prendre en compte les stratégies d'anticipation des EAPE quant à leur approvisionnement en pièces et composants. Nous nous attendons alors à un signe positif.

III. Analyse des résultats

Le tableau 1 reprend l'ensemble des résultats. Dans toutes les spécifications retenues dans ce tableau, le test d'Hausman suggère de garder le modèle à effets fixes. En plus, les tests de *Fisher* conduisent à rejeter l'hypothèse de nullité des effets spécifiques au seuil de 1%. Ceci signifie que les effets spécifiques introduits dans toutes les spécifications (S.1 à S.5) sont très significatifs.

Tableau 1

La modélisation en données de panel du niveau réel du capital social étranger

		Variable dépendante :				
		Erreur ! Des objets ne peuvent pas être créés à partir des codes de champs de mise en forme.				
		cse_{it} est le capital social étranger investi dans la branche i à l'année t ;				
		def/PIB_t est le déflateur du PIB à l'année t .				
		(S.1)	(S.2)	(S.3)	(S.4)	(S.5)
$lulcfr$		-0,439 (-2,93)***	-0,353 (-2,40)**	-0,388 (-2,62)***	-0,432 (-3,16)***	-0,399 (-2,75)***
$lkhfr$		1,068 (10,06)***	0,927 (8,53)***	0,893 (7,61)***	0,748 (7,12)***	1,018 (9,87)***
$lnbfr$		1,006 (11,00)***	1,021 (11,47)***	1,021 (11,34)***	0,955 (11,46)***	0,999 (11,30)***
$Texfr$		1,601 (6,95)***	1,427 (6,27)***	1,419 (6,09)***	1,307 (6,14)***	1,534 (6,88)***
lcr_{t-1}			2,379 (4,14)***			
$lpibt$				1,606 (3,27)***		
$infra$					0,116 (7,65)***	
bim_{t-2}						4,758 (4,50)***
Nombre d'observations		299	299	299	299	299
R^2	<i>within</i>	0,46	0,49	0,48	0,55	0,49
	<i>between</i>	0,46	0,39	0,39	0,38	0,44
<i>Hausman</i>		33,03 [0,0000]	50,56 [0,0000]	46,92 [0,0000]	119,59 [0,0000]	37,93 [0,0000]
<i>Fisher</i>		F(19, 275) = 51,41 [0,0000]	F(19, 274) = 55,33 [0,0000]	F(19, 274) = 53,61 [0,0000]	F(19, 274) = 64,67 [0,0000]	F(19, 274) = 55,64 [0,0000]

Notes :

Les valeurs entre parenthèses correspondent aux t-student et les valeurs entre crochets désignent les p-value.

* significatif à 10%, ** significatif à 5%, *** significatif à 1% ;

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des régressions effectuées sous Stata 9

La régression (S.1) montre que l'augmentation de 1% du coût unitaire du travail est associée à une réduction de 0,44% du niveau réel du capital social étranger. Nous rappelons que la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée diminue si la productivité du travail augmente plus rapidement que les frais de personnel par tête. C'est ainsi que le tableau 2 souligne que l'augmentation de 7,56% durant la période 1990-1997 est attribuable à une accélération importante du salaire moyen (32,76%), comparativement à celle de la productivité du travail (23,43%).

Tableau 2

Le taux de croissance du coût unitaire par unité produite dans les EAPE

Période	Coûts unitaires du travail par unité produite dans les EAPE	Salaire moyen des EAPE	Productivité du travail des EAPE
1990-1997	7,56%	32,76%	23,43%
1997-1999	8,95%	12,23%	3,01%
1999-2001	-5,68%	11,75%	18,49%
2001-2003	5,78%	6,02%	0,22%
2003-2004	-10,8%	6,10%	18,96%

Source : tableau réalisé par nos soins.

Pour identifier le comportement des secteurs face à la dynamique du coût unitaire du travail, nous introduisons des termes interactifs dans la spécification (S.1). Le tableau 3 correspond aux termes interactifs qui classent les coûts unitaires de la main-d'œuvre par intensité technologique. Les résultats indiquent que l'effet du coût unitaire du travail sur le capital étranger réel investi dans les secteurs à faible technologie est significatif, alors que dans le cas des secteurs à haute technologie cet indicateur ne joue aucun rôle. Ainsi, l'augmentation de 1% du coût unitaire du travail dans les secteurs à faible technologie est associée à une réduction de 0,77% du niveau réel du capital social étranger.

Tableau 3

L'effet du coût unitaire du travail par intensité technologique

	Elasticité	t-student
Faible intensité technologique	-0,774	(-4,56)***
Forte intensité technologique	0,403	(1,54)

Notes :

Dans ce tableau nous rapportons uniquement les résultats qui concernent les coûts unitaires du travail définis par intensité technologique. Plus précisément, nous avons remplacé luefr de la spécification (S.1) du tableau 1 par deux termes interactifs : luefrfai (coût unitaire du travail*faible technologie) et luefrifor (coût unitaire du travail*haute technologie).

* significatif à 10%, ** significatif à 5%, ***significatif à 1%

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des régressions effectuées sous Stata 9

D'autre part, le tableau 4 concerne les termes interactifs qui distinguent les coûts unitaires de la main-d'œuvre par grand secteur. Il en découle que l'augmentation plus importante des salaires moyens, comparativement à celle de la productivité du travail, a un effet significatif sur le capital étranger réel investi dans l'industrie textile-habillement et du cuir (THC). Plus précisément, l'augmentation de 1% du coût unitaire du travail dans le secteur THC induit une diminution de -1,09% du stock réel du capital étranger. Le capital social étranger réel investi dans les industries mécaniques et métallurgiques (IMM) est également sensible à l'augmentation du coût unitaire du travail mais seulement au seuil de 10%. En revanche, la dynamique du coût unitaire du travail dans les autres secteurs n'explique pas le niveau réel du capital social étranger.

Tableau III.47

L'effet du coût unitaire du travail par grand secteur

	Elasticité	t-student
AGRO	-0.818	(-0.88)
THC	-1,097	(-2,33)**
ICP	-0,189	(-0,79)
IMM	-0,489	(-1,94)*
IEE	-0,386	(-0,386)

Notes :

*Dans ce tableau nous rapportons uniquement les résultats qui concernent les coûts unitaires du travail définis par grand secteur. Plus précisément, nous avons remplacé lulefr de la spécification (S.1) du tableau 1 par cinq termes interactifs : lulefragro (coût unitaire du travail*AGRO), lulefrthc (coût unitaire du travail*THC), lulefricp (coût unitaire du travail *ICP), ulcfrimm (coût unitaire du travail*IMM), lulefrie (coût unitaire du travail*IEE).*

Industries agro-alimentaires (AGRO), industries du textile et du cuir (THC), industries chimiques et parachimiques (ICP), industries mécaniques et métallurgiques (IMM), industries électriques et électroniques (IEE).

** significatif à 10%, ** significatif à 5%, ***significatif à 1%*

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des régressions effectuées sous Stata 9

Qu'en est-il de l'effet de la qualité du travail sur le niveau réel du capital étranger ? Nous constatons que l'amélioration de 1% de la qualité de la main-d'œuvre employée par les EAPE implique un accroissement de 1,07% du stock réel du capital étranger. Les résultats des enquêtes sur le climat d'investissement au Maroc marquent l'inadéquation entre les compétences disponibles et les besoins des entreprises (Facs, 2000 ; ICA, 2005). Plus grave encore, l'analphabétisme est considéré comme un vrai problème du développement du secteur industriel. L'enquête annuelle de MICMANE (1998)¹³⁹ mentionne que 28% des effectifs permanents employés sont analphabètes. La moitié de ces effectifs travaille dans le secteur textile et cuir, 22% dans le secteur chimique et parachimique, 19% dans le secteur agro-alimentaire, 7% dans le secteur mécanique et métallurgique, et 2% dans le secteur électrique et électronique. Sans oublier que 32% des employés analphabètes sont des femmes dont 3% seulement ont un niveau supérieur de formation. Ces caractéristiques de la qualité du travail ainsi que nos résultats laissent entendre que la grande partie de la main-d'œuvre marocaine qualifiée est absorbée par les EAPE notamment dans les secteurs à haute technologie telles que l'électronique.

D'autre part, nous constatons que l'accroissement de 1% du nombre des EAPE induit une augmentation de 1,01% du niveau réel du capital étranger. Ce résultat confirme l'effet théorique espéré de la densité industrielle. Guilhon (1998) cite l'exemple des investisseurs japonais qui

¹³⁹ À la différence des enquêtes annuelles antérieures, l'enquête annuelle de 1998 met l'accent sur le niveau de formation de l'effectif permanent employé par le secteur industriel.

préfèrent, dit-il, localiser leurs établissements dans des zones où des investissements antérieurs ont été déjà réalisés. L'auteur ajoute que ce comportement concerne les filiales des groupes industriels japonais et également les fournisseurs dans les industries d'assemblage. Quant à l'effet des politiques orientées vers l'extérieur, les résultats indiquent que l'augmentation de 1% du taux d'exportation des EAPE est associée à une progression de 1,60% du niveau réel du capital social étranger.

En outre, la régression (S.2) indique que la dévaluation du dirham agit favorablement sur le niveau du stock réel du capital étranger. Une augmentation de 1% du taux de change réel génère un accroissement de 2,38% du niveau du capital social étranger réel. D'autre part, la régression (S.3) montre que le coefficient de régression de la taille du marché est le même que celui du taux d'exportation. En revanche, le *t-student* de *lpibt* est moins important que celui du *Texfr*. Ceci montre que les EAPE sont davantage attirées par les politiques favorisant les exportations que par la taille du marché marocain. La régression (S.4) montre que l'effet de l'indice synthétique de l'infrastructure est très significatif. En effet, le *t-student* obtenu est important. En plus, nous observons que l'introduction de cet indicateur améliore le R^2 *within*. Cependant, le coefficient est faible comparativement à ceux des autres indicateurs. Enfin, la régression (S.5) souligne l'effet considérable des stratégies d'anticipation des EAPE quant à leur approvisionnement en matière première. En effet, une augmentation de 1 point de pourcentage de la part des importations des intrants dans les importations en provenance du monde est associée à une progression deux ans après de 4,76% du niveau réel du capital social étranger.

IV. Conclusion

Nous avons tenté d'estimer le stock cumulé d'IDE mesuré par le volume réel du capital social étranger. Ce modèle nous a permis d'expliquer, l'attractivité/pays *ex post* absolue. Cette approche est fondée sur la performance des EAPE et analyse l'attractivité du Maroc d'une manière globale. Au moyen du modèle de panel à effets fixes, nous constatons que la possibilité d'exploiter une main-d'œuvre à bas prix n'est pas une priorité pour une EAPE qui opère dans les secteurs à haute technologie telle que l'IEE où la qualité de la main-d'œuvre joue un rôle considérable. Néanmoins, il se dégage de ces résultats que les investisseurs étrangers qui investissent dans le THC et dans l'IMM mènent des stratégies d'assemblage motivées par la minimisation des coûts du travail. Nos résultats confirment l'importance des politiques orientées vers l'extérieur et nous laissent conclure la prédominance du modèle d'IDE de type vertical. Néanmoins, la taille du marché joue également un rôle dans l'attraction du capital étranger. Nous expliquons ce paradoxe par l'existence d'un comportement spécifique à chaque secteur. Premièrement, les EAPE qui investissent dans le THC, l'IMM et l'IEE mènent des stratégies verticales motivées par la minimisation des coûts de production et par les politiques d'ouverture économique. Deuxièmement, celles qui s'intéressent à l'AGRO et à l'ICP mènent des stratégies horizontales qui consistent à produire pour servir les consommateurs marocains. En revanche, nous ne pouvons pas nous prononcer quant aux secteurs dans lesquels les EAPE combinent les deux types de stratégies. Cette question mérite des recherches ultérieures.

Enfin, nous constatons que le capital étranger attiré par le Maroc ne répond pas aux objectifs de développement économiques du pays. Le secteur industriel est moins développé et les caractéristiques de la main-d'œuvre employée entravent la possibilité pour le Maroc de bénéficier des retombées positives du capital étranger. Il convient donc de mener une réflexion plus systématique sur l'adéquation entre la pénétration du capital étranger et les objectifs de développement économique du Maroc.

Bibliographie

Akinkugbe O. (2003) : «Flow of Foreign Direct Investment to Hitherto Neglected Developing Countries», Discussion paper n° 2003/02, January.

Amcham Survey (2001) : «A Survey of Executive Perceptions about Business and Investing in Morocco», Chambre Américaine De Commerce, Décembre, Casablanca, <http://www.amcham-morocco.com/publications.html>

Asiedu E. (2003) : «Foreign Direct Investment In Africa: The Role Of Government Policy, Institutions And Political Instability», Department of Economics, *University of Kansas* Septembre.

Axarloglou K. (2005) : «What Attracts Foreign Direct Investment Inflows In The United States», *International Trade Journal*, Vol. 19, n° 3, pp. 285-308.

Bénassy-Quéré A., Fontagné L., et Lahrière-Révil A. (1999) : « Exchange Rate Strategies In The Competition For Attracting FDI », *CEPII*, Document de travail n° 99-16, december.

Bouoiyour J. (2007) : «The Determining Factors Of Foreign Direct Investment In Morocco», *Saving and Development*, Issue 1, pp. 91-115.

Bouoiyour J. et Toufik S. (2002) : «Interaction entre investissements directs étrangers, productivité et capital humain. Cas des industries manufacturières marocaines», *Communication au GDRI CNRS EMMA*, Pau, 21-22 Septembre.

Brainard S. L. (1993) : «A Simple Theory Of Multinational Corporations And Trade With A Trade-Off Between Proximity And Concentration», *National Bureau of Economic Research*, working papers n°4269.

Brainard S. L. (1997) : «An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade», *The American Economic Review*, vol. 87, n°4, september.

Canning D. (1998) : «A Database of World Infrastructure Stocks, 1950-95», *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, n°3, p.529-47.

Caves R. E. (1971) : «International Corporations : The Industrial Economics Of Foreign Investment», *Economica*, Vol. 38, n°149, pp.1-27, February.

Caves R. E. (1974) : « Causes Of Direct Investment : Foreign Firms' Shares In Canadian And United Kingdom Manufacturing Industries », *Review of Economics and Statistics* ; vol. 56, n°3, p279, 15p, 4 charts, August.

Conjoncture (2003) : « Enquête Sur La Performance Du Secteur Industriel », MICMANE, Septembre.

Cushman D. O. (1987) : « The Effects Of Real Wages And Labor Productivity On Foreign Direct Investment », *Southern Economic Journal*, Vol. 54, n°1, pp. 174-85, July.

Devereux M. P., Griffith R. (1998) : «Taxes And The Location Of Production: Evidence From A Panel Of US Multinationals », *Journal of Public Economics*, Vol. 68, n°3, p.335-367, January

Dree (2003) : « Le Maroc : Investissements Directs Etrangers Et Présence Française En 2001 », 27 Janvier.

Dunning, J.H. (1993) : « Multinational Enterprises and the Global Economy », *Reading*, Massachusetts : Addison-Wesley Publishing Company.

Dupuch S. et Milan C. (2003) : « Les Déterminants Des Investissements Directs Européens Dans Les PECO », Working Paper n° 2003-07.

- EL ISSAOUI K. (2009)** : «Une analyse empirique de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger», in *Émergence en Méditerranée : Attractivité, investissements internationaux et délocalisations*, Édition L'Harmattan.
- FACS (2000)** : «Moroccan manufacturing sector at the turn of the century», *Banque Mondiale et MICMANE*.
- Femise (2004)** : « Profil pays Maroc », Juillet.
- Froot K.A. et Stein J. C. (1991)** : «Exchange Rates And Foreign Direct Investment : An Imperfect Capital Markets Approach», *The Quarterly Journal of Economics*, November.
- Guilhon B. (1998)** : «Les firmes globales», *Economica*, Paris.
- Haddad M., & Harrison, A. (1993)** : «Are There Spillovers From Direct Foreign Investment ? » *Journal of Development Economic*, n°42, pp. 51-74.
- Hanson G. H., Mataloni R. J., et Slaughter M.J. (2001)** : «Expansion Strategies Of U.S. Multinational Firms», *NBER*, Working Paper n°8433, August.
- Hanson G.H. (2001)** : « Should Countries Promote Foreign Direct Investment ? », *G-24 Discussion Paper*, n° 9, February.
- Hassane B.-R. et Zatla N. (2000)** : «Investissements Directs Etrangers Et Croissance Des Pays Tiers - Méditerranéens», *Femise Network*, Février.
- Hassane B.-R. et Zatla N. (2001)** : «L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique», *Faculté des sciences économiques d'Oran*, Marseille, 29 & 30 Mars.
- Head K. et Ries J. (2004)** : « Exporting and FDI as Alternative Strategies», *Oxford Review Of Economic Policy*, Vol. 20, n° 3.
- Hein S. (1992)** : «Trade Strategy And The Dependency Hypothesis: A Comparison Of Policy, Foreign Investment, And Economic Growth In Latin America And East Asia», *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, n°3, p.495-521.
- Hymer S. (1968)** : « La Grande « Corporation » Multinationale », *Revue Economique, Problèmes Financiers Internationaux*, Vol.19, n° 6, Novembre.
- ICA (2005)** : «Evaluation Du Climat De L'investissement », Banque Mondiale et Ministère de l'Industrie, du Commerce et la Mise à Niveau de l'économie, Royaume du Maroc, Juin.
- Kierzkowski H. (2001)** : «A Framework for Fragmentation » in Arndt S.W. et Kierzkowski H. «Fragmentation : New Production Patterns in the World Economy», *Oxford* : Oxford University Press.
- Kravis I.B. et Lipsey R. E. (1982)** : «The Location of Overseas Production and Production for Export by U.S. Multinational Firms », *Journal of International Economics*, Vol. 12, n°3-4, pp. 201-23, May.
- Lall S. (2000)** : «FDI And Development : Policy And Research Issues In The Emerging Context». *Oxford University*, Working Paper n°43, June, Oxford.
- Lambert G. et Ouédraogo N. (2006)** : « L'apprentissage organisationnel et son impact sur la performance des processus », *Revue française de gestion*, 2006/7 - n° 166, pages 15 à 32
- Latreille T. et Varoudakis A. (1997)** : « Les facteurs structurels de la compétitivité manufacturière. Une analyse en données de panel pour le Sénégal », *Revue Economique*, vol. 48, n°3, pp. 471-480.
- Le Tourneau, R. (1992)** : « Histoire Du Maroc Moderne », Publications de l'Université de Provence.

Lucas R.F.B. (1993) : «On The Determinants Of Direct Foreign Investment : Evidence from East and Southeast Asia », *World Development*, Vol.21 , n° 3, p. 391-406, march.

Menegaldo F., Palmero S., et Roux N. (2004) : « Tendances de la Spécialisation des Pays Méditerranéens et Impact sur la Croissance dans le Cadre d'une Comparaison Partenaires Méditerranéens- Pays de l'Est Européen », Paper : ewp-it/0404004, 5 Apr, 01:51:57-0500.

Michalet C.-A. (1999) : «La séduction des Nations ou comment attirer les investissements». Economica, Paris.

Miège J.-L. (1989) : « Le Maroc et l'Europe (1830-1894) », Editions LA PORTE, Tome IV Vers la Crise, Rabat.

Moati P. et El Mouhoud M. (1994) : « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Economie Appliquée*, Tome XLVI, n°1, p. 47-73.

Root F. et Ahmed A. (1978) : «The Influence Of Policy Instruments On Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries», *Journal of International Business Studies*, Vol.9, n°3.

Root F. et Ahmed A. (1979) : «Empirical Determinants of Manufacturing Direct Investment in Developing Countries». *Economic Developemnt and Cultural Change*, vol. 27. n°4, p.751-767.

Sachwald F. et Perrin S. (2003) : « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales », Agence française de développement/Ifri, 156p, Paris, 1 Décembre.

Singh H. et Jun K.W. (1995) : «Some New Evidence On Determinants Of Foreign Direct Investment In Developing Countries», Policy research working paper, n°1531, World Bank, November.

Vernon R. (1966) : «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics* ; May66, Vol. 80 Issue 2, p190, 18p.

Wheeler D. et Mody A. (1992) : «International investment location decisions: the case of US firms», *Journal of International Economics*, Vol. 33, n°1-2, pp.57-76, August.

Woodward D. P. (1992) : « Locational determinants of Japanese manufacturing start-ups in the United States », *Southern Economic Journal*, January 1992, v. 58, iss. 3, pp. 690-708.

FRAGMENTATION AND IMMISERISING SPECIALISATION: THE CASE OF THE TEXTILE AND CLOTHING SECTOR

*C. GIME**

*B. GUILHON***

*N. ROUX****

Abstract:

With production activity tending rapidly towards international fragmentation, this study examines the consequences for labour countries of the forms of specialisation brought about by fragmentation processes. It further addresses the risk that fragmented sectors may become excluded from greater developments within the manufacturing industry as a whole. An empirical analysis using panel data reveals that, contrary to expectation, the textile and clothing sector in labour countries does not always reap the positive benefits of this form of international trade integration. Rather, we observe a phenomenon of immiserising specialisation, due to a drop in relative wages within this sector.

Keywords: offshoring, outsourcing, fragmentation, immiserising specialisation, relative wages, textile and clothing sector

JEL Classification F14. F16. L23. L67

*** C. Gimet**

Group for Economic Analysis and Theory (GATE), University of Lyon 2, CNRS UMR 5824, 93 chemin des Mouilles, 69130 Ecully, France. Tel: +33 437 376 282. Fax: +33 437 376 024. Email: gimet@gate.cnrs.fr

**** B. Guilhon**

DEFI EA 4265, Faculty of Economics and Management, University of the Mediterranean, Château Lafarge, route des Milles, 13290 Aix-en-Provence, France. Tel: +33 442 935 993. Fax: +33 442 389 585. Email: bernard.guilhon@univmed.fr

***** N. Roux**

DEFI EA 4265, Faculty of Economics and Management, University of the Mediterranean, Château Lafarge, route des Milles, 13290 Aix-en-Provence, France. Tel: +33 442 935 993. Fax: +33 442 389 585. Email: nathalie.roux@univmed.fr

1. Introduction

A greater and greater proportion of global production is being integrated into fragmented systems of production. The globalisation of economic activity is observable not only with respect to targeted markets, but also in terms of the organisation of production (Hayter 2004). The integration of countries into global value chains has a significant impact on their specialisation structures with regards to trade. Within this framework, the least developed countries (labour countries) are seeing their workforces dominated by unskilled labour, while wealthier countries are becoming specialised in more highly-skilled activities. Traditional approaches to international trade are based on the idea that economic openness has a positive impact on growth while equalising labour cost. With the introduction of fragmented production processes into empirical and theoretical models, the debate has tended to focus on the wage gap between skilled and unskilled workers in developed countries. The standard premise is that, within this new fragmented global production framework, the labour countries necessarily stand to benefit from higher-level employment and better wages (Rodriguez-Clare 2009). However, it appears that the short-term positive effects observed in fragmented sectors tended to overshadow the need to examine the long-term effects of integrating developing economies into international trade in this fashion. It is therefore essential to investigate the consequences of the forms of specialisation brought about by fragmentation processes in the labour countries, while also assessing the risks of fragmented sectors becoming excluded from broader developments within the manufacturing industry as a whole. This article aims to elucidate this issue from the angle of relative wages. Wages within a single sector which are below the manufacturing industry average indicate both lower-skilled labour and decreased worker negotiation power. To express this phenomenon, we are advancing the notion of *immiserising specialisation*, an extension of the concept of immiserising growth as theorised by Bhagwati (1958). It should, however, be noted that the underlying mechanisms giving rise to the immiserisation process are somewhat different¹⁴¹. Specialisation is considered to be *immiserising* in cases where countries' participation in globalised production systems fails to foster virtuous growth through added value creation, more highly-skilled labour and increased productivity. This

¹⁴¹ *Immiserising growth* is based on a direct link between a decrease in terms of trade and production growth failing to compensate this loss. *Immiserising specialisation*, however, can co-exist with improved terms of trade for developing countries due to drops in international prices of manufactured goods (Rodriguez-Clare 2009).

study focuses on the textile and clothing sector for two main reasons. First, certain features of the clothing industry (unqualified work intensive, using simple technology and operating in contestable markets) have made it accessible to many developing countries (Nordås 2004; Brenton and Hoppe 2007). This sector was fundamental in opening these countries up to international trade, since it generated the income necessary to finance productive and complementary activities within this area or in industries generating more added value. In addition, the international fragmentation of production is particularly advanced in the textile and clothing sector, making it favourable to cross exchange with the most developed countries (Kimura and Ando 2005). However, in a context of rising international competitive pressure, the key role played by this sector in labour country development may today appear questionable, given the phenomenon of immiserising specialisation. This article aims to show that in targeting a reduced production segment, such as the clothing industry, labour countries become locked into a form of immiserising specialisation, which may be observed in the decline in relative wages in the sector. This study is divided into two sections. The first addresses this issue from a theoretical point of view, by analysing the fragmentation process and its consequences for relative wages. The second section focuses on the empirical validation of immiserising specialisation within this sector using a panel data model.

2. Theoretical background

Research seeking to explain growth in intermediary product trade has made use of a wide variety of terminology.¹⁴² The diverse range of vocabulary employed to describe a single phenomenon shows that the dynamics of these new internationalised production trends are based both on macro-economic mechanisms, as is held within international trade theories focused on country characteristics (Feenstra and Hanson, 1996; Grossman and Helpman.,2005; Antràs. and Helpman, 2004; Deardorff, 1998; Jones and Kierzkowski, 1997), and on industrial and/or sector-based processes related to firm strategy (Gereffi 1996 1999; Sturgeon 2006; Sturgeon et al. 2008). Fragmentation introduces a dual logic whereby a sector belongs both to a domestic

¹⁴² Outsourcing (Feenstra et Hanson 1996; Grossman and Helpman 2005), global sourcing (Antràs and Helpman 2004), offshoring (Baldwin and Robert-Nicoud 2007), fragmentation of production (Deardorff 1998; Jones and Kierzkowski 2001; Helg and Tajoli 2004.), vertical specialisation (Hummels et al. 2001), global value chains (Gereffi 1996 1999; Sturgeon et al. 2008; Sturgeon 2006).

production system and to a global value chain, headed by leading firms. The potential outcome of this duality is somewhat ambiguous.

2.1 Fragmented stages of production

According to conventional international trade theory, countries specialise in sectors in which they obtain relative advantages giving rise to industrial trade possibilities due to differences in factor endowments or productivity. Early research on fragmentation processes was based on conventional international trade theory, and shows that the vertical disintegration of production is driven by the law of comparative advantages (Jones and Kierzkowski 2001). In this case, trade flows are determined by input price differences. However, there are two arguments which undermine this premise. First, traditional international trade theory has difficulty accounting for the fact that fragmentation processes give rise to intratrade flows or even to vertical trade at the intra-product level (Kimura and Ando 2005) among countries with different factor endowments (Zeddies 2007). This would suggest that a country could obtain a relative advantage in one production segment while having a relative disadvantage in terms of the final product. Second, the very notion of relative advantage could be challenged in light of globalised production networks (Zeddies 2007), activity sector (Antràs and Helpman 2004), technological characteristics of products (Acemoglu et al. 2007), the technological complexity of production processes (Lall et al. 2004) and their technical divisibility (Nordàs, 2008). Comparative advantages related to factor prices only function if partners can offer specific expertise. Internationalised production based on a globalised coordination system (Gereffi 1994 1999), requires that different phases of production within several countries be organised in a specific fashion. However, there is no reason to assume that domestic firms' participation in international production networks, and the form of specialisation that thus occurs, always result in the harmonious development of local production systems. They may also be a source of conflict both in terms of surplus sharing and with regards to the coherence of local production. Thus, if the division of labour organised within the value chain encourages labour countries to specialise in largely unqualified work, there is reason to believe that, given the current state of international competition, these countries will be unable generate the means to improve their added value creation, perhaps leading to "job content impoverishment" (Bottini et al.; 2007).

2.2. Consequences for relative wages

The effects of offshoring on unqualified workers' wages are comparable to technological change, and there are three elements determining the cost of unskilled labour: negative demand effect, negative relative price effect and positive productivity effect; the third offsets the damaging consequences of the first two in wealthy countries (Grossman and Rossi-Hansberg 2006). Most previous empirical research on the consequences for the labour market and wages of production segment outsourcing to low-wage countries has focused on developed countries (Egger 2006) and on developments in the relationship between skilled and unskilled labour (Feenstra and Hanson 1996; Kohler 2001 2004; Jones and Kierzkowski 2001; Grossman and Rossi-Hansberg 2006 2008; Baldwin and Robert-Nicoud 2007). Munch and Skaksen (2009) analyze the relative impact of domestic and foreign outsourcing on wages in the Danish labour market. They conclude that domestic outsourcing induces a 'pure division of labour effect', thereby increasing wages for each category of workers. However, they also show that unskilled workers suffer more than skilled workers in the case of international outsourcing. Authors have not been able to reach a theoretical consensus in this area, since results have shown both a rise and a fall in unqualified workers' wages in wealthy countries (Jones and Kierzkowski 2001; Kohler 2001 2002). Gains or losses with respect to unqualified workers' wages depend on the interaction of several factors. For certain authors, for example, outsourcing significantly contributes to reinforcing the wage gap between skilled and unskilled workers (Helg and Tajoli 2004; Bottini et al. 2007; Feenstra and Hanson 2001). This view is not shared by Ekholm and Ulltveit-Moe (2007), who hold that increased competition effect decreases the salaries of qualified workers. Furthermore, industry effect can override skilled labour effects. In this case we observe no negative effects for outsourcing on unskilled workers' salaries within the high-skill-intensive industries (Geishecker and Görg 2005). However, little research has been carried out regarding the consequences integrating less developed countries¹⁴³ into fragmentation processes. The application of theoretical models for international trade suggests that when production processes become more vertical, and international trade volume increases, there are overall positive effects for the entire world economy, and that fragmentation

¹⁴³ A seminal study by Feenstra and Hanson (1997) revealed the positive impact of direct investment flows on the wages of skilled workers in Mexico.

can foster the equalisation of factor costs (Deardorff 2001). Most studies in this area have thus predicted an increase in the relative wages of nonqualified workers in the south (Egger and Stehrer 2003). Labor cost is a key element in the relative advantage proposed by labour countries, which are generally considered to benefit from this new international division of labor. By becoming manufactured products exporters, they undergo short-term positive effects on employment and wages. Within this virtuous dynamic, local firms can absorb new technologies and develop qualifications so as to increase their competitiveness on the global markets. However, these positive effects may be reversed when viewed from a long-term perspective, where issues of production factor reallocation come into play (Rodriguez-Clare 2009¹⁴⁴). Offshoring allows richer countries to reallocate a large part of their resources to research, which has a positive effect on wages as long as the rate of reallocation is not inferior that of fragmentation. However, by participating more and more actively in offshoring operations, the least developed countries reallocate their production to sectors integrated into verticalised production processes, to the detriment of research activity. Moreover, pressure exerted by leading firms on wages and working conditions have a deregulating effect on the local labour market, thereby reducing the negotiation power of workers (Hayter 2004). These countries thus contribute to reinforcing a form of specialisation which causes the depreciation of real wages in the long-term.

3. Empirical validation

The goal of this study is to carry out an empirical analysis of the impact on relative wages (as compared with a country's average industrial wage in the textile and clothing sector) of integrating workers from low-income countries (labour countries) into global production processes. Relative wages represent both cost variables (relative advantages play a role where strategy is constrained by leading firms) and income variables expressing a sector's rise or fall with respect to the manufacturing industry average¹⁴⁵. Investment, employment, productivity and firms positioning variables are integrated into stages of production in order to explain the performance of relative wages. Differences observed among subsectors (upstream for the textile sector,

¹⁴⁴ Rodriguez-Clare's model (2009) focuses more on the effect of offshoring on average wages than on the distribution of wages between skilled and unskilled labour.

¹⁴⁵ A decrease in relative wage does not necessarily imply a drop in real wage.

downstream for the clothing industry) elucidate the importance of consistency in development throughout the sector.

3.1 Methodology

This study is based on a panel data analysis combining time series and cross-sectional data, so as to differentiate countries by taking individual constants into account. The use of panel data brings out individual heterogeneity and allows for higher-level information, while also enabling the measurement and identification of effects not easily detected using time series data or cross-sectional analysis. This study uses a sample of 18 countries¹⁴⁶ over the 1990-2005 periods. Countries are selected based on the historic weight of the sector and on its current size with respect to total manufactured production. The sample has been divided into two groups of countries based on GDP per inhabitant¹⁴⁷: economies with relatively higher incomes (*IC*) and others (*EC*). The appended tables (see appendices 1, 2 and 3) bring out the relative size of the textile and clothing sector for both groups of countries. In general, *IC* countries tend to be less specialised in the textile and clothing sector than *EC* countries¹⁴⁸. Many *IC* countries having previously specialised in this sector were able to develop their relative advantages during the first waves of delocalisation. The export income they gained from this initial specialisation enabled them to diversify their industrial activity towards sectors generating more added value. During the observation period, certain countries have progressively withdrawn from the sector (Malaysia, Korea, Singapore, Cyprus) while others have developed this overall industry. However, the lower-income countries (*EC*) tend to specialise, for the most part, in clothing-related activity (Bulgaria, Indonesia, Jordan, Philippines, Romania, Tunisia). Among these countries, India, Indonesia and, to a lesser extent, Tunisia, have developed upstream activity in the textile sector. The differences in results among *EC* and *IC* reflect these specialisations. The dependent variable is relative wage, that is, the relationship between the average textile and clothing sector wage and the average manufacturing sector wage. The

¹⁴⁶ Bulgaria, Chile, Cyprus, South Korea, Ecuador, Hong-Kong, Hungary, India, Jordan, Macau, Malaysia, Morocco, Philippines, Czech Republic, Romania, Slovakia, Tunisia and Turkey.

¹⁴⁷ In reference to the World Bank's classification of October 2008, the *IC* group represents "high income economies". In our sample, these countries are Korea, Hungary, the Czech Republic and Slovakia.

¹⁴⁸ Except for Mauritius and Turkey.

global dependant variable *wage-textile-clothing*, representing the relative textile and clothing industry wage, is split into two sub-variables: the *wage-cloth* variable represents relative wage solely in the production of clothing items, and the *wage-text* variable represents the textile industry relative wage. This is a means of bringing out differences in the impact of specialisation for various stages of production and taking into account specific effects within the textile and clothing sub-sectors. 17 independent variables are broken down into four categories (see table 1). The goal is to differentiate countries' stages of specialisation in textile and clothing according to whether or not they produce primarily intermediary products (fabrics, *text*) or final products (clothing, *cloth*). It is supposed that specialisation upstream in the production process will have a positive effect on wages in the textile and clothing industry. The sign in parentheses indicates the predicted relationship between each independent variable and the dependant variable. Most of the data used comes from ONUDI¹⁴⁹ statistics for industrial statistics and COMTRADE¹⁵⁰ for trade flows.

More specifically, a fragmentation indicator has been created (*fragmentation*) which relates clothing production to intermediary textile product imports¹⁵¹. This study is aligned with those considering the fragmentation process to depend upon intermediary or final product cross exchanges (Fontagné et al. 1995). An *upgrading* indicator has also been calculated to account for developments in the share of added value in production for each segment; this indicator seeks to capture the effects of product upgrading. Finally, the composite indicators *comp1* and *comp2* underline the combined effects of participating in verticalised production processes and upgrading within each sub-sector.

¹⁴⁹ ONUDI, Indstat 2008, Rev2, Rev3.

¹⁵⁰ United Nations Commodity Trade Statistics Database, 2008. The trade statistics relating to the textile and clothing sector enable us to differentiate among stages of production. It is thus possible to identify finished product exports (SITC rev3, category 84) and intermediary product exports (SITC rev3, category 65).

¹⁵¹ The input-output tables recommended by certain authors (Fontagné 1991) are another means of understanding these phenomena. However, this method is not used here due to a lack of statistical data.

*Fragmentation and immiserising specialisation:
the case of the textile and clothing sector*

The model may be expressed as follows:¹⁵²

$$y_{it} = \alpha + v_i + \beta'x_{it} + \varepsilon_{it}$$

(1)

Let y_{it} be the dependant variable (relative wage), the vector of explicative variables, for each country i

($i = 1, \dots, 18$), each year t ($t = 1, \dots, 16$), β' the vector of coefficients and α the constant term.

According to the "fixed effects" approach, v_i is a constant which is specific to each country i . It is thus supposed that cross-unit differences may be captured by this term, and ε_{it} the error term. (According to the "random effects" approach, v_i is a random shock characterising the i^{th} observation and constant over time, and ε_{it} the error term. The model is estimated using the generalised least squares method (GLS).

Table 1 List of model's explicative variables

Variables	Definition	Predicted sign	Variable role
International specialisation			
<i>export-text</i>	Share of country's intermediary product exports in total exports to the rest of the world	(+)	The goal is to capture the impact of countries' international specialisations on relative wage levels.
<i>export-cloth</i>	Share of country's final product exports in total exports to the rest of the world,	(+)	
Increase in production capacity and upgrading			
<i>equipment-text</i>	Share of textile machine imports in clothing sector added value	(+).	Equipment used in the early stages of production is distinguished from that needed to produce final products. Imports of clothing production machines suggest a country's specialisation downstream in the production process and may be a factor in reducing wage gaps between the textile and clothing sector and the manufacturing sector.
<i>equipment-cloth</i>	Share of clothing machine imports in clothing sector added value	(+)	
<i>upgrading-cloth</i>	Share of added value in clothing production	(+)	The indicator capturing the upgrading phenomenon represents the share of added value in production. It is predicted that higher specialisation in terms of a sector's share in manufacturing added value will have an overall positive effect on relative wages.
<i>upgrading-text</i>	Share of added value in textile production	(+)	

¹⁵² Fixed Effect or Random Effect are employed depending on the Hausman test results. These results are available from the authors upon request.

Specialisation and performance of local production systems			
<i>added-value-text</i>	Textile sector's share of added value in manufacturing sector's added value	(+)	The performance of local production systems is classed by testing, first, the impact of specialisation through the share of added value in relative wages, and then by taking into accounts the influence of labour factor ¹⁵³ . It is predicted that greater specialisation in terms of the share in manufacturing added value will have an overall positive effect on relative wages.
<i>added-value-cloth</i>	Clothing sector's share of added value in manufacturing sector's added value	(+)	
<i>employ-text</i>	Share of textile sector employment in total manufacturing sector employment	<i>Employ-text_IC (+/-)</i> <i>Employ-text_EC (+/-)</i>	
<i>employ-cloth</i>	Share of clothing sector employment in total manufacturing sector employment	<i>Employ-cloth_IC (+/-)</i> <i>Employ-cloth_EC (+/-)</i>	
<i>productivity-text</i>	Relative work productivity in textile sector compared with manufacturing sector work productivity	(+)	Improved work productivity in both stages of production should have a positive impact on wages.
<i>productivity-cloth</i>	Relative work productivity in clothing sector compared with manufacturing sector work productivity	(+)	
Fragmentation process			
<i>fragmentation</i>	Share of textile product imports out of clothing product imports	(+/-)	This indicator classes the fragmentation process in which the sample countries are involved and informs us to what extent the production of local clothing items is dependent on foreign suppliers.
<i>comp1</i>	<i>Fragmentation*upgrading-cloth</i>	(+/-)	This variable expresses the combined effects of fragmentation and upgrading on the clothing segment.
<i>comp2</i>	<i>Fragmentation*upgrading-text</i>	(+/-)	This variable expresses the combined effects of fragmentation and upgrading on the textile segment.

¹⁵³ It should be noted that the *added-value-text* and *added-value-cloth* variables are not included simultaneously in the same regression due to their high correlation. The same applies to the *employ-text* and *employ-cloth* variables.

3.2 Estimation results

The results are shown in tables 2 and 3. The overall dependent variable (*wage-textile-clothing*) for the textile and clothing sector was addressed first. It was necessary to measure the impact of the independent variables representing the industry as a whole (*textile-clothing*) (table 2). Next, in order to achieve more precise results, a test was carried out on the sensitivity of overall wage (*wage-textile-clothing*) to independent variables specific to the textile and clothing segments (table 3). Finally, the effects of all independent sectorial variables on relative clothing and textile wages were studied in order to appreciate the specific characteristics of these two activity segments (table 3). The model's significance level is satisfactory overall, and it appears that each of the four categories of variables used influences the model's overall dependant variable, relative wage *wage-textile-clothing*, with differentiated effects on the dependent variables *wage-text* and *wage-cloth*.

Table 2 Effects of model's independent variables on relative wages in the textile and clothing sector (*wage-textile-clothing*).

<i>Fragmentation</i>	<i>Wage-textile-clothing</i>			
	-0.065*** [4.46]	-0.048*** [3.08]	-0.175*** [4.98]	-0.131*** [3.56]
<i>compl</i>				
<i>equipment-textile-clothing</i>	0.005 [0.12]	-0.014 [0.31]	-0.003 [0.08]	-0.025 [0.55]
<i>employment -textile-clothing EC</i>	-0.606*** [5.42]	-0.660*** [5.98]	-0.550*** [5.15]	-0.620*** [5.82]
<i>employment -textile-clothing IC</i>				
<i>upgrading- textile-clothing</i>	0.318*** [2.77]	0.218* [1.87]	0.428*** [3.59]	0.300** [2.45]
<i>productivity- textile-clothing</i>	0.351*** [7.57]	0.296*** [6.15]	0.390*** [8.98]	0.324*** [6.88]
<i>x_cloth</i>		0.131* [1.97]		0.154** [2.41]
<i>x_text</i>		0.587*** [3.21]		0.490*** [2.62]
<i>Constant</i>	0.548*** [10.38]	0.540*** [10.41]	0.486*** [9.67]	0.498*** [10.00]
Observations	282	282	282	282
Number of countries	18	18	18	18
R-squared (within)	0.40	0.43	0.41	0.44

Absolute value of *t* statistics in brackets; * significant at 10%; ** significant at 5%; *** significant at 1%

Table 3 Effects of model's independent variables on relative wages in the textile and clothing sector (wage-textile-clothing).

	wage-textile-clothing	wage-text	wage-cloth	wage-cloth
Fragmentation	-0.041*** [3.33]	-0.036** [2.56]	-0.027* [1.90]	-0.039*** [2.81]
comp1	-0.126*** [4.56]	-0.12*** [4.09]		-0.087*** [2.58]
comp2				-0.087*** [2.97]
equipment-text		-0.134** [2.40]		-0.030 [0.41]
equipment-cloth	-0.111 [1.15]	-0.140 [1.43]	-0.163* [0.89]	-0.100 [0.96]
employment-text-EC	-0.088 [0.40]	-0.326* [1.81]	-0.465** [2.42]	-0.629** [2.52]
employment-cloth-EC	0.261 [1.35]	0.261 [1.69]	-0.352* [1.69]	-0.471 [3.00]
employment-text-EC	0.050 [0.68]	0.035 [0.40]	0.061 [0.72]	-0.134 [1.27]
employment-cloth-EC	-0.172* [1.65]	-0.290** [2.51]	-0.242** [1.97]	-0.508*** [4.37]
upgrading-text		0.020 [0.22]		-0.065 [0.60]
upgrading-cloth	-0.026 [0.28]	0.155 [1.57]	-0.033 [0.28]	-0.054 [0.52]
productivity-text	0.113*** [3.83]	0.158*** [3.52]	0.114*** [3.80]	0.093** [2.55]
productivity-cloth	0.129*** [4.54]	0.148** [3.81]	0.133*** [4.84]	0.163*** [5.12]
export-text		-0.066 [0.44]	0.076 [0.47]	-0.540*** [2.74]
export-cloth		0.108** [2.03]	-0.017 [0.25]	0.268*** [3.40]
Constant	0.616*** [10.83]	0.670*** [10.82]	0.588*** [10.75]	0.631*** [10.73]
Observations	282	282	282	263
Number of countries	18	18	18	17
R-squared (between)	0.52	0.67	0.64	0.45

Absolute value of *t* statistics in brackets; * significant at 10%, ** significant at 5%, *** significant at 1%

3.2.1 Upgrading efforts fail to offset the negative impact observed for fragmentation variables

The econometric results reveal the fragmentation indicator's (*fragmentation*) significant and negative effect on relative wages in this sector (*wage-textile-clothing*). This negative impact is confirmed for each production segment, with a significant and negative effect for *fragmentation* on relative wages in the textile segment (*wage-text*) and in the clothing segment (*wage-cloth*). This shows that production fragmentation creates a system of dependency on sector intermediate inputs, which prevents the improvement of the relative position of wages in the sector as a whole. Our results thus echo Hayter's (2004) analysis, as well as that of Milberg and von Armin (2006). They are born out by the observation of sectorial statistics underlining, for that period, a tendency towards the depreciation of relative wages, especially in the clothing segment (fig. 1). Moreover, a significant and negative impact is observed for the indicator *comp1* on relative wages in the entire sector (*wage-text-clothing*) and on relative wages in the clothing sector (*wage-cloth*), as well as a significant and negative impact for the composite indicator *comp2* on relative wages in the textile segment (*wage-text*). This indicates that upgrading attempts are not significant enough to counterbalance the negative effects of fragmentation processes on relative wages in the sector. This phenomenon may be explained by two corresponding factors: first, local production systems are unable to create the internal dynamics necessary to sustain development throughout the entire sector. Second, the sector's lack of integration may impede the development of each of its segments.

3.2.2 An insufficient use of the domestic factors of sector development

Within a dynamic of virtuous development, emerging countries' participation in verticalised production processes should lead to rapid technological progress and improved productivity. These advancements allow production resources to be reallocated within the specialisation sector (Rodriguez-Clare, 2009) and to the manufacturing sectors generating the most added value. In reality, technology transfers are based on the strategies of leading firms and depend on the positioning of local producers within the network (Unctad, 2003) as well as on industry characteristics. The negative interaction observed between employment level and relative wages suggests a general increase in lower-skilled labour. In general, employment level has a significant and negative impact on wages throughout the sector (*wage-textile-clothing*). Particularly in the least developed countries, the

employment-clothEC variable has a significant and negative impact on *wage-text-clothing*, which indicates that becoming highly specialised in downstream segments accentuates unskilled labour, resulting in lower relative wages throughout the sector. This poses a problem given that, for the majority of *EC* countries, the clothing industry is the main source of unskilled employment. However, the sub-sector analysis suggests that these results should be put into perspective. Since labour is not linked to an upgrading process within these countries, need is essentially concentrated in standardised factors of production. For these countries, the improvement of product quality, just like achieving a more advanced position in the value chain, requires not only higher qualification in production, but also training efforts in service activity, such as management, quality, logistics, etc. Our results reflect those of Gereffi (1999) and Sturgeon et al. (2008). Until now, most *EC* countries have been protected from international competition by the Euromed and ATC¹⁵⁴ agreements. Since export markets have been captive, they have not sought to consolidate their managerial capacities. This is evident from the *wage-cloth* variable test results; higher employment level in the clothing industry (*employment-clothEC*) lowers the relative wage of this same segment (*wage-cloth*). These results confirm the presence of detrimental effects on worker qualification. However, the significant and negative impact of the *employment-clothIC* variable on overall relative wages (*wage-textile-clothing*) is counter intuitive and may be due to the *EC* countries' progressive withdrawal from the textile sector throughout the study period, with the exception of Turkey (see fig. 2). The *EC* countries, generally more specialised downstream in the sector, were those least able to take advantage of their past specialisation to strengthen production capacity throughout the industry. The absorption capacity of technology imported by local production networks is limited. The tests reveal the negative and significant impact of variables representing investment efforts through machine imports (*equipment-text* and *equipment-cloth*) on relative wages throughout the sector (*wage-textile-clothing*). These observations suggest certain insufficiencies in the transmission of technological knowledge in the case of imported equipment goods (Unctad 2003). Moreover, most of the countries in our sample¹⁵⁵ display substantial labour

¹⁵⁴ The Agreement on Textile and Clothing disappeared in January 2005, but was prolonged by the EU for China until January 2007.

¹⁵⁵ With the exception of Costa Rica, Malaysia and Mauritius for the *IC* countries and Jordan for the *EC* countries. The case of Jordan is particular in the sense that specialisation in the clothing sector occurred later, due to agreements signed with the US and the creation of QIZs. In addition, its productivity begins to rise sharply in 2002.

productivity delays in the textile and clothing sector as compared with the manufacturing sector as a whole, especially in the clothing segment (fig 1). The significant and positive effects of each segment's productivity variables (*productivity-text* and *productivity-cloth*) on relative wages throughout the sector (*wage-textile-clothing*) should thus be interpreted with caution, since the developments observed for the variables in question are somewhat weak. This mechanism has been described as the "low wage/low productivity trap" (Heintz 2006). In addition, the positive and significant influence of the *upgrading-cloth* variable on the clothing industry's relative wage (*wage-cloth*) shows that the level of added value creation impacts wages positively because it is linked to the position of local producers within the global value chain. This phenomenon may be explained by the development of new activities both in terms of production and with a view to better coordinating the production network (management, logistics, marketing and design...). Such development is necessarily brought about through upgrading. This has allowed the most developed countries to engage in new activities and to increase the quality, reliability and responsiveness of their production systems. This enables a greater share of overall added value to be incorporated into the value chain, as was shown by Kaplinsky and Morris (2007). The results for the entire sector's relative wage (*wage-textile-clothing*), however, indicate that, overall, this field has not benefited from the profits anticipated by upgrading efforts, since the *upgrading-text* and *upgrading-cloth* variables have no significant effect on *wage-textile-clothing* nor on *wage-text*. Only the clothing segment displays a significant and positive impact for the *upgrading-cloth* variable on *wage-cloth*, while *upgrading-text* has a significant and negative impact, which will be discussed further on in this study.

3.2.3 Specialisation and incomplete sectorial integration

An intense specialisation in final products leads to a decrease in relative wage throughout the sector. Two variables allow us to assess the level of specialisation in our sample countries. The share of employment in the sector is representative of internal specialisation and the share of exports in this sector out of total manufactured product exports indicates a specialisation in international trade. It appears that countries which are not active throughout the industry do not generate enough income in the clothing sector. This not only prevents them from developing upstream, but, more importantly, from improving production quality. This indicates that

becoming highly specialised in final products does not produce the knock-on effects that might allow countries to develop a strong textile sub-sector and to achieve greater dynamism at the national level throughout the entire industry. The significant and negative impact of the *employment-clothEC* and *employment-clothIC* variables on the sector's relative wages (*wage-textile-clothing*), which indicate the local production system's clothing specialisation, has already been shown. Clothing product exports (*export-cloth*) have a significant and positive impact on the sector's relative wage (*wage-textile-clothing*), on the clothing segment (*wage-cloth*) and on the textile segment (*wage-text*). However, the past decrease observed for clothing product exports in the majority of sample countries, with the exclusion of Jordan and Morocco (see table 6), in fact reveals this variable's negative influence on relative wages throughout the textile-clothing industry. This phenomenon is linked to intensified competition and the pressure this exerts on wages. The period of study coincides with the arrival of workers from low-wage countries, such as China and India, within the globalised workplace. This had the dual effect of reinforcing the negotiating power of leading firms and broadening their range of choice for setting up their production activity. Within such verticalised production systems, we no longer find countries competing with one another, but the workers themselves (Kohler 2002; Dash 2005). Within this framework, specialisation is immiserising in the sense that in order to maintain export levels and market shares, producers achieve their competitiveness through lower costs. This makes countries very vulnerable to international competition (Heintz 2006) and has the effect of deregulating local labour markets (Rodriguez-Clare 2009). The test results suggest a lack of integration along the value chain. The roles played by the two segments are asymmetrical. In particular, we observe the significant and positive influence of textile segment productivity (*productivity-text*) on relative wage in the clothing sector (*wage-cloth*), while clothing productivity (*productivity-cloth*) appears only to affect its own segment. The implicit hierarchy observed in the positioning of these two segments suggests that upstream production benefits the entire sector, while the opposite is not necessarily the case. High performance in the textile segment contributes to improving the relative situations of workers in the downstream segment. When it develops, the textile segment can thus contribute to the dynamism of the clothing industry. Higher quality resources and increased coordination improve production in the clothing sector and bring out certain relative advantages, which foster development. In the highly specialised

countries (tables 4 and 5), it is evident that the dependency of production in the clothing segment on imported intermediary resources weighs heavily on wages. When producers can obtain supplies locally, they gain increased margins and achieve better growth. Countries controlling their own resources (price and quality) are better positioned for upgrading, and this allows them partially to avoid cost competition in order to focus on quality and production diversification (Kaplinsky and Santos-Paulino 2006). The lack of reciprocity between the two segments is manifest in the results relating to relative wage in the textile segment (*wage-text*). They indicate that variables representing an improvement in performance downstream in the clothing sector (*productivity-cloth*, *upgrading-cloth*, and *equipment-cloth*) have no significant impact on relative wages in textiles¹⁵⁶ (*wage-text*). High competitive pressure encourages countries to become more and more specialised in very specific production segments. Income generated by such specialisation is scoured by firm competition constraints and, given the lack of economic policies consciously geared towards the entire sector; the local industry cannot develop as a whole. In the case of Turkey, for example, natural cotton endowments as well as government incentives have allowed the country to develop a competitive national textile and clothing industry, and to be active in each of the textile and clothing's segments (Navaretti et al. 2004). The significant and negative impact of textile exports (*export-text*) on *wage-cloth* indicates that exports of intermediate inputs are damaging to the entire sector. They deprive local clothing producers of raw materials which might be used in domestic production, thereby breaking down the sector's internal coherence.

4. Concluding remarks

This analysis has shown that, counter to the assertions of conventional international trade theory; production specialisation connected with the exploitation of relative advantages does not always have positive consequences. Using panel data, this empirical study has brought out this phenomenon in the textile and clothing industry. This observation may be explained by the following elements: first, significant workforce expansion – linked essentially to openness and the liberalisation policies put in place by Asian countries – has intensified competition on a global scale. In the

¹⁵⁶ Textile activity is relatively underdeveloped in most EC countries, with the exception of India, Indonesia and Turkey (see tables 4 and 5).

clothing sector in particular, we note the presence of an abundant unqualified workforce and a somewhat inefficient organisation of production. This has caused a loss of competitiveness in this segment as compared with average productivity in the manufacturing industry, despite the fact that, in the past, the clothing activity has been a basis for development and diversification for many developing countries. In fact, the features of production in this segment (labour-intensive, basic technology, contestable markets) seem particularly suited to the constraints of developing countries. Second, the fragmentation strategies implemented have tended to replace product trade with the trade of factors of production (essentially the unskilled workforce). Within this framework, pressure exerted by distributors favours intensive specialisation in production segments which do not generate a sufficient surplus, not only for financing development in complementary segments (such as textiles) and industrial sectors creating more added value, but also for upgrading within the sector of specialisation. The tendency towards specialisation provoked by the fragmentation of production activity may thus cause certain countries to embark upon *immiserising* paths.

This article has also identified certain factors leading to damaging blockages in the development of entire sectors in the most specialised countries, as well as in work factor enhancement:

- The disconnection between technology transfers via equipment imports and the dynamic of improvement of workers qualifications indicated by wages;
- The intra-sectorial disjuncture between upstream and downstream production activity.

It should nonetheless be noted that these results are only applicable to the textile and clothing industry, and cannot be applied generally to all sectors in which production processes have been internationally fragmented. As a system in which poorly qualified work constitutes a large share of production costs, the textile and clothing sector is a typical example of the Buyer-Driven-Commodity-Chain activated by "big buyers". The downstream centralisation of decision-making creates an industrial chain with a quasi-hierarchical governance structure: the role played by each stakeholder determines what share of the production network surplus may be claimed by each. A fruitful avenue for future research might involve comparisons with other activities. Carrying out a similar study for sectors generating more added values, such as electronics or automobiles, would

*Fragmentation and immiserising specialisation:
the case of the textile and clothing sector*

allow us to evaluate the importance of sectorial variables and the effects of technology diffusion on workers' relative wages.

Appendix

Table 4 Share of paid employment in textile and clothing sector as % of manufacturing employment

Country	Clothing				Textiles			
	1990	1995	2004	2005	1990	1995	2004	2005
Bulgaria	7.3%	10.7%	23.8%	22.4%	8.5%	7.6%	5.7%	5.4%
Chile	10.3%	9.3%	4.4%	4.1%	8.8%	6.4%	3.6%	3.3%
Colombia	14.3%	14.9%	14.2%	12.9%	10.8%	9.9%	8.1%	8.0%
Costa Rica	25.3%	25.7%	13.7%	12.8%	8.1%	6.6%	2.6%	2.5%
IC Cyprus	33.1%	21.0%	4.2%	3.4%	5.0%	5.6%	1.9%	1.7%
Malaysia	8.1%	5.7%	5.1%	3.9%	4.6%	3.4%	2.4%	2.4%
Mauritius	68.1%	64.5%	58.7%	56.9%	4.3%	4.5%	8.1%	6.5%
Korea	7.9%	6.6%	4.1%	3.8%	11.8%	9.5%	5.9%	5.3%
Singapore	8.3%	4.0%	2.4%	2.0%	1.0%	0.6%	0.5%	0.4%
Slovenia	4.0%	8.5%	5.2%	4.7%	14.3%	7.1%	4.5%	4.7%
Turkey	8.8%	12.2%	15.7%	15.8%	20.3%	19.3%	15.9%	16.5%
EC Ecuador	5.8%	3.6%	4.9%	4.9%	13.0%	9.3%	6.0%	5.6%
India	2.9%	4.3%	5.5%	5.5%	19.3%	18.0%	15.5%	15.5%
Indonesia	11.8%	16.5%	10.3%	10.7%	15.7%	15.0%	12.6%	13.4%
Jordan	7.4%	6.5%	13.1%	12.5%	3.1%	3.9%	2.4%	2.4%
Morocco	22.7%	25.9%	33.4%	33.1%	13.3%	15.5%	8.1%	8.8%
Philippines	18.5%	18.3%	15.0%	15.5%	8.9%	6.2%	3.7%	3.4%
Tunisia	24.1%	33.1%	39.2%	51.4%	11.1%	12.1%	13.3%	17.5%

Source. ONUDI – Authors' calculations

Table 5 Share of textile and clothing sector production as % of manufacturing sector production

Country	Clothing				Textiles			
	1990	1995	2004	2005	1990	1995	2004	2005
Bulgaria	4.4%	2.6%	5.9%	4.9%	6.3%	3.7%	3.8%	3.5%
Chile	3.2%	3.6%	1.0%	0.9%	3.2%	2.5%	0.9%	0.7%
Colombia	5.1%	4.5%	4.1%	3.8%	7.9%	5.9%	4.1%	3.8%
Costa Rica	3.7%	4.1%	2.2%	2.1%	2.9%	3.0%	1.4%	1.4%
Cyprus	19.1%	11.4%	1.9%	1.8%	3.6%	3.5%	1.0%	0.8%
Malaysia	2.6%	1.5%	1.0%	0.8%	3.0%	2.3%	1.1%	1.1%
Mauritius	38.2%	38.4%	30.8%	29.8%	4.4%	6.7%	7.5%	6.0%
Korea	3.2%	3.0%	1.5%	1.5%	7.1%	5.4%	2.9%	2.6%
Singapore	2.6%	0.9%	0.4%	0.3%	0.6%	0.3%	0.1%	0.1%
Slovenia	2.7%	3.0%	1.2%	1.1%	8.4%	4.5%	2.6%	3.3%
Turkey	4.7%	6.5%	7.7%	8.1%	10.8%	12.0%	12.2%	13.3%
Ecuador	1.6%	0.7%	1.0%	1.2%	6.3%	4.4%	2.6%	2.4%
India	2.1%	2.6%	1.5%	1.5%	11.5%	11.0%	6.9%	6.9%
Indonesia	4.7%	6.5%	3.1%	3.4%	11.2%	12.1%	8.6%	8.5%
Jordan	2.3%	1.5%	6.0%	5.6%	2.5%	2.1%	1.1%	1.0%
Morocco	7.7%	7.9%	7.9%	6.8%	9.2%	9.4%	4.8%	4.2%
Philippines	4.7%	4.0%	2.4%	2.3%	4.7%	3.2%	1.5%	1.3%
Tunisia	13.8%	20.3%	24.4%	24.4%	6.5%	7.9%	4.9%	4.9%

Source. ONUDI – Authors' calculations

*Fragmentation and immiserising specialisation:
the case of the textile and clothing sector*

Table 6. Share of textile and clothing sector exports as % of manufacturing exports

Country	Clothing				Textiles			
	1990	1995	2000	2005	1990	1995	2000	2005
Bulgaria	-	-	22%	21%	-	-	2%	2%
Chile	1%	1%	0.5%	0.3%	1%	1%	1%	1%
Colombia	27%	16%	12%	12%	8%	8%	6%	5%
Costa Rica	13%	7%	11%	10%	6%	4%	1%	1%
Cyprus	29%	20%	10%	2%	11%	12%	8%	1%
IC Malaysia	8%	4%	3%	2%	2%	2%	2%	1%
Mauritius	77%	75%	79%	53%	4%	7%	7%	5%
Korea	13%	4%	3%	1%	10%	11%	8%	4%
Singapore	4%	1%	2%	1%	2%	1%	1%	0%
Slovenia	-	9%	5%	2%	-	4%	4%	3%
Turkey	37%	37%	29%	19%	16%	15%	16%	12%
Ecuador	17%	5%	5%	4%	5%	10%	10%	6%
India	20%	18%	18%	12%	17%	19%	17%	11%
Indonesia	17%	14%	13%	12%	13%	11%	10%	8%
EC Jordan	2%	3%	12%	34%	5%	5%	4%	1%
Morocco	32%	32%	49%	39%	9%	7%	3%	3%
Philippines	20%	14%	7%	6%	3%	3%	1%	1%
Tunisia	46%	53%	49%	40%	5%	4%	3%	4%

Sources. ONUDI and COMTRADE – Authors' calculations

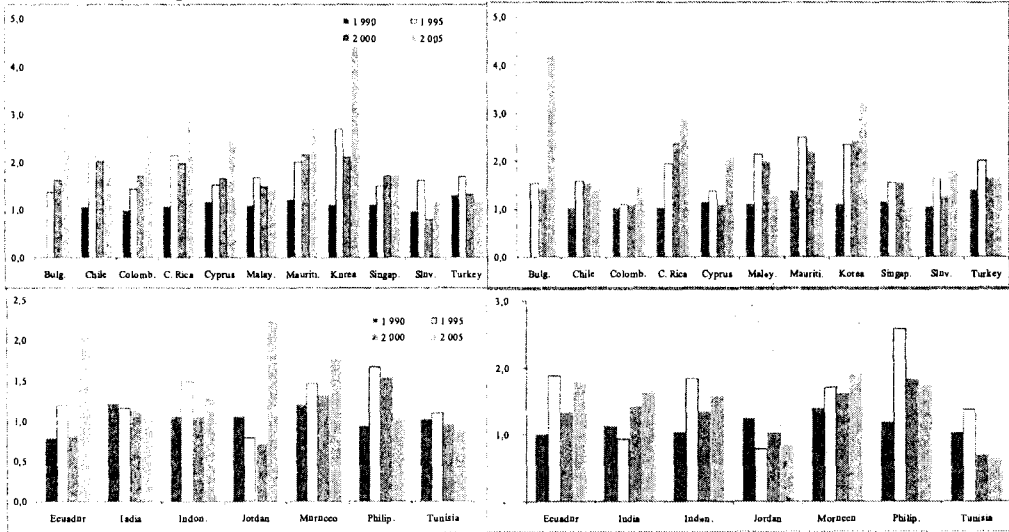
Fig. 1 Clothing and textile relative wages



*Fragmentation and immiserising specialisation:
the case of the textile and clothing sector*

Source. ONUDI – Authors' calculations

Fig.2 Apparent labour productivity in the textile and clothing sector (1989 = 1).



Source. ONUDI – Authors' calculations

References

- Acemoglu, D., Antras, P. & Helpman, E. (2007). Contract and technology adoption, *American Economic Review*, **3**, 916-943
- Ando, M., Arndt, S.W. & Kimura, F. (2006). Production networks in East Asia: strategic behavior by Japanese and U.S. firms. Paper presented at Japan Center for Economic Research Conference, Kobe.
- Antràs, P. (2003). Firms, contracts and trade structure. *The Quarterly Journal of Economics*, **118**(4), 1375-1418
- Antràs, P. & Helpman, E. (2004). Global sourcing. *Journal of Political Economy*, **112**, 552-580.
- Antràs, P., Garicano, L. & Rossi-Hansberg, E. (2006). Offshoring in a Knowledge Economy. *Quarterly Journal of Economics*, **121**(1), 31-77.
- Baldone, S., Sdogati, F. & Tajoli, L. (2007). On some effects of international fragmentation of production on comparative advantages, trade flows and the income of countries. *The World Economy*, **29**, 1756-1780.
- Baldwin, R. & Robert-Nicoud, F. (2007). Offshoring: general equilibrium effects on wages, production and trade. (NBER working paper 12991). Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.
- Bhagwati, J. (1958). Immiserizing Growth: A Geometrical Note. *Review of Economic Studies*, **25**(3), 201-205.
- Bottini, N., Ernst, C. & Luebker, M. (2007). Offshoring and the labour market: What are the issues?. (Economic and Labour Market Paper 2007/11). Geneva: International Labour Office.
- Brenton, P. & Hoppe, M. (2007). Clothing and export diversification: still a route to growth for low-income countries?. (Policy Research working Paper 4343). Washington DC: The World Bank.
- Dash, S. (2005). Fragmentation in international trade: manufacturing vs services. (working Paper, July). New Delhi: Institute of Integrated Learning and Management.
- Deardorff, A. (1998). Fragmentation across cones. (Discussion Paper 427). Michigan: University of Michigan, Research seminar in international economics.
- Deardorff, A. (2001). Fragmentation in simple trade models. *North American Journal of Economics and Finance*, **12**(2), 121-137.
- Egger, P. (2006). Intermediate goods trade and international wage convergence in Central Europe. *Empirica*, **33**, 181-192.
- Egger, P. & Stehrer, R. (2003). International outsourcing and the skill-specific wage bill in Eastern Europe. *The World Economy*, **26**(1), 61-72.
- Ekholm, K. & Ullveit-Moe, K.H. (2007). A new look at offshoring and inequality: specialisation versus competition. (CEPR discussion paper 6402). London: Center for Economic Policy Research.
- Feenstra, R.C. & Hanson, G.H. (1996). Foreign investment, outsourcing and relative wages. In Feenstra R.C., Grossman G.M., Irwin D. (Eds). *The political economy of trade policy: papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge MA: MIT Press.
- Feenstra, R.C. & Hanson, G.H. (1997). Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics*, **42**, 371-393.

- Feenstra, R.C. & Hanson, G.H. (2001). Global production sharing and rising inequality : a survey of trade and wages. (NBER working paper 8372). Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.
- Fontagné, L. (1991). *Biens intermédiaires et Division Internationale du Travail*. Paris : Economica.
- Fontagné, L., Freudenberg, M. & Unal Kesenci, D. (1995). Régionalisation et échanges de biens intermédiaires. (CEPII Document de travail Cepii 95-11). Paris : Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- Geishecker, I. & Görg, H. (2005). Do unskilled workers always lose from fragmentation? *North American Journal of Economics and Finance*, **16**, 81-92.
- Gereffi, G. (1994). The international economy and economic development. In *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton : Princeton University Press.
- Gereffi, G. (1996). Global commodity chains: new form of coordination and control among nations and firms in international industries, *Competition and Change*, **1**(4), 427-439.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, **48**(1), 37-70.
- Grossman, G. & Helpman, E. (2004). Managerial incentives and international organization of production. *Journal of International Economics*, **63**(2), 237-262.
- Grossman, G. & Helpman, E. (2005). Outsourcing in a global economy. *Review of Economic Studies*, **72**(1), 135-159.
- Grossman, G.M. & Rossi-Hansberg, E. (2006). The rise of offshoring: its not wine for cloth anymore. In *The new Economic Geography : Effects and policy implications*. (Jackson Hole Conference, 59-102). Kansas City : Federal Reserve Bank.
- Grossman, G.M. & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: a simple theory of offshoring. *American Economic Review*. American Economic Association, vol. **98**(5), 1978-97.
- Hayter S. (2004). The social dimension of global production systems: a review of the issues. (ILO working paper 25) Geneva: International Labour Organization, policy integration department.
- Heintz, J. (2006). Low-wage manufacturing and global commodity chains: a model in the unequal exchange tradition. *Cambridge Journal of Economics*, **30**(4), 507-520.
- Helg, R. & Tajoli, L. (2004). Patterns of international fragmentation of production and implications for labor markets. (RSIE Discussion Paper 503). Michigan : The University of Michigan. Research Seminar in International Economics.
- Hummels, D., Ishii, J. & Yi, K. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, **54**, 75-96.
- Jones, R.W & Kierzkowski, H. (2001). A framework of fragmentation. In Arndt S.W. et Kierzkowski H. (Eds), *Fragmentation : new production patterns in the world economy*. Oxford : Oxford University Press.
- Kaplinsky, R. & Morris, M. (2007). The structure of supply chains and their implications for export supply. Nairobi: African Economic Research, Consortium (AERC).
- Kaplinsky, R. & Santos-Paulino, A.U. (2006). A disaggregated analysis of EU imports :the implications for the study of patterns of trade and technology. *Cambridge Journal of Economics*, **30**, 587-611.
- Kohler, W. (2001). A specific factors view on outsourcing. *North American Journal of Economics and Finance*, **12**, 31-53.

- Kohler, W. (2002). The distributional effects of international fragmentation. (working paper 0201). Linz : University of Linz.
- Kimura, F. & Ando, M. (2005). Two-dimensional fragmentation in East Asia: conceptual framework and empirics. *International Review of Economics and Finance*, **14**, 317-348.
- Lall, S., Albaladejo, M. & Zhang, J. (2004). Mapping fragmentation : electronics and automobile in East Asia and Latin America. *Oxford Development Studies*, **32**(3), 447-464.
- Mc Kinsey Global Institute (2003). *Offshoring : Is it a win-win game?* San Francisco: McKinsey.
- Milberg, W. (2004). *Labour and the globalisation of production*. London: Palgrave Macmillan.
- Milberg, W. & Von Armin, R.L. (2006). Us Offshoring: implication for economic growth and income distribution. (SCEPA working paper 2006-3). New York: Schwarz Center for Economic Policy Analysis.
- Munch, J.R. and Skaksen, J.R.(2009). Specialization, outsourcing and wages. *Review of world economics*, 145 (1), 57-73
- Nordås, H.K. (2004). The global textile and clothing industry post the agreement on textile and clothing. (WTO, Discussion Paper n° 5), Geneva : World Trade Organization.
- Nordås, H.K. (2008). Vertical specialisation and its determinants. *Journal of Development Studies*, **44**(7), 1037-1053.
- Rodriguez-Clare, A. (2009). Offshoring in a ricardian world. (NBER Working Papers 13203). Cambridge MA: National Bureau of Economic Research
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J. & Gereffi, G. (2008). Value chains, networks, and clusters: reframing the global automotive industry. (MIT IPC Working Paper 08-002). Cambridge MA: The Industrial Massachusetts, Institute of Technology Performance Center.
- Sturgeon, T.J. (2006). Conceptualiser le commerce d'intégration: le cadre des chaînes de valeur mondiales. Paper presented at the Conference *Commerce intégratif entre le Canada et les Etats-Unis, Implications stratégiques*. Ottawa
- UNCTAD (2003). *Rapport sur le commerce et le développement*. (UNCTAD/TDR/2003, Nations Unis).
- Yi, K. (2003). Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? *Journal of Political Economy*, **111**, 52-102.
- Zeddies, G. (2007). Determinants of International Fragmentation of Production in the European Union. (IWK Discussion paper 15). Halle : Institut Wirtschaftsforschung.

FDI FLOWS AND GOVERNANCE INFRASTRUCTURE IN MENA REGION COUNTRIES –AN EMPRICAL ANALYSIS

*Ahmed NAWAZ HAKRO**
*Abdallah Mohammed OMEZINE***

Abstract

This study uses various indices of governance to examine the effects of governance infrastructure, on FDI flows for Middle East and North African countries. Least Square and Seemingly Unrelated Regression (SUR) methods with fixed effects and random effects models are used to estimate the panel data for the region, sub-regions (Maghrab, Mashraq and GCC) and for individual countries. The evidence suggests higher return of investments linked with governance in a region. However results are less supportive in determining the extent of the effect of governance infrastructure in attracting the FDI flows. Despite the fact that statistical significant relationship between governance and FDI flows exist for a region, governance infrastructure affects FDI flows more significantly at sub regional levels. Governance sub indices such as voice and accountability, political instability, government effectiveness and rule of law variables are having a robust effect on FDI flows attraction. Quality of regulation is highly significant and positively affects FDI flows, whereas political instability is having significant negative effects. Results suggest consistent support with the hypotheses that human capital and environmental sustainable index and sub indices are highly related and are likely to attract FDI flows; the human capital, governance and environmental infrastructure encourage FDI rather discourage it. Governance in the region does matter; however, improved governance, regulatory quality and absence of instability do not necessarily mean that governments do attract large investments. However, the significance of these variables does suggest the strong significant relationship that government policies and institutions do to promote attraction or create conditions which attract FDI flows.

* Enseignant chercheur in Faculty, College of Economics, Management and Information System, University of Nizwa, Sultanate of Oman.

E-mail: nawazhakro@hotmail.com

** Enseignant chercheur in Faculty, College of Economics, Management and Information System, University of Nizwa, Nizwa, Sultanate of Oman

Keywords: Foreign Direct Investment, Capital Flows, Multinational Corporations, Infrastructure, Human Capital, MENA Region, Panel Data and Governance

JEL Classification: C23,F2, F36,43, HO, K,L5,O01,02,05, R5

I. Introduction

Blonigen (2005) recognizes the fact that a recent body of literature has begun to set up frameworks and started to generate predictions about fundamental country-specific factors that determine the FDI behavior. Recent literature also suggests that foreign direct investment is linked with the economic environment of the host country, e.g. [Dunning (2001); Borensztein et al., (1998); Bosworth and Collins, (1999); De Mello, (1999); Agosin and Mayer, (2000); Agosin and Machado (2007); Lipsey, (2000)] among others. The economic environment is defined as 'political, institutional and legal environment' of a country; see e.g. OECD (2001), Hall and Jones (1999) and Globerman and Shapiro (2002). This environment in turn is influenced by the development strategies and macro-organizational policies of the host country's government, Choe (2003). In addition to this, the political stability, rule of law, quality of institutions and regulations, transparency, level of freedom and risk rating factors (known as governance infrastructure) play critical roles particularly with respect to the type of investment to be undertaken. Evidence on determinants of FDI varies from country to country [Apergis et al. 2006; De Mello, 1999; Agosin and Mayer, 2000]ⁱ. The empirical literature that uses cross-country regressions to search for the determinants of FDI are statistically fragile, see e.g. Chakrabarti (2001)ⁱⁱ. Recently, Blonigen and Wang (2005) confirmed in their article that the nature and the volume of FDI in developed countries and less developed countries are very different. Consequently, its impact would be different. Theoretically, economic environment or the governance infrastructure created by governments as a framework for economic and social relations of a country and is similar to social infrastructure (institutions and policies) defined by Hall and Jones (1999) also. Governance infrastructure, therefore, includes an effective, impartial and transparent legal system that protects property and individual rights, public institutions that are stable, credible and honest; and government policies that favor free and open markets. The evidence supports the hypothesis that cross-country growth differences and productivity is highly related to difference in governance infrastructure see e.g., a broader survey of the literature by Brunetti (1997), other studies such as; Hall and Jones, 1999; Keefer and Knack, 1997; Knack and Keefer, 1995; Kaufman et. al. 1999b, Roll and Talbott, 2001, Globerman and Shapiro, (2002) etc. A number of studies such as McKinsey (2004)ⁱⁱⁱ, World Bank (2004), Abed and Dawoodi (2003), UNDP (2002)

among others, directly and indirectly identified several factors linked with poor economic performance and governance infrastructure in the region. These factors are: lack of democracy and transparency; macroeconomic instability; poor economic management; poor physical infrastructure; Iqbal (2001), Sekkat and Veganzones- Varoudakis (2004) among others. McCall (2004) also indicates several political and economic factors responsible for underperformance due to restrictive regulatory regimes, excessive regulations for foreign investments, quotas regimes, poor WTO access, low levels of foreign direct investment, and lack of ownership diversity, insufficient diversification of the economies, inadequate transparency and underdeveloped financial markets. Makdissi et al. (2000) and Dasgupta et al. (2002) identified the low level of integration of a region to the world economy along with poor macroeconomic and trade reforms. Dasgupta et al. (2002), Abed (2003), Iqbal (2001) relate the regions' poor growth performance to weak institutions, large public sectors, underdeveloped financial markets, restrictive trade regimes, and inappropriate exchange rate regimes. Sala-i-Martin and Artadi (2002) argue that the level of investment remained high by historical and international standards, but much of this investment is unproductive public investment. A number of political economy studies emerged after the 80's and 90's growth experience and these studies attempted to explain economic performance in terms of pressure groups that manage to influence and make national economic policies complementary to their vested interests Sadowski (1991); Waterbury (1993) and Henry and Springborg (2001) etc. Leite and Weidmann, (1999), argued that a natural resource curse is the driving force behind bad economic policies in the region and this argument is supported by the empirical findings of Makdissi et al. (2000) and Ersel and Kandil (2005). Similarly Yousef (2004) combines the pressure group and natural resource curse argument to explain the failure of adopting policies conducive to greater efficiency and economic growth. However, Esfahani (2006) provides a framework for a deeper understanding of the nature of social contracts and the source of their variation across the region countries. On the contrary recent study by Farhadi (2007) predicts that in coming years the region will attract hundreds of billions of US\$ in investments in upgrading and refurbishing existing, but old infrastructure as well as new infrastructure projects. This boom is due to GCC oil and gas revenues which have more than tripled during last four years rising to \$325 billion from \$100 billion. Many factors cause potential investors to select one country over another. Chief among those are political stability and proper macroeconomic management in a country. Infrastructure, market potential (national and regional) as well as whether investing in a country opens doors to a certain free trade zone market, availability of qualified human resources geared to the rigors of a competitive private sector, predictability of business regulations and ease of doing business in the country, strong and credible institutions and the depth of a financial sector helping the

efficient allocation of capital and security. Similarly, Chan and Gemayel (2004) stated that the empirical analysis demonstrates that instability associated with investment risk which is critical in explaining the level of foreign direct investment in the region, which generally have higher investment risk than developed countries. MENA region countries have taken important steps to achieve robust economic development and stability. Many countries in the region have shifted their import substitution policies to export led growth strategies. This in turn has created a more open and attractive environment for FDI flows, Soliman (2003). Many countries in the region have liberalized investment environment regulation in favor of FDI flows. Almost all countries have a special FDI regime that refers to legislation dealing specifically with FDI. Reforms include tax and custom duty breaks, relaxed foreign ownership restrictions, and implemented privatization and capital market reform programs, Eid and Pava, (2003) UNCTAD, (2004). These facts provide a compelling reason to investigate the impact of governance infrastructure on differences in FDI flows. The availability of vast, reliable data has led interest in measuring the performance of governments, institutions and policies, which are linked to these indicators. These indicators are: governance infrastructure, institutional quality, the FDI flows, human capital and environmental sustainability. Consequently, this study determines the extent to which governance infrastructure is determining factors for FDI inflows. Further, this study uses human capital development and the environmental regime by using the Human Development Index (HDI), and the Environmental Sustainability Index (ESI) to find out to what extent this link is significantly affected by the governance infrastructure and its link with FDI flows. Though the focus of the study is the entire MENA region, the evidence is disaggregated for different sub-regions such as GCC, Mashriq and Maghrab and at the country level. The study adds to the relevant literature in a number of ways. It utilizes the recent indices developed by Kaufman et al. (1999a) for each of countries^{iv} in the region, sub regions like GCC, Maghrab and Mashriq and for an entire region over the period 1995-2006^v. Specifically, the governance indices (six sub indices -including measures of political instability, rule of law, graft, regulatory burden, voice and political freedom, and government effectiveness) estimated by Kaufmann, Kraay, and Zoido-Lobaton (1999a and 1999b)^{vi}, cover a broad range of institutional and policy outcomes and are available for a large sample of countries. In particular, these indices include above factors that are not commonly found in the FDI literature, notably measures of the rule of law, the regulatory environment, and graft. This study uses human capital development and the environmental regime by using the Human Development Index (HDI) developed by the United Nations, and the Environmental Sustainability Index (ESI) developed jointly at Columbia University, Yale University and the World Economic Forum. The HDI is a composite index created by combining GDP/per capita as well as an education outcome index and a health status index. The ESI measures environmental sustainability using a variety of different measures. This study contrasts the

linkages between FDI-HDI and ESI to the linkage between FDI and governance infrastructure. The study also determines as to what extent the governance infrastructure affects in attraction of FDI inflows and expects that investments in governance infrastructure will attract capital. It creates the conditions under which domestic firms emerge and invest abroad. The study documents that investment in governance infrastructure is subject to diminishing returns, so that the benefits in terms of inflows are most beneficial for smaller and developing economies in the region.

Hypotheses

- Better governance infrastructure is the most statistically likely determining factor in attracting FDI flows in MENA region.
- Human Capital and resource environment of the country is also very likely to affect the FDI flows in the region.
- There are most likely positive linkages among FDI and HDI and ESI to the linkages between FDI and governance infrastructure in the region.
- Governance infrastructure is elastic enough to attract capital and create conditions under which domestic investment can flourish abroad.

Rest of the paper follows as: Section II consists of review of literature on FDI governance and investment link in MENA region countries and some definitions and measures, as well as indices measuring human capital, physical infrastructure and environmental sustainability. Section III describes methodology and Model specifications and definitions; Section IV consists of estimation and result discussions. Section V consisted of summary and conclusion

II. Literature Review

Theoretically, economic growth and good governance are interconnected. In most regions as incomes grow so does public governance. But does it for the MENA region also? Does the governance follow the same pattern in the region as other regions and creates economic conditions to attract the FDI flows? Economic growth and good governance are co-related and the improvements in governance will most certainly have a positive impact on the regions economies.^{vii} The literature on MENA region varies: According to the World Bank (2004), productivity in the region has been nominal for thirty years and average annual per capita growth has grown at only 0.9 percent over the last 20 years, excessive bureaucracy and lengthy regulatory environments inhibit growth; more efficient regulation is associated with higher productivity growth and lower unemployment. Abed and Dawoodi (2003) attribute the regions' weak economic performance to

the high population growth and low productivity; lagging political and institutional reforms; large and costly public sectors; inefficient and inequitable educational system; underdeveloped financial markets; high trade restrictiveness; and inappropriate exchange rate policies are seen as contributing reasons. Most or all of these factors are interrelated and characterize to varying degrees in each of the countries. UNDP Human Development Report 2002 also stated “freedom deficit undermines human development and is one of the most painful manifestations of lagging political development” in the region. The freedom deficit relates directly to public governance and it is a crucial element in creating a transparent and inclusive society.

Governance in the region is varied and it is difficult to generalize specific reforms and policies. However, there are several common qualities that most countries share including; a general lack of freedom (as referred to in the UNDP report), low transparency in business and government policies transactions, and a lack of full accountability. This includes proper recourse for transactions by both domestic and international parties in a court of law, as well as the formation of parliaments and representative governments. The accountability of the government to its people is the anchor to good governance. A study conducted by the World Bank on Doing Business in 2005 compares the MENA region versus other regions and found that getting credit as a percent of income per capita is second highest as compared to other regions, (see Table 1.1), and procedures to starting a business index is also second highest as compared to other regions, where as the legal rights index is lowest as per the survey.

Table 1.1 Regional Comparison of Doing Business Indicators

Indicator	MENA	East Asia/Pacific	Latin America	Eastern Europe/Central Asia
Procedures to start business	10	08	11	09
Getting Credit % cost^{viii}	18.6	2.0	19.4	7.6
Legal Rights Index^{ix}	02	05	03	05

Source: World Bank 2005 Survey of Doing Business

Most of the relevant literature has focused on economic determinants of FDI inflows. It seems a recognizable fact that FDI is being attracted to different regions which are characterized by more favorable governance infrastructures, all other things constant. It is, of course, true that international business literature has acknowledged the importance of country-specific political risk factors Kobrin (1976). As a consequence, empirical analyses of FDI now routinely include some

kind of variables to control for inter-country differences in the broad political environment (Tuman and Emmert, 1999; Mody and Srinivasan, 1998; Stevens, 2000; Bevan and Estrin, 2000; Morisset, 2000; Altomonte, 2000), albeit with somewhat mixed results, Dawson, (1998)^x. Saskia *et al.* (1998), analyze the determinants of net foreign direct investment (FDI) inflows in emerging economies between 1978 and 1995. The theoretical framework of this study is based on the concept of the institutional FDI fitness theory, which stipulates that FDI is determined less by intransigent fundamentals than by institutional variables and are more amenable to change, namely policies, laws, and their implementation. The study suggests that four institutions contributing to FDI fitness are government, markets, education, and socio-culture¹. Root and Ahmed (1979) also find that the number of regular (constitutional) changes in government leadership between 1956 and 1967 is also significant. However, other political variables, such as the number of internal armed attacks, the degree of nationalism and colonialism and colonial affiliations, are not significant. Schneider and Frey (1985) find a negative relationship between the number of political strikes and riots in host countries and FDI flows. Nigh (1985), by using the COBDAB¹ database (constructed on aggregate measures of intra and inter-country conflicts and co-operations) find that for developed countries, inter-country political events are more significant determinants of FDI than intra country events. For developing countries, intra-country political events had a more robust relationship with FDI. Wheeler and Moody (1992), also find a broad principal component measure of administrative efficiency and political risk as the determinants of FDI. Kapuria-foreman (2007) and Quazi Rahim (2007) examine the determinants of FDI by testing the institutional quality and the robustness of economic freedom and domestic investment quality. Both studies found that FDI varies positively with the increase in certain components of economic freedom; hence economic freedom is a robust and significant determinant of FDI.

It is difficult to generalize about the statistical impact of political governance attributes, partly because the attributes are measured in different ways in different studies. Governance infrastructure is not the only infrastructure that can contribute to economic well being and create a favorable climate for FDI flows. Investments in human capital, physical infrastructure and the environment may also be important. The absence of educated and healthy workers can pose a significant deterrent to foreign entry. Increasing amounts of FDI necessarily need an educated and skilled workforce. There is evidence that a more highly educated populace does in fact attract FDI (Mody and Srinivasan, 1998; Gliberman and Shapiro 2002). Conversely, in contrast, environmental regulation may increase the costs of doing business and thus deter FDI, a clean environment may be associated with a higher quality of life, and thus attract FDI. To date, there are only a limited

number of studies linking environmental policies to FDI (List, 2001, Smarzynska and Wei, 2001 and Wheeler, 2001), with no consistent evidence of a race to the bottom with respect to environmental policies. That is, there is no consistent evidence of a negative relationship between FDI inflows and higher environmental standards.

Lucas (1993) by using episodic dummies for good events such as Asian and Olympic Games in the Republic of Korea, and President Aquino's accession in the Philippines, is positively related to inward FDI. Conversely, negative events such as Sukarno's rule in Indonesia, Park's assassination in the republic of Korea and Ferdinand Marco's martial law in the Philippines, have had a negative effect on inward FDI. Helliener (1989) also pointed out; investment incentives created by governments appear to play a limited role in FDI decisions? Salvador (2000) analyzes the positive spillovers related to foreign direct investment (FDI) for Spanish manufacturing industry for the period 1990-1994. Agarwal, (1997) confirms economic reforms in a host country not only confer greater freedom on Transnational Corporations in their choice to internalize or not but also affect the market conditions which in turn influence this choice. Kadi (1999) synthesizes that the causes of low percentage of FDI in the Middle East is due to many factors including chronic political instability, empirical evidence drawn from models that tests the cross section data of 59 countries to provide evidence of positive relationship between trends, FDI and economic freedom. Stephen *et al.*, (1997) find the gross domestic product (GDP), imports, exports, infrastructure, political risk, are significant influences on the decisions of Multinational Corporations to invest abroad¹. Kimino et al. (2007) suggest that FDI into Japan is inversely related to trade flows, trade and FDI are substitute, and the results also suggest that FDI increases with political and economic stability. Narula and Dunning (1998), described that the competitiveness of MNEs becoming increasingly mobile and knowledge intensive and also explains that MNEs gives attention to the availability and quality of created assets of alternative locations. They also described that among developing countries there are considerable differences between 'catching up' countries of (e.g., NICs) and "falling behind" (LDCs). They argue that importance of economic structure plays less important a role in determining the FDI activities of industrialized countries than developing ones. Thus, there seems to be no indication that they are becoming insignificant. They also describe that inward investment is directed towards the exploitation of natural assets and markets (in the case of developing countries). Nebende *et al.* (2000) stated that the cost related factors are the dominant determinants of FDI. In particular, the dominance of real wage rates and human capital suggest that the 'under priced' skilled (semi-skilled) labor is the driving force behind FDI. Nebende et al. investigate the short-run and the long-run locational determinants of FDI under the broad categories of cost-related, and other macroeconomic factors. The short-run dynamics indicated that European investment in the Thai manufacturing sector is

more responsive to the macroeconomic factors. The long-run dynamics on the other hand suggest that European investment is more responsive to the investment environment improving factors. Steven (1997) evaluates the relationship between patterns of international technological specialization and the competition provided by FDI. He suggests that TNCs have a relatively weak over-all impact on patterns of technological specialization within and between the countries. Kwang and Singh (1996) in their findings indicate that a qualitative index of political risk is a significant determinant of FDI flows for countries that attract historically sizeable investment flows and for countries that are not very successful in attracting such investments due to socio political instability which have a negative impact on investment flows. Exports in general and manufacturing exports in particular are a significant determinant for high investment recipients.

Moreover, although many previous studies adopt measures that are closely related to the idea of governance infrastructure, hardly, any literature exists, or any econometric study has been conducted, to understand the link of governance infrastructure with FDI in region, nor has there been much discussion regarding the specific infrastructure elements that are especially robust determinants of FDI in the region.

III. Methodology

The basic premises of this study are to find out what extent governance and environment infrastructure along with physical and human capital infrastructure, affects FDI inflows. In order to estimate the impacts of the variables of interest, the model chosen to estimate FDI inflows is specified as equation (1).

$$\begin{aligned} \text{Ln FDI}_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Ln GDP}_{it-1} + \beta_2 \text{Governance Infrastructure} \\ & \text{Index (GII)}_{it} + \beta_3 \text{Human Development Index (HDI)}_{it-1} + \beta_4 \\ & \text{Environmental Sustainability Index (ESI)}_{it} + \beta_5 \text{GDP} * \\ & \text{Governance Index (interactive term)} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \tag{1}$$

The above basic model may be written;

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{it} X_{it}' + \delta_i + \gamma_t + \varepsilon_{it} \tag{2}$$

Where Y_{it} is the dependent variable, and X_{it} is a k -vector of regressors, and ε_{it} are the error terms for $i = 1, 2, \dots, M$ cross-sectional units observed for dated periods $t = 1, 2, \dots, T$. The α parameter represents the overall constant in the model, while the δ_i and γ_t represent cross-section or period specific effects (random or fixed).

Identification obviously requires that the β coefficients have restrictions placed upon them. They may be divided into sets of common (across cross-section and periods), cross-section specific, and period specific regressor parameters.

For cross section and period specific regressors equation (2) allows for β slope coefficients that are common to all individuals and periods, as well as coefficients that are either cross-section or period specific. Generally, X_{it} is split into three groups (common regressors X_{0it} , cross section specific regressors X_{1it}^2 and period specific regressors X_{2it}), then the equation could be;

$$Y_{it} = \alpha + X_{0it}'\beta_0 + X_{1it}'\beta_{1i} + X_{2it}'\beta_{2t} + \delta_i + \gamma_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

If there are K_1 common regressors, k_2 cross-section specific regressors, and K_3 period specific regressors, there are total of $K_0 = k_1 + k_2M + k_3T$ regressors in β . The models are estimated by creating interactive variables M for each regressors in cross section and T for each regressors for period specific.

AR specifications

AR term can be included in estimating pool specifications. Considering the equation 2 that does not admit period specific regressors or effects, then

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{it} X_{it}' + \delta_i + \gamma_t + \varepsilon_{it}, \quad (4)$$

Cross section effect δ_i is either not present, or is specified as a fixed effect. The equation then can be allowing the residuals to follow a general AR process:

$$\varepsilon_{it} = \sum_{r=1}^{\rho} \rho_r \varepsilon_{it-r} + \eta_{it}$$

Or all I, when the innovations η_{it} are independent and identically distributed, assuming further that there is no unit root. Note that estimation allows the autocorrelation coefficients ρ to be cross-section, but not period specific.

The presence of cross-section and period specific effects terms δ and γ may be handled using fixed or random effects methods. Fixed effects and random effects models are used to estimate the panel data. The constant is treated as group (section) in the fixed model. The model allows for different constants for each group (section). Whereas, the random effects model handles the constants for each section- not as fixed, but as random parameters. Least Square and Seemingly Unrelated Regression (SUR) method is used to estimate the panel data. The approaches are popular and it captures the efficiency in the correlation of

disturbances across equation. SUR estimation gives robust results; the errors are independent over time but correlated across cross-section units. TSLS, GMM methods are also applied wherever possible to explore the correlation in error across the cross-section units^{x1}. The random affects model reserves in a particular type of correlation among the errors. It is an equi-correlated model;

$$\text{Cov}(\mu_{it}, \mu_{jt}) = \sigma_{ij} \quad \text{if } t=s$$

$$= 0 \quad \text{if } t \neq s$$

Following models are considered for estimation.

$$(5) \quad Y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^{n=4} \beta_i X_{it} + \epsilon_{it} \dots\dots\dots$$

Where Y_{it} is a dependent variable (FDI flows), X is a set of explanatory variables; such as GDP, HDI Index, GII Index and ESI Index. Equation comprises all the selected countries, ϵ is the error term, i represents the cross sectional term, while t represents the time series component. The dependent variable is regressed on the explanatory variables such as governance index, GDP, Environmental Sustainability Index and human capital. The separate equation same way;

$$(6) \quad Y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^{n=4} \beta_i X_{it} + \epsilon_{it} \dots\dots\dots$$

Where X is a set of explanatory variables such as GDP, HDI Index, GII and ESI Index, each country is included in the equation. Each GII and ESI Index and sub indices variables are used as a decomposed form to capture individual effects. The model;

$$(7) \quad Y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^{n=4} \beta_i X_{it} + \epsilon_{it} \dots\dots\dots$$

Where X is a set of explanatory variables with all previous variable plus sub indices of governance index and environmental index variables are included separately for three regions consisted of groups of countries classified as Mashriq, Maghrab and Gulf countries. This regional classification will analyze the effects of governance, physical, human and environmental infrastructure on FDI flows at group/regions on the basis of their regional attraction of FDI and also to avoid the risk of heteroscedasticity. These groups of countries are again sub-divided at country level effects.

$$(8) \quad Y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^{n=4} \beta_i X_{it} + \epsilon_{it} \dots\dots\dots$$

$$Y_{it} = \alpha + \sum_{i=1}^{n-4} \beta_i X_{it} + \epsilon_{it} \dots\dots\dots$$

(9)

Equation 8 is estimated with GDP, HDI, GII and ESI Index, while equation 9 includes sub indices of each of GII and ESI Index, with all other explanatory variables. Further, equations 8 and 9 are estimated with different classifications at country level and regional with their regions compositions of groups by using different estimation methods.

DATA

Panel data provides detailed information, variability and less co-linearity among the variables, with more degrees of freedom and estimation efficiency, contrast to time-series or cross section data. Panel data is better to identify and measure the effects that are not in detail, comparatively easy to construct and test more complicated behavioral models, usually consisting of micro unity. Therefore variables can be measured accurately at the micro level and the chances of biased results are eliminated. The selection of variables and their definition, data sources are attached in appendix ‘A’.

Dependent Variable

FDI flows are the dependent variable which is influenced by all explanatory variables included in all regressions.

Variables of interest

Explanatory variables i.e. GDP, HDI Index, GII index, ESI Index and their sub indices are used in the regression.

Missing data

During construction of different variables and process of data extraction, problems of missing data are often faced. Governance index is newly developed and is only available after 1996 and ESI index is available for 2000, 2002, 2005, 2008 years. The missing data is generated by using methodology for missing information as suggested in Green (1993). Wherever, possible unbalanced data was adjusted into balance for analysis. For example, data on the variable HDI, ESI and GII Index are not available for some of the countries like Bahrain, Comoros, Djibouti, Palestine, Qatar and Yemen. These countries were excluded from the analysis, and only 15 countries were included in the analysis.

Control Variables

Initially a number of variables are considered for possible potential determinates of inward FDI such as openness, labor costs/wage, taxation or exchange rate mechanism and some measures of infrastructure. For example, secondary school enrollment ratio is used as a variable for human capital of a country, which is used by Noorbakhsh et al. (2001) and Mankiw et al (1992). This variable is part of the HDI index which is used in the model. Growth and size of the market is recognized as a major determinant of FDI in several papers. Rate of growth of GDP is used as a proxy for the growth of market size in many empirical studies. The use of GDP with its lag component in the model is justified in place of market size and, to some extent physical infrastructure. Liberalization is also recognized as an important variable, e.g. see Haque et al. (1997). The regulatory quality, rule of law and government effectiveness are the sub indices of governance infrastructure and is highly linked with these variables. The level of government expenditure on economic services and risk factors are also important determinants which are recognized in the literature where several sub indices are capturing the government effectiveness, quality of services, regulation, crimes, political instability, accountability and risk of policy reversal. The literature recognized certain political and economic characteristics of host countries which could be factors to affecting the FDI. See the surveys by Przewoski & Limongi (1993).

Specifying the Model

The varieties of models are specified such that FDI flows and GDP are measured in logarithms, with the GDP coefficient measuring the elasticity of FDI flows. Given its GDP level, a country or region will be more or less attractive to foreign investors depending upon the extent and nature of its infrastructure and quality of life. Alternative specifications, by incorporating sub indices at country and region level is also considered and tested by using different estimation methods to check the consistency of the results.

Iv. Estimation And Results

The dependent variable FDI is estimated by using pooled LS, ILS, Panel estimation and the SUR estimation methods as specified in the last section to check the consistency of results. The results are reported in the tables 3.1, 3.2 3.3. The dependent variable is measured in logarithms so as GDP. Other variables; HDI, GII and ESI are indices and are not transformed. Interactive terms including HDI and ESI is also used wherever it is necessary. The results in Table 3.1 displays the estimates by using Panel LS and Table 3.2 represents estimates of the common

effect coefficients and the fixed effects by using Pooled LS method. Table 3.3 display results of sub regions and Table 3.4 at country level. In Table 3.1 Model (1) results present a simple regression FDI on GDP and HDI Index and produces a surprisingly high level of explanation for Panel LS estimates with 0.90 R² that suggests a positive relationship GDP with FDI. The elasticity of GDP is not statistically different from unity. The coefficient on the GDP is highly significant. The HDI Index variable is not significant, but it has a correct sign and positive relationship.

Table -3.1 Panel least Squares Results

Explanatory Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
LN GDP	0.86*** (4.07)	0.87*** (2.89)	1.01*** (2.84)	0.94*** (2.85)	0.66*** (2.46)
HDI Index	1.12 (0.07)	1.11 (0.45)	3.39 (1.21)	0.37 (0.14)	0.37 (1.14)
Governance Index			-0.20* (1.84)	-0.23** (2.37)	-0.22** (2.37)
Voice and Accountability	-1.20* (1.64)	-0.85 (1.25)			-1.43** (2.21)
Political Instability	-0.54 (1.16)	-0.35 (0.75)			-0.15 (0.52)
Government Effectiveness	0.29 (0.26)	1.29 (1.2)			1.09* (1.63)
Regulatory Quality	2.02*** (2.95)	2.52*** (3.19)			2.70*** (3.75)
Rule of Law	-0.21 (0.21)	-1.83** (2.0)			- 2.25*** (2.88)
Graft	-0.989 (1.32)	-1.98*** (2.44)			-2.10* (1.729)
Environmental Sustainability Index			0.000 (0.037)		
System	0.04* (1.76)	0.06*** (2.98)		0.078*** (3.58)	0.04 (1.44)
Stress	-0.000 (1.14)	-0.000 (1.11)		-0.000 (0.72)	-0.000** (2.20)
Vulnerability	-0.015 (1.08)	-0.00 (0.715)		-0.00 (0.72)	0.026 (1.49)
Capacity	-0.000 (0.00)	0.09*** (3.14)		0.13*** (4.63)	0.172*** (5.37)
Global	-0.01 (1.41)	-0.03*** (2.41)		-0.04*** (3.36)	- 0.050*** (3.31)
Constant	- 138.12*** (4.04)	- 20.17*** (2.95)	- 20.81*** (2.78)	- 22.87*** (3.14)	-12.79* (1.90)
R2	0.90	0.59	0.14	0.43	0.494

Table 3.1 of panel LS results demonstrates the significant nature of GDP at one percent level and has a positive sign. The elasticity coefficient of GDP is very high and less than unity and HDI index coefficient has also a positive sign. The model one and two are taken are estimated by taking Governance and infrastructure. It demonstrates some of the indices such as regulatory quality, government effectiveness, correct signs and shows regulatory quality is highly, statistically significant at the one per cent level. However, sub indices demonstrate positive coefficients in some cases and negative signs in others such as rule of law, graft and voice and accountability and political instability which demonstrate that out of six governance indexes the key indices such as rule of law, graft, political instability and voice and accountability shows negative signs and affects FDI negatively and statistically significant. However, when political instability is increased, the FDI is decreased the sub indices are showing correct signs with an insignificant coefficient. System variable in ESI indices is highly significant with nominal coefficient. The higher the stress on the environment the lower will be possible FDI flows. Environmental instability shows negative sign; the capacity indices show positive and correct signs. However, global efforts variable shows a negative but significant relationship. Instead of using sub indices, specification is altered to incorporate governance indices and ESI indices in place of sub indices the results confirm that governance infrastructure has overall negative sign of coefficient and significantly affecting the dependent variable environmental sustainability index is having correct positive sign that suggests improving environmental factors is positively affecting FDI though statistically insignificant. The governance indices negative sign suggests that improvement in governance is subject to diminishing returns as most of the country could not materialize to benefit from their governance infrastructure. One possible explanation could be that large numbers of countries are in the grip of instability, poor record of voice and accountability, rule of law and the Graft indices show a negative relationship and that could be the reason the governance infrastructure is not showing any positive sign on FDI flows. When used overall, the explanatory power of the equation drops to R^2 0.14 to 0.49. When sub indices are used the explanatory power of the equation is improved. ESI index is a positive sign but insignificant. However, systems, stress capacity and global efforts sub indices variables are positive and significant but have nominal coefficients. The only sub index which is the vulnerability index is turned to be a significant. Only the highest variation models are being reported. Governance indices are significant, but overall on negative sign. The possible explanation of this particular type of negative sign of governance index demonstrates that FDI attraction as a whole region is negative but coefficient is highly significant at the five percent level. One could make the

argument that the countries could not materialize to benefit in attracting FDI flows put forth improvement in Governance infrastructure.

The model is estimated by regressing GDP on FDI as a common effect, with cross section specific coefficients as fixed effect. All regression coefficients are restricted to be the same across all cross sections, equivalent to estimating a model on the stacked data, using the cross-sectional identifiers only for the fixed effect. Table-3.2 represents four models in which separate estimations are conducted with different explanatory variables. Results confirm the importance of governance infrastructure measured by GII indices and KKZL indices along with Human Capital Index and ESI.

The results are similar in Pool LS estimation in Table 3.2 also with similar R^2 0.90. Model (1) in table 3.2 is specified that FDI flow and GDP is measured in logarithms, HDI Index and GDI index is not changed. Four models are estimated by incorporating GDP, HDI Index and Governance Index. In model one sub indices are used. In model two GDP and Governance Index are used. In model three GDP, HDI Index, GII Index and ESI Index and in model four sub indices of governance and ESI index are used.

Table 3.2 Results Pooled LS Common coefficient

Explanatory Variables	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
LN GDP	8.36*** (29.8)	8.39*** (17.6)	9.22*** (33.7)	8.39*** (17.6)
HDI Index	1.72*** (2.98)		1.65** (2.96)	
Governance Index	- 0.16*** (-3.8)	-0.08* (-1.69)	- 0.16*** (-4.07)	-0.08* (-1.69)
Voice and Accountability	- 0.93*** (-5.26)			-0.93*** (-5.26)
Political Instability	-0.26** (-2.4)			-0.26** (-2.4)
Government Effectiveness	-0.37 (-1.32)			-0.37 (-1.32)
Regulatory Quality	1.12*** (5.9)			1.12*** (5.9)
Rule of Law	-0.93** (-2.8)			-0.93** (-2.8)
Graft	-0.56** (2.86)			-0.56** (2.86)
Environmental Sustainability Index			0.00 (2.1)	
System				186.49*** (2.85)
Stress				-2.06*** (2.6)
Vulnerability				-109.7*** (0.00)
Capacity				128.25 (1.39)
Global				-66.67** (2.07)
LNGDP*GII				-8.18** (0.03)
AR(1)	0.09** (3.2)	0.42*** (15.1)	0.42** (15.1)	1.10*** (46.9)
R2	0.906	0.853	0.90	0.853

*** P < 0.001, **P < 0.05, * P < 0.01

Table-3.3 (continued) Cross Section Specific Coefficients

Country	Coefficient
Algeria	1.047 (0.31)
Egypt	13.52*** (4.11)
Jordan	11.29*** (4.23)
Kuwait	9.66*** (4.27)
Lebanon	6.24 (0.70)
Libya	7.93*** (2.63)
Mauritania	15.3*** (3.10)
Morocco	3.07 (0.76)
Oman	17.92*** (4.6)
Saudi Arabia	112.5*** (4.17)
Somalia	62.17*** (9.33)
Sudan	4.8** (2.1)
Syria	23.2 (1.5)
Tunis	5.7 (1.5)
United Arab Emirates	5.85*** (2.83)
R-squared	0.92

Here, the country-wise relationship of FDI and GDP show that in most cases the relationship is positive and significant. The difference between first option and the last one is that a first case common coefficient for GDP across all the countries is assumed, and the second case specific coefficient is assumed. Results demonstrate GDP, HDI have a positive and significant relationship, whereas governance has a negative relationship. Estimation with option: cross-section specific coefficient. When governance is used as decomposed indices, the results of GDP, HDI and GII remains the same. In general a governance index presents consistent explanatory power with negative sign so do as all its sub indices. Results suggest HDI and Governance Index along with GDP are the most important significant variables emerged in the model. In model 4 the governance sub indices and ESI sub indices are highly significant at one percent level, except capacity sub indices, otherwise most of the variables are significant at one percent P value. When considering variables that comprise governance indices such as; voice and accountability, political instability, violence index, regulatory quality, rule of law and graft or corruption index variables which are significant at one percent level, suggesting importance of these variables, and the coefficients GII, HDI, ESI are consistent in all the models in Pooled LS. Suggesting governance, environment sub indices, wealth and human capital is highly important affecting FDI flows but the negative sign of coefficient shows that the improvement in governance is less likely to affect FDI improvement in a region. Results are highlighted in a consistent direction, confirming the well established fact that the size of national economy (strong conditions have attraction the location is for foreign industries). Governance infrastructure is an important direct influence on FDI but the affect is significantly

negative. This relationship suggests that improvement in governance infrastructure does not necessarily attract FDI, although governance infrastructure influence diminishes in the region as improvement does not showing positive effect on FDI. Additional inference suggests that FDI is strongly affected by improvements in political governance and environmental improvement. Governance sub indices indicators suggest that Regulatory quality is significant and effective governance is the most important determinants that affect FDI in the region. This includes voice and accountability, political instability, rule of law and graft variables inhibit the attraction of FDI in the region. Therefore, the overall index is negative. All the equations in panel and pooled is explaining high explanatory power. There is reliable evidence which suggests that regarding other variables, in particular positive signs of ESI, determine a positive relationship though are insignificant. Some of the variables, relatively unconnected with each other as a region, emerge as important determinants. There is no evidence that the improvement of these variables decreases with the different characteristics of a sub region. There is no evidence suggesting that FDI is in anyway significantly attracted to locations with weaker environmental regulations or a poor environmental sustainability index and inferior environmental quality. Strong evidence suggests improvement in GII, human capital, environmental indices do affect FDI flows in the region, but improvement does not necessarily occur in a whole region. Most of the cross section specific coefficients for individual country cases are significant and the explanatory power of the equation increases with 0.92 R². For this separate estimate is used at the sub regional and country level to check the variation in the results. All sub indices of ESI variables are significant though some of the values are in negative signs. Coefficient estimates and level of significance is quite similar when models are changed. Evidence that FDI flows are attracted when environmental conditions are better seems to be supportive. A variety of alternative specifications on of estimates with the contribution of GII, HDI and ESI indices and sub indices results demonstrate positive indices such as system Capacity affects FDI where as stress, vulnerability and Global do not support that it attracts FDI.

In Table 3.3 results demonstrate a sub region wise regression and in all three sub region GDP is highly significant to attract the FDI and the coefficient is positive except in GCC where GDP is affecting FDI negatively in both common and fixed coefficients. It means FDI is not positively responding with the increase in GDP; apparently because GCC is a resource rich country and the investment could be the results of respond some other factors not necessarily at GDP level. HDI in Maghrab region is showing negative sign and insignificant relationship of HDI and FDI flows whereas HDI is positively and significantly affecting the GCC region and Mashraq region. Governance Indices have positive and significant signs for Maghrab region, GCC in common coefficients and negative for Mashraq region.

The results are quite consistent with earlier results that show Maghreb and GCC countries improvement in governance indices positively correlate and affect FDI flows where as Mashraq countries apparently low level of governance index does not respond to FDI attraction.

Table 3.3 Results Sub-region wise Results- Maghreb (Pooled LS)

Explanatory Variables	Model 1 Common Effects	Model 1 Fixed Effects	Model 2 Fixed Effects	Model 2 Common Effects
Ln GDP	1.19 (4.93)***	6.22 (6.13)***	4.97 (6.86)***	1.381 (7.686)***
HDI Index	-1.57 (1.11)	-19.10 (1.73)		
GII or	0.251 (5.11)***	-1.67 (1.40)	-0.0648 (0.616)	0.290 (8.39)***
ESI or	-0.0008 (1.04)	-0.0005 (0.615)	-0.0009 (1.12)	-0.0001 (1.258)
Constant	-20.59 (3.14)***			-26.1 (6.01)***
AR(1)				
R2	0.44	0.604	0.59	0.43

GCC

Ln GDP	-0.269 (3.32)***	-6.76 (5.141)***	-1.44 (1.20)	-0.20 (3.08)***
HDI Index	15.12 (1.26)	129.75 (8.83)***		
GII or	0.702 (2.20)**	-0.691 (3.63)**	-0.276 0.958	0.527 (1.84)*
ESI or	0.1910 (7.06)***	0.085 (3.92)***	0.162 (5.737)***	0.176 (6.92)***
Constant	9.06 (0.90)	-6.76 (5.14)***		3.55 (2.54)**
AR(1)	0.597 (7.59)***	-0.260 (3.62)		0.640 (10.13)***
R2	0.75	0.93	0.8011	0.750

Mashraq Region

Ln GDP	0.096 (1.83)*	8.269 (15.66)**	8.36 (15.79)***	0.11 (0.933)
HDI Index	2.58 (3.80)***	1.675 (1.85)**		
GII or	-0.121 (1.79)*	-0.292 (4.00)***	-0.306 (4.196)***	-0.082 (1.128)
ESI or	-0.06 (3.86)**	0.004 (0.31)	0.004 (0.33)	-0.060 (3.75)**
Constant	8.4 (4.14)***			14.38 (2.27)**
AR(1)	0.891 (16.34)***			0.951 (24.38)***
R2	0.856	0.89	0.88	0.844

Country wise individual regressions are estimated by using ILS, SUR estimation methods, in some cases lag of GDP and lag of FDI flows used as instrumental variables to estimate 2SLS and GMM. Since GMM and TSLS could not be estimated due to limited data observation. Most of the results of SUR and ILS are the same and TSLS and GMM are also the same. In some cases lag of GDP is also used as an instrumental variable. Results at country level regression, by using different specifications and country level regressions, all the variables are included in the regression. The high R^2 in most of the country case regression is close to 0.99 or within the range 0.8-0.9. This high explanatory power indicates that the GDP is highly significant at 5 and one percent level, but when GDP is incorporated with HDI index the variables demonstrates largely correct signs with few significant coefficients are emerged where HDI index and GII index is significant. Governance infrastructure coefficient signs are positive in Algeria, Libya, Morocco, Jordan, Saudi Arabia and UAE and while countries governance index is demonstrating negative signs. Governance is significant for Egypt, Mauritania, Jordan, Kuwait, Syria and UAE, Saudi Arabia. The Human Development index is also showing positive and significant for Egypt, Sudan, Tunisia, Mauritania, Kuwait, Oman, and negative for Libya, Somalia, Jordan, and Lebanon. ESI indices are positively affected in almost all the countries except Algeria, Egypt, Libya, and Morocco. The ESI coefficient is significant for UAE, Syria, Kuwait, Mauritania, Tunisia, Sudan, and Egypt. Mauritania, Somalia, Jordan, Oman, Saudi Arabia, and Syria are showing the positive signs of the coefficient where as other countries, though GDP is significant but HDI and GII having correct signs but are insignificant. When, GDP, GII, ESI and HDI indexes are used some of the similar countries emerged as significant factors besides GDP, HDI, GII and ESI are showing positive and significant results. These countries are Sudan, Mauritania, Somalia, Jordan, Oman Syria and UAE. The results

significantly emphasize that these countries relative size and strong nature of human resources are the factors.

Table 3.4 ILS, SUR/TSLS country wise regression
- Dependent variable FDI Flows

Country	Variables					
Country	C	GDP	HDI	GII	ESI	R ²
Algeria	307.3 (2.7)*	-3.26 (0.97)	-284.8 (-4.46)	1.499 (3.24)	-0.07 (3.65)	0.85
Egypt	813 (25.1)**	-30.42 (24.2)**	2.25 (19.52)**	-4.65 (30.60)	-1.32 (40.45)**	0.96
Libya	223.9 (1.61)	-6.77 (1.319)	-39.41 (1.58)	3.357 (2.916)	-0.006 (3.011)	0.911
Morocco	231.1 (1.65)	-11.90 (1.71)	122.94 (2.32)	0.44 (0.53)	-0.21 (0.162)	0.82
Sudan	-124 (154)***	4.82 (136.0)***	22.11 (12.32)**	-0.12 (6.96)	0.03 (25.11)**	0.99
Tunisia	29.80 (2.5)*	-6.69 (9.52)*	184.55 (21.31)**	-0.49 (4.83)	-0.08 (8.54)*	0.99
Mauritania	-43.76 (23.7)**	-1.88 (26.94)**	59.66 (15.17)**	-0.80 (11.105)	1.30 (24.0)**	0.99
Somalia	288.8 (3.1)**	-15.150 (2.83)	-0.328 (0.018)	-1.56 (4.25)	0.83 (2.06)	0.78
Jordan	-275 (17.6)***	18.09 (8.33)*	-173.83 (3.47)	1.46 (6.87)	0.05 (2.75)	0.99
Kuwait	627 (15.4)**	-39.69 (15.68)**	384.6 (15.8)**	-5.92 (9.91)	0.56 (21.3)**	0.99
Lebanon	-805 (1.29)	43.44 (1.26)	-236 (1.12)	-1.44 (1.25)	0.300 (1.177)	0.63
Oman	2767 (7.92)*	-139.04 (8.57)*	594.29 (11.44)**	-0.027 (-0.028)	1.52 (5.445)	0.98
Saudi Arabia	-19714 (17.5)**	-16188 (17.46)**	20103 (17.54)	0.154 (0.596)	0.755 (5.48)	0.99
Syria	253 (0.91)	194.23 (0.921)	-272.18 (-9.939)	-0.89 (20.4)**	0.157 (5.89)*	0.99
UAE	122.6 (31.0)**	0.60 (1.88)	128.69 (13.455)	0.890 (13.4)**	0.06 (31.12)**	0.99

V. Summary and Conclusion

The study is designed to examine the effects of governance infrastructure, human capital, and resource environment on FDI flows for MENA region, its sub regions and at country level. The study highlights the factors in attracting FDI flows. Various Indices of HDI, governance, and environmental indices and their sub indices are used for analysis by utilizing various econometric methodologies on panel data set. The study traces out the crucial linkages among human capital, governance and environmental factors in attracting FDI flows. In theory, the government institutions and policies, which determine the social and governance infrastructure, deliver effective government coupled with environmental sustainability while growth in human capital have strongly emerged as important determinants to attract FDI flows. The evidence suggests that return of investments in governance is higher. But, looking at the size and pattern of flows with respect to governance in the region is not positively attracting the FDI flows despite its significant relationship. Results indicate importance of governance infrastructure as a crucial determinant in attracting FDI flows and responds insignificantly to good governance in the region as a whole. The explanation could be that governance in the entire region is not benefiting in terms of attracting the FDI flows positively. In contrast, GCC and Maghreb regions demonstrate positive and significant and with negative and insignificant for Mashraq sub region. In particular all sub indices such as voice and accountability, political instability, government effectiveness, rule of law, are showing different effects. Thus, quality of regulation is highly significant is positively affecting where as political instability is having a significant and negative effect. Results also suggest consistency with our hypotheses that human capital and environmental sustainable index with sub indices are highly related and further evidence that investment in environment and good indicators of environment are likely to attract FDI. The findings are robust in determining the human capital, governance infrastructure indicators. The results suggest positive ESI index encourages FDI rather discourages it. Results that governance does matter, improved governance, regulatory quality and absence of instability does not necessarily mean that governance attracts large investments. However, the significance of these variables does suggest a strong significant relationship that government policies do promote attraction or create conditions which attract FDI. Though the results do have the limitation of data availability, statistical problems mentioned earlier, or do suffer from omitted variables bias, as a large number of studies suggest specifically conventional variables like openness, infrastructure, taxes etc. The results are heavily reliant on newly developed indexes and applied to the region where diverse governance infrastructure, different compositions of sizes of economies, human capital, investment choices, MNC choices of preconditions

and environmental conditions exists. The larger coverage of individual countries data set could vary the results if analysis is carried out at the country level.

REFERENCES

- Abed T. George and Dawoodi R. Hamid (2003), "Challenges of Growth and Globalization in the Middle East and North Africa, IMF.
- Abed, T. (2003), "Unfulfilled Promise: Why the Middle East and North Africa Region Has Lagged in Growth and Globalization", *Finance & Development*, 40: 10-14
- Altomonte, C. (2000). "Economic Determinants and Institutional Frameworks: FDI in Economies in Transition," *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 2, pp.75-106.
- Agosin, M. R.; Mayer, R. B,(2000) 'Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?', discussion paper no; 146, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2000 Palais des Nations, Geneva, Switzerland.
- Agosin, Manuel R.; Machado, Roberto "Openness and the International Allocation of Foreign Direct Investment," *Journal of Development Studies*, 2007, v43, n7: 1234-47.
- Apergis Nicholas, Costantinos P. Katrakilidis, and Nikolaos M. Tabakis,, 'Dynamic Linkages Between FDI Inflows and Domestic Investment: A Panel Co integration Approach', *Atlantic Economic Journal* 2006, 34:385-394
- Agarwal, J. P., 'Effect of foreign direct investment on Employment in home countries?' *Transnational Corporation*, 1997, vol. 6, no. 2
- Altomonte, C. (2000). "Economic Determinants and Institutional Frameworks: FDI in Economies in Transition," *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 2, pp.75-106.
- Bevan, A., & Estrin, S. (2000). "The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies," Centre for New and Emerging Markets, Discussion Paper Number 9, London Business School.
- Blonigen, Bruce; Wang, Miao, "Inappropriate Pooling of Wealthy and Poor Countries in Empirical FDI Studies in *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*" Theodore Moran, Edward Graham, Magnus Blomstrom, (eds.), Washington, DC: Institute for International Economics, 2005, pp. 221-44.
- Blonigen, Bruce A, 'A review of the empirical literature on FDI determinants', *Atlantic Economic Journal*, 2005, Vol. 33, page 383-403.
- Borenszstein, E., De Gregorio, J. & Lee, J.W., 'How does foreign direct investment affect Economic growth?', *Journal of International Economics*, 45, 1998, pp. 115± 135.

- Bosworth, B. P.; Collins, S. M. B, 'Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment, *Brookings Papers on Economic Activity*', 1999, pp. 143-69.
- Brunetti, A. (1997). "Political Variables in Cross-Country Growth Analysis," *Journal of Economic Surveys*, Vo. 11, No. 2, pp.163-190.
- Chan, K. and E. Gemayel (2004), "Risk Instability and the Pattern of Foreign Direct Investment in the Middle East and North Africa Region" IMF Working Paper No.139, Washington D.C.
- Chakrabarti A, 'The determinants of foreign direct Investment: Sensitivity analysis of Cross-Country Regressions' - *Kyklos*, 2001 Vol.4, 89-114
- Choe, Jong Il. B, 'Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth?' *Review of Development Economics*, 7, 1, February 2003, pp. 44-57.
- Dasgupta, Dipak, Jennifer Keller and T. G. Srinivasan.(2002). "Reform and Elusive Growth in the Middle East: What Has Happened in the 1990s?" MENA Working Paper No. 25, World Bank, Washington, D.C.
- Dawson, J.W. (1998). "Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence," *Economic Inquiry*, Vol. XXXVI, October, pp.603-619.
- De Mello, L. R. B, 'Foreign Direct Investment-led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data', *Oxford Economic Papers*, 51, 1999, pp. 133-51.
- Dunning, J.H.(2001), 'The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future', *International Journal of the Economics of Business*, volume 8, Number 2, July 1, 2001.
- Eid, Florence & Fiona Paua (2003) "Foreign Direct Investment in the Arab World: The Changing Investment Landscape" In: *The Arab World Competitiveness Report 2002-2003*, World Economic Forum, Oxford: Oxford University Press, p. 114- 125.
- Ersel, H. and M. Kandil (2005), "Financial Development and Economic Growth in the MENA Countries," in Pesaran, H. and J. Nugent, *The Growth Performance of MENA Economies*, Forthcoming.
- Esfahani, H. (2006), "A Reexamination of the Political Economy of Growth in MENA Countries," in Pesaran, H. and J. Nugent, *The Growth Performance of MENA Economies*, Forthcoming
- Farhadi Tareq (2007) Investment Promotion Technical Assistance Program (ITAP) Islamic Development Bank.

- Fry, Maxwell, 'Foreign Direct Investment in Southeast Asia: Differential Impacts', SEAN Economic Research Institute, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 1973.
- Green, William H (1993), 'Econometric Analysis' Second Edition, Macmillan 1993.
- Globerman, Steven, Shapiro Daniel, (2002) "Global Foreign Direct Investment Flow: the Role of Governance Infrastructure" Simon Fraser University Canada (2002)
- Hall, R. & Jones, C.I. (1999). "Why Do Some Countries Produce so Much More Output Per Worker than Others," *Quarterly Journal of Economics*, 114(1): 83-86.
- Henry, C. and R. Springborg (2001), *Globalization and the Politics of Development in the Middle East*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Haque, N. U., Mathieson, D., & Sharma, S., 'Causes of capital inflows and policy responses to them', *Finance & Development*, 1997, March, 3-6.
- Helleiner, Gerry K., 'Transnational corporations and direct foreign investment', *Handbook of development Economics*, 1989, vol.: 1 (Elsevier publishers), pp. 1441-1480.
- IMF Staff Reports. IMF country Report, Staff Report for the 2003 Article IV Consultation July 9, 2003.
- Iqbal Zubair, (2001), "Economic Challenges in the Middle East and North Africa: An Overview, in *Macroeconomic Issues and Policies in the Middle East and North Africa*, e. by Z.Iqbal (Washington: International Monetary Fund).
- Kaufmann, D., Kraay, A. & Zoido-Lobaton, P. (1999a). "Aggregating Governance Indicators," World Bank Working Paper #2195, available at: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>
- Kaufmann, D., Kraay, A. & Zoido-Lobaton, P. (1999b). "Governance Matters," World Bank Working Paper#2196, available at: <http://www.worldbank.org/wbi/governance>
- Kapuria-Foreman, Kapuria-foreman "Economic Freedom and Foreign Direct Investment in Developing Countries," *Journal of Developing Areas* v41, n1 (Fall 2007): 143-54.
- Kimino, Satomi; Saal, David S.; Driffield, Nigel "Macro Determinants of FDI Inflows to Japan: An Analysis of Source Country Characteristics", *World Economy* v30, n3 (March 2007): 446-69.
- Kadi, Osama, *Economic freedom and FDI: the Arab world Case*, Eastern Michighen University 1999
- Keefer, P. & Knack, S. (1997). "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation," *Economic Inquiry*, Vol. XXXV, July, pp.590-602.
- Knack, S. & Keefer, P. (1995). "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures," *Economics and Politics* 7 (November): 207-227.

- Knack, S. & Keefer, P. (1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff?," *Quarterly Journal of Economics* 112 (4): 1251-1288.
- Kobrin, S.J. (1976). "The Environmental Determinants of Foreign Direct Investment: An Ex- Post Empirical Analysis" *The Journal of International Business Studies*, Vol. 7, No. 2, pp.29-42.
- Kwang W. Jun and Harinder Singh, 'The determinants of FDI in developing countries, Transnational Corporations', Vol: 5, no: 2, (August 1996), pp. 67- 105.
- Leite, C. and M. Weidmann (1999), "Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption and Economic Growth," IMF Working Paper No. 85, Washington D.C.
- List, J.A. (2001). "US County-Level Determinants of Inbound FDI: Evidence from a Two-Step Modified Count Data Model," *International Journal of Industrial Organization* 19: 953-973.
- Lipsey, R. E. B, 'Interpreting Developed Countries, 'Foreign Direct Investment', NBER Working Paper no. 7810, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, 2000.
- Lucas, Robert, 'On the determinants of direct foreign investment: evidence from East and South East Asia', *World Development*, 1993, 21, 3, pp. 391- 406.
- Lucas, R.E. (1990). "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?," *The American Economic Review*, Vol. 80. No. 2, pp.92-96.
- Mankiw *et al.*, G. Mankiw, D. Romer and D. Weil , 'A contribution to the empirics of economic growth', *Quarterly Journal of Economics* 152 (1992), pp. 407-437.
- Makdisi, S., Z. Fattah, and I. Limam (2000), "Determinants of Growth in the MENA Countries," Arab Planning Institute Working Paper Series No. 03/01 (Kuwait: Arab Planning Institute).
- McCall J. Patricia, (2004) "Overcoming Barriers to Private Investment in the Middle East and North Africa Region", MEC Internatinal Arab Financial Forum Bahrain.
- Mody, A. & Srinivasan, K. (1998). "Japanese and U.S. Firms as Foreign Investors: Do They March to the Same Tune?," *Canadian Journal of Economics*, Vol. 31, No. 4, pp.778-800.
- Morisset, J. (2000). "FDI in Africa: Policies Also Matter," *Transnational Corporations*, Vol. 9, No. 2, pp.107-126.
- Nebende, A. Bende-J. L. Fordf, S. Sen. and J. Slater, *Foreign direct investment locational determinants and the linkage between FDI and other macro economic factors*, Graduate Centre for Business Administration, 2000, the Birmingham School, University of Birmingham, Edgbaston, Birmingham, B15 2RU, UK.

- Nigh, D., 'The effect of political events on US direct foreign investment: a pooled time-series cross-sectional analysis', *Journal of International Business Studies*, 1985, 16, pp. 1- 17.
- Narula Rajneesh and John H.Dunning. 'Globalisation and New Realities for multinational enterprise (Developing Host Country Interaction)', *Revised Version*, 14th September 1998. University of Oslo.
- Noorbakhsh Farhad *et al.* Farhad Noorbakhsh, Alberto Polani and Ali Youssef, 'Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence', *World Development*, 2001, Volume 29, issue 9, page 1593-1610.
- OECD (2001). *The Well-Being of Nations: The Role of Human and Social Capital*, Paris: OECD.
- Pradhan, Rudra Prakash "Foreign Direct Investment in India: Has Infrastructure Played a Role," *International Journal of Applied Economics and Econometrics* v14, n4 (October-December 2006): 113-30
- Przewoski and Limongi, Przewoski and F. Limongi, Political regimes and economic growth. *Journal of Economic Perspectives* 7 (1993), pp. 51-69.
- Quazi, Rahim "Economic Freedom and Foreign Direct Investment in East Asia," *Journal of the Asia Pacific Economy* v12, n3 (2007): 329-44.
- Roll, R. & Talbott, J. (2001). "Why Many Developing Countries Just Aren't," San Diego: World Development Inc., mimeo.
- Root and Ahmed, 'Empirical determinants of manufacturing direct foreign investment in developing Countries', *Economic Development and Cultural Change*, 1979, 27, pp. 751-767.
- Sadowski, Y. (1991), *Political Vegetables? Businessman & Bureaucrat in the Development of Egyptian Agriculture*, Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Sala-i-Martin, X. and E. Artadi (2002), "Economic Growth and Investment in the Arab World," Columbia University Department of Economics Discussion Paper No. 0203-08 (New York: Columbia University).
- Sekkat, K. and M. Véganzones-Varoudakis (2004), "Trade and Foreign Exchange Liberalisation, Investment Climate and FDI in the MENA Countries," DULBEA Working Paper No. 05-06.
- Soliman, M. 2003. Foreign Direct Investment and LDCs Exports: Evidence from the MENA Region. *ERF 10th Annual Conference*, December, Marrakesh, Morocco.
- Schneider, F. and B. Frey, 'Economic and political determinants of foreign direct Investment', *World Development*, 1985, 13, 2, pp. 161- 175.

- Smarzynska, B.K. & Wei, S.J. (2001). "Pollution Havens and Foreign Direct Investment: Dirty Secret of Popular Myth," National Bureau of Economic Research Working Paper No. W8465.
- Srivastava, S. and R. Sen (2004), "Foreign Direct Investment and Service Exports in India: Exploring Causal Links," the Australian Conference of Economists (ACE), Sydney, Australia.
- Stevens, G.V.G (2000). "Politics, Economics and Investment: Explaining Plant and Equipment Spending by U.S. Direct Investors in Argentina, Brazil and Mexico," *Journal of International Money and Finance*, Vol. 19, No. 2, pp.115-135.
- Salvador Barrios, 'Are there positive spillovers from Foreign Direct Investment? Evidence from the Spanish experience '2000, University of Manchester and University College Dublin.
- Steven Globerman, 'TNCs and International technological specialization', Transnational Corporations, August 1997, vol: 6, no: 2, pp. 95- 105.
- Stephen P.Ferris, G. Rooney Thompson, and Calvin Val son, 'An analysis of FDI in Latin America', *Pakistan Economics and Social Review*, 1997, vol: xxxv, no: 1, pp. 11- 24.
- Saskia K.S. Wilhelm's Morgan Stanley Dean Witter, 'Foreign Direct investment and its determinants in emerging economies', *African Economic Policy Paper Discussion Paper Number 9 July 1998*, funded by United States Agency for International Development Bureau for Africa Office of Sustainable Development Washington, D.C. 20523-4600.
- Tuman, J. & Emmert, C. (1999). "Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America, 1979-1992," *Social Science Quarterly*, Vol. 80, No. 3, pp.539-555
- Ulessever, Talat "The Macroeconomic Determinants of Foreign Direct Investment in the Turkish Economy," *Journal of Social and Economic Development* v10, n1 (January-June 2008): 50-67.
- Usha Nair-Reichert, 'Causality Tests for Cross-Country Panels: New Look at FDI and Economic Growth in Developing Countries', Georgia Institute of Technology Diana Weinhold London School of Economics 2000.
- UNCTAD. 2003. *World Investment Report, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, Geneva: United Nations.
- UNCTAD. 2004. *World Investment Report, The Shift Towards Services*, Geneva: United Nations.
- UNDP & Arab Fund for Economic and Social Development (2002) *Arab Human Development Report*. New York: UNDP.
- UNCTAD. 2005. *World Investment Report, TNCs and the Internalization of R&D*, Geneva: United

Nations.

UN statistics, yearbooks, various issues.

UNDP, annual reports various years.

Waterbury, J. (1993), *Exposed to Innumerable Delusions: Public Enterprise and State Power in Egypt*,

India, Mexico, and Turkey, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Wheeler, D. (2001). "Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution in Developing

countries," World Bank Working Paper No. 2524.

Wheeler, David, and A. Mody , 'International investment location decisions, the case of U.S. firms', *Journal of International Economics*, 1992, 33, pp. 57- 76.

World Bank. (2004) *Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa*.

World Bank, *Financial Sector in MENA*, Sector Brief. November 2004

World Bank, *World Development Indicators*, <http://publications.worldbank.org/WDI/>.

World Bank. 2003. *MENA Development Report: Trade, Investment, and Development in the Middle East*

and North Africa: Engaging with the World, Washington DC.

World Bank. 2005. *MENA Region: 2005 Economic Developments and Prospects*, Washington DC.

World Bank (2004) *Better Governance for Development in the Middle East and North Africa*.

Yousef, M. Tarik (2004), *Development, Growth and Policy Reform in the Middle East and North Africa since 1950*, *Journal of Economic Perspectives*-Volume 18, Number 3-Summer 2004-Pages 91-116

Appendix 'A'

Variables

The Following variables, indices and sub indices are included for the estimation of the models.

Table- 2.1 Variables and Definitions

Variables/indices/sub indices	Definition
FDI	Flows in \$
GDP	Real GDP in current prices \$
HDI	Human Development Index measuring standard of living of Humans. HDI combines three measures, GDP per capita, education combination of adult literacy enrolment and life expectancy at birth. Index Range is 0.0-1.0
GII INDEX	First principal component of governance Indices (LAW, INSTAB, REG, GOV, GRAFT, and VOICE) the indices range from -2.5 to 2.5.
VOICE (VA)	Voice and Accountability Index, measure civil liberties, political rights free press, fairness of legal system etc.

INSTAB (PV) Political Instability and Violence Index, measures armed conflict, social unrest, ethnic tensions, terrorist threats etc.

REG (RQ) Regulatory Burden Index, measures includes measure of the degree of regulation and market openness, including tariffs, import and export and FDI restrictions..

LAW (RL) Rule of law index, measures contract enforcement, property rights, theft and crime etc.

GOV (GE) Government Effectiveness Index, measures the government efficiency-quality of public services, quality of the civil service and the degree of independence from political pressures, the quality of policy formulation and implementation and the credibility of the government's commitment to such policies etc.

GRAFT (CC) Graft and Corruption Index, measures corruption among public and private officials, extent of bribery etc.

Environmental Sustainability INDEX

Environmental sustainability Index, measure the health of the Environmental SYSTEM, STRESS, VULNERABILITY, CAPCITY AND GLOBAL STEWARDSHIP. The ESI is based on 22 factors that contribute to environmental sustainability, such as air quality, public health and environmental regulation. Index ranges from 0-100.

ENVIRONMENTAL SYSTEM Environmental Systems Index: Urban Air Quality, Water Quantity and Quality, Biodiversity, land

ENVIRONMENTAL STRESS Environmental Stresses: Air Pollution, Water Pollution/Use, Ecosystem Stress, Waste/ Consumption, Population

HUMAN VULNERABILITY Human Vulnerability Index: Basic sustenance, Public Health, Environmental Disasters

SOCIAL AND INSTITUTIONAL

CAPACITY Science/Technical capacity, Rigorous Policy Debate, Environmental Regulation and Management, Tracking environmental conditions, eco-efficiency, Public choice failures.

GLOBAL STEWARDSHIP Contribution to Internal cooperation and Impact on Global commons

Data Sources

_ Data on GDP is taken from UN Statistical Yearbooks.

_ FDI data taken from World Investment reports,

_ HDI INDEX data is taken from UNDP reports,

GII INDEX data and sub indices such as LAW INSTABILITY, REG GOV GRAFT, VOICE indices are taken from www.worldbank.org developed by Kaufman et.al. 1999a

Environmental Sustainability Index: and sub indices such as SYSTEMS, STRESS, VULNERABILITY, CAP GLOBAL are taken from Yale Center for Environmental Law and Policy (YELP) and Center for International Earth Science Information Network (CIEN), Columbia University, with the World Economic Forum, and Joint Research Centre (JRC) of the European Commission (2008) 2008 Environmental Performance Index, downloaded from <http://sedac.ciesin.columbia.edu/es/epi/> (last accessed may/24/2009).

End Notes

Ulessever (2008) demonstrates that openness, growth, foreign capital stock, infrastructure and economic stability are the key determinants of FDI in the Turkish economy. Pradhan (2006) also found infrastructure played significant negative impact on FDI and trade and openness is positively influencing FDI flows.

Whereas, Usha et al. (2000), used mixed random (MFR) panel data estimation method that allows cross-country heterogeneity in the causal relationship between FDI and growth, and found that the relationship between investments both foreign and domestic and economic growth in developing countries is highly heterogeneous and any estimation methods, which assume homogeneity across countries could yield misleading results. The results suggest that there is some evidence that the efficacy of FDI in raising future growth rates across heterogeneous countries is higher in more open economies. Agosin and Machado (2007) developed index occur in measure the openness of FDI policy regimes and found generalized increase in the index occurs countries and over time depending on the size of the country, educational achievement and growth.

AMEinfo.com, United Arab Emirates: February 17-2004.

The Arab region as defined in this study includes all 22 countries that are members of the League of Arab States, namely Algeria, Bahrain, Comoros, Djibouti, Egypt, Jordan, Kuwait, Lebanon, the Libyan Jamahiriya, Mauritania, Morocco, Oman, Palestine, Qatar, Saudi Arabia, Somalia, the Syrian arab Republic, the Sudan, Tunisia, The United Arab Emirates and Yemen.

The indicators for well over 200 countries are based on hundreds of variables and a compilation of more than 120,000 responses from citizens, experts and enterprises worldwide, taken from 30 underlying sources. These indicators and their data sources represent the largest publically available data resource on governance in the world.

Estimated by Kaufmann, Kraay, and Zoido-Lobaton (1999a and 1999b)

According to McCall (2004) governance is an increasingly visible theme globally as increased transparency and good corporate and public governance are necessary in a globalize world to meet the demands of the population and that of investment. On the public front, citizens require and are demanding increased knowledge and accountability of government policies and affairs. Likewise, investors, who have various investment options,

require consistency and reliability when assessing investments to choose from and those countries with quality of governance are the most investment attractive. Governance extends not only to political stability, rule of law, graft, regulatory burden, voice and political freedom, government effectiveness frameworks, but also to investment guidelines and macroeconomic policies. According to McKinsey and Company Report, 2004, "...investors in emerging markets, including the Middle East, are willing to pay as much as 30 percent more for shares in companies with good corporate governance."

Cost to create collateral as % income per capita

Higher values indicate more disclosure.

TOLS and GMM estimation are also attempted by using lagged dependent variable and lag variable of GDP though TOLS results are not significantly different from ILS and because of limited number of observation only Panel LS and SUR estimation is used.



EVALUATION DE LA POLITIQUE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU MAROC

*Taoufiq. YAHYAOUI **

Résumé :

Dans ce travail, nous présenterons les efforts consentis depuis 1999 pour renforcer l'investissement afin de consolider la croissance économique. Nous chercherons à faire le point sur la politique volontariste du Maroc en matière d'investissement. Quel bilan peut-on tirer pour l'IDE? Quelles sont les réformes qui ont été engagées pour le stimuler? Quels sont les secteurs qui ont drainé les IDE? Quelle est l'origine des investisseurs étrangers? Quelles sont les perspectives d'évolution à court et à moyen terme des IDE au Maroc?

Le travail s'intéressera à la promotion de l'investissement public et privé, aussi bien national et international par une politique d'investissement attractive.

Mots clés : IDE, politique économique, investissement, promotion des investissements.

* Enseignant chercheur à la faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales Rabat Agdal.

Introduction générale :

Depuis plus d'une décennie le Royaume du Maroc, lance un vaste programme de réformes notamment économiques à caractère macro-économique et micro-économique. Les réformes n'ont épargné aucun secteur d'activité de l'agriculture à l'industrie aux services. Ces réformes ont impulsé un dynamisme économique sans précédent.

Un des vecteurs de cette relance fut l'investissement. Il représente sans contexte un des piliers de la toute nouvelle politique économique de croissance initiée par le Maroc. Il n'est pas sans rappeler que c'est une variable incontournable dans de nombreux modèles économiques de croissance. Toutefois, sans pour autant rappeler tous ces modèles (Modèle Keynésien, Modèle classique, modèles néoclassiques...) et tous les auteurs¹⁶⁰ qui ont mis l'accent sur l'investissement soit comme moteur de croissance ou comme levier de relance en période de crise économique, ou comme facteur de déclenchement de la demande et de la dynamique économique ou comme vecteur de résorption du chômage ou encore comme mécanisme de développement régional, nous essayons de montrer l'intérêt particulier accordé par le Royaume du Maroc à l'investissement.

Dans ce travail, il apparaît intéressant de mettre l'accent sur le choix volontaire pour les IDE afin de relancer l'investissement que ce soit privé (création d'entreprises par des personnes physiques ou morales privées avec une évolution en termes de modalités notamment par l'actionnariat) ou bien encore public (FBCF¹⁶¹ grâce à l'ouverture du capital public ou par la concession ou par la privatisation). Nous présenterons donc les efforts consentis depuis 1999 pour renforcer l'investissement afin de consolider la croissance économique. Nous chercherons à faire le point sur la politique volontariste du Maroc en matière d'investissement. Quel bilan peut-on tirer pour l'IDE? Comment a-t-il évolué? Quelles sont les réformes qui ont été engagées? Quels sont les secteurs qui ont drainés les IDE? Quel est l'origine des investisseurs étrangers? Quelles sont les perspectives à court et à moyen terme?

¹⁶⁰ Les **néo-classiques** reprennent la **loi des débouchés** de **J.B. Say**; les **classiques** citent **A. Smith**, **D. Ricardo**, **T.R. Malthus** et **K.Marx**; **J. M. KEYNES** propose une autre analyse dans *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*; l'école autrichienne avec **F.Hayek**...

¹⁶¹ Formation Brute de Capital Fixe.

C'est à ces questions que nous tenterons de répondre dans ce travail qui va traiter les efforts du royaume sur le plan de l'investissement¹⁶² à travers un diagnostic des réalisations du Maroc depuis 1999. Le travail s'intéressera à la promotion de l'investissement public et privé, aussi bien national et international par une politique d'investissement attractive.

I- Une politique d'investissement volontariste au Maroc:

A partir de 2003, le Maroc a mis en place une politique d'investissement volontariste visant à dynamiser l'économie marocaine et à structurer le tissu industriel du Royaume.

Cette politique devait mettre en place les conditions favorables aux entreprises marocaines et étrangères pour entreprendre et tirer bénéfice de l'ouverture des marchés et de l'économie mondiale. Cette politique d'investissement s'appuie elle-même sur une politique économique marquée par la stabilité macroéconomique qui a été atteinte grâce aux nombreuses réformes engagées par les autorités marocaines. Ces dernières ont stimulé le développement du secteur privé et des flux entrants d'investissements étrangers directs (IDE).

1. -La nouvelle politique économique du Royaume

Le Royaume s'est doté d'une politique économique cadre novatrice caractérisée, en premier lieu, par la stabilité macro-économique avec un maintien des indicateurs macro-économiques à des niveaux garantissant aux opérateurs économiques une confiance dans l'économie nationale. Les efforts se sont orientés vers la maîtrise des pressions inflationnistes, la garantie d'un taux de croissance du PIB à des niveaux suffisants, l'amélioration des performances des échanges extérieurs et par conséquent de la balance des paiements ; en second lieu, par une politique économique de maîtrise des finances publiques pour éviter tout débordement des dépenses publiques sources de déficit budgétaire et d'instabilité économique. En dernier lieu, la dite politique vise la mise en œuvre des

¹⁶² Sera pris en considération dans ce travail, l'investissement des entreprises, des particuliers et des entreprises étrangères.

réformes structurelles et l'élaboration d'une stratégie de croissance moderne.

Cette politique économique nationale devait, également, redéfinir la politique de promotion des investissements sur des bases saines marquées principalement par la transparence, la protection de la propriété et la non discrimination.

Ces principes sous-tendent les efforts du Maroc en vue de créer un environnement favorable pour l'investissement. En effet, une politique de promotion des investissements a été inaugurée donnant l'impression au simple citoyen qu'aux décideurs nationaux et étrangers que le Maroc est devenu durant cette première décennie un gigantesque chantier ciel ouvert. Les implications immédiates d'une telle politique sont multiples. Elles ont comme retombé la mise en œuvre de mécanismes d'accès au crédit pour les PME avec la création en novembre 2002 de l'ANPME¹⁶³, la mise en place de mécanismes de financement sectoriels¹⁶⁴ (FORMAN, FORTEX, RENOVOTEL,...), la définition d'un nouveau programme industriel à partir de 2006 dit « plan EMERGENCE I¹⁶⁵ » et en 2009 le plan « Emergence II », l'élaboration de stratégies prometteuses accompagnées d'action immédiate dans l'agriculture avec le plan « Vert », dans le tourisme le plan « Azur » et dans le commerce le plan « Rawaj », enfin l'adoption de politiques sectorielles coordonnées (dans l'habitat, l'aménagement du territoire et l'environnement,...).

L'appréciation de l'efficacité de la politique de promotion de l'investissement au Maroc pousse à une analyse des atouts et limites des institutions existantes chargées de l'investissement, à un examen du statut de la direction des investissements et de ses activités. Suite à ces analyses et évaluations, une stratégie, adaptée au contexte du pays, doit être proposée pour la promotion de l'investissement, élaborée et exécutée par la nouvelle

¹⁶³ ANPME : Agence Nationale de promotion de la Petite et Moyenne Entreprise.

¹⁶⁴ **FORMAN** : Destiné à financer les PME dans leurs efforts de mise à niveau et d'amélioration de leur compétitivité face à la concurrence étrangère. **FORTEX** : Fond de restructuration des entreprises du secteur de l'habillement. **RENOVOTEL** : Fonds destiné au financement des programmes de rénovation des établissements.

¹⁶⁵ "Plan Emergence", mis en place en 2005, affiche la volonté du Royaume de continuer sur la voie des réformes économiques entreprises et de créer un climat favorable aux investissements. Il propose une nouvelle stratégie industrielle, en ciblant certains secteurs considérés comme prioritaires et bénéficiant d'un fort potentiel pour le pays.

agence de promotion des investissements dite « Agence de développement des investissements » (ADI). Cette nouvelle agence dotée de fonds propres devrait néanmoins être placée sous le contrôle du ministre chargé de l'investissement. Cela garantirait d'une part une autonomie opérationnelle pour l'Agence et d'autre part une sécurité pour les investisseurs dont les besoins retiendront l'attention au plus haut niveau politique.

2. Les réformes¹⁶⁶ accompagnatrices de la politique de l'investissement.

Un ensemble de réformes a été initié par le Royaume pour accompagner les efforts déployés en matière d'investissement. La principale réforme représente l'engagement dans un long *processus de libéralisation de l'économie* (libéralisation des échanges, libéralisation des marchés, libéralisation du transport aérien, libéralisation sectorielle notamment les télécoms¹⁶⁷...). Pour concrétiser cette tendance, le royaume a adhéré à **l'Organisation Mondiale du Commerce** et a conclu plusieurs accords bilatéraux (avec la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie, les Emirats Arabes Unis, la Turquie et les Etats Unis) ou multilatéraux (avec les pays arabes, l'Union Européenne) visant la création de zones de libre échange avec l'Union Européenne, les Etats-Unis et les pays arabes. Il n'est pas aisé de lister l'ensemble des accords de libres échanges ou des conventions ratifiées par le Maroc. Néanmoins, nous pouvons rappeler certains à titre indicatif. Comme l'accord de libre échange avec l'Union européenne entrée en vigueur en 2000 dans l'objectif d'intégrer la (ZLE) Zone Européenne de Libre Échange à l'horizon 2012, l'accord d'Agadir, signé avec l'Égypte, la Jordanie, et la Tunisie en 2004 pour la mise en place de la Zone Arabe de Libre Échange, l'accord de libre échange avec les Emirats Arabes Unis en 2003, l'accord de libre échange avec la Turquie en 2006 ; l'accord de libre échange avec les États-Unis rentré en vigueur début 2006 sans pour autant oublier les discussion entamées avec le Canada au cours de 2010 en vue de conclure un accord de libre échange.

¹⁶⁶ Le cadre juridique, réglementaire et institutionnel de l'investissement au Maroc reste marqué par la loi-cadre 18-95 du 1995, formant Charte de l'investissement, en remplaçant les nombreux codes sectoriels préexistants, le Royaume essaie d'opérer une centralisation de la législation relative à l'investissement.

¹⁶⁷ Loi 24/96 modifiée par la loi 55/01 en 2001.

Les réformes se sont poursuivies avec la création de la **Direction des investissements** (DI) et des **centres régionaux d'investissement**¹⁶⁸ (CRI) en 2002 devenus une étape importante dans la mise en place d'une politique d'investissement ; avec l'instauration de **nouvelles réglementations** en matière de droit du travail prévue par le nouveau code du travail instauré en 2004 ; avec la refonte du **système judiciaire** marocain par l'évolution du droit privé marocain, l'amélioration du système judiciaire commercial pour renforcer la confiance des investisseurs, la modernisation des juridictions et des textes et la mise en place de centres d'arbitrage et de médiation dans le règlement des litiges commerciaux ; avec les mutations du **secteur financier** dont le rôle de régulation et de contrôle de la Banque du Maroc sur le marché financier est bien claire ; avec la **concrétisation de l'indépendance des autorités monétaires**, en effet, la politique monétaire devient du ressort de Bank Al Maghreb au lieu du ministère des finances ; avec l'**imposition de nouvelles modalités d'octroi** des agréments et des procédures dans le secteur d'assurance ; avec l'amendement du **droit des sociétés des SARL** ; avec l'adoption d'une **législation** en matière de **protection de la propriété intellectuelle** en 1997 loi qui a été revue en 2005 pour lutter contre la contrefaçon et rendre le Maroc conforme aux standards internationaux ; avec la mise en place d'un **droit boursier aux normes internationales** et enfin avec la définition d'un **nouveau cadre légale pour le capital risque**.

Ces réformes structurelles ont permis au Maroc de faire valoir son attractivité sur les investisseurs étrangers et d'attirer d'importants flux d'investissement étranger direct (IDE). Il s'installe parmi les pays leaders en matière d'accueil des IDE au Maghreb et en Afrique (CNUCED, 2007).

En 2005, le Maroc a réussi à s'imposer comme premier hôte des investissements étrangers directs au Maghreb et quatrième en Afrique avec un flux brut de 2,9 milliards de dollars, contre 1,07 milliard de dollars en 2004.

¹⁶⁸ Le CRI devenu le fer de lance de toute politique d'investissement. Il est l'organe d'exécution de toute procédure liée à l'investissement. Pour encourager les porteurs de projets à entreprendre au Maroc, les procédures liées à l'investissement au Maroc sont unifiées, regroupées dans un unique manuel.

IDE en Afrique (2004-2006) en Milliards de Dollars

Pays	2004	2005	2006
Egypte	2,1	5,4	10
Nigéria	2,1	3,4	5,4
Soudan	1,5	2,3	3,5
Tunisie	0,6	0,7	3,3
Maroc	1,07	2,94	2,89

Source : WIR, 2007. CNUCED.

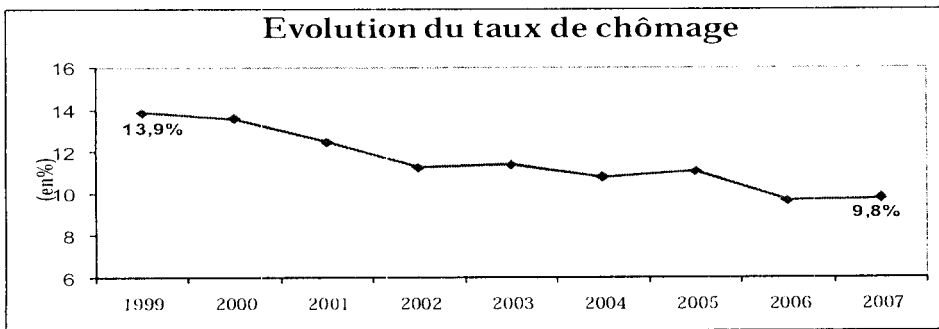
II- Les déterminants de l'attractivité du Maroc pour les investissements.

Si les investisseurs étrangers s'intéressent au Maroc, c'est parce qu'il dispose de nombreux atouts: une *position stratégique*, une certaine *stabilité macroéconomique*, la *disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée*, une *bonne intégration dans l'économie mondiale*, une amélioration de son *environnement juridique* lié à l'investissement, des structures en charge de la promotion de l'investissement et des efforts pour rendre accessible sa réglementation. Ces atouts ont augmenté la confiance et amélioré la visibilité des investisseurs notamment suite à l'appréciation de la notation risque pour le Royaume.

0- Forte confiance et visibilité auprès des investisseurs.

Les efforts fournis par le Royaume permettent à l'économie nationale de maintenir ses équilibres macroéconomiques et par conséquent d'inspirer confiance et d'offrir une sécurité des investissements au près des opérateurs économiques étrangers et nationaux présents avec force pour participer à l'édification d'un Maroc moderne.

L'environnement économique favorable, représente une situation intéressante, justifiée par les progrès significatifs que le Maroc a accomplis ces dernières années dans les domaines économiques et financiers. Le rythme des réformes structurelles s'est accéléré et des avancées majeures ont été réalisées au niveau de la stabilité du cadre macroéconomique, dont la maîtrise de l'inflation demeure un élément fondamental. Le taux d'inflation a diminué de moitié entre 1996 et 2007. Il est passé de 5,1% à 2%. Une maîtrise de l'inflation a permis d'améliorer la compétitivité de l'économie nationale en maintenant la stabilité de la valeur du dirham par rapport aux autres devises. Ces acquis risquaient de se détériorer avec la reprise de l'inflation + 3,9 % en 2009. En 2010, la maîtrise du taux d'inflation au alentour de 2,3% s'est confirmée. Les fondamentaux de l'économie étaient assurés. Le taux de croissance pour la période en moyenne était de 5 %. Le taux de chômage pour la première fois est passé sous le seuil des 10%. La modernisation de l'administration, la lutte contre la corruption, la construction de nouvelles infrastructures ont permis au Maroc de se créer un environnement économique propice pour attirer les capitaux .



Source : Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, 2007.

0. Nette appréciation de la notation des agences internationales.

L'économie marocaine en pleine mutation reste sous le regard attentif des agences internationales de notation risque. Ces agences favorables aux réformes décidées par le Maroc lui accordent confiance et évaluation positive.

Tout en soulignant la nécessité de **poursuivre les réformes**, des institutions ne manquent pas de mettre l'accent, sur les avancées réalisées par le Maroc. Cette évaluation positive de l'économie nationale est confirmée par les agences internationales de notation financière.

L'agence internationale de rating **Standard & Poor's (S&P)** a relevé dans son rapport publié en mars 2004, la perspective de la dette marocaine libellée en devises de stable à positive. **S&P** estime que la stabilité politique du Maroc ainsi que sa politique monétaire plus prudente contribuent à l'amélioration de la liquidité externe du pays. Il a porté sa notation pour le Maroc de **BB** à **BB+** qui indique, que les IDE devraient augmenter compte tenu de ce climat favorable à l'investissement.

Pour sa part l'agence **Moody's** accorde en 2004 la notation **Ba1** pour la dette extérieure marocaine. L'agence estime que l'amélioration notable de la liquidité externe du Maroc ainsi que l'accélération des réformes structurelles sont à l'origine de la réduction continue du volume de la dette extérieure. En ajoutant que la notation du Royaume est également influencée par son environnement politique relativement stable.

"**Fitch Ratings**" a attribué la note **BBB-** et "l'investment grade" au Maroc ce qui témoigne de la vigueur de l'économie nationale et représente le couronnement des nombreux chantiers de réformes et des projets d'envergure lancés dans plusieurs domaines. Ces notations renforcent la confiance des investisseurs dans l'économie nationale.

"**Fitch Ratings**" (**BBB-**) a attribué "l'investment grade" au Maroc, une note qui reflète les progrès remarquables accomplis au cours des dernières années sur les plans politique, économique et social.

La **Coface**¹⁶⁹, dans l'Atlas mondial du risque-pays en 2005, maintient la notation du Maroc celle –ci n'a pas évolué depuis 2001. Le Maroc est classé dans la catégorie «investissement» pour les engagements à court terme. Il obtient la note **A4**, à égalité avec la Tunisie et l'Arabie Saoudite et devançant l'Algérie et l'Égypte. La Coface met l'accent dans son bilan sur l'économie marocaine sur ces atouts, les réformes engagées et sa proximité avec l'Europe. Celle-ci lui vaut le statut avancé avec l'Union Européenne et renforce d'avantage la confiance des investisseurs étrangers. La notation est maintenue dans son dernier classement à **A4** publié en 2011 pour le Maroc mais elle a été réduite surtout pour le cas de la Tunisie et de l'Égypte.

Ainsi, la notation du Maroc par les agences de rating, combinée à l'ouverture économique et au climat d'investissement favorable, a conduit de gros opérateurs internationaux à s'intéresser à des secteurs industriels tels que les télécommunications, le tourisme et l'énergie ainsi que la finance. Ce fut en tout plus de 67 milliards de DH à fin 2006.

La France est largement en tête des investisseurs directs étrangers depuis quatre années consécutives (notamment grâce à Vivendi, Renault, BNP Paribas, Veolia, Accord...). L'Espagne se positionne en seconde place. Classement bousculé en troisième place par un pays arabe, les Emirats Arabes Unis qui se positionne en force (Offices des changes, 2007)

Selon la direction des investissements, les intégrales de l'investissement souligne l'attractivité du Maroc en termes d'investissement. Celle-ci reste en progression continue et les investisseurs étrangers manifestent une confiance encore plus soutenue dans l'économie marocaine.

Les investisseurs internationaux, estiment selon une étude présentée lors des intégrales de l'investissement que « la politique d'attractivité conduite par le Maroc, est fortement appréciée, notamment pour les régions phares à savoir Casablanca et Tanger, et ce, malgré l'émergence progressive d'autres régions ».

Selon l'étude présentée lors des intégrales de l'investissement, « le Maroc est attractif en ce qui concerne la qualité des infrastructures de télécommunications, alors que le niveau de la qualification de la main

¹⁶⁹ Agence de notation française.

d'œuvre et la pratique des langues étrangères suscitent la satisfaction grandissante des investisseurs, qui jugent essentiel le développement de l'éducation et l'assouplissement des procédures administratives ». Pour les investisseurs étrangers, « le Maroc reste une place forte pour les activités industrielles. Ce profil industriel est renforcé par une reconnaissance relative de la pertinence des fonctions logistiques outre l'industrie, le secteur de l'Offshoring continue de séduire les investisseurs étrangers qui placent à nouveau le Maroc en première position, devant la France, le Royaume Unis et l'Espagne. Les projets d'implantation des investisseurs révèlent une accentuation des déséquilibres territoriaux. Casablanca et Tanger conservent et creusent significativement l'écart avec les autres régions. A l'inverse, Marrakech et Rabat ne parviennent pas à s'affirmer comme alternatives fortes, au moment où Agadir, Oujda et Tétouan parviennent à maintenir leur statut de régions émergentes ».

Le rapport de la CnuCED ¹⁷⁰ sur l'investissement dans le monde, souligne que le Maroc est devenu leader en matière d'attractivité d'IDE (investissements directs étrangers) dans son continent. Il est le plus grand récepteur des apports dus aux privatisations en Afrique, précise la CnuCED. La cession de la Régie des Tabacs au groupe Altadis a rapporté près de 1,4 milliard de dollars. Le reste est ventilé entre plusieurs autres investissements privés étrangers (Renault, les calls centers, grande distribution, l'automobile...). L'année 2003 est l'année de l'attractivité pour le Maroc. Un fait d'autant plus remarquable que les investissements étrangers dans le monde ont globalement diminué en comparaison aux années précédentes (de 18% par rapport à l'année 2002, pour un montant de 560 milliards de dollars).

Enfin, selon le ministère chargé des Affaires économiques et générales marocaines « le Maroc s'est engagé à améliorer son **attractivité pour les investisseurs et a placé l'attraction des capitaux étrangers** au cœur de sa stratégie économique. Cette démarche vise à faire des investisseurs étrangers de véritables partenaires privilégiés pour le développement économique du pays ».

¹⁷⁰ Conférence des Nations Unies pour le commerce et le développement.

III-Les réalisations en termes d'investissements directs étrangers (IDE).

La décennie 1999-2009 est une décennie de toutes les réalisations remarquables en termes d'IDE au Maroc, tant sur l'évolution, le volume, l'origine et les secteurs d'accueils des IDE.

31- Le Royaume première destination des IDE au Maghreb

Le Maroc a bénéficié d'une tendance mondiale favorable à l'IDE. En effet, après des années consécutives de croissance, les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de 30 % pour s'élever à 1833 milliards de dollars en 2007 dépassant largement le record historique atteint en 2000 (CNUCED, 2008). L'essor considérable des IDE concerne, également, l'Afrique et notamment la région MENA.

Les entrées IDE ont continué de progresser dans le monde malgré la crise financière et la crise du crédit qui sévissent en 2007 (Tableau). Cette hausse s'explique en générale par la croissance économique relativement élevée et les bons résultats des sociétés enregistrés dans de nombreuses parties du monde.

Répartition régionale des entrées et des sorties d'IDE, 1995-2007.
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Régions	Entrées IDE							Sorties IDE						
	¹⁷¹ 1995	2002	2003	2004	2005	2006	2007	¹⁷² 1995	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	2002							2002						
Afrique	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
% IDE PD	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,8
% IDE PED	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
% Europe du Sud Est et CEI (Pays en transition).	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6

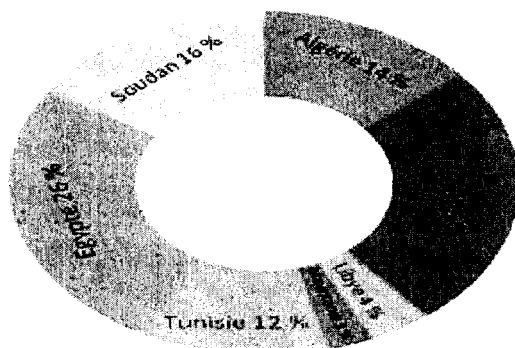
Source : CNUCED, WIR, 2008.

Selon la CNUCED, le Maroc figure parmi les cinq premier pays destinataire de l'IDE en Afrique concentrant 75 % des IDE du continent. Le Maroc avec l'Egypte ont accueilli entre 2000-2006 plus 1/2 des IDE soit 25% chacun (Egypte 44%, 2006).

¹⁷¹ Moyenne annuelle.

¹⁷² Moyenne annuelle.

Répartition des IDE Entrants au cours de la période 2000-2006.



Source : CNUCED.

Les IDE au Royaume ont connu une progression importante à partir de 1998 en liaison avec le processus de privatisation et la conversion de la dette extérieure en investissement. Néanmoins, les IDE hors privatisation connaissent eux aussi une augmentation graduelle depuis 1998.

En effet, le Maroc est devenu la première destination des investissements directs étrangers au Maghreb, drainant, entre 2000 et 2007, des flux de plus de 13,6 milliards de dollars qui lui ont permis de surpasser nettement les pays de la région.

Séduire les entreprises étrangères. C'est le défi que s'est lancé le Maroc en misant sur les **investissements directs étrangers** (IDE). Et cette option semble porter ses fruits, comme en témoigne les chiffres.

Les recettes des investissements directs s'établissent en **1999** à 9.191,6 MDH contre uniquement 3.618,4 MDH en 1998. Elles s'inscrivent en progression de 5.573,2 MDH ce qui représente 42,8% de l'accroissement global soit +13.026,2MDH, enregistré au titre des recettes d'investissements et prêts privés étrangers.

En **2000**, les investissements directs qui étaient prépondérants durant les années précédentes (49,8% en 1999; 66,6% en 1998 et 84,8% en 1997) n'interviennent en 2000 qu'à concurrence de 21,8%. En 2001, l'accroissement des investissements directs qui passent de 4.997,7 MDH

en 2000 à 32.486,1MDH en 2001 marquant une progression de 27.488,4MDH.

Durant l'année **2003**, les investissements et prêts privés étrangers ont réalisé une progression de 220,1 % par rapport à l'année 2002. Les recettes des IDE ont enregistré une hausse d'environ 300 % soit (23 256,90 MDH) par rapport 2002. Entre 1998 et 2002 la moyenne fut de (15.328,2 MDH). La reprise de l'investissement est très nette en **2003**. Cette reprise par rapport à 2002 s'explique notamment grâce au lancement des grands travaux dans le secteur du Bâtiment et Travaux Publics qui a largement contribué à cette bonne performance.

Evolution des recettes des IDE au Maroc

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Recettes des IDE	3618,4	9 191,6	4 997,7	32 486,1	5 875,8	23 256,90	9 484,70	26 707,90	26 070,20	37 959,00

Source : Office des changes, 2007.

A partir de **2005**, les IDE vont connaître un essor considérable. Les privatisations¹⁷³ ont eu un impact majeur sur l'évolution de l'investissement, qu'elles aient eu pour origine des opérateurs marocains, étrangers ou mixtes.

Durant **2006**, les IDE, malgré une légère baisse de 2,4 % par rapport à 2005, se sont établies à 26 070,2 MDH et ont représenté 87 % du total des investissements réalisés en 2006.

Les investissements de portefeuille se sont accrus passant de 1 277,5 MDH en 2005 à 3 384,3 MDH en 2006. Ce montant reste inférieur au niveau record enregistré en 2004 soit 5 489,9 MDH (Office de changes, 2007). La période 2002-2006 est marquée par l'importance des IDE (en moyenne 84,7 %) par rapport aux investissements de portefeuille (en moyenne 10,8 %).

En **2007**, les recettes des investissements et prêts privés étrangers ont atteint un niveau record dépassant celui enregistré en 2001. Les recettes se sont élevées à 41 379,1 MDH contre seulement 29 954,4 MDH en 2006 soit

¹⁷³ Cession en 2003 de 26 % du capital de SOMACA à RENAULT SA et 12 % en 2005. Cession de 35 % du capital de Maroc Telecom à Vivendi Universal en 2001 et de 4 % en 2007. Cession de 80 % du Capital de la Régie des Tabacs à ALTADIS en 2003 et 20 % en 2006. Cession de la COMANAV en 2007 à la CMA-CGM.

une augmentation de 38,1 % (11 424,7 MDH) (Office de Change, 2007). Les investissements directs étrangers (IDE), qui constituent la principale composante du poste « investissements et prêts privés étrangers au Maroc », ont connu une forte augmentation, passant à 37.959 MDH contre 26.070,2MDH en 2006, soit +45,6% ou +11.888,8 MDH. Les IDE ont représenté 91,7 % du total des investissements et prêts privés étrangers contre 87 % en 2006. Comparés à la moyenne des années 2002-2006 soit 18 279,1 MDH, les IDE ont plus que doublé enregistrant une hausse de 19 679,9 MDH.

Exprimées en dollars américains, les recettes au titre des IDE au Maroc ont atteint **4,633 milliards de dollars** et ce, contrairement au chiffre de **2,577 milliards de dollars**, chiffre qui ressort de l'édition 2008 du Rapport sur l'Investissement dans le Monde, publié par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED),

Il convient de préciser, à cet égard, que le chiffre diffusé par la CNUCED est **déterminé sur une base nette** c'est-à-dire les recettes au titre des IDE diminuées des dépenses correspondant aux opérations d'investissement, dont le montant s'est élevé à 14.983,6 MDH en 2007, soit des recettes nettes de l'ordre de 23 milliards de dirhams ou 2,804 milliards de dollars. Par ailleurs, les dépenses au titre des investissements directs marocains à l'étranger ont porté en 2007 sur 5.185,4 MDH contre 4.234,7MDH en 2006. Quant aux recettes provenant de ces investissements, elles se sont établies à 93MDH contre 332,1MDH en 2006.

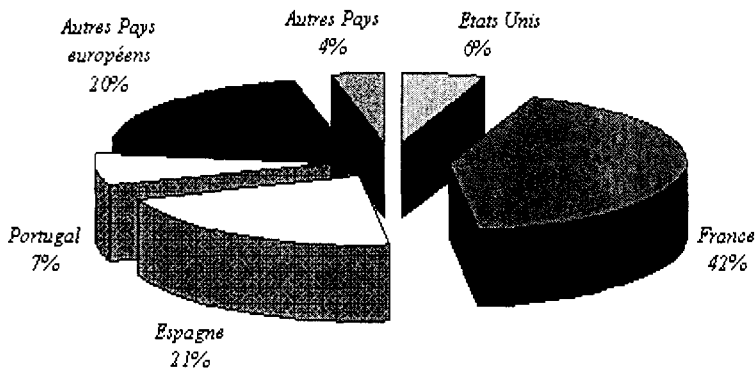
32- Vers une diversification des investisseurs étrangers.

Durant cette décennie, le Maroc entreprend des efforts pour multiplier les sources d'investissement étrangers. Toutefois, l'Europe reste la première source d'investissements étrangers au Maroc. La part de ses investissements pour les années 1997 à 2004 s'élève à 90% (CNUCED, 2004). Depuis 2004 à 2007, la ventilation par pays d'origine des IDE confirme la prédominance des IDE en provenance des principaux pays partenaires européens avec 73,3 % du total, suivis des pays arabes avec 18,6 % et des Etats-Unis d'Amérique avec 6,9 % (Office de change, 2007).

Les principaux pays européens sources d'investissements pour le Maroc sont la France qui occupe la première place (42% des

investissements), suivie de l'Espagne (CNUCED, 2004). Il convient néanmoins de relativiser ces chiffres, étant donné que les sociétés françaises et espagnoles ont participé de manière active dans les opérations de privatisation engagées par l'Etat marocain. Ces derniers représentent 80% des IDE entrants sur la période 2000-2005. Les principaux investissements français au Maroc se sont concentrés dans le secteur des services (télécommunications). En ce qui concerne les investissements espagnols, ils ont été faits surtout dans le secteur industriel (industrie du tabac, télécommunications) et le secteur touristique (données statistiques de la CNUCED pour la période 1997-2004).

Investissements par pays d'origine entre 1997-2004



Source: CNUCED, 1997-2004.

Selon les statistiques relatives à l'année **2005**, la France se retrouve largement en tête en termes d'investissement de capitaux. Cette année-là 74,6% des investissements au Maroc étaient français, ce qui représente 19,5 milliards de dirhams (environ 1,7 milliard d'euros). A côté, l'Espagne, l'Allemagne, la Suisse... sont loin derrière. Deuxième pays investisseur au Maroc, l'Espagne ne réalise que 5,4% des placements. Suit de près l'Allemagne avec seulement 3,1%.

En 2007, la France occupe toujours le 1^{er} rang pour la 4^{ème} année consécutive avec une part de 35,5 % (14 273,9 MDH) malgré un remplis par rapport à 2005 (9 303,1 MDH en 2006 contre 20 386,9). L'Espagne quant à elle se maintient en 2^{ème} position pour la 3^{ème} année consécutive avec 14,9%

(6108,4 MDH). L'Espagne occupait la 7^{ième} position en 2004 (526,8 MDH) et la première en 2003 (18 148,6 MDH). Les deux pays représentent à eux seuls 50,4 % des IDE effectués au Maroc en 2007. La Grande Bretagne assure quand à elle 6,3 % des IDE (soit 2576,3 MDH).

Les investissements en provenance des Etats-Unis se sont inscrits en hausse depuis 2002 passant de 379,7 MDH en 2002 à 1543,7 MDH en 2007. Les Etats-Unis d'Amérique viennent en 7^{ième} position avec 6,9 % (1543,7 MDH) (Office de change, 2007).

Répartition des recettes des IDE par pays entre 1999 et 2007

En millions de DH

Pays	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
France	3 560,1	1 624,2	27 650	2 252,0	2889,2	4744,8	19843,3	8645,7	14273,9
Espagne	2 046,1	564,4	938,7	389,6	18094,7	476,6	1441,8	7191,3	6108,4
Emirats Arabes Unis	1,6	63,8	9,3	118,2	222,4	330,8	727,7	773,6	3809,6
Grande Bretagne	202,7	490	286,5	356,0	244,4	454,9	451,6	931,3	2576,3
Allemagne	73,4	192,7	256,7	492,6	144,8	475,1	855,5	939,7	1646,6
Koweït	78,6	32,6	131	431,4	16,8	18	222,5	1011,8	1575,2
Etats-Unis	1 024	297	699,1	379,7	471,3	447,5	226,4	863,7	1543,7
Suisse	261,1	118,8	308,9	240,3	260,1	676,2	758,3	905,7	1325,2
UEBL	-	-	103,1	260,5	190,3	346,1	426,3	2604,6	1318,2
Italie				68,7	107,4	266	209,7	334,6	864,4
Arabie Saoudite	107,6	145,3	87,4	171,7	163,3	353,6	361,9	329,9	636,7
Pays Bas				239,3	74,1	125,4	260	227,3	504,1
Qatar				5,9	0,3	-	26	49,6	357,4
Tunisie				52,4	152,2	4,7	27,9	40	169,5
Inde				6,1	-	1,1	183,6	20,2	137,2

Source: Office de changes, 2007.

Les **investissements arabes** connaissent, pour leur part, une progression de plus en plus importante, atteignant 19,3 % du total des investissements en 2007 contre 9,9 % en 2006. Le Maroc demeure la première destination des IDE au niveau des pays du Maghreb, enregistrant ainsi entre 2001 et 2007 d'importants flux (plus de 13,6 milliards de dollars) qui lui ont permis de surpasser nettement les pays de la région. Depuis 2003,

le rapatriement des pétrodollars des marchés américains et l'augmentation du prix du baril ont contribué à la multiplication des IDE arabes au Maroc. Les Emirats Arabes Unis se sont hissés au 3^{ième} rang avec 10,9 % (3809,6 MDH) (5^{ième} en 2006 et 7^{ième} en 2005).

Les investissements en provenance du Koweït ont progressé de 431,4 en 2002 à 1575,2 MDH en 2007. Ils se sont classés à la 6^{ième} position après avoir occupé la 11^{ième} en 2005.

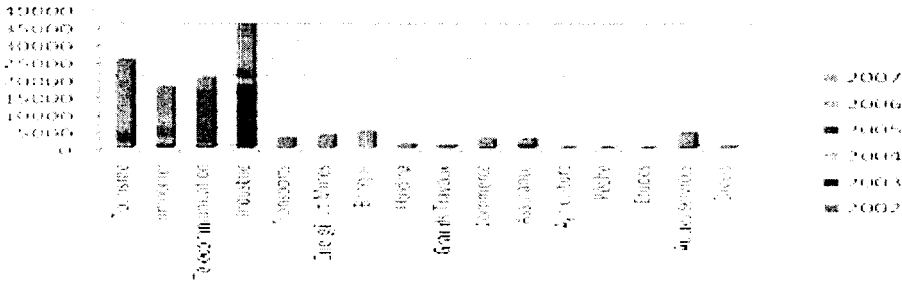
Les IDE arabes ont porté sur des secteurs comme le tourisme en première position avec 12,03 milliards de dirhams en 2007 soit 33 % du total des IDE, suivi par le secteur immobilier avec un volume d'investissement de 7,2 milliards de dirhams et le secteur industriel (2,9 milliards de dirhams en 2007) contre 8,6 milliards une année auparavant. Les investisseurs arabes sont Emaar (Emirats Arabes Unis), Dubaï International Propertis (DIP) (Dubaï), Qatar Diar (Qatar) et Gulf Finance House (Bahreïn).

Les **Marocains résidents** à l'étranger contribuent eux aussi aux IDE avec un volume d'investissement qui s'élève à 711,2 millions DH en 2007 contre 448,2 en 2006, pour la plupart dans les secteurs de l'immobilier, du tourisme et de la restauration.

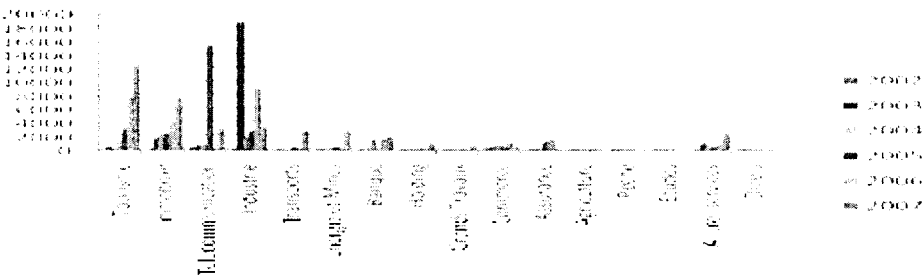
33- L'implication de nombreux secteurs d'activités d'accueil des IDE.

Au cours des dernières années, le Royaume a entrepris de mettre en place toute une **série de réformes** visant à favoriser son **ouverture sur le marché international**. Une main d'œuvre bon marché, un cours de change stable et un taux d'inflation maîtrisé. Autant d'atouts pour inciter les investisseurs à faire le choix du Maroc. Désormais tous les secteurs le **tourisme, l'immobilier, l'agroalimentaire, l'aéronautique, l'électronique...** font partie des secteurs de prédilection des firmes étrangères.

Part des recettes IDE par années et par secteurs d'investissement.



Evolution des recettes IDE par années et par secteurs d'activités



Sources : Etablis sur la base des données de l'Office des changes.

Durant l'année 2007, les recettes des IDE ont portées surtout sur les secteurs du tourisme, de l'immobilier et des télécommunications. En revanches, la part du secteur industriel s'est inscrite en baisse.

Le **tourisme** est le secteur qui a le plus reçu d'investissements avec 12,42 milliards de dirhams en 2007, soit 33 % du total des IDE. Le secteur occupe désormais le premier rang en 2007 après avoir occupé la 2^{ième} position en 2006 et 2005.

Le secteur **immobilier** venant en deuxième position avec un volume d'investissements de 7,8 milliards de dirhams. Les IDE ont continués de progresser depuis l'année 2003, passant de 1685 MDH en 2003 à 7590,8 MDH en 2007.

Après avoir enregistré leur niveau record en 2001 et de moindre mesure en 2005 soit 15311,1 MDH les investissements dans le secteur des **télécommunications** n'ont pas dépassé 3086,9 MDH marquant ainsi une

baisse de 12 224,2 MDH. Ce secteur, a été relégué au 4^{ième} rang après avoir été classé en 1^{ière} position en 2001 et en 2005.

L'industrie atteint son pic d'IDE en 2003 pour occuper la première place. Elle continue de recevoir des investissements importants et occupe en 2007 la 4^{ième} place. Les IDE portent notamment sur l'agroalimentaire, le ciment, la pharmacie, le textile... activités fard du tissu industriel marocain.

Les priorités données aux secteurs du tourisme (au travers la stratégie 2010 et le plan Azur), de l'immobilier (nouvelles villes et le logement social), de l'aménagement du territoire et de l'infrastructure et le secteur industriel (Emergence I et Emergence II) créent les conditions favorables à l'investissement massif dans ces secteurs.

**Répartition des recettes d'IDE par secteur d'activité au Maroc entre
2002 et 2007.**

En Millions de DH

Secteurs d'activité	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Tourisme	303,6	191,2	344,5	408,6	186,2	1430,8	3080,9	7828,3	12 421,7
Immobilier	487,7	655,1	865,3	1 824,9	1685	2039,6	2422,2	4116,8	7590,8
Télécommunication	10 174,7	7 981,2	26 376,7	425,7	618,7	717,7	15311,1	27,4	3086,9
Industrie	3 783,4	1 152,0	2 510,0	1 176,1	18791,2	1796,1	2734,8	8972,6	3314,4
Transports	33,6	17,5	27,8	14,2	14	43,4	321,5	56	2737,5
Energie et Mines	391,1	313,7	13,9	182,6	105,9	336,1	377,4	100,4	2818,5
Banque	2 154,2	758,4	358,4	64,4	56,3	1524,9	44	1463,7	1823,7
Holding	218,2	224,5	144,2	13,9	0,1	30,7	210	147,4	847,8
Grands Travaux	130,3	85,4	122,8	15	66,2	105,7	159,8	34,4	532,1
Commerce	157,3	702,4	1 192,1	251,1	483,7	611,8	440,8	1046,6	343,7
Assurance	4,5	0,1	97,3	-	162,1	165,7	1144,9	1455,6	21,4
Agriculture	35,4	16,4	37,6	22,2	24,3	29,4	6,3	24,2	33
Pêche	3,7	13,5	71,1	23,6	124,3	12,9	4,4		3,7
Etudes	17,1	19,3	7,9	19,1	1,1	69,9	3,5		
Pétrole	57,0	7,6	4,3	-	-	-	-	-	-
Autres services	358,9	304,0	991,1	1 350,2	821,1	477,5	415,3	684,6	2255,9
Divers	148,8	197,6	94,9	84,2	116,7	92,5	31	112,2	127,9
Total	18 459,5	12 639,9	33 259,9	5 875,8	23256,9	9484,7	26707,9	26070,2	37959

Source: Offices des Changes, 2007.

Conclusion

Les réalisations du Royaume durant cette dernière décennie en termes d'investissement restent remarquables. Toutefois, les résultats d'attraction des IDE restent modestes par rapport au potentiel d'investissement du pays et ce malgré le fait que d'importants flux d'IED ont été attirés en dehors de toute opération de privatisation. L'importante volatilité de ces flux durant cette dernière décennie reflète le rôle essentiel joué par le programme de privatisation et l'absence d'une stratégie proactive de promotion des investissements. Le pays devrait, en s'appuyant sur les progrès réalisés, diversifier les flux d'investissements, diminuer leur volatilité et assurer leur pérennisation.

Aussi et compte tenu des opportunités d'investissement dont dispose le pays, le Maroc doit s'orienter vers la modernisation du cadre réglementaire et la promotion d'investissements importants créateurs de valeur ajoutée dans la Recherche & Développement (R&D).

Soulignons que les aspects fonciers, fiscaux ou financiers restent les principaux obstacles dans la politique nationale de promotion de l'investissement ; qu'une stratégie nationale d'investissement doit être proposée pour la promotion de l'investissement, élaborée et exécuter suivi par l'Agence de développement des investissements.

Ces difficultés pourraient avoir pour effet de décourager les investisseurs étrangers, d'où la nécessité de réformer et de moderniser certains aspects du cadre réglementaire et institutionnel de l'investissement et de garantir l'application effective des règles existantes.

La modernisation du cadre réglementaire s'effectue par l'élaboration d'un code de l'investissement afin de consolider les textes relatifs au régime général et de clarifier, voire simplifier, les procédures d'investissement. Le code doit définir le rôle des institutions en charge de l'investissement.

La création de l'agence de développement des investissements doit permettre de mieux cibler les investissements, de sorte qu'ils soient canalisés vers les secteurs identifiés par la stratégie industrielle nationale définie par le Plan Emergence. Il s'agit, également, de pérenniser les IDE et

les rendre moins volatiles afin qu'ils aient des retombées positives sur la croissance économique et sur la création d'emploi.

La conception appropriée du système national d'innovation en réponse aux besoins des investisseurs étrangers et des aspirations de l'économie nationale et internationale devra intéresser les investissements technologiques à plus forte valeur ajoutée. Il est suggéré la création d'une instance spécifique dédiée à la promotion de l'innovation, l'établissement par le gouvernement et en coopération avec les sociétés transnationales de centres de formation conjoints et le renforcement des incitations fiscales au profit des firmes effectuant des activités de R&D, l'incitation de l'investissement public ou privé avec des partenaires internationaux sous forme de joint venture à fort contenu technologique.

Bibliographie

- Rapport CNUCED, WIR, 2007.
- Rapport CNUCED, WIR, 2008.
- Rapports du Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, 2007.
- Données de l'Offices des changes, 2007.
- Rapport de l'ANPE.
- Données du ministères de l'industrie.

L'EXPERIENCE MAROCAINE EN MATIERE D'IDE : QUELS ENSEIGNEMENTS ?

*Abdelkader BERRADA**

«Il faut savoir résister à deux tentations: rejeter tout en bloc (« ce ne sont que des statistiques ») ou accepter tout sans réfléchir. Cette seconde tentation est plus dangereuse qu'on ne croit, car il est parfois très difficile, même à une personne avertie, de ne pas y succomber: on cherche un chiffre difficile à obtenir; si on le trouve, on est si souvent content que l'on oublie de se poser des questions, ou bien le chiffre trouvé confirme ce que l'on pensait, et tout esprit critique disparaît...Le risque de ne pas se laisser tromper ou de mal interpréter est fortement réduit si, en face d'une donnée statistique quelconque, on ne manque jamais de se poser des questions, en faisant preuve de bon sens et d'esprit critique. En un mot: réfléchissez!»

(J. Klatzmann, Le Monde des débats/février1995, p.15)

La sortie du Maroc du cycle de rééchelonnement de la dette publique extérieure éligible à cette pratique (1983-1992) date de 1993 (1). Avec le retour supposé de la confiance, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) manifestent une tendance à la hausse. Les statistiques de l'Office des Changes, généralement établies dans le respect des normes recommandées par le FMI, permettent de rendre compte de l'évolution ascendante mais irrégulière des investissements et prêts privés étrangers (IPPE) ainsi que de leur structure apparente.

Il en ressort que, sur la période 1992-2007, leur montant, sans être constamment orienté dans le sens de la hausse, a été multiplié par près de dix. En 2007, il plafonnait à 41,379 milliards de dirhams (MDH); en 1992, par contre, il ne dépassait guère 4,298 MDH.

Le stock global d'IDE ne cesse pour sa part de gagner en importance. De 1989 à 2005, il a considérablement augmenté, passant de 3,4 M\$ à 18,6 M\$, soit 44% du PIB en 2005 contre 13% seulement en 1989 (2). Rapportée au PIB base 1998, cette grandeur de 31,4% en 2003 atteint 36,4% en 2005, 43,9% en 2006 et 48,4% en 2007 (3).

¹⁷⁴ Enseignant – Chercheur Faculté des sciences juridiques économiques et sociales Rabat Agdal.

En se limitant à ces données que des économistes éprouvent du mal à reproduire dans leur diversité et à interpréter correctement (4), on en vient à considérer le Royaume, comparé aux autres pays africains ou arabes, parmi les destinations privilégiées des flux d'investissements directs étrangers. Il y figure constamment sur la liste des cinq premiers. D'aucuns y voient là une marque de confiance des milieux d'affaires internationaux.

En fait, d'autres caractéristiques propres aux IDE entrants au Maroc témoignent des limites de la présentation officielle que certains auteurs reprennent à l'identique à leur compte et dont ils se servent pour construire des modèles économétriques d'une solidité douteuse (5).

Le Maroc reçoit, certes, depuis une quinzaine d'années, des flux d'investissements directs étrangers relativement appréciables, mais de là à prétendre qu'il en tire un bénéfice suffisant à l'instar de l'Afrique du Sud, première puissance économique du continent, il s'en faut de beaucoup.

Fondamentalement, les IDE restent sans commune mesure avec, d'une part, le potentiel du Maroc, jugé vaste et, d'autre part, les exigences d'une croissance à haute priorité économique et sociale. Tels qu'ils se présentent (motivation, structure, impact sur l'économie hôte), les IDE s'écartent pour le pays d'accueil du principe de l'Avantage pour Tous (All Round Advantage) (6). Le Maroc n'en tire véritablement qu'un certain avantage (Some Advantage). Dit autrement, à long terme, les IDE ne présentent, à des degrés divers, pour la nation hôte qu'un intérêt limité. Ils contribuent surtout, en étant liés outre mesure et plus que dans d'autres pays à revenu intermédiaire-tranche inférieure, au processus de privatisation d'entreprises publiques rentables, à asseoir la domination du capital international sur l'économie marocaine. C'est ce qui ressort d'une analyse des problèmes associés au flux de retour induit par les IDE, à la nature des IDE et à la capacité d'appropriation par l'Etat des décisions de politique économique qui s'y rattachent (Ownership).

I. IDE ET FLUX DE RETOUR

L'afflux d'IDE (7) est censé contribuer positivement à l'équilibre de la balance des paiements, en apportant et en créant des richesses qui rembourseront leur coût. Est-ce le cas au Maroc?

Le «problème du flux de retour» (ou flux sortants), qui se situe au cœur de la réflexion économique (8), mérite ainsi d'être posé afin de

mesurer le degré de contribution des IDE à la formation de capital dans un pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure, comme le Maroc qui était appelé à devenir, déjà dans les années quatre-vingt dix, le prochain dragon! (9). Ceci revient à analyser l'impact des IDE sur le solde respectivement de la balance des paiements courants et de la balance commerciale. Des universitaires d'ici et d'ailleurs n'ont prêté aucune attention à cette question incontournable. Comme un apprenti-économiste s'est évertué à l'affirmer sans états d'âme, les IDE drainés par le Maroc ne présentent que des avantages (10) car comme elle s'est souvent contentée de reproduire des informations non vérifiées puisées dans des journaux locaux, M. Catusse, publiciste de son état, ne pouvait se rendre compte que l'Administration évite de communiquer sur les aspects essentiels de la privatisation qui ne sont guère évoqués dans son ouvrage (11) qu'elle trouve «peut-être (trop) académique» (p.7) M. S. Saadi, auteur d'un article publié dans le fameux RDH50, l'affirme sans l'ombre d'un doute en se basant sur des informations non fiables, «bien que les entreprises étrangères implantées au Maroc soient plus productives et orientées davantage vers l'exportation, leur impact en matière de développement ne se fait pas encore sentir notamment du fait des faibles externalités induites par leur comportement économique» (12) On peut s'en rendre compte à la lecture de la thèse de J. Ennouhi, les IDE au Maroc passent pour une source de croissance et rien d'autre, ce qui laisse supposer une présentation tronquée des rapports de l'Office des Changes consultés par ce publiciste de formation qui ne craint pas d'accumuler les erreurs dans l'utilisation de données chiffrées et/ou d'indicateurs économiques (13).

A. L'impact des IDE sur le solde de la balance des paiements courants

Apparemment, les IDE produisent des effets largement positifs sur la balance des paiements et de nombreux auteurs s'accordent pour donner raison sur ce plan aux services de l'Office des changes. Ceux-ci s'arrangent, autant que faire se peut, pour montrer la contribution des IPPE à l'équilibre de la BDP sous un jour favorable. Ils ont pris ainsi l'habitude de rapporter sans la moindre réserve les recettes brutes au solde courant (ou l'inverse). Résultat, le taux de participation des IPPE à la couverture du déficit (jusqu'en 2.000, exception faite de 1996, 2007-2009) ou à l'amélioration de l'excédent du compte courant de la balance des paiements (2001-2006) est exagérément surestimé. Plutôt que les recettes brutes, ce sont les recettes

nettes qu'il convient de prendre en considération. L'effet balance des paiements des IPPE apparaît dans ce cas modeste.

1. Faiblesse des recettes nettes

Sur la période 1995-2007, les recettes nettes ne représentent d'ailleurs officiellement que 43% des recettes brutes, d'où l'importance **des flux de retour** qui absorbent 57% des IPPE. Les flux de retour appelés aussi «effet balance des paiements» correspondent aux transferts en devises, au profit de pays étrangers en général et de la France en particulier, de ressources au titre, d'abord, «des opérations de désinvestissements et de remboursements de prêts » et, ensuite, des revenus de capital (dividendes, intérêts, etc.). La présentation de l'Office des Changes, reprise telle quelle par certains auteurs (14), revient en fait à sous-estimer les dépenses liées aux flux d'IPPE. Les rapatriements de redevances au titre de «l'assistance technique privée» (ATP) n'en font pas partie, mais on préfère laisser les choses dans un flou artistique. Pourtant, il s'agit d'une source d'hémorragie de devises qui connaît une croissance exponentielle à partir de 1998 et qui s'explique dans une large mesure en rapport avec les IDE. De 0, 975 MDH en 1997, les dépenses apparentes de cette catégorie sont passées à 1,509 MDH l'année suivante et n'ont cessé depuis de croître au point d'atteindre 7,670 MDH en 2008. Au Maroc, tout porte à croire que l'assistance technique privée étrangère, à laquelle recourt également le capital privé local, est une assistance de substitution. Elle est coûteuse sous tous les rapports à partir du moment où le recours aux compétences nationales constitue une exception.

En corrigeant les flux de retour durant les années 1995-2007 dans le sens indiqué, les dépenses au titre des IPPE totalisent non pas 135.167MDH mais 171.430 MDH, soit 72,2% des recettes brutes au lieu de 57% (237.404MDH). La différence, soit 36.263MDH en valeur absolue et 15,2% en valeur relative, s'explique par les dépenses occasionnées par «l'assistance technique privée» étrangère. Encore que les indications chiffrées fournies par l'Office des Changes à ce propos restent, à n'en pas douter, en deçà de la réalité: la pratique courante des prix de transfert, largement tolérée au Maroc, permet aux firmes transnationales de dissimuler des profits réels sous forme de coûts supposés en manipulant à leur avantage les transactions auxquelles elles se livrent (15).

Cela étant, les recettes apparentes nettes des IPPE se réduisent donc à 65.974MDH au lieu de 102.247MDH officiellement, soit comparées aux recettes brutes 27,8% et non pas 43%. Cette moyenne recouvre en plus une

évolution divergente d'une année à l'autre, voire des flux nets négatifs pendant certaines années.

2. Apport net de devises modique

Contrairement à ce qu'on laisse entendre, qui dit recettes nettes ne dit pas forcément recettes en devises, ce qui n'est pas sans conséquences pour l'économie et les finances extérieures d'un pays dont la monnaie est devenue convertible, depuis 1993, au titre des transactions courantes et, par la suite, au titre des opérations du compte de capital des investisseurs non-résidents.

Au Maroc, l'apport net en devises des IPPE s'écarte en baisse par rapport aux recettes nettes. On s'en rend compte à l'examen des autres modes de financement des IPPE, à savoir notamment la conversion, à partir de 1996, d'une partie de la dette publique extérieure en investissements directs privés étrangers et les prêts en dirhams accordés à des non-résidents à la faveur des opérations de privatisation.

La conversion d'une proportion limitée de la dette publique extérieure (<3%) en investissements privés étrangers prend effet à partir de 1996 (16). L'équivalent en dirhams de cette pratique se monte à 5.789 millions de dirhams entre 1996 et 2007 (rapports annuels de l'Office des Changes). Il s'agit en fait d'une arme à double tranchant qui conduit, d'un côté, à un allègement de l'encours en devises de la dette publique extérieure et, de l'autre, à une aggravation du stock de la dette publique intérieure et de la charge y afférente.

Les prêts en dirhams destinés à financer les IDE induisent, pour leur part, une baisse équivalente de l'apport en devises des IPPE. Officiellement, leur montant n'excède pas 3,9 MDH, soit 3 milliards en 2003 et 0,9 milliard en 2004. En réalité, il s'élève au minimum à 11,9MDH dont 6 milliards en 2005. Pour une raison qui reste à connaître et qui, en tout cas, est contraire à la logique de transparence, les rapports de l'Office de Change ne font pas clairement état de ce dernier montant qui figure pourtant dans les comptes financiers de Vivendi-Universal du premier trimestre 2005 (17). Il n'est pas non plus précisé dans ces rapports qu'il s'agit de prêts en dirhams accordés par des banques implantées au Maroc à des investisseurs non-résidents dans le cadre d'opérations de privatisation.

Pas plus que la Direction de l'Office des Changes, F. Oualalou, ministre des finances et de la privatisation (1998-2007), en réponse à une

question posée par un journaliste au moment de la présentation du projet de loi de finances pour l'année 2006, n'a pas hésité à qualifier l'appel de Vivendi Universal au marché local pour financer en partie le rachat de Maroc Telecom de rumeur dénuée de tout fondement. Il se trouve toutefois que le rapport financier de Vivendi Universal du premier trimestre 2005, publié le 19 mai de la même année, décrit en détail cette opération ainsi que les avantages qui en découlent pour le groupe (18). L'adage «vérité au deçà des Pyrénées, erreur au delà» (B. Pascal) s'applique parfaitement dans ce cas d'espèce.

«Au terme d'un engagement ferme d'achat signé avec le Royaume du Maroc le 18 novembre 2004, y trouve-t-on écrit, Vivendi Universal a acquis, indirectement au travers de la Société de participation dans les Télécommunications (filiale à 100% de Vivendi Universal) une participation additionnelle de 16% du capital de Maroc Telecom. Cette acquisition, réalisée le 4 janvier 2005, permet à Vivendi Universal, partenaire stratégique détenant le contrôle opérationnel de Maroc Telecom depuis début 2001, de porter sa participation de 35% à 51% et, ainsi, de pérenniser son contrôle sur l'entreprise. En effet, au-delà des accords d'actionnaires qui conféraient à Vivendi Universal la majorité des voix en Assemblée générale et au Conseil de surveillance jusqu'au 30 novembre 2005, le contrôle de Vivendi Universal est désormais assuré par la détention directe et sans limitation de durée de la majorité des droits de votes aux Assemblées générales et par le droit, en vertu des accords d'actionnaires et des statuts de la société, de désigner 3 des 5 membres du Directoire et 5 des 8 membres du Conseil de surveillance... Cette acquisition constitue une étape nouvelle et décisive du partenariat stratégique entre le royaume du Maroc et Vivendi Universal. La transaction a été réalisée pour un prix de 12,4 milliards de dirhams, soit environ 1,1 milliard d'euros incluant une prime de pérennisation de contrôle. Ce prix a été payé le 4 janvier 2005 et financé pour moitié au moyen d'une dette à long terme contractée au Maroc d'un montant de 6 milliards de dirhams soit 542 millions d'euros au 31 mars 2005» (p.4). L'on apprend aussi que «ce prêt est composé de deux tranches: l'une de 2 milliards à maturité 2007 et l'autre de 4 milliards à maturité 2012» (p.14).

Il reste à préciser, et la remarque paraît de haute importance, que Vivendi-Universal s'est offerte cette participation additionnelle de 16% à moindres frais compte tenu des dividendes récoltés depuis 2000 (2000-2004) au titre de l'acquisition de 35% du capital de Maroc Telecom. C'est in

fine, comme l'a si bien exprimé un haut fonctionnaire de l'Etat, «le prix de cinq années de patience».

Le refus que des services de l'ODC opposent à fournir une explication à des imprécisions relevées notamment dans les rapports annuels de 2003-2004-2005 et portées à leur connaissance (19) prouve bien que la répartition officielle des IPPE par mode de financement est biaisée à dessein et que la contrepartie en devises et/ou en monnaie locale des IDE est une question qui mérite d'être reposée et tirée au clair. En attendant, le montant global évalué par défaut des dettes publiques converties en investissement privés étrangers (chiffre officiel: 5,689 MDH) et des prêts privés en monnaie locale (chiffre corrigé: 11,9 MDH au lieu de 3,9 MDH officiellement) atteint 17,7 MDH contre 9,589 MDH officiellement. Sur la période 1995-2007, les flux nets en devises des IPPE s'en trouvent par conséquent réduits à environ 48 milliards de dirhams seulement, soit à peine 20,3% des recettes brutes.

L'examen des retombées des IDE sur la balance des échanges extérieurs de biens donne même à penser que le Maroc n'est plus à l'abri d'un processus de décapitalisation. A la longue, le flux de capitaux exportés par les entreprises étrangères tend à dépasser le flux de capitaux reçus qui connaît d'ailleurs depuis 2008 un tassement, voire un essoufflement. La preuve, à compter de 2009, les recettes nettes correctement chiffrées au titre des IDE sont passées en territoire négatif. Cette raison ne serait-elle pas suffisante pour demander que l'accord de libre-échange Maroc-Union Européenne, auquel N. Eddiouri vient de consacrer une étude savamment édulcorée à défaut d'être consistante (20*), soit renégocié sur des bases plus équitables?

Le recours, pourtant non programmé dans le cadre de l'actuelle loi de finances, du Trésor, en octobre 2010, au marché financier international pour un montant sans précédent d'un milliard d'euros, ne s'explique-t-il pas en relation avec le déficit, en constante aggravation depuis 2007, du solde de la balance des paiements courants et donc d'une forte contraction des avoirs en devises du Maroc dont le stock ne représente plus que l'équivalent de cinq mois d'importation de biens et services?

B. L'impact des IDE sur la balance commerciale

Pour assurer les transferts de revenu des opérateurs étrangers privés actifs au Maroc, la réalisation d'un excédent d'exportation et donc de recettes en devises s'avère nécessaire. Est-ce le cas s'agissant des activités d'implantation des IDE?

L'obstacle principal à un programme d'IDE réussi pour le pays hôte est leur faible contribution à l'équilibre de la balance des paiements en général et de la balance commerciale des biens et services en particulier. Comme nous l'avons relevé auparavant, chiffres à l'appui, le flux de retour *largo sensu* exerce une pression sans cesse croissante sur la balance des paiements. Pour preuve, le solde des paiements courants n'est passé et resté en territoire positif que durant une courte période (2001-2006).

I. Sauf à prendre pour argent comptant les observations découlant de travaux produits par des technocrates ou des chercheurs autochtones (20**), les investisseurs étrangers en général et français en particulier au Maroc manifestent une préférence marquée pour les activités de substitution aux importations qui, par définition, consomment plus de devises qu'elles n'en produisent. Résultat: les IDE sont, dans une proportion non négligeable, à l'origine d'un déficit structurel de la balance des échanges extérieurs de biens. Ceci crée une demande internationale de devises de la part du Maroc pour transformer en monnaie convertible (dollars, euros, etc.) le surplus réalisé par les entreprises étrangères en monnaie locale (dirham).

Les recherches menées par des auteurs de l'Hexagone s'agissant des IDE français au Maroc permettent de mettre clairement en évidence cette tendance lourde (21).

L'étude des stocks d'IDE appréhendés à la fois globalement et par secteur d'activité tend plutôt à montrer que l'implantation au Maroc répond à la fois à la recherche par les groupes français de nouvelles opportunités et de nouveaux marchés porteurs et à des stratégies de minimisation des coûts par une réorganisation du système productif au niveau international. Les investissements français, qui sont souvent le fait de groupes opérant à l'échelle continentale ou planétaire (22), s'inscrivent pour l'essentiel dans le cadre d'une stratégie de conquête du marché marocain; ils s'orientent ainsi de préférence vers des activités qui répondent à la demande intérieure: BTP; agro-industrie; pharmacie, automobile, énergie, eau et assainissement, télécommunications, assurances, banques. Le Maroc apparaît, pour un grand nombre d'entreprises de l'Hexagone, comme un nouveau marché porteur et plus seulement comme une base de délocalisation. Les services notamment sont plus orientés que dans les pays développés vers une demande locale de développement des infrastructures et moins vers les services aux entreprises (recherche & développement, services informatiques, etc.).

2. Le Maroc a, dans le même temps, peu profité du phénomène de délocalisation d'entreprises françaises en comparaison avec d'autres pays tels que la Turquie, la Roumanie ou la Tunisie.

Le déficit persistant du Royaume en matière de capital humain (ingénieurs de talent en nombre suffisant, techniciens et main-d'œuvre bien formés, etc.), aggravé par la qualité réputée médiocre de son système de formation et la fuite des compétences (brain drain), y est pour quelque chose. Il en est de même des capacités institutionnelles déficientes du Royaume qui expliquent l'impuissance de l'Administration à se départir d'une vision short-termist et à agir dans un sens favorable au développement de la recherche scientifique et technique.

La stratégie visant à faire jouer au Maroc, un pays situé aux portes de l'Europe, le rôle de plate-forme (tête de pont, poste avancé pour l'exportation) de production à moindre coût et de réexportation trouve donc difficilement à s'appliquer.

Bien plus, et là réside l'essentiel, l'impact sur les échanges commerciaux extérieurs des délocalisations examinées au niveau sectoriel est contrasté: il est négatif pour le Maroc et positif pour la France. C'est dire que, dans plusieurs secteurs, les délocalisations améliorent surtout la capacité de la France à exporter.

Les délocalisations dans le secteur de la confection vers le Maroc ont un effet d'entraînement sur les échanges commerciaux bénéfique pour la balance commerciale de la France. Dans le secteur textile-habillement-cuir entre 1992-1993 et 2001-2002, les exportations du pays d'origine des IDE ont augmenté de 120% et ses importations de 85% seulement.

Le secteur de l'automobile est, lui aussi, assez peu porté sur les exportations qui ne représentent que 13% seulement de la production en 2001. La France enregistre dans ce secteur un fort excédent commercial vis-à-vis du Maroc.

Il en est de même des IDE dans le secteur de l'industrie chimique et para-chimique qui ont un effet d'entraînement marqué sur les exportations de l'Hexagone. Entre 1992-1993 et 2002-2003, les exportations de la France de produits chimiques vers le Maroc ont augmenté de 60% (dont 90% pour les seuls produits pharmaceutiques) alors que les importations ont baissé de 90%.

Ainsi se trouve posé le problème du poids lourd que fait peser sur la balance des paiements du pays bénéficiaire d'IDE le flux de retour. A cela

s'ajoute la question de la légitimité de la perte de substance que subit en conséquence l'économie marocaine et qu'un examen de la nature des IDE permet de soulever.

II. IDE ET Formation Brute de Capital Fixe

A en croire les services de l'Office des Changes, l'attractivité du Maroc s'affirme avec le temps et la contribution certaine des IDE à la formation de capital prend des proportions importantes. Ils se contentent dans ce but de rapporter les IPPE à la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF). Cette façon de faire est utile, certes, mais en même temps réductrice pour autant qu'elle se base exclusivement sur des grandeurs comptables agrégées et relègue au second plan l'impact décisif de la privatisation sur l'afflux d'IDE. Au Maroc, les IDE ont une structure et une nature qui ne permettent pas de conclure qu'ils participent, dans un sens et à un degré jugés suffisamment positifs, à la création de richesses (effet revenus) ou que les IDE et la FBCF ne font qu'un. Tout bien considéré, leur intérêt en termes d'avantage collectif reste à prouver.

A. Structure des IDE

1. Lorsqu'on examine la structure des IPPE, on ne tarde pas à découvrir que les IDE au sens strict sont moins importants qu'il n'y paraît. Pour autant que des indications chiffrées nous permettent de le constater (présentation découlant des rapports de l'ODC publiés jusqu'en 2000), durant les années 1994-2000 (23), les IDE ne représentent que 52,9% du total des IPPE (33,117 MDH/62, 590MDH); quant aux 47,1% restants, ils se répartissent inégalement entre les prêts et avances en comptes courants, à hauteur de 37% (23,154 MDH), et les investissements de portefeuille, à hauteur de 10,1% (6,319 MH). Dans les faits, les contraintes associées à l'accumulation de la dette extérieure privée ainsi que le caractère spéculatif et volatile à l'excès des investissements de portefeuille ne sont plus à démontrer (24).

2. Pour ce qui est des IDE proprement dits, il se révèle qu'ils se dirigent en priorité vers l'immobilier haut de gamme et le tourisme de luxe, les services usagers et les télécommunications et de moins en moins vers l'industrie de transformation qui constitue pourtant «le fondement d'une politique d'indépendance». On comprend dès lors pourquoi la part du secteur poste-télécommunications dans le PIB connaît une évolution ascendante (2,8% en 2002 et 3,4% en 2006) au moment où celle des industries de transformation stagne ou régresse (16-17%).

En examinant tout d'abord la répartition sectorielle du stock global des ID français au Maroc dans la durée, on remarque que celui-ci a été multiplié par 4,5 entre 1993 et 2001. Par contre, le stock d'IDE industriels n'a été multiplié que par 3. De ce fait, la part des IDE de l'industrie manufacturière/stock total d'IDE Français au Maroc est en recul: elle n'est plus que de 23% en 2002 contre 43% en 1992.

Les investisseurs de l'Hexagone se détournent donc de l'industrie au profit des services. Le total des flux d'ID français à destination du Maroc, tous secteurs confondus, est passé à plusieurs centaines de millions d'euros alors que l'ordre de grandeur des flux d'investissements industriels français est, quant à lui, resté situé à quelques dizaines de millions d'euros. Comme on le remarquera le moment venu, cet arbitrage a à voir avec la privatisation d'entreprises rentables opérant essentiellement dans les activités de service.

Les investissements directs étrangers qui se portent sur l'industrie non seulement manifestent une tendance lourde à la baisse, mais se concentrent généralement sur des activités à faible valeur ajoutée et, partant, à faibles qualifications et apport technologique. On mesure mieux, dans ces conditions, les risques liés à ce choix qu'un auteur ne s'est pas empêché de souligner. «Il serait contreproductif à moyen terme, écrit-il, de contenir les industries marocaines à des métiers de pure exécution et de faible valeur ajoutée car cela freinerait le développement des industries marocaines et donc la croissance du marché marocain et conduirait à une baisse de compétitivité des entreprises françaises basées au Maroc d'autre part» (25: G. Bordes).

3. L'attractivité du Maroc en matière d'IDE, un fait que l'on tient pour certain, prête en réalité à équivoque.

Le niveau absolu du capital étranger ne permet pas une valorisation suffisante et encore moins réelle du potentiel de croissance propre à ce pays et une diversification nécessaire de son économie. A cela s'ajoute la faible part des revenus réinvestis d'un premier investissement. Sur les huit dernières années (1996-2003), les revenus réinvestis n'étaient que de 0,72% en moyenne, ce qui prouve «l'absence d'une réelle stratégie de suivi des investissements» (26).

La France est sans conteste le pays qui importe le plus du Maroc, qui exporte le plus vers le Maroc, le premier bailleur de fonds et le premier investisseur étranger, etc. Cela est vrai mais ne signifie pas pour autant que le Royaume Chérifien soit la première destination, la terre d'élection des

investissements directs français à l'étranger, loin de là. En 2004, avec un stock total d'ID français de 2,4 milliards d'euros, le Maroc n'était classé qu'au 22^{ème} rang des pays bénéficiaires de flux d'investissements en provenance de l'Hexagone (27). En 2005, il occupait le 18^{ème} rang sur 25 pays à destination immédiate des investissements directs français à l'étranger (28). Le stock des ID français au Maroc totalisait 4,8 milliards d'euros (dont 3,8 M de capitaux propres, 0,7M de prêts et 0,3M d'investissements immobiliers), soit l'équivalent de 0,6% seulement du stock total des IDF à l'étranger. La question se pose dès lors de savoir à quoi cela avance-t-il le Maroc, partenaire privilégié de l'UE, d'être éligible au statut d'association avancé? La pertinence d'une telle question ne fait d'ailleurs guère de doute lorsqu'on apprend que les IDE ne s'inscrivent que marginalement dans le cadre d'un processus d'accumulation du capital à proprement parler.

B. La privatisation à marche forcée, pierre angulaire des IDE

1. Jusqu'en 1996, la part des IPPE exprimée en pourcentage de la Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) est restée située entre 6,7% et 9,9 %. A partir de 1997, en revanche, ces grandeurs tendent fréquemment à avoisiner ou dépasser 20%. En s'en tenant à cette approche de l'Office des Changes (OFC), reprise à l'identique par des chercheurs, on remarque que les IPPE occupent une place sans cesse grandissante dans le processus d'accumulation du capital au Maroc. Cette évolution ascendante doit cependant être interprétée avec précaution étant donné qu'une part relativement importante des IPPE s'explique en relation avec les opérations de privatisation qui ont débuté pour de bon en 1993.

En raison d'une présentation agrégée des données statistiques, les recettes (brutes) d'IDE générées par la privatisation ne sont pas classées sous une rubrique propre, c'est-à-dire clairement mises en évidence. Elles sont purement et simplement noyées dans les différentes composantes des IPPE (investissements directs, investissements de portefeuille, prêts). Les opérations de privatisation ne sont pas non plus décrites en détail dans les rapports de l'OFC mais juste évoquées au passage.

Une conclusion similaire se dégage à la lecture du tristement célèbre RDH50, conçu comme un manifeste des tenants d'un «Maroc nouveau». M.S. Saadi, tout comme S. Belghazi, qui devaient logiquement s'y arrêter, n'ont fait qu'effleurer le problème de la privatisation (29). Or, celle-ci se trouve être à l'origine du transfert au bénéfice d'investisseurs privés étrangers notamment de 60% de la valeur ajoutée du secteur public. En plus,

ce changement sur une grande échelle de propriété du capital, rarement observé ailleurs, ne pouvait manquer d'altérer la répartition du revenu national et d'exercer une pression sur la balance des paiements, etc. J. Ennouhi, afin de mesurer l'impact estimé décisif des IDE reçus par le Maroc sur la croissance, s'est lui aussi gardé d'évoquer ces aspects d'importance. Il est même allé jusqu'à affirmer sans le moindre doute non pas que les IDE représentent tant pour cent du PIB et de la FBCF, ce qui aurait donné un sens à sa démonstration, mais qu'ils participent à hauteur de tant pour cent au PIB et à la FBCF, ce qui revient à forcer l'interprétation (2009, note n° 13).

Il est communément admis que des investissements additionnels d'expansion, de modernisation et de création d'unités nouvelles entraînent une augmentation du produit et peuvent élever son taux de croissance (30). A. Youssoufi, alors premier ministre «socialiste» d'un gouvernement œcuménique (1998-2002), laissait croire que c'est bien le cas et que ce résultat «sans précédent» est à mettre à son actif. Au Maroc toutefois, les IDE ne sont pas de nature à promouvoir une croissance soutenue et durable. Il y a au moins deux raisons à cela.

Primo, les IDE sont, quant à leur signification économique, loin d'être exactement ce qu'on appelle Formation Brute de Capital Fixe (FBCF).

A. Youssoufi, en dressant le bilan de l'action gouvernementale au cours du quinquennat 1998-2002, enregistre «avec satisfaction le saut important réalisé par l'investissement étranger qui a atteint près de 7 milliards de dollars attirés par notre pays durant la période 1998-2001, ce qui signifie que ce qui a été drainé en l'espace de quatre ans dépasse ce qui a été collecté durant les 20 dernières années. 70% de cette somme ont concerné des investissements directs créateurs d'emplois. Ce volume n'est pas dû aux deux opérations exceptionnelles que sont l'octroi de la deuxième licence de téléphonie mobile et la privatisation de 35% du capital d'Ittissalat Al-Maghrib, car la moyenne du volume des investissements drainés annuellement durant les quatre dernières années était, abstraction faite de ces deux opérations, nettement supérieure à la période précédente» (31).

Contrairement à ce que A. Youssoufi affirme être la réalité, les flux d'IDE majeurs se rattachent à des opérations de rachat/concession d'entreprises publiques bien portantes que leurs nouveaux propriétaires étrangers se contentent souvent de relooker. En évinçant le capital public, voire privé local (32), en s'y substituant, ils ne s'apparentent guère ainsi

pour une large part à des investissements de création, d'expansion ou de modernisation. Qu'ajoute l'acquisition par le capital étranger dominant en tout ou partie d'entreprises publiques qui ne dégagent que des résultats positifs à la FBCF préexistante (stock) au moment où elle prend effet? Comme on pourra le remarquer, non seulement il y a, d'entrée de jeu, destruction d'emplois, mais les IDE ne s'additionnent qu'en partie à la formation de capital dans la mesure où ils exercent, dans une proportion élevée, un effet de repoussoir sur le capital public. Dès lors, la thèse très répandue au Maroc des IDE supplément ou auxiliaire de l'investissement national est fortement empreinte de sophisme (M.L. El Harras, note n° 4 ; J. Ennouhi, note n° 13).

Sans revêtir la même forme, il s'agit là d'une tendance lourde relevée, entre autres par C. Benetti, il y a de cela presque trois décennies et dont plusieurs économies latino-américaines en ont fait l'expérience: «l'investissement étranger, note cet auteur, peut accroître le niveau de l'accumulation. Mais, comme c'est le plus souvent le cas, il peut aussi se substituer à une fraction de l'accumulation nationale. Dans ce cas, le niveau d'accumulation n'augmente pas sensiblement, alors qu'est reproduite en même temps, au sein de l'économie capitaliste sous-développée, la division internationale du travail au niveau des branches de production» (33).

Par ailleurs, il se révèle que les engagements pris par le capital étranger de créer de nouveaux emplois et de procéder à des investissements additionnels une fois devenu actionnaire unique ou majoritaire d'entreprises publiques proposées à la vente ou à la concession sont rarement respectés. Quand on n'assiste pas à une destruction d'emplois, les réalisations en matière d'investissement prennent non seulement du retard par rapport au calendrier fixé dans le cahier des charges, mais sont souvent inférieures aux prévisions. A ce propos, la discrétion de l'Etat reste de mise. Le profil bas adopté en la matière ne serait d'ailleurs pas sans liens avec les conditions accompagnant l'«aide» budgétaire» accordée au Maroc par la France et l'Espagne notamment. Depuis que les rapports sur le secteur public ont commencé à être préparés à l'intention des parlementaires (1999), seul le cas de la SAMIR/SCP a été évoqué. Ainsi, y trouve-t-on écrit dans le rapport accompagnant le projet de loi de finances pour l'année 2004 (p.68): «le suivi des engagements de CORRAL, groupe acquéreur de la SAMIR, a révélé que l'acquéreur n'a pas exécuté l'intégralité de ses obligations notamment la partie essentielle du plan de développement (réalisation d'un hydraucrackeur et d'un HDS)»... Une commission interministérielle ad-hoc instituée le 24 mai 2001 a en effet «estimé que CORRAL n'a pas

respecté ses engagements contractuels». Ceci est d'autant plus préoccupant que M. Saïdi, son PDG au moment des faits, n'est autre que la personne qui présidait aux destinées du Ministère de la privatisation lorsque la SAMIR (et la SCP) fut cédée. Les incendies à répétition de la raffinerie (2002, 2003, 2004), vraisemblablement causés par la vétusté des équipements, nécessitaient à chaque fois l'importation, pendant de nombreux mois, du pétrole raffiné pour répondre aux besoins du pays et entraînaient ainsi d'importantes sorties de devises. Dans le cas d'espèce, le laxisme du pouvoir exécutif ne serait pas étranger à la générosité dont fait preuve l'Arabie Saoudite envers l'Etat marocain (octroi de dons substantiels, de facilités de crédit par la BID).

Le sur-amortissement, une pratique courante dans le cas de certaines entreprises privatisées, ne les a pas empêchées de récolter des surprofits transférés en grande partie à l'étranger sans créer de nouvelles capacités productives qui pourraient les justifier. Le groupe CORRAL en particulier, Holding de droit Suédois à capitaux Saoudiens devenu propriétaire majoritaire de la SAMIR/ SCP, la seule raffinerie de pétrole du Maroc, aurait en peu de temps récupéré la mise initiale sans avoir procédé à de nouveaux investissements.

On aboutit au même résultat à chaque fois que des investissements additionnels engagés au Maroc par des filiales de firmes transnationales correspondent, en tout ou partie, non pas à des équipements neufs mais de seconde main. Ceci permet au capital international de continuer à tirer bénéfice d'investissements en équipements désuets mais non moins utiles là où ils n'entrent pas en concurrence avec les activités de la maison-mère. Le surplus accaparé par la société-mère s'avère d'autant plus élevé que l'équipement exporté est facturé à la filiale marocaine au prix du neuf et non à «un coût de convenance» proche de sa valeur comme ferraille. Maroc-Télécom, filiale de Vivendi-Universal, aurait ainsi tendance à recycler des équipements de SFR -CEGETEL frappés d'obsolescence en Europe sous l'effet de la concurrence. Il ne s'agit là, bien évidemment, que d'un exemple parmi d'autres.

Secundo, l'appropriation par des firmes multinationales de sociétés publiques rentables n'a guère favorisé le développement de pratiques concurrentielles. Or, l'une des grandes leçons de l'expérience britannique de privatisation est que l'existence de structures concurrentielles semble plus importante que le fait qu'une entreprise appartienne au secteur public ou privé.

Certes, grâce à une évolution favorable des résultats financiers de bon nombre d'entreprises privatisées, le budget de l'Etat enregistre des rentrées fiscales supplémentaires. Il faut cependant noter parallèlement une contraction des revenus de monopole à la faveur de la privatisation. En tenant par ailleurs compte des dépenses fiscales associées aux avantages financiers garantis par l'Etat aux repreneurs étrangers, les impôts nets acquittés par ces derniers sont à revoir à la baisse s'ils ne s'apparentent pas parfois à une opération à somme négative. Il n'est pas exclu non plus que les prix administrés de certains produits stratégiques (pétrole, sucre), qui se traduisent en permanence pour l'Etat par de lourdes charges budgétaires (dépenses de compensation), garantissent des rentes occultes au profit de sociétés qui règnent en maîtres dans les secteurs de raffinage du pétrole (Samir) et du sucre (sociétés du pôle sucrier de l'ONA). Sans se perdre dans les détails, il suffit de savoir que la détermination des prix de revient au coût des facteurs de ces produits stratégiques est du ressort exclusif de monopoles privés et que l'administration ne cherche pas à se donner les moyens nécessaires pour pouvoir écarter les risques toujours présents de leur surévaluation.

Enfin et surtout, «l'amélioration des performances financières des entreprises» cédées et/ou concédées par l'Etat «ne saurait résulter de l'exploitation de situations non concurrentielles. L'existence de positions et de rentes de monopole est en effet traditionnellement considérée comme contradictoire avec la réalisation d'un optimum économique et, par conséquent, avec l'objectif d'efficacité» (34). L'efficacité productive en particulier «suppose la meilleure utilisation par les entreprises des ressources dont elles disposent et, par suite, une minimisation de leurs coûts». Dès lors, s'il est vrai que «l'accroissement de l'efficacité productive des entreprises privatisées est la condition d'un impact positif et durable des privatisations sur les finances publiques», rien ne garantit en revanche «que la rationalité privée et le mobile de maximisation du profit soient liés à un comportement de minimisation des coûts ou de fixation des prix en fonction des coûts marginaux si la pression concurrentielle reste faible. Comme le soulignent Kay et Thomson (1986), seule l'interaction entre propriété privée et concurrence permet d'obtenir des gains d'efficacité dans l'affectation et l'utilisation des ressources productives. En d'autres termes, le transfert des droits de propriété doit s'accompagner d'un renforcement des pratiques concurrentielles sur les marchés des facteurs et des produits».

Au Maroc, cependant, le processus de privatisation est resté sans effet sur les positions et les rentes de monopole. Les opérations de ventes

d'actifs ou de concession les plus importantes n'ont concerné du reste que des entreprises publiques en position dominante, voire en situation de monopole et ont profité pour l'essentiel, en dehors de certains groupes d'intérêts locaux (35), à des multinationales européennes en particulier, ce qui est en contradiction totale avec l'interdiction d'accaparement qui figure en bonne place dans le texte de loi sur la privatisation de 1989 (36). L'Etat semble en effet s'être principalement préoccupé «de la réalisation effective des opérations, en privatisant les entreprises les plus attractives en terme de pouvoir de marché et de rentabilité assurée dans l'immédiat ou potentielle».

A défaut donc d'une infrastructure institutionnelle suffisamment étoffée et de règles de conduite démocratiques et transparentes, les monopoles privatisés se sont montrés plus aptes à exploiter les consommateurs que les monopoles d'Etat. Il est en effet établi qu'une privatisation sans stimulation de la concurrence et sans surveillance des abus du pouvoir de monopole, comme c'est le cas au Maroc, conduit souvent à une hausse et non à une baisse des prix de biens et services de consommation à usage domestique ou administratif. Pour faire passer la pilule, les multinationales n'hésitent pas à entretenir l'amitié de politiques, de technocrates et/ou de journalistes, toutes tendances confondues, en leur offrant de «petits cadeaux» chiffrés tout de même chaque année à quelques centaines de millions de dirhams...! L'économie politique des IDE, dans un pays musulman à revenu intermédiaire, tranche inférieure, c'est aussi ça, en partie.

Les IDE, lorsqu'ils s'opèrent dans le sillage de la privatisation, au lieu de faire baisser les prix pour les consommateurs, se résument plutôt à un transfert des rentes de l'Etat aux multinationales. L'Etat, en évitant d'édicter et de faire respecter des lois concurrentielles, se montre plus soucieux des intérêts du capital international et/ou du grand capital privé local que des consommateurs marocains.

Les secteurs des tabacs (Altadis), du raffinage de pétrole (la Samir), des télécommunications (Maroc-Télécom, Méditel, etc.), de l'électricité (JLEC: Jorf Lasfar Energy Company, etc.), qui sont passés sous le contrôle exclusif ou majoritaire de firmes multinationales à la faveur de la privatisation, offrent des exemples édifiants en ce sens. Le conseil consultatif de la concurrence, créé récemment pour se conformer en apparence à l'invitation de la Commission de Bruxelles, n'inquiète guère les investisseurs étrangers; c'est qu'il a tout l'air d'une institution gadget, d'une sinécure pour les copains et les coquins!

Dans le secteur des télécommunications où opèrent essentiellement et à des degrés divers Maroc-Télécom (Vivendi-Universal) et Méditel (groupement Hispano-Portugais majoritaire et groupes marocains minoritaires), l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT) est censée veiller au respect des règles de la concurrence. Cependant, faute de jouir d'une indépendance minimum et d'être dotée de moyens suffisants, son rôle se réduit à favoriser non pas la concurrence mais l'entente au sein de ce marché oligopolistique. On comprend, dès lors, pourquoi les tarifs des télécommunications en vigueur au Maroc sont généralement supérieurs à ceux pratiqués dans les autres pays de la région MENA. Les indications fournies à ce propos par l'Union Internationale des Télécommunications en apportent la preuve. Dans le but de préserver les parts de marché de Méditel et de lui garantir une marge de profit confortable, l'ANRT n'hésite pas à différer, voire à se prononcer contre les réajustements ponctuels à la baisse des tarifs proposés par MT, l'opérateur principal. En agissant ainsi, l'Etat est assuré en même temps de recettes fiscales additionnelles (37). D'autant plus qu'au Maroc, il n'est pas fait cas des intérêts des consommateurs qui tardent à être reconnus légalement et/ou appliqués.

L'absence d'une autorité de régulation dans le secteur de l'énergie s'avère quant à elle très profitable au capital étranger mais dommageable à l'ONE et aux usagers domestiques. Les finances publiques en subissent elles aussi les conséquences.

Officiellement, la concession à la multinationale ABB/CMS (38) de la production d'électricité des centrales de JORF LASFAR en 1997/98 devait rentabiliser également les activités de l'ONE, en le dispensant d'investir dans ce secteur, et lui permettre de concentrer ses efforts sur l'électrification rurale et la distribution. Le budget de l'Etat, devait pour sa part, être moins mis à contribution. C'est en tout cas ce que les experts de la BIRD, véritables artisans de la politique de privatisation au Maroc, laissaient entendre.

Sans compter les avantages financiers accordés à la JLEC avant sa reprise en février 2007 par un autre groupe étranger (groupe TAQA qui dépend d'Abu Dahbi National Energy Company), les bénéfices nets d'impôts réalisés et rapatriés en moins de 10 ans par ABB/CMS oscillent d'une source à l'autre entre 5 milliards de dirhams (direction des impôts) et 7 milliards de dirhams (ODC) contre un chèque remis en 1998 à l'Etat marocain de 263 millions de dollars seulement, soit 2,6 milliards de dirhams

(39). A cela s'ajoutent les transferts au titre de l'assistance technique privée évalués par défaut à 4,7 milliards de dirhams.

La santé financière de l'Office National d'Electricité (ONE), elle, ne cesse par contre de se détériorer depuis 1996-1998. Cette dégradation doit beaucoup à l'importance des achats de l'électricité à la JLEC au prix imposé par cette dernière (effet quantité et effet prix). Le contrat signé par l'ONE avec la filiale de la multinationale ABB/CMS, qui fournit 70% environ de l'électricité produite au Maroc, est basé sur la formule TAKE or PAY. En vertu de ce principe, l'ONE est tenu d'acheter au prix fixé par la JLEC toute l'énergie que celle-ci produit même si elle excède ses besoins. Le contrat de concession, dont on reconnaît qu'il a été mal négocié par la partie marocaine par incompetence et/ou par intérêt, prévoit en outre d'importantes hausses tarifaires durant la première phase d'activité.

Depuis son entrée en action en 1997/98, la JLEC se comporte en price maker et applique la règle du zéro stock. L'ONE est devenu en conséquence une entité publique qui se voit dicter par la JLEC et le prix d'achat de l'électricité (price taker) et les quantités à acheter. Or, dans la mesure où l'électricité ne peut être stockée, le coût de surproduction retombe intégralement sur l'ONE. Celui-ci n'arrivait à vendre en 2002 que 90% de l'énergie achetée à la JLEC, soit un taux de perte de 10% qui n'était que de 8% en 2000 et de 7% avant le démarrage de la production privée d'électricité.

Les contrats de gestion-déleguée des services de distribution d'eau et d'électricité à des groupes étrangers prévoient eux aussi des augmentations tarifaires étalées dans le temps ainsi que des formules de révision des prix. Cependant, à la différence des opérateurs économiques dont les tarifs d'électricité ont fini par être subventionnés par l'Etat, les ménages, eux paient l'électricité au prix fort (40). Au Maroc, le prix du KWH d'électricité appliqué à cette catégorie d'usagers demeure en moyenne 1,5 fois plus cher qu'en Tunisie et en Lybie.

Les augmentations répétitives de tarifs qui prennent diverses formes ont de ce fait un impact négatif sur le pouvoir d'achat des ménages. Dans ces conditions, il n'est pas difficile d'imaginer pourquoi les signes de mécontentement des usagers domestiques se multiplient partout où opèrent des filiales de firmes multinationales (41) qui contrôlent 68% environ des activités du secteur de distribution d'eau et d'électricité et d'assainissement: Wilaya de Casablanca (Suez-Ondeo); Wilayas de Rabat-Salé, de Tanger et de Tétouan (Vivendi Environnement). A chaque fois, la réponse des

pouvoirs publics ne se fait guère attendre: les forces de l'ordre se chargent de réduire les protestataires au silence... Après tout, le coup de masse de la Lydec, de Redal et d'Amendis ne se traduit-il pas pour le Trésor par des rentrées fiscales supplémentaires dont le poids est supporté par les consommateurs?

Sous l'effet d'une tendance à la baisse, en valeur absolue ou relative, des revenus de monopole, la fiscalité indirecte en particulier (TVA) joue de plus en plus le rôle de variable d'ajustement financière ou compensatoire. Ceci accroît progressivement, d'une part, la dépendance du Trésor vis-à-vis des filiales des sociétés multinationales qui ont pris le contrôle de monopoles publics florissants ou remis en état. Ceci met, d'autre part, les sociétés étrangères dominantes en position d'obtenir l'accord de l'Etat chaque fois qu'elles optent pour un relèvement des tarifs: même à taux d'imposition (TVA, etc.) et niveau de consommation inchangés, une révision des tarifs à la hausse se traduit pour l'Etat par des rentrées fiscales additionnelles.

Le courrier, reproduit en note (42), adressé le 14 juillet 2004 par Larbi Bellaha, ancien/nouveau directeur de la Régie des Tabacs- Groupe Altadis, à F. Oualalou, alors ministre des finances et de la privatisation se passe, à cet effet, de commentaire. En raison de ses retombées bénéfiques pour le Trésor public, la décision prise par Altadis d'augmenter les prix de vente des cigarettes trouva facilement à s'appliquer. Cela n'a vraisemblablement aucune importance que les consommateurs de tabac, dont le nombre s'accroît d'année en année surtout parmi les jeunes, aient à en subir les conséquences. Leur pouvoir d'achat et leur santé sont, en tout cas, les victimes toutes désignées de ce marché gagnant- gagnant passé entre l'Etat et la multinationale Altadis.

Tout d'abord, le groupe franco-espagnol en étant, contrairement aux dispositions de la loi 39-89 relatives à la privatisation, l'unique intervenant sur le marché marocain, les prix à la consommation de cigarettes sont fixés en dehors de toute concurrence. Il s'agit à proprement parler de prix de monopole. Ceci d'autant plus que l'Etat garantit à Altadis, en contrepartie de ce cadeau empoisonné qu'est le supplément d'impôts, le monopole absolu d'importation de tabac au-delà de la période fixée initialement (2003-2006). Il s'engage en outre à mobiliser plus de moyens humains et matériels, donc plus de ressources budgétaires, en faveur de la lutte contre la contrebande du tabac (43). Les preuves s'accumulent, ainsi, que la décision publique au Maroc est tout sauf imperméable aux desiderata du capital international, devenu maître d'entreprises stratégiques cédées par l'Etat.

Ensuite, la décision arrêtée par Altadis d'augmenter les prix des cigarettes va de pair avec l'effort sans cesse déployé en vue d'améliorer l'attractivité de ce produit et donc d'intéresser de nouveaux clients à son achat. De ce fait, elle se traduit certes par des rentrées fiscales supplémentaires pour l'Etat mais ne répond guère à l'objectif recherché par l'Organisation Mondiale de la Santé et la Banque Mondiale de réduire le nombre de fumeurs et, partant, de personnes atteintes de maladies liées à la consommation de tabac. Pourtant, pas plus tard qu'en 2003, O. Alaoui confirmait, au terme d'un travail sérieux sur l'économie du tabac au Maroc réalisé pour le compte de l'OMS et de la BIRD mais ignoré à dessein, que les dépenses consacrées à l'achat de cigarettes sont en forte augmentation, que cette tendance lourde est encore plus marquée s'agissant de la population pauvre qui vit surtout en milieu rural et que des risques grandissants sur la santé des clients de la Régie des Tabacs ne sont pas à écarter. «In terms of expenditures, écrit O. Alaoui, tobacco represents an increasing share, around 2, 5% of total per capita expenditure en 1999 (corresponding to US\$19) against only 1, 2% in 1960s. In real terms, tobacco expenditures have been systematically increasing during the past 40 years. Between the early 1960s and 1990, tobacco expenditures increased 4, 4 fold in rural areas and 2, 7 fold in urban areas. Income level do not seem to affect expenditures shares, which remain uniform at around 2, 7%, except for the richest group, which has a lower share. Since the early 1990 s, in relative terms, the poorest population group, the rural one, has tended to spend slightly more than the richest urban group”(44).

Il se révèle ainsi, à la lumière des développements qui précèdent, que les flux d'IDE adossés à la privatisation de monopoles publics ne sont pas de nature à influencer, dans un sens favorable à une stratégie de croissance soutenue et durable, la structure de la FBCF autant que celle du marché des biens et services. L'effet IDE/Privatisation, qualifié de positif par les services du ministère des finances (45), prête par ailleurs à équivoque eu égard aux recettes procurées par la vente/concession d'actifs publics.

2. La quantification des recettes procurées par la privatisation pose, elle aussi, problème.

La plupart des auteurs qui ont traité, entre autres, cette question reproduisent des chiffres dont la source est clairement indiquée, à savoir le Ministère des finances et de la privatisation. Il se trouve toutefois que les statistiques reprises notamment par M. Hattab C. et A.L. Corrons & alii (46) prêtent le flanc à la critique.

Tout d'abord, elles diffèrent, pour ce qui est de certaines années, des données du Ministère des finances qui est pourtant cité comme étant la source. Le premier devoir d'un chercheur ne consiste-t-il pas justement à assurer le lecteur qu'il s'agit bien des bons chiffres (47)?

Ensuite, même quand elles sont reproduites correctement, les recettes de cette nature ne correspondent pas à la totalité des rentrées de la privatisation, ce que Hattab-Corrans- Catusse-Saadi Koulfarni (note n°55-2008) ignorent. Les documents du ministère des finances rendus publics se limitent à indiquer, sans le préciser, les recettes générées par la vente au privé d'actifs publics. Il suffit pour s'en convaincre d'examiner attentivement la liste des sociétés et établissements publics transférés et les indications qui s'y rapportent, ce que les auteurs cités se sont gardés de faire (part du capital cédé, année et modes de cession, identité de ou des acquéreurs, recettes correspondantes).

Enfin, des statistiques plus complètes existent, encore faut-il les chercher là où elles se trouvent. Dans les documents dits «à diffusion restreinte», mais auxquels les chercheurs peuvent accéder non sans difficulté certes, il est également tenu compte des recettes procurées par d'autres modes de privatisation (attribution de licences télécom, concession d'exploitation d'unités de production d'électricité, gestion déléguée de la distribution d'eau et d'électricité et de l'assainissement liquide, des transports urbains, etc.). Une lecture comparée des deux tableaux suivants qui proviennent de la même source (Ministère des finances et de la privatisation), sauf que le premier est facile d'accès et le second «à diffusion restreinte», permet de constater que le produit de la privatisation diffère d'une présentation à l'autre.

Recettes de privatisation stricto et largo sensu (1993-2006)

(En millions de dirhams)

Année	Recettes réalisées (1)	Recettes réalisées (2)
1993	2.218	2.222,6
1994	3.708	3.702,4
1995	1.510	1.508,9
1996	2.406	2.405,8
1997	5.923	5.923,5
1998	532	531,4
1999	270	269,6
2000	19	10.855,7
2001	23.387	23.387,8
2002	78	621,6
2003	14.181	14.181,1
2004	8.897	9.656,2
2005	13.798	13.797,6
2006	4.657,5	5.038,6
Total*	81.560	94.102,8

* Ne correspond pas exactement à la somme des recettes mentionnées

(1) : Ventes d'actifs (2) : Ventes d'actifs plus concessions

Source: Ministère des finances et de la privatisation, note n° 45: (1), page 9; (2), page 2.

Les données en gris correspondent aux recettes générées du temps où F. Oualalou était Ministre des Finances et de la Privatisation (1998-2007).

Compte tenu de ces précisions, le montant global des recettes générées par la privatisation entre 1993 et 2006 s'élève selon les deux cas de figure à 81,560 MDH ou à 94,102 MDH, soit un taux de dépassement de 15,4%. Sur ce total corrigé mais qui ne comprend toujours pas l'ensemble des opérations de privatisation (concession des centrales électriques de Jorf Lasfar, des régies de distribution d'eau, d'électricité et d'assainissement de plusieurs grandes villes du Royaume), 67 milliards de dirhams (15 septembre 2006), soit 71,3% proviennent d'investisseurs étrangers. Les Français y occupent une place de choix avec 60,9%, viennent ensuite les Espagnols avec 13,5%, les Saoudiens et les Suédois avec 5,8%, les Anglais avec 3,4%,...

Ce mouvement de concentration/centralisation de capital y est encore plus prononcé. Deux opérations de rachat d'entreprises publiques florissantes à hauteur de 66% (Maroc-Télécom: 44,65 MDH) et de 100% (Régie des Tabacs: 18,10 MDH) ont rapporté à elles seules à l'Etat 62,76 MDH, soit 67% du total des recettes de privatisation. Les concessions de la 2^{ème} licence GSM (Méditel: 10,8 MDH) et des centrales électriques de Jorf Lasfar (JLEC: 2,6 MDH) ont généré quant à elles 13,4 MDH.

Ceci mérite également d'être noté: les opérations de grande envergure datent surtout de 1997-2006 (à l'exclusion de 2002), mais ni la SAMIR/SCP (raffinage de pétrole), ni Maroc-Télécom, ni la Régie des Tabacs, ni...ne faisaient partie de la liste initiale des sociétés privatisables (112 sociétés en 1989). La formule de concession était elle aussi étrangère à la loi de 1989. Entre 1993 et 1997, la somme retirée de la privatisation n'a pas dépassé d'ailleurs 15,2 MDH, ce qui n'équivaut qu'à 16,2% des recettes globales comptabilisées à ce titre jusqu'à 2006. En clair, la paternité du programme de privatisation élargie aux monopoles étatiques les plus rentables est à attribuer, contre toute attente, à la gauche gouvernementale; celle-ci, force est de le reconnaître, a mis depuis 1998 un soin particulier à appliquer les recommandations fort pressantes de la Banque Mondiale et/ou de l'Union Européenne.

Cela ne fait aucun doute, ces éléments d'information réunis prouvent «qu'en l'absence d'une stratégie proactive» (49), d'une avancée décisive sur le front du développement humain (50), d'une justice indépendante et d'institutions un tant soit peu démocratiques (51), «la capacité du Maroc à attirer les IDE» en dehors des opérations de privatisation et des activités spéculatives (immobilier haut de gamme, tourisme de luxe à la Thaïlandaise) «et à en bénéficier demeure limitée» (49). La même remarque vaut concernant l'origine des capitaux investis au Maroc. A part les opérateurs économiques français d'envergure (52), et loin derrière espagnols, qui montrent un intérêt renouvelé pour ce pays, l'offre marocaine ne semble guère tenter les américains et encore moins les allemands et les japonais, les trois premiers de la classe à proprement parler.

Toujours est-il que les opérateurs étrangers ont, grâce essentiellement au programme de privatisation à marche forcée, pris possession de larges espaces publics d'accumulation du capital au lieu d'en créer de nouveaux. Jusqu'à preuve du contraire, il serait difficile de trouver des pays comparables au Maroc sur le plan économique qui aient poussé aussi loin la substitution des IDE à l'investissement public dans des activités stratégiques (énergie, télécommunications, etc.).

La part du secteur public dans le PIB, d'environ 18% en 1986-1991, est descendue à 7,6% en 2004, 8,8% en 2005 et 7,5% en 2006, soit un taux de contraction compris entre 51,1% (2005) et 58,3% (2006). En l'espace d'un peu plus d'une décennie, le poids du secteur public a donc été réduit de plus de la moitié. En raisonnant par rapport à la valeur ajoutée, en 2005 plus de 24 MDH sont désormais contrôlés par le capital privé international en particulier via les opérations de privatisation, soit 59,7% de la valeur ajoutée du secteur public qui, elle, totalise 40,2MDH. Concrètement, cela signifie que la privatisation de sociétés florissantes a permis de transférer à des filiales de firmes transnationales notamment près de 60% de la valeur ajoutée du secteur public qui a nécessité, des décennies durant, la mobilisation de ressources substantielles et variées (53). A elle seule, Maroc Telecom participait en 2003 à hauteur de 26,9% à la valeur ajoutée globale des «établissements et entreprises publics réalisant plus de 80% de la valeur ajoutée du secteur». Ce taux dépasse légèrement (104%) celui du groupe de l'OCP (13,9%) et de l'ONE (12,1%) réunis. Deux années auparavant, par contre, la valeur ajoutée de Maroc Telecom, située à 24,5%, pesait moins lourd (89%) que la somme des valeurs ajoutées des deux entreprises publiques classées, par ordre d'importance, deuxième (21,1%) et troisième (6,5%) (54).

Valeur ajoutée des établissements et entreprises publics/PIB (1978-2006)

ANNEE	78-91	92	93	94	95	97-99	2000	2001	2006
%	17-18	14	11	13	14	13	12,3	11,8	7,5

Source: Ministère des Finances et de la Privatisation, DEPP

Les pourcentages en gris sont significatifs de la cure d'amaigrissement du secteur public du temps où F. Oualalou était Ministre des Finances et de la Privatisation.

En prenant en considération la valeur comptable, d'une part, de la majorité des entreprises publiques cédées qui aurait plus que doublé dans certains cas et, d'autre part, des sociétés placées toujours sous contrôle de l'Etat et dont bon nombre se portent moins bien, le poids des premières dépasserait selon toute vraisemblance 85% contre à peine 15% pour les secondes. A titre d'illustration, la correction du fonds de commerce en 2004

d'Altadis, une année seulement après l'acquisition de 80% du capital de la Régie des Tabacs en 2003 pour un montant de 1,309 M d'euros, a permis de le porter à 1,7026 M d'euros et de réaliser ainsi une plus-value de 0,3926 M d'euros.

A moins de s'en tenir aux lieux communs, la privatisation, qui équivaut pour le capital international à un ticket d'entrée au buffet, n'est pas sans comporter de coût pour le budget de l'Etat et l'économie du Maroc.

L'Etat supporte un coût financier net de transfert définitif ou provisoire de propriété au secteur privé étranger surtout. L'absence d'une comptabilité budgétaire d'exercice ou patrimoniale empêche cependant d'en identifier les composantes et d'en mesurer l'ampleur. Ce n'est pourtant pas une raison pour ignorer totalement cette dimension du problème comme il découle, entre autres, des travaux de M. Catusse/M.Hattab/M.Koulfarni (note n°55-2008) basés outre mesure sur des coupures de journaux locaux qui font une large place au oui-dire.

Il s'agit concrètement du coût élevé de restructuration des entreprises publiques cédées. Celui-ci recouvre notamment le remboursement à l'échéance ou par anticipation des prêts étrangers ou locaux contractés à cette fin, l'apurement des arriérés accumulés, le paiement des intérêts et commissions, le coût de la mise en vente et d'externalisation des caisses de retraite, etc. (55*). Dès lors, les recettes brutes de privatisation rendues officielles s'en trouvent réduites à due concurrence. Si officiellement les prix de transfert de propriété ou de concession de services publics au privé sont jugés extrêmement avantageux par les grands commis de l'Etat, c'est parce qu'il est fait délibérément abstraction des dépenses engagées en faveur de leur remise en forme.

On se garde aussi de comptabiliser les avantages fiscaux, financiers ou autres garantis par l'Etat, sur des bases qui sont loin d'être claires, aux étrangers qui se portent acquéreurs ou bénéficient de concessions d'exploitation d'entreprises publiques rentables. Les dépenses fiscales budgétées à ce titre (55**), sans toutefois être rendues publiques, s'avèrent particulièrement pesantes quand les opérations de cession profitent, comme c'est souvent le cas, à des multinationales dont le chiffre d'affaires représente une proportion importante, avoisine ou dépasse le PIB du Maroc et qui parviennent à nouer des liens informels avec de hauts cadres de l'administration et des politiques. L'approche de mesures incitatives négociées au cas par cas laisse par ailleurs, faute d'un code de conduite transparent, la porte grande ouverte à la corruption (55***). J. Prévert ne

disait-il pas justement «quand la morale fout le camp, le fric cavale derrière».

L'économie marocaine s'en ressent également dans la mesure où les principales opérations de privatisation au bénéfice du capital étranger ont été, à des degrés divers, financées à crédit localement et/ ou sur le marché international de capitaux. Officiellement, on tait cette réalité, et les chercheurs de même. Dans deux travaux «académiques» entièrement consacrés aux IDE et publiés à grand renfort publicitaire, le problème de la privatisation à crédit de poules aux œufs d'or n'a été soulevé à aucun moment (J. Ennouhi, M.L.EL Harras). M. Catusse et M. Koulfarni non plus sont passés à côté de la question, eux qui se sont attardés sur la privatisation et affirment en avoir abordé tous les aspects!

Même en étant évaluée par défaut, sur la période 1993-2007, la participation des crédits locaux au financement des IDE rattachés aux opérations de privatisation atteint 26,4% (17,7/67MDH); cette proportion peut aller jusqu'à 48,4% comme ce fut le cas en 2005 lors du relèvement de la participation de Vivendi Universal au capital de Maroc Telecom de 35% à 51%. Pour financer leurs activités au Maroc, les filiales des firmes multinationales détournent également à leur avantage des ressources locales substantielles en faisant appel aux banques et/ou au marché des capitaux. Il va de soi que les PME/PMI parviennent difficilement à accéder au crédit à hauteur de leur besoin ou à des conditions qui leur évitent de travailler à perte quand les banques donnent la préférence au Trésor et aux entreprises privées de grande taille. Il va aussi de soi que l'effet d'éviction, qui joue à l'encontre de cette catégorie d'entreprises numériquement majoritaires et largement contrôlées par des opérateurs économiques autochtones, influence négativement leur contribution à la création de richesses, d'emplois et à la mise en valeur des ressources humaines et naturelles du pays. Il s'agit là, à n'en pas douter, de dommages non pas collatéraux mais majeurs dont le coût sur l'économie est passé par pertes et profits.

Pour leur part, les prélèvements sous forme d'intérêt, de commissions et de primes de risque, lorsqu'ils sont liés notamment à des sources de financement étrangères, se traduisent pour le Maroc par une sortie de capitaux et exercent par conséquent une forte pression sur la balance des paiements dont le solde courant, après avoir été excédentaire pendant une courte durée (2001-2006), renoue avec le déficit depuis 2007. Les prêts privés extérieurs, faut-il le souligner, présentent la singularité d'être non-concessionnels et donc onéreux. En outre, leur poids en tant que composante

récente de la dette extérieure du Maroc prend de l'ampleur. De 25,042 MDH en 2003, le stock de la dette privée extérieure a grimpé à 31,604MDH en 2007 et plafonné à 34,539 MDH en 2005, soit un taux rapporté au PIB (base 1998) situé entre 5,1% (2007) et 6,5% (2005) durant cette période. Comparé à l'encours de la dette globale extérieure, l'encours de la dette privée extérieure atteint des proportions plus élevées durant les mêmes années, soit 16,6% au minimum en 2003 et 23,0% au maximum en 2005.

L'effet coût conjugué à l'effet volume ne pouvait qu'induire une hausse vertigineuse des dépenses en devises du Maroc au titre des intérêts et commissions des emprunts privés extérieurs. Cette catégorie de dépenses, fréquemment passée sous silence, est restée située en deçà de 100 millions de dirhams jusqu'en 1997. Elle n'a cessé depuis de croître à un rythme inégalé au point de culminer à 1,355MDH en 2001. Il faut surtout y voir l'influence décisive du financement par emprunts extérieurs en 1998, 1999 et 2000 de deux grosses opérations de privatisation réalisées exclusivement ou principalement au bénéfice de groupes d'intérêt étrangers puissants (56): la concession d'exploitation des centrales thermiques de Jorf Lasfar (JLEC) en 1997/1998 et de la deuxième licence GSM en 1999 (Méditel).

Arrivé à ce stade d'analyse, il n'est guère superflu, en considération des exigences d'une croissance à haute priorité économique et sociale, de se demander si la privatisation, en tant que variable explicative majeure des flux d'IDE, est la résultante d'une décision souveraine? Autrement dit, l'Etat est-il maître des politiques publiques à l'œuvre au Maroc?

Beaucoup plus que dans d'autres pays, la croissance des flux d'IDE de même que leur structure au Maroc sont indissociables du processus de privatisation conduit avec zèle par F. Oualalou, alors ministre «socialiste» de la privatisation et des finances (1998-2007). La mainmise du capital international sur l'économie marocaine à peu de frais que cela signifie est lourde de conséquences. Fondamentalement, la privatisation se prête à deux interprétations complémentaires.

La privatisation signe d'abord l'acte de décès de la gauche réformatrice, longtemps présentée comme un Messie. Contrairement à leur doctrine, les partis qui s'en réclament, montrent, depuis déjà une quinzaine d'années, des dispositions à servir en priorité les desseins d'un Etat réfractaire au développement (57). De fait, la privatisation n'aurait pas présenté une occasion de placements aussi rentables pour le capital international et le grand capital privé local sans la participation active à la gestion des affaires publiques d'une gauche embourgeoisée. Celle-ci s'est

employée, d'une part, à élargir le périmètre des entreprises publiques bien portantes à céder et, d'autre part, à museler les syndicats, des associations non gouvernementales et des organes de la presse indépendante. «Aujourd'hui, on fait de la politique comme on fait des affaires», voilà qui rend les choses suffisamment claires quand c'est le chef de file de la gauche caïdale qui le dit (quotidien *Le Matin du Sahara*, Casablanca, n° du 19 juillet 2010)!

La privatisation est également vécue au Maroc comme une perte d'influence de l'Etat sur les choix fondamentaux de politique économique. Que ce soit durant (1980-1992) ou après le PAS, l'ascendant de la Banque Mondiale sur la décision publique ne se dément pas.

En principe, c'est l'Etat qui définit lui-même les orientations de base. Dans les faits, c'est loin d'être le cas.

La BM a tendance à influencer grandement les politiques publiques, sans que celles-ci soient débattues par les représentations nationales ou portées à la connaissance du public, ce qui est contraire au principe d'appropriation (ownership) qui, lui, implique l'association des structures représentatives aux programmes et politiques à mettre en œuvre.

La Banque Mondiale est, depuis longtemps (1962), fortement engagée au Maroc (58). La voiture dans laquelle l'Etat occupe le siège du conducteur est en fait une voiture à doubles commandes, «les véritables restant aux mains du moniteur» (59).

Sauf à ignorer cette réalité-ce qui distingue la recherche de J. Ennoui-, on est facilement conduit à prendre des préposés aux relations publiques pour des décideurs (Ile partie, chapitre 2, développements réservés à la gent des technocrates et des conseillers).

En l'absence d'une volonté politique déclarée et de fondamentaux institutionnels qui retardent la possibilité pour le Maroc de faire partie des pays émergents, la BIRD est effectivement en position de dicter ses choix, de faire pression et d'arbitrer s'il le faut. Il en résulte un affaiblissement des capacités de l'Etat à diriger et à coordonner les activités économiques en fonction des intérêts de la collectivité locale.

En plus de son rôle de bailleur de fonds influent, la BIRD remplit également la mission de conseiller en chef des autorités marocaines pour la politique économique, fournit des services d'assistance technique et de transfert de savoir-faire. Ses stratèges sont enclins à penser que l'efficacité du groupe de la Banque Mondiale augmente par sa capacité à fournir à la

fois des produits financiers (travail de préparation, de supervision des prêts et d'évaluation des résultats) et des services de conseils en tous genres qui sous-tendent la décision publique (conception, mise en œuvre, évaluation) (60).

La privatisation s'inscrit dans le prolongement du Programme d'Ajustement Structurel (1980-1992), un programme inspiré de la théorie des déficits jumeaux (*twin deficits*) (61) et qui répond aux fondements et aux objectifs du consensus de Washington (62). Elle marque la fin d'une période, celle du rééchelonnement de la dette publique extérieure hors BIRD&FMI (1983-1992), et le début d'une autre, celle de la couverture du service de la dette publique extérieure dans son intégralité (intérêt+amortissement). Afin de permettre à l'Etat de faire face à des charges financières d'endettement extérieur en nette augmentation, autrement dit de garantir les intérêts prioritaires des bailleurs de fonds étrangers, la privatisation était conçue comme la solution idoine. La cession/concession d'actifs publics rentables en réponse aux recommandations insistantes de la Banque Mondiale (et de l'UE à partir de 2002) devait:

-en externe, soulager la balance des paiements;

-en interne, alimenter le budget de l'Etat en ressources additionnelles et réduire en même temps sinon le volume, du moins le rythme de croissance des dépenses publiques de transfert.

Ce n'est d'ailleurs pas par hasard que la BIRD traite les recettes liées à la privatisation en tant que source de financement du déficit budgétaire et se prononce en faveur de leur augmentation. L'extension imposée progressivement, à partir de 1995, du périmètre de la privatisation aux monopoles publics les plus rentables qui opèrent dans des secteurs «concurrentiels», aux régies de distribution d'eau et d'électricité ainsi qu'aux unités de production d'électricité de Jorf Lasfar (ONE) ne s'explique pas autrement.

Par expérience, quand les IDE et la PRIVATISATION forment l'envers et l'endroit d'une même médaille, ils exercent un impact négatif sur les réformes économiques nécessaires à un processus de croissance soutenue et durable. Soit que les réformes structurelles sont renvoyées aux calendes grecques ou vidées de leur substance, soit que leur rythme de réalisation et, partant, leur efficacité s'en ressentent. En matière budgétaire notamment(63), un gonflement artificiel des recettes ordinaires à la faveur d'une comptabilisation biaisée du produit de la privatisation permet à l'Etat d'entretenir l'illusion d'aisance financière (épargne publique appréciable) et

de repousser l'adoption de mesures destinées à améliorer le rendement des recettes courantes, sans avoir besoin d'aggraver la pression fiscale, et/ou à modérer le rythme de croissance des dépenses publiques, sans avoir besoin de procéder à des coupes sombres s'agissant d'activités stratégiques directement ou indirectement productives (agriculture, énergie, éducation, santé, recherche scientifique, etc.).

CONCLUSION

A moins de considérer comme un article de foi l'idée selon laquelle «tout ce qui est bon pour VIVENDI UNIVERSAL est bon pour le MAROC», les effets macro-économiques des IDE interpellent l'économiste. Trois conclusions provisoires méritent qu'on s'y arrête.

Primo

Le Maroc dont l'économie tend à être soumise à des décideurs étrangers tant publics que privés est en proie à une perte de substance qui le maintient figé dans la position de pays à revenu intermédiaire, tranche inférieure (décapitalisation, écrémage du surplus, brain drain, etc.). C'est dans ces conditions que peut se définir le problème, capital au plus haut point, d'une politique économique émancipatrice: celle-ci consiste en une recherche méthodique et persévérante de la compatibilité entre la nécessité de coopérer avec l'étranger et l'exigence d'un développement basé sur l'avantage collectif.

Les stratégies dirigées contre l'emprise de structure sont connues: elles se nomment importations de substitution, diversification des exportations, recherches attentives et persévérantes de points d'insertion spécialisés dans les échanges internationaux et un pouvoir de négociation à la mesure des défis à relever (64).

Fondamentalement, la stratégie de l'offensive suppose la structuration de l'économie marocaine par une série d'actions mûrement réfléchies. La nécessité se fait grandement sentir de prendre des mesures destinées en même temps :

1. «à améliorer la capacité de produire et d'innover de la population pour élever durablement son niveau de vie» (65);

2. à augmenter la part de la population dans la gestion des ressources locales et dans la distribution des fruits qu'elles procurent;

4. à améliorer l'attractivité du Maroc en faveur des compétences nationales qui sont de plus en plus nombreuses à préférer et réussir à faire carrière à l'étranger;

4. à jeter les bases d'une politique non pas tous azimuts mais sélective d'IDE.

De là découle l'intérêt de la doctrine selon laquelle un pays comme le Maroc ne doit faire appel aux IDE dans le but de favoriser l'accumulation de capital que si ce développement est susceptible d'améliorer dans la durée sa balance des paiements, de renforcer sa capacité d'exportation de façon que le transfert du flux de retour puisse être accompli sans difficultés. Favoriser une orientation pareille ne signifie pas pour autant que les IDE ne pourront pas s'implanter dans les activités tournées vers le marché local. Il n'empêche que la préférence marquée du capital privé international pour les secteurs de remplacement des importations aggrave les déséquilibres structurels de l'économie marocaine et réduit l'espace d'accumulation réservé au capital local qu'il soit public ou privé et, partant, la part du surplus qui lui échoit. D'où la nécessité pour le Maroc de repenser les accords de libre-échange de biens et services conclus avec l'UE et les USA à partir du moment où leur caractère manifestement asymétrique n'est plus à prouver. Tout compte fait, la qualité de partenaire privilégié de l'UE associé à son «statut avancé» ne met pas le Maroc en position de placer pour de bon son économie sur les rails d'une croissance durable et soutenue, de lutter efficacement contre la surenchère à laquelle se livrent de nombreux pays en matière d'incitation à l'investissement étranger.

Secundo

La croyance de plus en plus répandue que les IDE sont à privilégier par rapport à l'emprunt public en tant que source d'accumulation du capital résiste de moins en moins à l'examen. La question posée de savoir si l'idée d'ériger les IDE au rang de source d'accumulation non pas complémentaire mais alternative est un enjeu important pour l'économie politique.

Outre la nécessité de soulager le budget de l'Etat et d'éliminer les foyers de déséquilibre financiers, on laisse entendre que les IDE reviennent moins chers au pays d'accueil que n'importe quel crédit puisqu'il n'y a pas de remboursement (66). On ne peut cependant se dispenser d'examiner l'effet probable de l'afflux de capitaux étrangers sur la balance des paiements.

Contrairement aux prêts publics qui créent un engagement limité dans le temps, l'IDE donne lieu à un transfert continu de bénéfices, de dividendes

et de redevances. Les bénéfiques réinvestis, même s'ils ne portent que sur des montants limités, créent à leur tour d'autres flux de revenus qui prennent souvent le chemin de l'étranger.

Nous nous trouvons donc en présence d'un processus qui fait boule de neige, surtout que les IDE sont, eux aussi, financés à des degrés divers à crédit mais à des conditions moins avantageuses que les investissements publics.

Comme il a déjà été relevé, à la longue, l'impact des IDE sur la balance des paiements sera négatif, à moins que les flux d'IDE n'augmentent notablement d'année en année ce qui semble être de moins en moins le cas. Toutes choses égales par ailleurs, les bénéfiques rapatriés ne tarderont pas à excéder le coût du service de prêts étrangers accordés au Trésor.

Tertio

L'argument selon lequel une politique extrêmement libérale à l'égard du capital étranger se justifierait par le besoin de se procurer le savoir-faire étranger mérite lui aussi discussion (67).

Il est vrai que le Maroc ne peut se passer de transferts de connaissances des pays développés et/ou émergents. Il reste que, dans de nombreux cas, il serait plus avantageux pour le Maroc d'acheter ces connaissances et de solliciter, autant que faire se pourrait, l'appui des organismes spécialisés de l'ONU (ONUDI, OMS, OIT, UNICEF, PNUD, FAO, etc.). Du point de vue macro-économique, acheter des brevets ou des licences et engager des techniciens étrangers dans un but formateur est souvent moins onéreux que d'obtenir le savoir-faire en recourant indéfiniment à une assistance ou des investissements privés étrangers de substitution. Toujours est-il que le Maroc gagnerait à réunir les conditions d'une stratégie d'appropriation scientifique et technologique adaptée à ses besoins. Jusqu'à maintenant, l'effet A. Laraki (l'hydre de l'arabisation sauvage du primaire et du secondaire), ajouté à l'effet A. M. Belfkih & R. Belmokhtar (l'hydre de la discrimination positive à rebours) conduit tout droit à une formation au rabais qui se pose en obstacle au développement de la recherche scientifique en particulier et à la disponibilité de cadres administratifs et techniques compétents en général. Sous prétexte d'alléger les dépenses budgétaires de personnel jugées excessives comparativement au PIB, en les ramenant à 9% au lieu de 11/12%, l'effet D. Jettou (l'hydre du départ volontaire à la retraite en 2005) a aggravé encore plus le déficit

structurel observé dans un domaine aussi vital en privant le Maroc de plusieurs milliers de cadres et de chercheurs réputés honnêtes et talentueux...

Tout bien considéré, ces observations ne doivent pas pour autant être interprétées comme une condamnation sans appel des IDE. Leur but premier est de mettre plutôt en garde contre l'idée reçue selon laquelle l'appel tous azimuts aux IDE est une panacée, la condition sine qua non d'une mise de l'économie marocaine sur les rails d'une croissance à haute priorité économique et sociale.

Ainsi que le rappelle R. Nurkse, «capital is made at home (68). J. Robinson souligne, pour sa part, que «l'argument selon lequel l'investissement public, bien que bénéfique, ne doit pas être préféré, du point de vue national, à tout investissement privé, simplement parce qu'il est public, n'a aucun fondement logique; ce n'est qu'une survivance de l'idéologie du laissez-faire» (69).

I.Sachs s'inscrit lui aussi en faux contre la pratique (courante au Maroc-ndlr) qui revient pour l'Etat à céder les entreprises, dont il «est le vrai novateur», «aux intérêts privés dès qu'elles deviennent économiquement viables (selon les critères de l'économie de marché)». Ainsi qu'il l'écrit, «l'argument souvent invoqué pour justifier la remise entre les mains privées d'entreprises promues par l'Etat et qui marchent bien, à savoir qu'elles seront mieux gérées, ne nous paraît pas convaincant. Pourquoi les gens qui n'ont pas fait preuve d'esprit d'entreprise seraient-ils de bons gestionnaires, tandis que ceux qui ont réussi à promouvoir l'entreprise seraient nécessairement de mauvais gestionnaires, du seul fait qu'ils sont des fonctionnaires? Si des efforts énergiques étaient déployés pour former les cadres du secteur public, il ne devrait pas y avoir davantage de mauvaise gestion, en moyenne, dans les entreprises publiques que dans les entreprises privées. En outre, qu'est-ce qui garantit que les entrepreneurs privés ne se montreront pas portés à pratiquer une politique monopoliste qui augmentera leurs bénéfices mais maintiendra en chômage une partie de la capacité productrice, ce qui signifierait une perte nette pour l'économie nationale? (cf. note n° 66, p.169).

J.E.Stiglitz & A. Charlton montrent, quant à eux, les effets négatifs pour les pays en développement de l'orientation actuelle des négociations de l'OMC sur l'investissement direct étranger et la façon d'y remédier. Ces deux auteurs sont convaincus qu'«un accord international sur les règles d'investissement comme celui qui est aujourd'hui proposé est conçu, en

dernière analyse, pour maximiser les droits des investisseurs étrangers et réduire au minimum l'autorité de l'Etat dans les pays en développement». Cela étant, l'«OMC ferait mieux de chercher à améliorer l'environnement de l'investissement sur des modes qui renforcent la capacité de négociation des Etats vis-à-vis des investisseurs étrangers, au lieu de l'affaiblir. Il est, ajoutent-ils, des domaines où l'on voit clairement le bien fondé d'une action multilatérale: la limitation de la concurrence sauvage des incitations à l'investissement étranger. Depuis le milieu des années 1980, les efforts des pouvoirs publics nationaux et infranationaux pour attirer les investisseurs directs sur leur territoire se sont considérablement accrus. Sous la pression politique qui leur impose de se donner l'image de «gagneur d'emplois», les responsables publics ont été poussés à jouer le jeu de la surenchère laxiste Les effets négatifs potentiels de la concurrence pour l'investissement sont particulièrement graves dans les pays en développement. Le risque d'«en faire trop» est exacerbé par la faiblesse des institutions, l'imprécision de l'analyse coûts-bénéfices et, parfois, la corruption. De plus, les conséquences possibles de cette générosité excessive des incitations pourraient être plus accentuées dans les pays en développement, puisque leurs positions budgétaires sont déjà fragiles. Des accords pour limiter l'ampleur des incitations: telle paraît être la démarche la plus évidente dans un cadre multilatéral» (70).

Paradoxalement, en raison de sa nature, l'Etat marocain n'éprouve plus le besoin d'affranchir l'économie, dans des proportions estimées acceptables, de la domination étrangère. De ce fait, il peine à contenir l'écroulement de surplus au bénéfice du capital international. Examiné dans la durée, le changement affecte beaucoup plus la forme que l'ampleur exceptionnelle du surplus ponctionné et rapatrié. Grosso-modo, entre 1980 et 2000, l'impact de la marocanisation se faisant toujours sentir (71), le transfert des profits s'opérait pour l'essentiel via l'endettement public extérieur qui atteignait des seuils critiques (charge liée au paiement des intérêts et commissions ainsi qu'aux surcoûts produits par des variations défavorables du cours de change) (72) et, depuis lors, via les flux d'IDE portés notamment par la privatisation (flux de retour ou sortants). En termes de marketing politique, cette évolution, il n'est pas sans intérêt de le souligner, a été grandement favorisée grâce à l'appui actif d'une gauche qui s'est convertie sans transition au libéralisme en vogue dans les républiques bananières ... Simone De Beauvoir ne disait-elle pas justement «si la gauche fait une politique de droite, ce n'est plus la gauche»?

Quoi qu'il en soit (73), une fois replacée dans le contexte de l'économie mondiale, l'impulsion donnée aux IDE depuis bientôt deux décennies ne peut être décrite comme «le sésame ouvre-toi du paradis» (A. Gide, prix Nobel de littérature). L'effet d'aubaine attribué aux IDE joue à l'excès en faveur des économies d'origine. Il faut bien se pénétrer de l'idée que ce n'est pas la même chose de déclencher la croissance, ce à quoi les IDE pourront contribuer sous certaines conditions qui ne paraissent pas faciles à remplir, et de la rendre durable, de garantir sa pérennité.

P.R. Krugman, un économiste libéral certes mais éclairé, y apporte un début d'explication (74). «Depuis la crise de la dette, note ce prix Nobel d'économie 2009, il n'est bien entendu plus à la mode pour les banques de prêter à des gouvernements ou à des entreprises publiques; mais les investissements directs, prises de participations et achats d'obligations sont tout à fait «in». Les pays bénéficiaires de cette nouvelle vague de capitaux sont ceux qui se sont engagés dans la voie des réformes économiques allant dans le sens de la sagesse dominante. Ce que je veux dire, c'est que les acteurs sur les marchés financiers, comme les responsables politiques, croient en cette sagesse dominante.

Ce qui signifie que, depuis quelques années, les réformateurs dans les pays en voie de développement ont été récompensés, non pas sur le long terme, quand leurs réformes commenceront à porter leurs fruits avec l'amélioration des bases de l'économie, mais immédiatement, comme une sorte d'avance offerte par les marchés financiers. Cette récompense rapide explique pourquoi la nouvelle sagesse économique a été beaucoup moins remise en question dans les pays en voie de développement que dans les pays avancés d'Amérique du Nord et d'Europe.

Il y a pourtant quelque chose de malsain dans les réformes qui paraissent porter leurs fruits non pas parce qu'elles ont fait la preuve de leur efficacité, mais parce que les investisseurs internationaux croient en la sagesse dominante qui les a inspirées. Et si cette pensée à la mode se trompait? Et même si elle avait raison sur le fond, que se passera-t-il si les bénéfices du libre-échange et de la monnaie saine sont plus longs à venir que ne l'ont prévu les marchés financiers? Le risque est grand de voir les choses tourner très mal. Et ce sera pire si les responsables de la politique économique des pays en voie de développement tardent à admettre qu'au moins une partie de cette pensée dominante est erronée».

Notes

1. A. Zoubaine (1998), «l'expérience du Maroc en matière de gestion de la dette publique», in politique et gestion de la dette publique dans les pays arabes, Fonds Monétaire Arabe, Institut des politiques économiques, document n° 4, Abou Dabi, pp. 198-245.

A. Berrada, cours d'économie financière et de finances publiques, faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat-Agdal.

F. Oualalou (1994), «la question de l'endettement extérieur du Maroc et le P.A.S.», Annales Marocaines d'Economie, n° spécial: bilan décennal du programme d'Ajustement Structurel et perspectives de l'économie marocaine, pp.199-226.

Pour une description caricaturale de la crise de 1983, voir:

*J. Bouoiyour & M.Hattab-Christmann (1994), "les flux d'investissements directs étrangers au Maroc", Annales Marocaines d'Economie", n°8, Rabat, p.156.

La dette extérieure publique rééchelonnée(DPER) a porté non pas sur 2 milliards de dollars US (M\$) comme ces auteurs l'indiquent mais sur 12,7M\$ ainsi répartis : 3,2M\$ (Club de Londres: trois accords)- 6,89 (Club de Paris: six accords), 2,61(autres créanciers) ; 9,0 M\$ sont à devoir par le Trésor et 3,7M\$ par des établissements et entreprises publics.

**Concernant la même grandeur (DPER), J. Ennouhi (note n°13), fait état d'informations contradictoires, c'est-à-dire à la fois justes (pp.193-194) et erronées (p.367). Il n'est pas inutile de préciser que dans ce dernier cas J. Ennouhi se réfère à un article de B. Hibou (p.394, note 245). On constate cependant que cet auteur a trouvé le moyen de rapporter de fausses indications. B. Hibou mentionne à juste titre six accords de rééchelonnement conclus avec le Club de Paris (p.23) et non pas trois comme l'écrit J. Ennouhi. Il suffisait pour l'auteur de lire correctement l'article de B. Hibou et de se reporter aux développements antérieurs consacrés dans son ouvrage à ce problème (pages 193-194) pour s'en rendre compte.

2. CNUCED (2007), examen de la politique de l'investissement, Maroc, (version préliminaire non éditée, 29 janvier), Nations-Unies, New-York, Genève.

3. Royaume du Maroc (2007), Office des Changes, position extérieure globale du Maroc.

La ventilation du stock des IDE se présente ainsi : valeurs non cotées du capital social: 220.029 millions de dirhams (MDH) en 2007, soit 35,8% PIB/48,4%; 147.002MDH en 2005, soit 30,7% PIB/36,4%).

4. M. L. El Harras (2001), attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine, imprimerie de Fédala. L'auteur ne se gêne pas de plagier des documents inédits.

M. L. El Harras (2002), «gouvernement d'alternance et dynamique de l'investissement étranger au Maroc», in le gouvernement youssoufi: un bilan économique et social, revue critique économique, n°8, pp. 181-189.

J. Bouoiyour & S. Toufik (2003), «productivité des industries manufacturières marocaines et investissements directs étrangers», in intégration-euro-méditerranéenne et stratégies économiques, l'Harmattan, Paris, p.116, cité par M.S.Saadi (2006).

M.H.-Christmann (2007), "accords de libre-échange et IDE: de la proximité institutionnelle comme facteur d'attractivité. Le cas des banques et des télécommunications au Maroc», cahiers du CRES, n° 01, Toulouse.

5. Voir entre autres J. Bouoiyour & S. Toufik (2003), J. Bouoiyour et M. H. Christmann (1994), op.it.

6. F. Perroux (1973), pouvoir et économie, bordas, Paris, pp. 67, 76. 129.

7. H. Bourguinat, E. Gannagé (2001), théories de l'investissement direct étranger, Economica, Paris.

8. J. Weiller (1975), «expansion internationale des capitaux: les flux majeurs d'investissement...et les autres», in J. Weiller/J. Coussy, économie internationale 1, op.cit., Mouton, Paris-La Haye, pp. 167-195.

R. Nurkse (1968), les problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés, Editions Cujas, Paris, 83-137, 138-154.

9. S. Leymarie & J. Tripier (1992), Maroc: le prochain dragon? Eddif, Casablanca.

10. A-W. EL Aidouni (2000), «l'industrie marocaine et l'insertion par les investissements internationaux», in l'économie marocaine: vers quelle insertion internationale?, REMALD, n° 21, Rabat, pp. 97-102.

11. M. Catusse (2008), Le temps des entrepreneurs? Politique et transformations du capitalisme au Maroc, Maisonneuve et Larose, IRMC, Paris, pp. 41-125.

12. M.S.Saadi (2006), «secteur privé et développement humain au Maroc», rapport 50 ans de développement humain et perspectives 2025 (RDH50), cinquantième de l'indépendance du Royaume du Maroc, pp. 397, 401

Kh. Karim (2008), «l'impact des investissements directs étrangers sur la croissance de l'économie marocaine», Terre et Vie, revue mensuelle du monde rural et de l'environnement, n°107-108, Rabat. Ce papier a fait l'objet d'une communication présentée dans le cadre de la «journée internationale d'études Jean Monnet» organisée par la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat-Souissi (4-5 juin 2008). Jean Monnet doit se retourner dans sa tombe, tellement ce texte grouille d'affirmations gratuites et d'imprécisions. Le «dirham rendu convertible en 1993» (page 11) !!!, «au Maroc, on constate que la plupart des investissements directs étrangers se concentrent sur les secteurs industriels destinés à l'exportation» (page 3) !!!, etc.

13. J. Ennouhi (2009), approche politique des investissements directs étrangers, Fondation Roi Abdulaziz Al Saoud, étude n°3, Casablanca (en arabe), pp. 240, 245, 251; 14, 26-note 11. En lisant attentivement cet ouvrage qui fourmille d'erreurs en tous genres (fond, statistiques, factuelles) on est amené à soulever l'épineuse question de l'encadrement des recherches universitaires au Maroc, à se demander à quoi sert un jury de thèse, à douter de la crédibilité de certaines sociétés savantes?

14. M.L. El Harras (2001), 2002), note n°4.

15. J.P.Ermenault (2007), «questions à J.P.E. DG de Lydec», hebdomadaire La Vie économique, 7 décembre 2007, Casablanca, p.11. «Lydec: partira...partira pas?», p.10-11.

D'après la Direction de la Lydec, les prestations d'assistance technique représentent 2,1% du chiffre d'affaires durant les 5 premières années et 1,8% du CA par la suite (« rémunération du savoir-faire et de l'assistance technique », c'est-à-dire des « prestations fournies tant au niveau technique que managériale »); le Conseil de la ville de Casablanca a par contre estimé le pourcentage prélevé effectivement à 2,5% du CA, ce qui dépasse le niveau convenu. L'Office des Changes semble donner raison au CVC, mais la Lydec est forte du soutien à peine voilé du Ministère Marocain de l'Intérieur qui ne dispose pas pourtant de services techniques compétents en la matière. En tout cas, pour faire du chiffre la Lydec (wilaya de Casablanca), Redal (Wilaya de Rabat-Salé) et Amendis (Tanger-Tétouan) cherchent et obtiennent l'appui de soutiens intéressés, mais non déclarés «au fisc» pour l'exercice de cette activité, parmi les élus et les bureaucrates.

L. El Ameli (2005), les industries alimentaires au Maroc: dynamique et perspectives de développement, préface d'Abdelkader Berrada, CNRST, Rabat. Premier prix du cinquantenaire de l'Université Mohammed V de Rabat.

S. Plasschaert (1979), les prix de transfert et les entreprises multinationales, une vue globale, PUF, Paris.

CH.A. Michalet (1975), «les firmes multinationales et le système économique mondial (structures d'encadrement)», in économie internationale 1, automatismes et structures (faits, théories et politiques), édité par J. Weiller/J. Coussy, Mouton, Paris-La Haye, pp. 196-259.

16. B. El Mataoui & A. Abou El Fatah (2009), «la gestion active de la dette publique extérieure au Maroc: mécanismes, bilan et perspectives», revue Repères et perspectives, n°12, Rabat, pp. 41-62.

17. M.H.Christmann (2007), note 4, mentionne effectivement, sans toutefois préciser la source, les fonds levés au Maroc par Vivendi pour financer presque la moitié (6/12,4 milliards de dirhams) du montant versé à l'Etat en contrepartie de l'acquisition de 16% du capital de cette société. Dans le cas d'Altadis, par contre, cette variante de financement de la privatisation lui a totalement échappé.

La qualité du texte s'en ressent dans la mesure où son auteur fait état d'informations incomplètes et/ou erronées. Le courriel envoyé à M.H.Christmann à propos de ce problème est resté sans réponse.

18. Vivendi Universal (19 mai 2005), rapport financier du premier trimestre 2005 et états financiers consolidés au 31 mars 2005 (IFRS, non audités).

Ce qu'on ne dit pas par contre, c'est que ce montant joue plus à l'avantage de Vivendi Universal. Il est calculé sur la base d'une valeur de Maroc Telecom de 4,96 milliards d'euros et non de 8,1 Milliards d'euros, ce qui réduit la somme versée à l'Etat marocain à 1,1 milliard d'euros (0,8 milliard d'euros+prime de

pérennisation de contrôle) au lieu de 1,296 milliard d'euros sans compter la prime de pérennisation de contrôle.

On a tout fait également pour garder le silence sur l'état de santé calamiteux de Vivendi Universal en 2000-2001. L'opération de rachat de Maroc Télécom revêt dès lors un caractère éminemment politique. Il fallait à tout prix sauver le «soldat Vivendi». En éliminant «par entente» France Telecom de la course, le deal politique inspiré par Paris et avalisé par Rabat a permis à Vivendi Universal de remonter la pente: Maroc Telecom figure, à la lecture des rapports financiers de la maison-mère, parmi les filiales les plus rentables du groupe qui n'a pas eu à attendre pour commencer à récolter les fruits de cette transaction juteuse. Bien au contraire. Même si sa première participation au capital de Maroc Telecom à hauteur de 35% date de 2001, Vivendi Universal a eu «droit» à une part des dividendes de Maroc Telecom au titre de l'année 2000 suite à la cession coupon attaché. F. Oualalou, ministre de la privatisation et des finances (1998-2007), s'est toujours refusé à reconnaître ce fait qui n'a jamais été rendu public.

19. Précisions demandées par email en 2009 à l'Office des Changes mais restées depuis sans réponse:

Rapport 2003

A- p. 40 (opérations financières du secteur privé, 2°: les dépenses au titre "de prêts accordés à des non-résidents en 2003 à hauteur de 4.994,7MDH" QUESTION: s'agit-il de prêts en devises ou en dirhams?).

B- pp.85-86 (1. Répartition des IPPE par mode de financement: "Les financements sous forme de prêts en dirhams accordés aux investisseurs non-résidents, inexistant auparavant, ont totalisé 3.000MDH en 2003....". QUESTION: ce montant vient-il en plus ou en moins du montant relevés précédemment: 4.994,7MDH ?).

Rapport 2004

A- p.48 (... 2° Les Dépenses: "les dépenses ont, de leur côté, accusé une importante régression.... Cette baisse provient essentiellement des prêts en dirhams accordés à des non-résidents: 0,9MDH en 2004 contre 4.994,7MDH en 2003": QUESTION: Pourquoi 3.000MDH seulement en 2003 d'après le rapport de la même année, pp.85-6 indiquées ci-dessus?)

B-p.99: (...1- "Les financements sous forme de prêts en dirhams accordés aux investisseurs non-résidents qui ont atteint 3.000MDH en 2003 sont quasiment absents en 2004 soit 0,9MDH". QUESTION: Pourquoi ce montant diffère-t-il de celui indiqué pages 85 en 2003 et 48 en 2004?).

20. *N. Eddiouri (2009), la dimension financière dans le cadre du partenariat «Maroc-Union Européenne», Publibook, Paris.

** J. Bouoiyour & S.Toufik (2003): note 4; M.S. Saadi (2006), Kh. Karim (2008): n°12.

21.22.25. 27.28.

-G. Cumenge (2004), les investissements industriels français au Maroc: une étude empirique sur la décennie quatre-vingt-dix, document de travail, juillet 2004, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, DIGITIP.

-G. Bordes, «les opportunités d'investissement français dans les pays méditerranéens: le cas du Maroc», synthèse, Notes bleues, DIGITIP.

-R. Cancé (2006), «la présence des entreprises françaises dans le Monde», Trésor-Eco, Lettre n°46, octobre 2006.

-Trésor-Eco (2006), recensement des implantations d'entreprises françaises à l'étranger, n°4.

-Ambassade de France Au Maroc (2006), Maroc: investissements directs étrangers et présence française en 2006, Missions Economiques.

-D'après la dernière «communication» de l'Ambassade de France au Maroc: «les résultats de l'enquête sur les investissements directs étrangers au Maroc» (28 juin 2010), le stock des investissements directs français dans le royaume a fortement augmenté au point d'atteindre 8,1 milliards d'euros en 2009 contre 2,4 M d'euros seulement en 2004. Les auteurs de cette note de 10 pages dont l'intérêt n'est plus à démontrer ont toutefois passé sous silence les nombreux avantages découlant des IDE pour l'économie d'origine (France) et le poids qu'ils font peser sur l'économie d'accueil (Maroc). Depuis déjà quelques années, les flux sortants, correctement chiffrés, au titre des IDE français notamment excèdent les flux entrants. Il a d'ailleurs fallu attendre le rapport d'activité de l'Office des changes de 2006 pour commencer à avoir, depuis 2005 uniquement, des indications sur la répartition par pays des dépenses (stricto sensu) au titre des investissements et prêts privés étrangers.

-P.Henry/B.de Saint-Laurent (2007), les investissements directs étrangers (IDE) dans la région Mena en 2006, notes et documents, agence française pour les investissements internationaux, ANIMA, n°23, Marseille. Les auteurs de cette étude bien conduite et riche d'enseignements de 158 pages n'ont fait qu'évoquer le problème des flux sortants. Ils se sont contentés de noter à ce propos qu'«en contrepartie des flux entrants, les sorties de capitaux restent importants» avec à l'appui quelques statistiques (page 12).

23. «Pour se conformer aux prescriptions du 5^{ème} Manuel du FMI selon lesquelles les prêts entre entreprises apparentées doivent être considérés en tant qu'investissements directs, la répartition des investissements et prêts privés étrangers a été revue en conséquence. Désormais, les investissements directs comprennent également les avances en comptes courants d'associés et les prêts privés contractés par les sociétés marocaines auprès de leurs maisons mères», Office des Changes, rapport 2001, p.84.

24. Un taux de change \$/dirham favorable en 1995 a entraîné une vente massive d'actions détenues par des spéculateurs étrangers dont G. Soros reçu avec tous les honneurs lors de sa visite au Maroc l'année d'avant. Ceci leur a permis d'engranger des profits élevés rapatriés au même titre que les fonds du portefeuille cédé et

réinvestis dans les places financières de pays développés suite à la crise Mexicaine. Les largesses fiscales prévues en faveur de «revenus non gagnés» ne se justifient guère. Ainsi que le préconise un haut cadre des finances, il faudra «supprimer l'exonération des plus-values réalisées, ceci d'autant plus que lors d'une crise, la frilosité couplée à la possibilité d'emprunter en monnaie nationale, précipite l'effondrement du système financier».

26. CNUCED (2007), note n° 2.

29. S. Belghazi (2006), «politiques sectorielles et développement humain», RDH 50, p.265.

M.S.Saadi, note n°12.

a. L'auteur (MSS) consacre quelques lignes à la privatisation (pp.397, 401) alors que la marocanisation a eu droit à plus de développements.

b. Les données chiffrées relatives aux IDE que contient le texte de MSS sont à revoir pour la plupart d'entre elles: il y a fort à parier que les rapports de l'Office des Changes datant de 2001-2003 n'ont pas été consultés par MSS, autrement il aurait produit les bons chiffres et se serait rendu compte des changements de présentation introduits par l'ODC en 2001 à la faveur des recommandations du FMI.

c. La concession d'exploitation concerne non pas la SAMIR, comme l'écrit S.M. Saadi (p.401), mais les centrales thermiques de Jorf Lasfar (JLEC); la SAMIR (y compris la SCP), elle, a été entièrement cédée par l'Etat au privé étranger notamment.

d. 2002 est, d'après MSS, «exempte de privatisation», en fait il s'agit d'une affirmation gratuite (SICOME, FERTIMA, BCP).

30. L. EL Ameli (2010), outils d'analyse économique, collection économie et gestion, Rabat, pp.299-325.

31. A. Youssoufi (2002), «bilan de l'action gouvernementale: discours du Premier ministre devant la chambre des représentants, août 2002», tiré à part.

32. M. Rami (2007), essai sur le déploiement du capital privé dans le secteur industriel au Maroc des origines à nos jours: le modèle d'accumulation du capital en question, préface d'A. Berrada, Publibook, Paris, p. 276.

M.S.Saadi (2006), note n°12, p.401.

A. Berrada (2009), «remarques critiques à propos de l'ouvrage de M. Catusse» (2008), note n° 11, Worldcat.

Parallèlement à la privatisation d'entreprises publiques, on assiste depuis les années quatre-vingt dix au retrait de groupes privés marocains de l'industrie (ciment, agro-alimentaire, etc.) au profit d'activités spéculatives (foncier urbain, constitution de portefeuilles sur les places financières européennes). Leurs participations sont reprises par des groupes européens.

33. C. Benetti (1974), l'accumulation dans les pays capitalistes sous-développés, Editions Anthropos, Paris, p.265.

Voir également:

H. Magdoff (1970), l'âge de l'impérialisme, François Maspero, cahiers libres 181-182, Paris, pp. 186-196.

A. G. Frank (1971), lumpen-bourgeoisie et lumpen-développement, François Maspero, cahiers –libres 205-207, Paris, pp. 91-128.

A. G. Frank (1978), réflexions sur la nouvelle crise économique mondiale, François Maspero, cahiers libres, 345, pp. 18-19, 53-68.

C. Furtado (1974), analyse du «modèle» brésilien, Editions Anthropos, Paris.

C. Furtado (1976), le mythe du développement économique, Editions Anthropos, Paris.

34. O. Bouin (1992), la privatisation dans les pays en développement: réflexions sur une panacée, Centre de Développement de l'OCDE, Cahier de politique économique, n°3.

35. Il s'agit en premier du groupe ONA et loin derrière des groupes Finance.com, YNNA et AKWA.

Cf. M. Rami (2007), note n°32, pour une présentation détaillée de ces groupes.

36. A. Berrada (2009), «la taxe sur la valeur ajoutée au Maroc: remarques préliminaires à propos de l'article de A. Naciri Darai, Revue française de finances publiques, n°102, juin 2008», Revue Marocaine d'Audit et de Développement, n°27 (numéro spécial), Rabat, rubrique débat, pp.219-231.

37. En 2008, Maroc Telecom participait à lui seul à raison de plus de 10% à l'impôt sur les sociétés, de près de 15% à la TVA intérieure et de 17% aux recettes budgétaires courantes non fiscales. Durant les années 2001-2003, M.T. a versé au titre de l'IS l'équivalent de 56,7% du montant total acquitté par les établissements et entreprises publics réalisant plus de 80% des agrégats du secteur (4,373/ 7,724 milliards de dirhams); Ministère des finances et de la privatisation, rapport sur le secteur des établissements et entreprises publics accompagnant le projet de loi de finances pour l'année budgétaire 2005, pp. 11, 99. On le voit bien, la dépendance financière (impôts) du Trésor envers les monopoles privatisés est avérée (Maroc Telecom, Meditel, Altadis, la Samir, Jlec, etc. en tant que contribuables effectifs ou débirentiers).

38. CMS Energy corporation est une multinationale américaine. Quant à Zurich-based ABB Energy Ventures, il s'agit d'une multinationale Helvético-Suédoise.

39. Ce chèque qui a été remis au Trésor porte sur un montant de loin inférieur à celui indiqué dans la note de présentation confidentielle relative au projet de loi de finances 1997-1998, adopté en Conseil de Gouvernement le 17/04/1997 (p.46) et en Conseil des Ministres par la suite (p.44).

Le contrat relatif à la production indépendante d'électricité à Jorf Lasfar stipule en effet qu'«en contrepartie du transfert de droit de jouissance des unités 1&2, le groupement adjudicataire devra payer à l'ONE un montant s'élevant à environ 1,6 milliard de \$ US... ». Aucune indication n'a toutefois été fournie qui aiderait à expliquer cet écart et ce que devient le reliquat (1,34 milliard\$ environ).

40. Les filiales des multinationales françaises opérant dans le secteur de distribution d'eau, d'électricité et d'assainissement ont tendance à procéder à des taux d'augmentation décroissants, c'est-à-dire plus élevés au niveau des tranches inférieures qui concernent surtout les ménages à faibles revenus numériquement majoritaires; ainsi, plus on passe, dans l'ordre croissant, d'une tranche de consommation à une autre, plus le taux d'augmentation diminue.

Les Sociétés concessionnaires jouent également sur les tranches. La Redal (wilaya de Rabat-Salé) a fait passer en 2007 la première tranche d'eau potable de 8 à 6 M3. Ce système de tarification complexe à dessein est aggravé par une fiscalité confiscatoire:

TVA: eau, électricité.=7% ; travaux et frais d'intervention=20%, assainissement=0%

A partir de mai 2005 : Eau & Assainissement.=7% ; électricité=14%; TFI=20%

41. Y. EL Arabi (2003), «deux groupes français dominent les marchés mondial et marocain de l'eau», revue *Repères et Perspectives*, n° 4, Rabat, pp. 53-74.

M. Madani (2006), le paysage politique marocain, *Dar Al Kalam*, Rabat, pp.157-158 (syndicats), 162-163 (Amendis).

42. «Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous soumettre, pour accord, une proposition de majoration des tarifs de vente des produits commercialisés par la Régie des Tabacs à compter du 02 août 2004.

Ce relèvement des tarifs est dicté, en ce qui concerne les produits locaux, par les améliorations que la Régie des tabacs a programmé d'apporter à leur qualité.

C'est ainsi que le taux pondéré d'augmentation des prix de vente des cigarettes brunes locales se situe à 7,8%, correspondant à une hausse de 0,50DH par produit.

En ce qui concerne la gamme des cigarettes blondes locales, leurs prix de vente connaîtront une hausse de 3,4%, portant le prix de la cigarette Marquise, principale composante de cette gamme, de 15,00DH à 15,50DH.

S'agissant des marques internationales, l'augmentation des prix de vente de 2,00DH (6,7%) touche essentiellement celles dont les prix d'achat a été majoré dans la même proportion.

Ce réajustement des prix de vente, d'une moyenne pondérée de 5,5%, permettrait de générer des recettes supplémentaires au profit du Trésor public de 114 millions de dirhams pour le restant de cette année et de 271 millions de dirhams en 2005.

A cet effet, vous voudrez bien trouver, ci-joints, le tableau du nouveau tarif de vente des produits de tabacs ainsi qu'un projet d'arrêtés y afférents».

43. Cf. note n°36.

44. O. Alaoui (2003), *Analysis of the Economics of Tobacco in Morocco*, TFI (WHO), HNP (WB), HNP Discussion Paper, *Economics of Tobacco Control Paper* n°7.

45. Ministère des Finances et de la Privatisation (MFP), DEPP (2006), *privatisation: bilan et perspectives*, décembre 2006, Rabat.

MFP, DEPP (non daté), impact de la privatisation sur l'investissement au Maroc, Rabat.

Même en se référant aux recettes de privatisation largo sensu (2), il n'est pas certain qu'il soit tenu compte du produit de l'opération de concession au privé du patrimoine agricole de la SODEA et de la SOGETA (plus de 100.000 hectares de terres nues ou complantées parmi les plus fertiles du pays).

Il y a lieu de noter aussi que le capital international prend pied, sans trop se faire remarquer, dans le secteur des dérivés de phosphate, monopolisé par l'Office Chérifien des Phosphates, l'un des leaders mondiaux. Officiellement, l'OCP n'a jamais figuré sur la liste des entreprises publiques à céder. Dans les faits, il n'échappe pas à un processus de privatisation rampante auquel prennent part des intérêts Allemands, Canadiens, Belges, Indiens et, plus récemment, Pakistanais.

46. FEMISE (2004), profil pays Maroc, Institut de la Méditerranée, France, Economic Research Forum, Egypte, chapitre II : une ouverture largement entamée mais encore fragile, rédigé sur la base de la contribution des professeurs A.L.Corrans & E. Frances, Université Autonome de Madrid.

Cette contribution renferme de nombreuses erreurs, à commencer par celles relatives aux recettes de privatisation examinées sur la période 1993-2002 (tableau 2.5, p.59). Le produit global de cette opération s'élève d'après ces auteurs à 40,5 milliards d'euros entre 1993 et 2002 (p.59), là aussi ce chiffre est totalement faux et en tout cas manifestement exagéré.

S'agissant de la reprise des IDE enregistrée en 2003, elle est liée, à en croire Corrans&Frances:

-«notamment à un très important investissement de la société espagnole Fadesa dans une station touristique comportant un complexe de huit hôtels (1,5 milliard d'euros)» (p.57);

-«à une importante opération italienne portant sur un complexe touristique comprenant huit hôtels» (p.59).

On le voit bien, la même opération est attribuée une fois aux Espagnols et, la fois d'après, aux Italiens.

En fait, l'opération de privatisation dont il est question porte sur la cession de 80% du capital de la Régie des Tabacs (Altadis) à un groupe franco-espagnol.

Cf. également M. Maghriti (inspecteur divisionnaire des finances, direction des investissements, docteur en économie de la faculté de droit de Rabat-Agdal), «dix ans de la direction des investissements», journal l'Economiste, édition électronique.

Ce haut cadre de l'Etat note que «le Maroc ambitionne d'atteindre 5 milliards de dollars en 2008 et 10 milliards de dollars en 2010». Juste avant, il écrit que les investissements directs étrangers «caracolent à 18 milliards en 1999, 33 milliards en 2001 et 28 milliards de dollars en 2005», ce qui est totalement faux. Or, il se trouve que des doctorants, sans se poser de questions, reprennent les mêmes données chiffrées.... M. Maghriti non seulement fait état de montants nettement

surévalués parce qu'il prend les dirhams pour les dollars mais ne précise à aucun moment que les grosses opérations d'investissements directs étrangers sont intimement liées à des opérations de privatisation ou de concession d'entreprises publiques.

47. B. El Mataoui (2008), politique de réduction du déficit budgétaire et croissance économique au Maroc: Etat des lieux et perspectives d'avenir, préface d'Abdelkader Berrada, publications Repères et Perspectives, Rabat.

48. A. G. Ortiz and J. J. Galuf (2006), " el proceso de privatizacion y las reformas economicas en Marruecos. Un recorrido historico des de la independencia a la politica Europea de Vencidad », Documentos D Ciudad, n°6, Barcelona: CIDOB.

49. CNUCED, note n°2.

50. Le classement du Maroc en termes d'Indicateurs du développement humain (IDH) ne semble guère s'améliorer. Le Maroc occupe le 130ème rang d'après le dernier classement en date. Deux décennies plus tôt, il occupait la 108ème place, ce qui signifie, à n'en pas douter, un net recul. Les derniers indicateurs de pauvreté de l'Université d'Oxford, qui s'inspirent de l'approche d'A.K. Sen (prix Nobel d'économie), laissent penser d'ailleurs qu'au Maroc la pauvreté est beaucoup plus répandue, beaucoup plus inquiétante qu'il n'apparaissait à la lumière d'indicateurs de mesure traditionnels, qui portaient la marque de M. Ul Haq.

A. Sen (1997), «development: which way now», in Resources Values and Development, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, pp.485-508.

51. Transparency Maroc (2009), étude du système national d'intégrité, Maroc 2009,

52. En 2005, on dénombrait au Maroc 485 filiales françaises. La plupart des grands groupes français y sont présents: Danone, Bel, Castel, Total, Vivendi Universal, Suez, EDF, Renault, Saint-Gobain, Veolia environnement, Auchan, Casino, Alcatel, Sanofi- Aventis, Servier, Bouygues, EADS, Vinci, BNP Paris-Bas, Société Générale, Crédit Agricole, Axa, Club Med, Accor, Pizzorno, Cégelec.

53. M. Chiguer (1988), le secteur financier public marocain, Editions Maghrébines, Casablanca.

N. Balafrej (1987), le secteur public dans l'économie marocaine et son rôle dans le développement, thèse de Doctorat d'Etat ès-sciences économiques, faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat Agdal, tomes I&2.

A. Jouahri- ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé de la réforme du secteur public (1980), rapport général, rapport sur le financement, rapport sur la tarification.

54. Ministère des finances et de la privatisation (2004), rapport sur le secteur des établissements et entreprises publiques accompagnant le projet de loi de finances pour l'année 2005, p.11, p.101, annexe 10-C.

55.* Cf. note n°47. Voir aussi M. Koulfarni (2008), «l'économie politique de la privatisation au Maroc», revue recherches économiques arabes, n°42, le Caire,

pp.52-67. La problématique du coût de la privatisation est totalement ignorée par cet auteur.

**L'article 123-40° du Code Général des Impôts (CGI) prévoit l'exonération de la TVA d'intrants alimentaires façonnés importés. Contrairement à ce que la lecture dudit article pourrait laisser penser, il s'agit d'une disposition sur mesure qui ne dit pas son nom. C'est un fait établi, l'unique bénéficiaire de ce traitement préférentiel n'est autre que la chaîne de restauration américaine Mac Donald. L'origine de cette mesure avantageuse, qui est passée en force en 2006, n'est pas précisée. Ce qui est certain c'est qu'elle va à l'encontre de l'esprit de la politique déclarée en la matière qui prône la réduction progressive du périmètre des niches fiscales.

Le cas de la société nationale d'électrolyse et de pétrochimie (SNEP), vendue par l'Etat pour une bouchée de pain en 1993 au groupe Hadj Miloud Chaâbi (Ynna), reste pour le moment le seul à avoir retenu tardivement l'attention des médias écrits et donc été rendu public. Pour mettre la SNEP à l'abri de la concurrence étrangère et éviter que les clients locaux ne soient tentés par l'importation de produits concurrents et certainement de meilleure qualité, les pouvoirs publics ont agi dans la plus grande discrétion et maintenu les taxes à l'importation fixées à un niveau prohibitif avec possibilité de recours à des mesures contingentaires.

Le groupe Ynna est parvenu, grâce à la complicité d'officiels de haut rang et de parlementaires, à se soustraire pendant longtemps à la politique de démantèlement tarifaire convenue dans le cadre de l'accord de libre-échange de biens et services Maroc-Union Européenne. L'Etat récoltait ainsi plus d'impôts, le groupe Ynna une rente de monopole conséquente mais les consommateurs locaux payaient le prix fort.

Le Code Général des Impôts comporte donc de nombreuses dispositions fiscales dérogoires sur mesure dont l'Administration des impôts et des douanes est la seule à connaître l'identité du ou des bénéficiaires effectifs. Ceux-ci figurent d'ailleurs parmi les secrets les mieux gardés du ministère des finances. N. Bensouda, ex-directeur général des impôts (1999-2010) et auteur d'une thèse de doctorat en droit public sur la décision fiscale, ne mentionne guère l'existence de cette pratique personnalisée du genre «red carpet treatment», qui se situe en marge du droit et dont les moins values/plus-values fiscales portent chaque année sur des montants élevés.

N. Bensouda (2009), analyse de la décision fiscale, éditions La Porte, Rabat.

*** L'affaire JLEC peut être citée à titre d'exemple.

L'hebdomadaire *Tel Quel* qui paraît à Casablanca (n°441) rend compte à sa manière des dessous de cette affaire. Mehdi Michbal, l'auteur du filet «affaire comme un parfum de scandale», s'est gardé toutefois de préciser que Peter Barker Homek s'est refusé à se plier aux demandes insistantes de ses employeurs Emiratis. Ceci vient du fait que ce journaliste s'est basé, volontairement ou à son insu, sur une source de seconde main («lettre confidentielle d'Africa Intelligence»). Cf. comme source de première main:

United States District Court for the Eastern District of Michigan Southern Division, Peter Barker Homek complaint and demand for jury-trial

p.9: Peter Barker Homek «...refused to bribe officials in Morocco in order to build a power plant there ».

p.16: "f. In2008, Barker was asked by Al- Suwaidi to go to Morocco and sell a designated buyer shares in TAQA'S new power plant in Morocco. Barker was concerned that absent competitive bidding this would not maximize shareholder value. Barker was also told by Al-Suwaidi that in order for TAQA to conduct operations in Morocco, it would have to give \$5million annually for at least five years in a start-up music festival there. Barker refused to do either of these things. His refusal infuriated Al-Suwaidi and others within TAQA".

Cf. aussi A.Di Paola and M.Cronin Fisk (August 31, 2010), "Abu dahbi's Taqa Sued in U.S. Over Ex-Geo's Dismissal", Bloomberg Businessweek.

56. JLEC, MEDITEL, ALTADIS.

JLEC (électricité):

Le financement des unités de production électriques prises en charge par ABB/CMS portait sur un montant de 702 millions de dollars US. Il a fait l'objet d'un prêt syndiqué réparti à égalité (234M\$) entre trois groupes de banques internationales: Banque Nationale de Paris et des Pays-Bas; Amro Bank; Crédit Suisse-First Boston.

Quant aux garanties risque pays elles ont été couvertes par des agences internationales de crédit à l'exportation et la Banque Mondiale. Au titre des risques politiques et commerciaux, on note l'intervention de l'EXIM Bank (US) à hauteur de 236,9 millions de dollars, de SACE (Italienne) à hauteur de 250 millions de dollars, de l'ERG (Suisse) à hauteur de 34 millions de dollars et l'OPIEC à hauteur de 200 millions de dollars. La Banque Mondiale a pour sa part engagé 172 millions de dollars destinés à couvrir l'intégralité des risques politiques.

MEDITEL (télécommunications):

Constitution d'un consortium d'investissement orchestré par la Société Financière Internationale (Banque Mondiale.)

Propriété de: Telefonica-International (Espagne)- Portugal Telecom international (+de 60 % du capital social) plus intérêts locaux minoritaires (groupe O. Benjelloun, groupe A. Akhennouch, groupe CDG).

En 2010, le groupement étranger a cédé sa participation. 40% du capital de Meditel viennent d'être rachetés par Orange pour une valeur de 640 millions d'euros (France Telecom).

* La création de Meditel remonte au mois de juillet 1999 avec un capital de 5 milliards de dirhams (MDH). Juste après sa création deux prêts relais d'un montant de 6 MDH lui ont été accordés par des banques Néerlandaises (ABN, AMRO BANK). Augmentation du capital de la société durant la même année (6MDH). La participation des non-résidents étant financée en devises.

** En 2000, Meditel a contracté un emprunt d'un milliard d'euros ainsi réparti:

80% octroyés par la SFI (2001:66,38 m\$: prêt financé par la SFI sur son propre compte+ 22,13m\$ quasi-participation+ 336,63 prêts syndiqués=425,14m\$) et un consortium de banques internationales.

20% par des banques marocaines (200 millions d'euros).

Cet emprunt a servi au refinancement des crédits relais contractés en 1999.

ALTADIS (Tabac) est devenue l'une des entreprises les plus rentables du groupe.

Au Maroc, l'impôt sur le tabac a été maintenu à 66% du prix de vente alors qu'en France il s'élève à 80,4% à seule fin de décourager la consommation de tabac.

En 2003, l'Etat marocain a cédé 80% du capital de la Régie des Tabacs au groupe Franco-Espagnol ALTADIS pour un montant de 1,309 milliard d'euros. Sur les 14,08 milliards de dirhams, 3 milliards ont été financés localement en dirhams, soit 21,3%. Le reliquat, soit 1,1 md d'euros a donné lieu à une émission d'obligations en deux tranches : la première de 600 millions d'euros à échéance 2008 et un taux d'intérêt de 4,25% ; la seconde de 500 millions d'euros à échéance 2013 et un taux d'intérêt de 5,125%.

En 2006, les 20% restants du capital détenus par l'Etat furent cédés par simple entente au même groupe étranger pour un montant d'environ 4 milliards de dirhams dont les modalités de financement n'ont pas été précisées. Il reste toutefois qu'il s'agit d'une acquisition avantageuse pour ce groupe puisque le cours des actions retenu est celui de 2003. Altadis a été rachetée récemment par un autre groupe étranger: Imperial Tobacco.

57. L'évolution des indicateurs de développement humain au Maroc est source de préoccupation (cf. note n°50). Le modèle de croissance appliqué au Maroc sous l'impulsion de la Banque Mondiale en particulier y est pour beaucoup. Or, comme le soutient W.A. Lewis, prix Nobel d'économie, «la création d'une société saine, où les tensions et les injustices sont réduites au minimum, réclame que même au début, la croissance ne prenne jamais le pas sur le social» (A. Berrada, 2005). G. Myrdal, lui aussi prix Nobel d'économie, pense que «contrairement à l'idée qu'il existerait une incompatibilité entre la poursuite du progrès économique et la recherche de conditions égalitaires», «ces deux objectifs, pour diverses raisons d'ordre général, se trouvent souvent en harmonie, et que, dans les pays sous-développés la recherche d'une égalité plus grande est l'indispensable condition d'un développement rapide» (A. Berrada, 2008). J.E. Stiglitz, autre prix Nobel d'économie, a fini lui aussi par se ranger à cette idée (2005, note n°70, pp.52-53). Ainsi écrit-il, «la croissance de l'Asie orientale sur plus de trois décennies a été un phénomène remarquable. Le Japon et les autres pays de la région ont notamment réfuté deux principes fondamentaux de la théorie classique du développement. Ils ont montré que l'inégalité n'était pas une condition préalable à la croissance.... Et ils ont prouvé que les phases initiales du développement ne s'accompagnaient pas forcément d'une montée des inégalités... Bien au contraire, la nouvelle prospérité a été largement partagée et des millions de personnes sont sorties de la pauvreté». F. Engels était d'ailleurs convaincu que «de tous les capitaux les plus précieux au

monde, le plus précieux et le plus décisif ce sont les hommes» (questions du léninisme, t. II, éditions sociales, 1947 Paris, p. 197). Cf. A. Berrada:

(1991), *Etat et capital privé au Maroc (1956-1980)*, Thèse de Doctorat d'Etat ès-sciences économiques, trois tomes, faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat.

(2005) *Plan Bleu, «coopération et mobilisation des ressources financières pour le développement durable en Méditerranée: étude nationale Maroc»*, in *Financement et coopération pour le développement durable en Méditerranée*, Sophia Antipolis, France, 3-4 juin 2004, TII., Map Technical Reports Series n°161, PNUE/PAM, Athènes, pp. 1-79.

(2007), préface de l'ouvrage de M. Rami, note n° 32.

(2008), préface de l'ouvrage de B. El Mataoui, note n° 47.

58. A. Berrada (1991), *Etat et capital privé au Maroc (1956-1980)*, note n°57.

A. Berrada (12, 15 avril 2004), «la Banque Mondiale au Maroc (1962-2002): bilan et perspectives», *Al Alam*, quotidien arabophone, Rabat, pp.1, 5 (à la mémoire d'Abdelfettah Benmansour, ex-Directeur du Trésor et des Finances Extérieures, Secrétaire Général du Ministère des Finances et Trésorier Général du Royaume).

Kingdom of Morocco, World Bank (1997), *Country Assistance Review*, 96 pages, confidential.

59. J. E. Stiglitz (2002), *la grande désillusion*, Fayard, LGF, Paris, pp. 94, 103-104.

60. J. Salop (2000), «quel avenir pour la Banque Mondiale», hebdomadaire problèmes économiques, n°2669, la documentation Française, pp. 18-22.

O. Gordon (2001), «entretien avec Olivier Gordon, représentant permanent de la Banque mondiale au Maroc», quotidien Libération, 18 juin 2001, Casablanca, p.4.

61. R. Dornbusch and S. Fischer (1990), *macroeconomics*, fifth edition, McGraw-Hill IE, pp.50-59, 155, 756.

R. Eisner and P.J. Pieper (1988), "deficits, monetary policy, and real economic activity", in *the economics of public debt*, edited by K.J. Arrow and M.J. Boskin for the international economic association, Macmillan Press, pp. 20-40.

B. Belassa (1988), *public finance and economic development*, working papers, world development report, The World Bank, pp.1-22.

B. Horton (1990), *Morocco, analysis and reform of economic policy*, EDI DPCS, analytical case studies, n°4, The World Bank, Washington D.C., pp. 22-30, 47, 58, 91-101.

H. Chenery and A. Strout (1966), "foreign assistance and economic development", *American Economic Review*, september, cité par J. Coussy (1975), op.cit.

J. Coussy (1975), «l'égalité des ressources et des emplois en économie ouverte: analyse comptable et interprétation économique», in *économie internationale*, op.cit. Mouton, Paris-La Haye, pp.286-317.

En se plaçant dans une perspective historique avec comme point de départ l'accès des pays en voie de développement à l'indépendance, autant reconnaître qu'un défaut de pertinence caractérise aussi bien le modèle d'évolution de la balance des paiements de C. Kindelberger, que le modèle des deux déficits

(déficit d'épargne et déficit de devises) de H. Chenery, enfin le modèle des déficits jumeaux (twin deficits: déficit budgétaire---déficit externe) dont la paternité revient à la nouvelle Ecole de Cambridge.

62. J. Williamson (1990), «what Washington means by reform policy», in *Latin America Adjustment, How much happened?* Institute for international economics, Washington DC, John Williamson editor, pp.7-20.

63. M. Harakat (2010), *les finances publiques à l'épreuve de la transparence et de la performance*, Diwan 3000, Rabat.

B. El Mataoui (2008), note n°47.

A. Berrada (2003), «la politique budgétaire au Maroc: qu'est-ce-à dire?», conférence donnée au siège du Ministère des finances à l'invitation de l'Association des Ingénieurs du MFP.

A. Berrada (2004), «regard sur le projet de loi de finances pour l'année 2005 », conférence donnée au siège du Ministère des Finances à l'invitation de l'Association des Inspecteurs du Ministère des finances et de la privatisation.

A. Berrada (2007), «les dessous de la politique fiscale au Maroc», conférence donnée au siège du Ministère des Finances à l'invitation de l'Association des Administrateurs du MFP.

A. Berrada, *l'état des finances publiques au Maroc*, ouvrage en préparation.

64. F. Perroux (1981), *pour une philosophie du nouveau développement*, Aubier, Les presses de l'Unesco, pp. 176-177, 181.

F. Perroux (1968), «indépendance» de la Nation, Aubier-Montaigne, pp. 79-136, 289-296.

A consulter également avec profit:

T. Balogh (1974), *the economics of poverty*, Weidenfeld and Nicolson, second edition, London.

N. H. Stern (1992), *le rôle de l'Etat dans le développement économique*, Conférences Walras-Pareto, Editions Payot, Lausanne

65. F. Perroux (1981), p.49.

66. I. Sachs (1977), *pour une économie politique du développement*, Flammarion, Paris, 139-146, 167-168.

67. I. Sachs (1977), note n° 66.

68. R. Nurkse (1968), note n° 8.

69. J. Robinson (1967), *philosophie économique*, Gallimard, pp.216-217.

70.* J.E. Stiglitz-A. Charlton (2005), *pour un commerce mondial plus juste*, Fayard, Paris, pp. 198, 424-425.

** Joseph E. Stiglitz (2010), *prix Nobel d'Economie, le rapport Stiglitz, pour une vraie réforme du système monétaire et financier international*, LLL. Les Liens qui Libèrent, pp.70-71.

Pas plus tard qu'en 2009, la commission Stiglitz, créée par le Président de l'Assemblée générale de l'ONU en octobre 2008, est encore plus explicite concernant les méfaits des dépenses fiscales associées aux IDE. Ainsi, y trouve-t-

on écrit: «un point paraît certain : le recours aux avantages fiscaux pour attirer les investisseurs étrangers, qui s'est généralisé avec la mondialisation de la production, est insoutenable pour deux raisons au moins. La première est sa contribution directe à l'aggravation de l'inégalité, puisqu'il opère une redistribution régressive du revenu; la seconde est sa contribution indirecte au même phénomène, puisqu'il réduit la capacité des Etats à fournir des biens publics à la population».

*** Cf. également pour une analyse critique du « rôle de l'investissement étranger» Joseph E. Stiglitz (2002), prix Nobel d'Economie, *la Grande Désillusion*, Fayard, Paris, pp. 121-129.

71. A. Berrada (1989), "la marocanisation de 1973: éclairage rétrospectif". 1. *revue juridique, politique et économique du Maroc*, Rabat, n°20, pp.59-96 ; 2. *économie et socialisme, revue marocaine de réflexion et de débat*, n°8, 1988.

A. Berrada et A. Ben Abdellah*(1980), «analyse critique du mémoire de DES de Noureddine El Aoufi: la marocanisation et le développement de la bourgeoisie, Rabat, mai 1979», *revue juridique, politique et économique du Maroc*, Rabat, n° 7, pp.213-229.

* Abdelkrim Ben Abdellah n'est autre que le pseudonyme de deux économistes marocains de renom: Mohammed Chiguer et Ahmed Daouich, à l'époque cadres à la Caisse de dépôts et de gestion (CDG), et par la suite directeurs centraux. Grâce à eux, j'ai commencé à bien comprendre ce qu'est l'économie marocaine. Qu'ils trouvent ici l'expression de toute ma gratitude.

Abrogation du dahir sur la marocanisation en 1983. Les effets de cette mesure ne commenceront cependant à se faire réellement sentir que bien plus tard.

72. Le Maroc faisait partie des 15 pays «en voie de développement» les plus endettés.

73. G. Joffé (1993), «foreign investment and economic liberalisation in the Middle East», in *economic and political liberalisation in the Middle East (ME)*, edited by T. Niblock and E. Murphy, British Academic Press, London New York, pp. 132-141.

P. Stevens (1993), "the practical record and prospect of privatization programmes in the Arab World", in *ME...*, pp. 114-131.

74. P.R. Krugman (2008), *La mondialisation n'est pas coupable. vertus et limites du libre-échange*, la Découverte, Paris, p.143.

INVESTISSEMENTS TOURISTIQUES ET DEVELOPPEMENT REGIONAL AU MAROC

*Khadija ASKOUR**

Résumé

La rude concurrence, la fragilité du secteur du tourisme incitent à de nouvelles logiques de développement. Le développement régional, local ou endogène permet ainsi aux acteurs locaux de renouer avec leur territoire, et d'apprécier les potentiels d'investissement. Cette nécessité implique une corrélation entre les deux composantes à savoir l'investissement et le développement. Ainsi, la montée des investissements touristiques au Maroc participe-t-elle à la promotion du développement des territoires ?

Summary

The stiff and hard competition and the fragility of the tourism sector encourage new logics of development. Regional, local or endogenous development allows local actors to regain their territory, and to appreciate the potential investment. This necessity implies a correlation between the investment and development. In fact, does the rise of tourism investment in Morocco improve development of territories?

Mots clés et classification : Tourisme, investissement, développement régional.

* Enseignante chercheur, Institut Supérieur International de Tourisme de Tanger

Introduction

Durant ces dernières années, on observe au Maroc une tendance, souvent polarisée, des investissements touristiques vers des milieux à forte valeur ajoutée. Les villes de Tanger, Marrakech ou Agadir sont sollicitées, ou plutôt favorisées par les projets d'investissement. Elles sont considérées comme des pôles attractifs en matière d'investissements et de compétitivité. Et c'est notamment ces espaces qui détiennent un niveau de croissance assez satisfaisant. Le retour vers ces territoires « productifs » est alors, dans ce cas, questionné ! Comment cette vague d'investissements et cet engouement pour ces territoires favorisent-ils un développement régional ? Ou à priori y a-t-il la promotion d'un développement territorial ou local ? Ce qui nous pousse à poser une autre question : y a-t-il une corrélation directe entre investissement et développement régional au Maroc ?

Le tourisme est un secteur d'activité faisant partie du système économique. Toutefois, il se distingue des autres secteurs par la présence de paramètres « fragiles » qui conditionnent sa présence. Les facteurs psychologiques comme le tempérament des touristes et les goûts préférentiels, de même que la situation politique ou économique commandent sa trajectoire. Il s'en démarque également par les effets d'influence de ce secteur sur les autres. La restauration, les trafics aériens et d'autres secteurs dépendent directement ou indirectement du tourisme. Ce secteur joue ainsi un rôle important pour l'économie nationale et locale. Dans ce sens, le Maroc, depuis les années 60, a opté pour un renforcement de sa politique touristique, et basée actuellement sur une diversification de l'offre touristique, qui va du balnéaire au tourisme d'aventure (désert et montagne).

A l'heure des grands changements, l'Etat reconnaît la nécessité de repositionner ses politiques d'action. Il fonde sa stratégie touristique sur l'affirmation du régional voire du local comme plateforme de développement. La recherche d'une cohésion socioéconomique et la sauvegarde de l'environnement demeurent l'une de ses problématiques primordiales. Dans le domaine du tourisme, on énumère la présence de plusieurs acteurs comme le ministère du tourisme, la direction de l'aménagement du territoire, les agences de développement, etc. Tous, intervenant dans la promotion touristique. La question qui se pose est comment des actions émergentes de départements différents pourraient

elles permettre le développement d'une région, notamment quand la vision des acteurs est au départ différent ?

Le présent article pose le débat sur l'impact des projets d'investissements, lancés par l'Etat, sur des espace et territoires différents. En d'autre terme, il pose la question des trajectoires des investissements touristiques lancés dans un objectif de développement régional.

I- Les politiques touristiques à l'écoute du local : émergence et enjeux

La mondialisation, la compétitivité, ou la concurrence sont des donnes qui invitent les acteurs publics à réfléchir à de nouvelles logiques d'action. L'intervention généralisée, désormais « marginalisée » des stratégies étatiques, est sujet à débat : comment des territoires et espaces, à l'origine si différents, peuvent ils répondre à une stratégie unique ?

Les expériences étrangères en matière de développement local mais aussi marocaines, révèlent que le local apparaît comme l'échelle pertinente pour la résorption des dysfonctionnements territoriaux notamment.

1. Repères théoriques

Force est de constater qu'aujourd'hui, nous sommes dans une nouvelle ère, celle du régional. Le discours sur la régionalisation, annoncé par le roi Mohammed VI, le 3 janvier 2010 à Rabat, en est un témoignage. Cela pourrait être les jalons d'un réel développement plus territorialisé, souvent questionné, quant à sa concrétisation au Maroc ! Il est alors pas surprenant de constater, l'apogée d'initiatives locales, comme l'Initiative Nationale pour le Développement Humains (INDH), les Plans Communaux de Développement (PCD) ou encore les projets de territoire, qui interpellent tous le local comme échelon d'action.

Le régional reprend ainsi la vedette dans les actions étatiques, en substitution aux modèles de développement dits par le « haut », remis en question face aux enjeux locaux. Il faut souligner que l'échelle régionale, a été longtemps omise dans les actions sectorielles. L'échelle régionale surgit

avec des dénominations aussi diverses que le développement local ou le développement endogène. La littérature économique propose un large panel de théories et de modèles à cet égard. Toutefois, d'après Suzanne Tremblay, le concept est très ancien, il remonterait à la pensée libérale (courant classique d'Adam Smith et de David Ricardo), et qui représenterait les bases des théories du développement économique. Des auteurs comme Amin, Friedmann ou Perroux élaboreront, par la suite, des théories qui forment le corpus des théories du développement régional (Tremblay, p.18). On distingue, à cet égard, deux types de théories du développement régional. Tout d'abord, les théories du développement exogène, elles représentent une approche descendante ou par le « haut ». L'échec de ces théories notamment vis-à-vis de la problématique des inégalités régionales, ont permis à d'autres théories de voir le jour. Celles-ci sont axées sur l'exploitation et la valorisation des ressources du milieu et sur les possibles coopérations entre les acteurs économiques. Il s'agit des théories du développement endogène notamment du développement local, et du modèle des systèmes productifs locaux (SPL).

L'importance révélée au local, dans la littérature économique, coïncide avec l'apparition de modes spécifiques de développement endogène en l'occurrence les SPL en France ou les districts industriels en Italie. Ces modes d'arrangement productifs ont interpellé l'attention des chercheurs de disciplines différentes. Ils représenteraient des modèles dits « gagnants ». Toutefois, si certains ont fait leur preuve en s'imposant, sur le marché national et également international, dans les pays en développement, il n'en demeure pas moins que d'autres font parties des territoires dits « perdants ».

La réussite ou l'échec de ces modes de développement endogène dépend en effet de plusieurs paramètres propres à chaque territoire comme le contexte historique d'apparition des SPL et les politiques nationales appliquées dans chaque pays (Pecqueur, 1989, p.96). Le district industriel de Gamara au Pérou en est un exemple concret. Au Pérou, la ville de Lima a vu, en quelques années de guerre civile et à l'issue de plusieurs changements de politique industrielle, son tissu productif économique évoluer d'une manière spectaculaire. Cristina Cacérés Duterre (2000), considère le district de Gamarra comme un « miracle » ; phénomène unique au monde, difficile à recréer. Les différents régimes ont permis à ce district de bénéficier de certains avantages procurés par la politique d'industrialisation par substitution aux importations (ISI), adoptée par les

réformes du gouvernement militaire du général Velasco. La réussite de cette structure productive résulte des politiques économiques antérieures appliquées dans le pays mais également de la forte volonté de populations d'origines diverses, qui étaient alors en situation de marginalisation. Ces populations ont réussi, sans aucun appui institutionnel, ni encadrement et ni planification. En s'appuyant sur une organisation de coopération des liens familiaux, ethniques, et amicaux, soudés et efficaces; elles ont créé par elles-mêmes leur richesse et leur identité.

Il faut dire aussi que ce SPL n'est pas nécessairement conditionnée par la présence d'une crise de la production de masse, mais peut naître d'une solidarité et coopération déterminée entre une population souvent initialement « marginalisée » ou « exploitée ». Comme le notent Benko, Dunford et Lipietz (1996), l'esprit entrepreneurial ne naît pas forcément des bourgs du Moyen Âge.

les jalons d'un nouveau corpus théorique! celui du « débrouillardisme » ou du « lien fait la force ». Chercheurs et praticiens recherchent un peu partout dans le monde, des situations, qui pourraient être assimilées à ce type d'organisation. Au Maroc, des SPL potentiels sont identifiés dans un certain nombre de secteur comme l'artisanat à Fès, les produits laitiers à Taroudannt, l'argan à Tiout, mais aussi dans le tourisme rural dans la vallée d'Aït bouguemez à Tadla Azilal¹.

2. Le tourisme, une affaire multisectorielle ou un manque de cohérence régionale ?

Selon l'Organisation Mondiale du Tourisme, le tourisme correspond aux « activités déployées par les personnes au cours de leurs voyages et de leurs séjours dans les lieux situés en dehors de leur environnement habituel pour une période consécutive qui ne dépasse pas une année, à des fins de loisirs pour affaires et autres motifs ». Le tourisme est une branche d'activité économique complexe dans son appréhension. Son interaction irrévocable avec les autres secteurs comme l'agriculture, le transport, l'hébergement, l'artisanat ou encore le commerce, fait d'elle une activité économique à caractère disparate. On le considère comme un levier de développement par ces effets d'entraînement sur les autres secteurs économiques.

Ce secteur d'activité pourrait être considéré comme un monde à part, qui est souvent sans aucun lien avec le territoire support. Les sites touristiques « plantés » dans le monde rural illustrent bien ce fait. Ce territoire « loué » à des fins touristiques, pas forcément délimité par les frontières administratives, mais construit selon une logique disons « capitaliste », impose un mode d'organisation en déphasage avec la fragilité de certains territoires. L'exemple de **Tozeur en Tunisie** montre cette bifurcation entre les deux mondes, une aire touristique transplantée dans un corps malade de pauvreté ! Où l'apparition de phénomène d'**acculturation** est fort probable.

Il faut bien croire que ces sites tracent de nouvelles frontières pour l'économie locale ou même régionale. L'exemple des stations touristiques donne une image de ce que pourrait être, au sens de Jean Luc Piermay, une nouvelle frontière ou lieux-frontière. L'implantation des projets touristiques représente une plateforme inscrite dans un territoire où les règles d'institutions, doivent être régies par les entités locales. Dans ces lieux frontières, la présence de jeux d'interactions est nécessaire.

Au Maroc, des actions à vocation touristique sont lancées par les pouvoirs publics dans une perspective de développement local et régional. Cependant, elles se superposent plus qu'elles ne complètent ! En effet, la dynamisation régionale se fait par le lancement de grands chantiers comme les Plan de Développement Régional touristique (PDRT) ou les Pays d'accueil touristique (PAT), lancée par le Ministère du Tourisme. Le pays touristique, à titre d'exemple, a pour vocation de permettre l'ancrage des activités et la sauvegarde du patrimoine territorial. Il vise à encourager les touristes à découvrir les zones rurales du Maroc au travers d'itinéraires allant à la rencontre des populations et leurs modes de vie. Ces pays qui sont au nombre de 6, propose 15 PAT sur l'ensemble du Maroc, dont le Pays Désert et Oasis avec les PAT de Zagora, Ouarzazate, Errachadia, et de Figuig. La question du tourisme rural semble cependant intéresser d'autres départements. Ceux ci ont initié des programmes qui ont concerné directement ou indirectement le développement de projets touristiques ruraux, notamment le Ministère de l'Habitat, de l'Urbanisme et de l'Aménagement de l'espace au travers de la Direction de l'Aménagement du Territoire qui a élaboré des stratégies de développement pour deux grands espaces sensibles : le moyen atlas et les espaces oasiens. Ces deux stratégies

préconisent le développement d'activités touristiques en relation avec le développement territorial des espaces porteurs. Le Programme Oasis Tafilalet (POT) en est l'exemple par excellence. Les Agences de développement ont, pour leur part, fait du développement touristique leur cheval de bataille, principalement pour celles du Sud et de l'Oriental. Les Programme Oasis Sud (POS) et le Programme Oasis de Figuig (POF) renferment de grandes composantes réservées au développement du secteur touristique. La superposition des espaces de délimitation des projets révèle des territoires en commun entre le PAT oasis- Figuig du ministère du tourisme et le programme oasis de Figuig de l'Agence de l'oriental. Comment espérer que deux programmes différents peuvent ils inviter à un développement régional quand les visions des institutions sont différentes ?

D'autres interventions sont faites par le Ministère du Commerce et de l'Industrie, de sa part, en collaboration avec l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel). Ce partenariat propose une démarche de sensibilisation et de promotion des réseaux de coopération de PME sous la forme de SPL. La démarche vise la promotion des savoirs faire locaux et leur préservation par l'encouragement à la coopération. C'est le cas notamment des produits de terroir à vocation touristique, comme l'argan dans la région du Souss Massa Draâ ou du thuya à Essaouira.

Le Haut Commissariat aux eaux et forêts et à la lutte contre la désertification a lancé plusieurs projets qui concourent aussi au développement d'actions dans le domaine du tourisme en relation avec le développement du secteur forestier en lui donnant la connotation de tourisme vert, rural ou de montagne.

Ces différentes expériences, lancées notamment par les pouvoirs publics, montrent la présence d'une différenciation en matière d'échelle d'intervention dans la promotion touristique. Parmi celles les plus utilisées, on cite les régions touristiques, les pays d'accueil touristique, les sites touristiques, les réseaux d'entreprises ou les projets de territoire.

En somme, on constate que le tourisme est une affaire de tous ! Les départements ministériels ou agences de développement au Maroc s'impliquent directement ou indirectement dans la promotion et la valorisation de ce secteur. L'ensemble de ces initiatives montre la pluralité des modes d'intervention de l'action étatique. Des actions donc souvent

juxtaposées et non complémentaire qui pose la question de l'issue du développement réel de la région ?

II- Déploiement des espaces touristiques comme processus d'intégration économique régional : quand est il réellement ?

Avant de questionner la tournure réelle des investissements par rapport au développement régional touristique, nous donnons un aperçu du secteur touristique, notamment à travers l'analyse de l'offre et de la demande.

1. Dynamique du secteur touristique : demande et offre touristique

D'après les dernières statistiques, l'économie touristique marocaine se porterait bien ! Les données du Ministère du Tourisme montrent la bonne santé du secteur malgré la crise économique qui frappait et frappe plusieurs pays du monde. A elles seules, les recettes touristiques accaparent la plus grande part du gâteau dans la composition des premières sources de richesses du Maroc. La vision 2010, entamée par le Ministère du Tourisme, mise de ce fait sur la croissance du Maroc à travers l'évolution de ce secteur.

Par leur présence sur le territoire, le nombre de touriste visitant le Maroc chaque année, et comptabilisé sous forme d'arrivées touristiques, nous donne un aperçu du niveau de croissance du secteur du tourisme. Les arrivées touristiques sont identifiées de deux manières, d'une part à travers les postes frontières et d'autre part à travers les hébergements. Ainsi, les arrivées touristiques des non résidents dans les postes frontières ont atteint, en 2007, près de 7,4 millions de touristes, enregistrant une augmentation de 13% par rapport à 2006. Les touristes étrangers à eux seuls, constituent 54% des arrivées totales¹.

L'observation des arrivées dans les établissements d'hébergement touristique, donne un écart de près de 2 millions de touristes. En effet, et toujours pour la même année, soit en 2007, les arrivées dans les établissements d'hébergement touristique classés ont atteint 5,4 millions de touriste, en augmentation de 4% par rapport à l'année 2006. 72% de ces

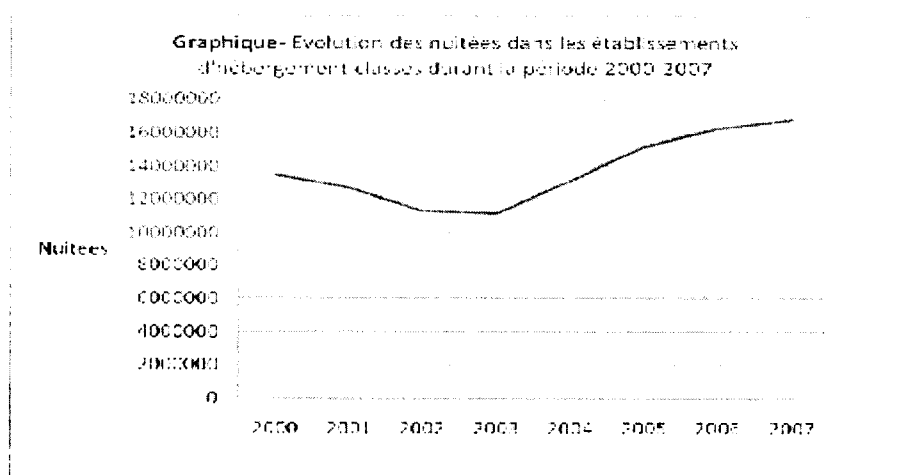
arrivées ont été enregistrées par des touristes non résidents en provenance des principaux marchés émetteurs en plus des MRE. Les 28% restantes concernent le tourisme interne¹.

Tableau- Nombre d'arrivées dans les établissements d'hébergement touristique classés, 2001-2007 (milliers)

Année	2001	2006	2007
Non résidents	3083	3815	3910
Résidents	1117	1403	1502
Total des arrivées	4200	5218	5412

Source : Observatoire du Tourisme du Maroc

En termes de nuitées, le Maroc a enregistré près de 16,9 millions de nuitées en 2007. Les touristes non résidents sont les plus concernés. Ils ont généré plus de la moitié du total des nuitées, 81%, soit une légère hausse de 3% par rapport à l'année précédente.



Source : Observatoire du Tourisme du Maroc

La lecture du graphique, ci-dessus, montre la bonne santé de la destination touristique au Maroc. Après une légère baisse des nuitées entre

2000 et 2003, on observe une augmentation continue des nuitées notamment à partir des années 2003 jusqu'à 2007. Cela pourrait être dû à l'amélioration de la qualité et de la capacité d'hébergement offerte aux touristes. De même, ce phénomène se recoupe avec la tendance observée, ces derniers temps, des marocains à vouloir voyager et à fréquenter les établissements touristiques.

Tableau- Evolution des nuitées réalisées dans les établissements d'hébergement classés par ville durant la période 2000-2007

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Marrakech	3 786 467	3 576 638	3 308 304	3 305 841	4 185 014	5 333 831	5 683 464	5 950 409
Agadir	4 292 065	3 960 337	3 271 710	3 410 140	4 109 216	4 451 871	4 925 667	4 923 419
Casablanca	1 136 826	1 002 554	982 714	905 893	1 009 511	1 102 540	1 217 830	1 331 848
Rabat	527 374	552 463	467 750	453 265	477 267	551 128	598 285	629 870
Fés	720 983	632 643	549 614	499 436	602 120	675 716	678 000	729 597
Tanger	612 638	573 692	560 750	610 579	652 691	720 752	745 907	768 507
Tétouan	356 215	348 700	334 145	329 175	329 302	347 914	319 702	324 348
Meknès	192 002	192 348	162 395	159 545	162 632	199 448	224 748	236 035
Ouarzazate	591 838	540 232	466 389	407 530	468 134	531 973	550 200	533 380
Essaouira	102 343	144 939	155 449	140 911	147 424	162 077	205 621	204 702

Source : Ministère du Tourisme

D'autre part, l'analyse des nuitées selon les villes montre la généralité de la tendance évolutive sur l'ensemble des villes du Maroc. Cette répartition géographique montre néanmoins une certaine concentration des nuitées notamment au niveau de Marrakech qui totalise, en 2007, près de 6 millions de nuitées.

L'ensemble des caractéristiques propres au tourisme rend difficile l'évaluation de ce secteur. Toutefois, l'observation du nombre des arrivées touristiques et des nuitées, nous informe sur la capacité d'un territoire à conserver ou à attirer un ensemble de touristes pour des durées plus longue

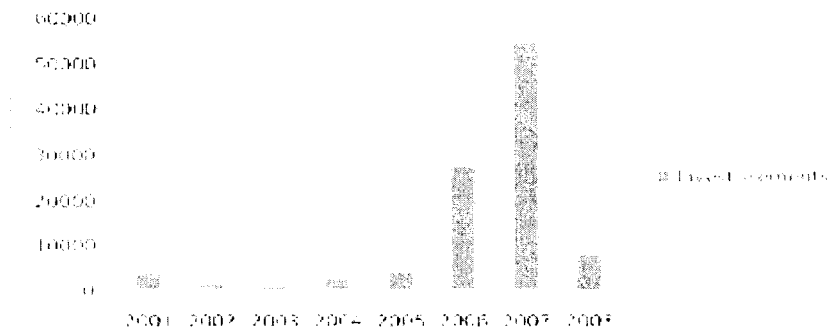
L'indicateur des arrivées touristiques, à lui seul, ne peut renseigner sur l'attractivité d'une région. L'identification des avantages touristiques pour les territoires, nous poussent à combiner entre deux indicateurs à savoir les arrivées et les nuitées touristiques. Ce croisement donne une nouvelle lecture de la situation touristique des villes du Maroc. Beaucoup d'entre elles ne sont que des villes de transit, ce qui remet en cause la localisation des investissements touristiques. Tanger est l'exemple éloquent dans ce cas.

Etant présente dans un ensemble de secteur économique, l'activité touristique joue de toute évidence un rôle important dans le développement local, mais souvent il est confondu à un simple aménagement !

2. Aménagement versus développement : les investissements touristiques, des trajectoires à interroger.

On associe souvent le tourisme à la détente ou à la découverte de paysages et de cultures étrangères alors qu'au départ ça voudrait dire « investissement touristique ». Au bout de près d'une dizaine d'années, les projets d'investissements se sont presque triplés. Evolution qui pourrait être rattachée au discours royal annoncé lors des assises nationales sur le tourisme à Marrakech en 2000. En effet, la période 2001-2008 a été marquée par une dynamique croissante en termes d'évolution de la capacité en lits. La somme des investissements conventionnés au cours de cette période a atteint 102 milliards de dirhams.

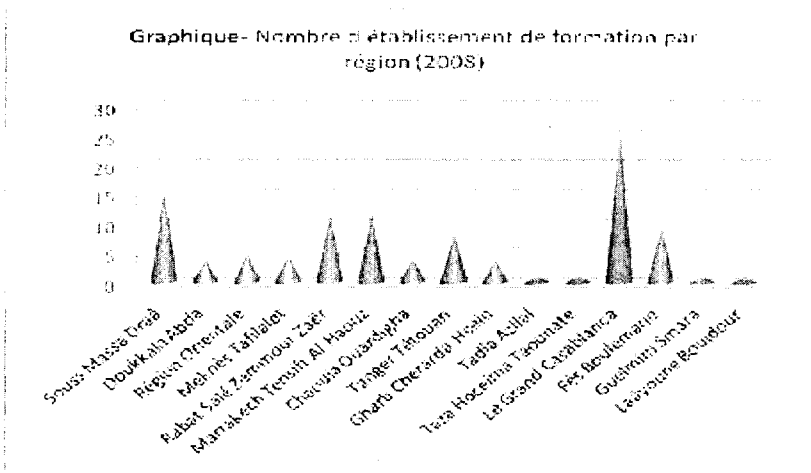
Graphique- Evolution des investissements conventionnés entre 2001 et 2008 en Mdh



Source : SMIT

Mais que cachent ces chiffres ? Les projets d'investissements lancés au Maroc ont concernés notamment les capacités d'hébergements, mais également des projets de développement touristique sur des territoires spécifiques. Ces actions montrent les bases d'une politique ciblée et organisée, néanmoins elles révèlent les soubassements d'une stratégie d'aménagement plus que d'une promotion de développement régional. Le territoire étant un construit historique, économique et social. « L'implantation » de projets touristiques soulève la question de l'adaptabilité, de la trajectoire du territoire, bref de l'ancrage territorial.

Le développement local ou endogène, dans sa définition, suppose une symbiose totale entre les activités économiques et le territoire support. Ce qui incite la présence d'une dynamique locale fondée sur la valorisation et l'exploitation des facteurs de production notamment les matières premières et les compétences locales. La formation professionnelle constitue une dynamique indispensable au développement de l'industrie touristique. Au Maroc, ce secteur représente le système de formation par excellence dans le secteur du tourisme. Il ne couvre néanmoins pas l'ensemble des régions touristiques. Ainsi, les régions de Casablanca, de Souss Massa Draâ, de Rabat Salé Zemmour Zaër, de Fès boulemane et de l'Oriental, à elles seules, représentent 80% de l'offre de formation en nombre d'établissements et 90% en nombre de lauréats formés.



Source : Observatoire du Tourisme

D'après le graphique ci-dessus, certaines régions ne disposent que de peu d'établissements. C'est le cas de Tanger Tétouan, où les projets touristiques envahissent la région ces dernières années, qui ne dispose que de neuf établissements de formation professionnelle. Elle vient loin derrière la région du Grand Casablanca, qui concentre à elle seule près d'une trentaine d'établissements de formation professionnelle.

Le croisement entre l'offre de formation professionnelle et les besoins en lauréat pour 2007-2010 montre, de même, des déficits au niveau de quatre régions et qui sont : Marrakech, l'Oriental, Tanger-Tétouan, et Doukkala, le dispositif de formation actuel permet de répondre à l'évolution des besoins dans les régions du Grand Casablanca, Souss Massa, Rabat et Fès Boulemane. Ainsi, il n'est pas surprenant de constater des effets de migration pour pourvoir les postes d'emploi.

Il est vrai que c'est le manque d'une vision intégrée, de l'ensemble des départements qui investissent dans le secteur du tourisme, qui cause problème. Si on se situe dans une échelle territoriale, on observe la difficulté dans la coordination entre les départements notamment déconcentrés et les instances décentralisées. Le Programme de Développement Régional du Tourisme de Tanger (PDRT) en est un exemple. Il vise dans son plan d'actions, à renforcer la capacité d'hébergement existante par la création de 21 000 lits supplémentaires. Cette capacité additionnelle va permettre à la destination d'accroître ses unités touristiques, qui devront atteindre 5400 nuitées, et ses arrivées dans les hôtels classées qui devront totaliser entre 1.500.000 et 2.000.000 d'arrivées à l'horizon 2015. Les représentations déconcentrées du Ministère présentes sur le territoire sont quasiment absentes du processus de conception du programme. C'est le département central sur Rabat qui trace les grandes orientations et stratégies, de ce fait les acteurs locaux n'ont qu'un rôle limité comme la présence aux réunions pour la validation des projets du territoire en question.

Le partie pris de la cohérence inter-département est encore loin d'être au rendez vous. Quelle en serait la cause ? Le manque d'implication réelle des acteurs locaux dans la phase de conception du programme jusqu'à sa réalisation ? Le manque d'un organe responsable qui chapoterait les projets sur le territoire concerné ? Le manque de vision « élargie » des départements ?

3. La promotion régionale touristique par la création des pôles de croissance : Les systèmes productifs locaux

On ne peut nier la réussite spectaculaire du district italien ou de celui de Gamara, modes d'organisation qui interpellent des coopérations productives locales. Ces modèles de développement endogène sont observés dans plusieurs pays développés ou en voie de développement. L'un des grands principes dégagés de ce paradigme est que la coopération locale stimule l'efficacité en matière de réduction des coûts de transactions et d'informations. Cette coopération permet également une meilleure compétitivité de la production.

Repris actuellement avec le concept de SPL, ce système représente une alternative au problème des disparités territoriales observées. Claude Courlet propose une définition générique du SPL, pour lui, « *Le système productif localisé peut se définir comme une configuration d'entreprises regroupées dans un espace de proximité autour d'un métier, voire de plusieurs métiers industriels ou tertiaires. Les entreprises entretiennent des relations entre elles et avec le milieu socio-culturel d'insertion. Ces relations ne sont pas seulement marchandes, elles sont aussi informelles et produisent des externalités positives pour l'ensemble des entreprises. Le métier industriel dominant n'exclut pas la possibilité de l'existence (au sein d'un SPL) de plusieurs branches industrielles. Souvent, on fait référence à des systèmes de PME ; cependant, il existe aussi des relations très territorialisées entre grandes entreprises et PME (dans un rapport autre que celui de la sous-traitance traditionnelle)* ».

Au Maroc, cette perception du développement progresse avec la prise en compte du rôle des acteurs locaux dans le devenir de leur territoire. Ainsi des tentatives de mise en place de SPL à la marocaine sont entamées. Il faut souligner que le Maroc représente un réservoir d'inégalités socioéconomique et environnemental. L'étude sur le Schéma National d'Aménagement du Territoire, élaborée par le Direction de l'Aménagement du Territoire, montre l'existence de déséquilibres inter et intra-régionaux importants notamment en matière d'infrastructures et d'équipements socioéconomiques, de ressources locales et humaines... bref de développement. De ce fait, il n'est pas surprenant de constater la tendance actuelle de l'intérêt porté à ce SPL au titre d'un développement régional !

Des projets sont lancés par certains départements ministériels qui ont une portée indirecte sur le secteur du tourisme. C'est la région dans son ensemble qui est généralement visée par ce type de projet ou des espaces spécifiques. L'exemple du projet sur la valorisation et la promotion des produits du thuya à Essaouira, lancé par le ministère du commerce, est révélateur d'une attention portée aux dynamiques locales et de leur rôle sur le développement de la région. L'objectif de ce projet consiste à permettre aux acteurs locaux de se réunir et de coordonner leur action.

La politique de l'ONUDI, lancé en 1993, pour le développement des systèmes productifs locaux (SPL), concerne une dizaine de pays, en Afrique, en Amérique latine et en Asie. Ce programme a pour ambition, la promotion des relations, d'une part entre les PME de façon à les aider à conjuguer leurs efforts et à exploiter un ensemble des débouchés commerciaux ou à résoudre un ensemble des problèmes communs, et d'autre part entre les PME et les institutions locales.

L'ONUDI en coopération avec le Ministère de l'Artisanat et de l'Economie sociale, intervient en matière d'accompagnement et d'appui, depuis 2001. Cette coopération a permis de réaliser un certain nombre d'actions notamment dans le savoir-faire, la qualité des produits, l'efficacité des systèmes de production, et enfin les liens de coopération entre les artisans mais aussi avec les institutions publiques, les institutions privées et les marchés internationaux. Son intervention a concerné trois filières dont deux portent sur le secteur de l'artisanat (la filière de la poterie à Safi et la filière du bois de thuya à Essaouira) et une troisième, relative au secteur de l'industrie du cuir à Fès.

Le projet d'Essaouira est le plus avancé. Il représente l'exemple le plus approprié dans la mise en avant du rôle de l'action publique dans le développement régional. Il va sans dire que la promotion de ce secteur touche directement le devenir du tourisme dans le territoire; en effet, les produits d'Essaouira sont connus par leur authenticité et leur originalité.

Conclusion

En somme, des itinéraires d'investissements façonnent un développement régional au Maroc, tandis que d'autres s'inscrivent dans des modèles de développement régional « déguisés » ! Les fameuses régions qui gagnent, au sens de Benko, sont loin d'être au rendez vous. Pourquoi, autant d'investissements ne permettent pas un décollage territorial ?

Le mode d'organisation et de coopération sous la forme du système productif local ou SPL engage une réelle dynamique territoriale. Il représente le mode de développement endogène et local le plus approprié pour espérer un réel ancrage territorial et un retour au territoire au Maroc. Néanmoins, dans le secteur du tourisme les initiatives sont encore quasi inexistantes. Pourquoi une telle absence ?

Bibliographie

Askour K. (2008). *Les réseaux de coopération productive : le cas de la filière agro-alimentaire*, FUM, Maroc.

Benko G., Dunford M., Lipietz A. (1996), « Les districts industriels revisités », in Pecqueur B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris.

Observatoire du Tourisme du Maroc, *Annuaire statistique du Tourisme 2007 Maroc*.

Observatoire du Tourisme du Maroc, « Panorama 2008 de l'hôtellerie au Maroc », in Les cahiers de l'Observatoire, n°7 septembre 2009.

Pecqueur B. (1989), *Le développement local*, Alternatives économiques.

Piermay J-L. (2009), « De nouveaux lieux-frontières au Maroc : la production d'espaces compétitifs pour l'entreprise », in critique économique, n°25.

Suzanne Tremblay : « Du concept de développement au concept de l'après développement : trajectoires et repères théoriques », Université de Québec- Chicoutimi.

Ministère du Tourisme, *Stratégie nationale pour le développement du tourisme rural : plan de développement des pays d'accueil touristique*.

Ministère du Tourisme, « Adéquation formation-emploi dans le secteur de l'hôtellerie pour la période 2007-2010 », in Les cahiers de l'observatoire, n°3 mars 2008.

Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement. (2006), *Programme de lutte contre la désertification et lutte contre la pauvreté par la sauvegarde et la valorisation des oasis*.

Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement (2002), *Étude sur le développement des bassins d'emplois: cas des systèmes productifs locaux (SPL)*.

Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement (2004), *Stratégie d'aménagement et de développement du moyen atlas*, document de synthèse.

Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement (2004), *Schéma National d'Aménagement du Territoire*.

L'INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE AU SERVICE DU DEVELOPPEMENT DURABLE AU MAROC.

*Khadija ANGADE**

*Latifa STIRIBA***

Résumé :

Alors que la double dimension spatiale et temporelle du développement *durable* est devenue une variable importante de la stratégie des entreprises, certains mouvements socio-économiques, comme l'*Investissement Socialement Responsable (ISR)*, présentent également, et dans la même longueur d'onde une opportunité incontournable d'humaniser le libéralisme économique. Il a la double vertu de continuer à se développer dans la tempête de la crise financière, et de résister aux spectaculaires contreperformances de certaines catégories de placements. En effet, l'ISR définit ses choix d'investissement sur la base de critères socio-environnementaux et de gouvernance d'entreprise qu'il place sur le même plan que les critères financiers habituellement utilisés. Il se présente désormais comme une stratégie d'investissement qui évalue aussi bien la performance sociétale que la performance financière des entreprises. Et au-delà du monde de l'entreprise, l'ISR est une image de marque pour le Royaume. Surtout qu'il est vu par les pays développés comme une limitation des disparités sociales et des problèmes environnementaux. C'est ainsi que le Maroc se trouve aujourd'hui dans l'obligation d'intégrer la *responsabilité sociale et environnementale* dans les activités économiques afin de renforcer son attractivité pour attirer les investissements étrangers qui portent un regard critique sur ces critères de l'ISR.

Mots clés :

Développement durable- l'Investissement Socialement Responsable - la responsabilité sociétale des entreprises- les entreprises marocaines.

* Enseignante chercheur en Sciences Economiques, ENCG Agadir Maroc.

** Chercheur en Sciences Economiques ENCG Agadir Maroc.

Abstract :

While the double spatial and temporal dimension of the sustainable development became an important variable of the companies strategy, some socioeconomic movements, as the Socially Responsible Investing (SRI), also present a major opportunity to humanize the economic liberalism. It has the double virtue to continue to develop in the turmoil of the financial crisis, and to resist to the spectacular underperformance of some categories of financial investments. Indeed, the SRI defines its investment's choices on the basis of socio-environmental criteria and of Corporate governance. These are placed on the same plan as the financial criteria usually used. It's now considered as a strategy of investment which estimates as well the societal performance as the financial companies performance. And beyond the world of the company, the SRI is a brand image for the Kingdom. Especially that it is seen by developed countries as a limitation of the social disparities and the environmental problems. So Morocco is in the obligation today of integrating the social and environmental responsibility into economic activities to strengthen its attractiveness to attract the foreign investments which carry a critical eye on these criteria of the SRI.

Introduction

Le développement durable, défini comme « un développement qui répond aux besoins de la génération présente sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs » (Commission Brundtland, 1987), se réfère à un niveau macroéconomique, dont l'objectif est d'assurer le « *triple bottom line* » (triple résultat) : *prospérité économique, justice sociale et qualité environnementale*. Les entreprises sont amenées à adopter et à intégrer dans leurs stratégies globales des stratégies du développement durable. L'évaluation de ces dernières sera reflétée par la performance globale, qui fait référence, en plus de la performance économique, à la performance sociale, qui met en lumière la place de l'homme dans l'entreprise, et à la performance sociétale, qui s'appuie sur la contribution de l'entreprise au développement de son environnement et qui s'interroge également sur la place de l'entreprise dans la société. En effet, il est aujourd'hui admis que la prise en compte de critères extra-financiers, réduit les risques des entreprises tels que le risque de réputation, de réglementation..., tout en ne compromettant pas les performances, bien au contraire. C'est ce que montre une étude de l'UNEP (initiative finance du programme des Nations-Unies), en collaboration avec le cabinet Mercer, d'octobre 2007. Une autre enquête de Mercer Investment Consulting en 2005 auprès de 195 gestionnaires de fonds à travers le monde confirme que les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance constituent des facteurs fréquents de discrimination positive dans les analyses d'investissement.

L'Investissement Socialement Responsable (ISR) repose autant sur des critères financiers que sur des considérations sociales, éthiques et environnementales. Nicole Notat, présidente de l'agence de notation Vigeo, en a rappelé les composantes lors des intégrales d'investissement tenues à Skhirat au Maroc en 2005 : respect des droits fondamentaux ; engagement sociétal ; protection de l'environnement ; dialogue social ; amélioration des compétences ; gouvernance d'entreprise ; transparence et probité dans les relations avec les clients et les fournisseurs... « L'ISR n'est ni un phénomène de mode ni une bonne cause, mais bien un enjeu de performance, de croissance durable et de développement des affaires », précise l'ancienne

secrétaire générale de la CFDT (Confédération française démocratique du travail)¹⁷⁸.

En forte expansion ces dernières années, l'ISR se base sur le référentiel de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE). En effet, le concept d'entreprise socialement responsable est devenu une norme couramment utilisée dans les économies occidentales pour dissuader les importations en provenance du Sud. C'est une variante, en quelque sorte des barrières non-tarifaires qui sont mises en place par les pays occidentaux et se traduisent par l'imposition de normes et lois internationaux, lesquels permettent aux entreprises exportatrices, de satisfaire aux exigences des économies développées et de leur législation. Ces exigences élargissent, par conséquent, les responsabilités non seulement des acteurs institutionnels (pouvoirs publics et collectivités locales) mais aussi des opérateurs économiques, financiers (entreprises, investisseurs) et des composantes de la société civile (associations, fondations, syndicats...). Ce qui oblige les entreprises à s'engager dans une démarche de responsabilité sociale, qui a pour traduction concrète l'engagement tangible en faveur du développement économique et social et de la protection environnementale du territoire ; la réduction des inégalités, la formation, la mise en accessibilité des produits et des services et la contribution aux causes d'intérêt général.

Le Maroc étant conscient de ces exigences en matière de RSE, il cherche à optimiser ses chances, par la prise en compte d'une approche qualitative de l'investissement, en privilégiant des objectifs qui permettent de maximiser l'impact de l'investissement sur le développement national. Ainsi, et en ratifiant plusieurs conventions internationales, le Maroc veut servir l'intérêt bien compris de ses entreprises en les protégeant des risques légaux liés à des pratiques douteuses et des risques en matière d'image de marque (boycotts, etc.) ; en favorisant leur cohésion interne par l'amélioration des compétences, des conditions de travail et des relations professionnelles ; le développement d'un marché local demandeur de produits à plus forte valeur ajoutée ; la qualification de la main d'œuvre locale pour rendre possible l'implantation d'activités de plus en plus sophistiquées ; l'adoption des normes internationales (qualité des processus de travail, éthique au travail) qui deviennent monnaie courante sur les marchés Nord-américain ou Européen ; la protection de l'environnement ; et en diffusant les pratiques de la bonne gouvernance au sein des entreprises.

¹⁷⁸ Saïd. L : « ISR : éthique et rentabilité », *Revue Jeune Afrique*, article du 12/12/2005.

Ainsi, l'intégration de la responsabilité sociale et environnementale dans les activités économiques servira au renforcement de l'attractivité du Royaume pour attirer les investissements étrangers qui portent un œil critique sur ces critères de l'ISR.

Le but de cette recherche est d'analyser à ce jour l'évolution des pratiques et des performances de ce comportement sociétal et de ce type d'investissement afin de déterminer s'il s'annonce comme une réelle mutation des stratégies des entreprises marocaines ou reste un effet de mode passager. D'abord, et *dans un premier point*, seront exposés les soubassements théoriques et empiriques justifiant l'émergence et l'évolution de l'ISR et la prise en compte du social et d'environnemental dans les stratégies des entreprises. Ainsi sera traitée la question de l'impact positif de la performance sociétale sur la performance financière via la théorie positive, mais aussi en s'appuyant sur les résultats d'une étude économétrique faite dans le cadre des travaux de recherche en la matière. *Notre deuxième point* explorera la faisabilité pour les PME marocaines de s'engager dans une démarche lui permettant d'intégrer les pratiques de la responsabilité sociétale -facteur d'attractivité des fonds ISR- en se basant sur les conclusions de quelques études récentes dans ce domaine. Puis nous tenterons de répondre à la question de la perception et pratique d'Investissements Socialement Responsable par certaines entreprises marocaines (Fondation Zakoura pour les micro-crédits, BMCE BANK, Attijari wafa Bank), pour en tirer, finalement, les conclusions et leçons.

I / L'Investissement Socialement Responsable et la performance Sociétale :

De nos jours, autant d'acteurs (investisseurs, sociétés de gestion, entreprises, universitaires, etc.) considèrent que les aspects sociaux et environnementaux de l'activité économique des entreprises s'inscrivent pleinement dans une logique de performance financière et économique de long terme. Et que cette performance financière est impactée positivement par la performance sociétale. Ce sont là deux critères qui justifient l'engouement pour les investissements socialement responsable.

1. Le développement de l'investissement socialement responsable

Le programme des Nations Unies pour l'Environnement a initié en février 2005 la rédaction des Principes pour l'Investissement Responsable (Principles for Responsible Investment). Ces principes, outre l'universalité de leurs références et de leurs objectifs, seront destinés à guider les investisseurs vers les meilleures pratiques de prise en compte des facteurs sociaux, sociétaux, environnementaux et de gouvernance. Ils mettront en lumière, à l'attention des gouvernements et des autorités de régulation des marchés financiers, les recommandations sur les politiques et les facteurs incitatifs permettant d'aligner le cadre réglementaire avec l'investissement responsable.

Notion de l'ISR :

L'investissement socialement responsable (ISR) peut se définir au sens large comme une pratique d'investissement qui intègre des éléments non strictement financiers dans la décision d'allocation des fonds¹⁷⁹. Il désigne également, dans le langage des marchés financiers, tous les placements financiers réalisés en fonction d'un arbitrage fondé non seulement sur la performance financière des valeurs suivies, mais aussi sur la prise en compte de critères sociétaux, tels que le comportement de l'entreprise vis-à-vis de son environnement économique, social et environnemental. Selon le *Social Investment Forum* (SIF)¹⁸⁰, l'ISR se décline en trois axes: **la sélection**, qui revient à inclure ou exclure de son portefeuille d'investissement les actions des entreprises selon que celles-ci répondent ou non à des critères sociaux, environnementaux ou éthiques; **l'activisme actionnarial** consiste en la responsabilisation des entreprises en utilisant les droits de vote liés aux actions, et à présenter des résolutions lors des assemblées générales; **l'investissement dans la communauté**, est un programme d'investissement d'une institution financière, consistant à investir dans des initiatives ou des entreprises non cotées impliquées dans des activités jugées particulièrement « responsables » comme les énergies renouvelables, l'agriculture biologique ou le développement local.

¹⁷⁹ Définition prise de l'ouvrage : « L'investissement socialement responsable » de Brito, C. Desmartin, JP, Leclin, VL, Perrin, F. Edition Economica 2005.

¹⁸⁰ Réseau d'investisseurs engagés aux Etats-Unis.

Dès la fin du 19^{ème} siècle : le processus de l'investissement sociétal a commencé aux Etats-Unis au sein de la puissante communauté Quaker¹⁸¹, qui était la première à adopter des critères non strictement financiers pour arbitrer ses placements. Les premières pratiques d'investissement socialement responsable sont marquées par une stratégie d'exclusion de secteurs d'activités orientée vers la satisfaction de convictions religieuses. En 1928, à l'instigation du Conseil Fédéral des Églises Américaines, est créé le *Pioneer Fund* (Boston) qui proposait des placements financiers excluant explicitement les sociétés dont les activités étaient en relation avec l'alcool, le tabac et la pornographie. Dans les années 1970, l'ISR commence à prendre de nouvelles formes induites par la guerre du Vietnam et l'Apartheid. D'autres préoccupations civiques viendront s'ajouter aux préoccupations morales des investisseurs qui ont adopté des pratiques plus activistes en déposant des résolutions dans l'objectif d'empêcher certaines pratiques sociales et environnementales des entreprises jugées indésirables. Le 10 août 1971, les méthodistes¹⁸² créent le premier fonds commun de placement accessible aux particuliers : le révérend *Pax World Fund*. Cette année a également connu la première résolution de vote soumise à l'assemblée générale de General Motors, proposant la cessation des activités en Afrique du Sud, ce qui s'est traduit par le départ de plus des deux tiers des entreprises américaines implantées en Afrique du Sud. En 1977, en pleine lutte contre l'Apartheid, le révérend Leon Sullivan édictait les « *Sullivan Principles* », code de conduite pour la promotion des droits de l'homme et de l'égalité des chances à destination des entreprises intervenant en Afrique du Sud. Les années 1980 et 1990 connaissent un essor sans précédent de l'ISR, permis par le développement massif des fonds de pension, ainsi que les grandes catastrophes écologiques telles qu'Exxon Valdez ou Bhopal et qui ont fait naître une préoccupation croissante des investisseurs à l'égard des problématiques environnementales des activités économiques des entreprises. Aujourd'hui, seule une minorité d'investisseurs à fortes convictions éthiques et religieuses ou militantes sont prêts à sacrifier une partie du rendement financier pour des choix d'investissement cohérents avec leurs valeurs. La majorité des investisseurs

¹⁸¹ La Société religieuse des Amis ou « QUAKERS » est un mouvement religieux fondé en Angleterre au XVII^e siècle par des dissidents de l'Église anglicane et de son courant puritain.

¹⁸² C'est un courant du protestantisme évangélique. Il a été fondé au XVIII^e siècle par l'anglais John Wesley.

institutionnels recherche la traduction financière des risques et des opportunités de la gestion de la responsabilité sociétale des entreprises.

Les différentes approches de la constitution des fonds ISR

L'investissement socialement responsable s'est développé dans la gestion d'actifs par la constitution de fonds d'investissement¹⁸³ associant, dans leur processus de sélection, aux critères financiers traditionnels des critères sociétaux. La sélection des entreprises, qui revient à les inclure ou les exclure selon qu'elles répondent ou non aux critères sociétaux définis, se décline selon trois approches. **L'approche de sélection négative**, une approche de sélection des entreprises qui s'effectue à partir de critères d'exclusion définis et qui sont principalement des critères sectoriels tels que les secteurs de l'armement, du tabac, de l'alcool, du nucléaire, de la pornographie, etc. mais également des critères concernant des pratiques exclues telles que le travail des enfants, les tests sur les animaux, etc.... Cette approche de sélection intéresse les investisseurs qui soutiennent une démarche d'investissement éthique. **L'approche de sélection positive** qui consiste à sélectionner les entreprises à partir d'une grille de critères définie selon des seuils établis. Les investisseurs peuvent établir leur sélection selon un critère sociétal unique ou développer une grille multicritères. **L'approche "Best-in-Class"** consiste à sélectionner les meilleures entreprises de chaque secteur d'activité d'après les critères sociétaux déterminés.

2. La Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)

Les investisseurs font preuve d'un intérêt croissant pour la RSE, comme en témoignent la prolifération des fonds ISR partout dans le monde et les indices boursiers socialement responsables et la notation des entreprises sur la base de critères sociétaux par des agences spécialisées. Aussi, la façon dont la responsabilité est aujourd'hui perçue par les entreprises a bien naturellement une influence déterminante sur l'analyse de l'entreprise. On peut identifier **certaines approches**¹⁸⁴ qui correspondent à différentes tendances et nuances culturelles dans l'ISR.

¹⁸³ Ont pour objectif d'investir dans des sociétés qu'ils ont sélectionnées selon certains critères. Ils sont le plus souvent spécialisés suivant l'objectif de leur intervention : fond de capital-risque, fond de capital développement, ...

¹⁸⁴ Guide des organismes d'analyse sociale et environnementale ORSE/ADEME-Décembre 2007.

Éthique : Cette approche consiste à appliquer ses convictions éthiques à son investissement, c'est historiquement le premier type d'ISR, et elle va de pair avec l'utilisation de filtres d'exclusion des entreprises ayant des activités dans des secteurs considérés comme condamnables, tels l'alcool, le tabac ou la pornographie.

Environnementale : La performance environnementale est le seul critère de sélection des entreprises de cette approche. Elle concerne les impacts d'une entreprise sur les systèmes naturels vivants ou non, notamment les écosystèmes, les sols, l'air et l'eau. Elle doit être mise en perspective par rapport à l'impact global des activités de l'entreprise sur l'environnement (Politique et stratégie, Système de management, Ressources et consommations, Emissions, effluents et déchets).

Sociale : Les entreprises sont sélectionnées exclusivement sur la base de la qualité de leur politique sociale et du respect des droits de l'Homme. Concerne l'évaluation de la politique sociale et de son niveau d'harmonisation au niveau du Groupe (Système de rémunérations, Formation et gestion des talents, Hygiène, santé, sécurité et conditions de travail).

Citoyenne : Cette approche est centrée autour de la notion de communauté. Elle accorde par exemple une grande importance à la non-discrimination (sexuelle, raciale...) ou à la politique de mécénat.

Développement durable : Cette approche note les entreprises ayant de bonnes performances sur les trois secteurs de responsabilité : sociale, environnementale et économique. Elle accorde une grande importance aux conséquences à long terme des activités des entreprises et au système de management mis en place pour garantir le progrès continu et la durabilité de la stratégie.

Stakeholders : Cette approche se concentre sur le dialogue de l'entreprise avec l'ensemble de ses "parties prenantes", et sur la manière dont elle prend en compte leurs attentes (Relations avec les Fournisseurs, Relations avec les Clients, Relations avec la société civile).

Financière : Cette optique considère que la prise en compte de facteurs sociétaux dans l'évaluation de l'entreprise permet de mieux cerner la valeur réelle de l'entreprise que les analyses seulement financières, et donc de constituer des portefeuilles plus rentables que les portefeuilles classiques. La notion de conviction et d'intérêt général n'est ainsi pas mise en avant.

Gouvernance d'entreprise : Cette approche évalue la façon dont l'entreprise assure l'intégrité de ses modes de gestion et de ses gestionnaires, la répartition des pouvoirs dans l'entreprise et le traitement de ses actionnaires (Composition & Fonctionnement du Conseil, Gestion des risques & déontologie, Relations avec les actionnaires). Quant aux facteurs de la montée en puissance de la responsabilité sociale et l'éventail de causes qui concourent à son affirmation comme thème majeur de l'économie moderne la multiplication des scandales financiers (Enron, Worldcom, Parmalat, etc); les pollutions graves et la dégradation du milieu naturel (gaz à effets de serre, changement climatique, marées noires, etc.); le dumping social (travail forcé, travail des enfants, refus ou violations des libertés syndicales, discriminations); les restructurations et délocalisations, sous-traitance, et montée des sentiments d'aversion aux risques sociaux; la dégradation des chiffres de la pauvreté et la montée des inégalités.

Mais on compte aussi des réussites : restructurations menées sans conflits ; reconversion écologiques et réhabilitation de site ; accords de coopération durable entre grandes entreprises et PME ; multiplication des codes de conduites sur la RSE donnant lieu à coopérations et dialogue avec les associations de riverains, les ONG; coalitions de grandes entreprises en faveur de la solidarité.

3. L'impact de la performance sociétale sur la performance financière future.

Les investisseurs, en particulier les institutionnels (fonds de pensions, assurances, banques, etc.) sont de plus en plus conscients que les enjeux sociaux, sociétaux, environnementaux et de gouvernance ont et vont avoir un impact accru sur la performance de leurs placements. Ceux qui négligent ces enjeux sur le long terme vont exposer à des risques matériels réels les intérêts de leurs mandants et se priveront sans doute de sérieuses opportunités.

Alors qu'on constate que la majorité des fonds ISR comparés à leurs indices de référence ont de meilleurs résultats à la hausse et résistent mieux à la baisse. Aussi la croissance spectaculaire de l'ISR est à l'évidence liée à sa compétitivité financière, ce qui infirme l'idée que la prise en compte des enjeux sociaux ou environnementaux serait au détriment de la performance.

3.1 L'épreuve de la littérature : LA RELATION POSITIVE :

La majorité des études réalisées a trouvé une relation positive entre la performance financière et la RSE. Soloman et Hansen (1985) ont trouvé que les coûts engendrés par la RSE sont largement compensés par les bienfaits et les conséquences positives de la RSE sur le moral et la productivité des employés. Waddock et Graves (1997), avancent trois raisons pouvant expliquer cette relation positive. La première raisonne en terme de coûts, et prévoit dans le cas d'un comportement irresponsable de l'entreprise pour réduire ses coûts implicites, un désavantage concurrentiel causé par l'accroissement de ses coûts explicites. Et donnent l'exemple d'une entreprise polluant illégalement l'environnement et finit devant le tribunal. La seconde raison prend sa légitimité de la théorie de la disponibilité des ressources excédentaires, et stipule qu'une bonne performance financière renforce la responsabilité sociale des entreprises en lui permettant d'investir leurs surplus de fonds dans des projets socialement responsables. Preston et O'Bannon (1997) ont présenté la même explication qui stipule que le comportement d'une entreprise et sa décision d'investir dans des projets sociaux dépendent de ses ressources disponibles. La théorie du bon management justifie la troisième raison. Les théoriciens de ce courant de pensée mettent sur le même pied d'égalité les pratiques socialement responsables et les pratiques du bon management. Les pratiques de la responsabilité sociale améliorent les relations avec les différents stakeholders ce qui améliore, à son tour, l'image de marque de l'entreprise vis-à-vis de ses parties prenantes et donc sa performance globale. Ceci est renforcé par l'hypothèse de Preston et O'Bannon (1997) qui parlent plutôt de l'impact social de la bonne réputation de l'entreprise sur la performance financière. L'entreprise qui veille sur les intérêts de ses parties prenantes améliore et renforce sa réputation ce qui améliore, par conséquent, sa performance financière. Luce, Barber et Hillman (2001) ont fait le point sur la relation entre la RSE, l'attractivité de l'entreprise et sa capacité à retenir les compétences, qui sont son capital humain, et la convivialité au

sein de l'entreprise. Ils ont trouvé que l'instauration de programmes sociaux améliore la convivialité entre les employés. Ceci fait que les entreprises socialement responsables des employeurs plus attrayants que les autres entreprises. Ruf et al. (2001) ont montré que la variation de la RSE affecte positivement la croissance des ventes, et que la rentabilité des ventes est positivement liée à la RSE.

Bien que toutes ces études n'aient pas convergé vers une conclusion commune sur le sens de causalité de la relation, les chercheurs admettent que la responsabilité sociale peut constituer un avantage concurrentiel pour l'entreprise et que la divergence des résultats est due aux différentes mesures utilisées pour estimer la responsabilité sociale, au choix des échantillons, aux durées des études et aux méthodologies empiriques.

3.2 Résultats d'une validation empirique de la relation positive entre la RSE & la PF¹⁸⁵ :

De nombreuses recherches empiriques tendent également à confirmer le lien entre la performance financière et l'inclusion dans la décision d'investissement des externalités socio environnementales. Dans ce sens une étude a été faite par une équipe de chercheurs pour prouver l'impact de l'appartenance à un classement de responsabilité sociale sur la performance financière de l'entreprise.

L'objectif de la recherche est de vérifier si l'appartenance à un classement de responsabilité sociale affecte la performance financière des entreprises; aussi, de tester si les coûts supplémentaires supportés par une entreprise afin d'appartenir à un classement social et d'être définie comme socialement responsable, sont compensés par les avantages que procure la RSE pour les différentes parties prenantes ce qui mène à une meilleure performance. Autrement dit, si la RSE redistribue la valeur créée des actionnaires vers les stakeholders.

L'échantillon sur la période d'étude de 1991 à 2003, et un échantillon constitué de 600 entreprises américaines classées en trois groupes. Le premier est formé de 200 entreprises définies comme socialement

¹⁸⁵ El Mir .A, Zarai M .A, Oula.B.J, Lovkil .N: « Impact de l'appartenance à un classement de responsabilité sociale sur la performance financière de l'entreprise » l'Institut Supérieur de Gestion Tunis-Tunisie.

responsables par KLD¹⁸⁶. Le deuxième regroupe de 200 entreprises qui ont appartenu périodiquement au classement KLD. Le troisième groupe est composé de 200 entreprises qui n'ont jamais appartenu à KLD.

MODELE ET ANALYSE ECONOMETRIQUE :

Afin de tester l'impact de l'appartenance à l'indice de KLD sur la performance financière de l'entreprise, nous avons choisi le modèle de Becchetti et al. (2005) :

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log(\text{taille}) + \beta_2 \text{Dominii} + \beta_3 \text{Entrée} + \beta_4 \text{Postexit} + \beta_k \text{Reasexit} + \beta_t \text{Année} + \beta_{it}$$

¹⁸⁶ KLD, l'une des plus anciennes agences américaines de notation extra-financière.

Tableau de présentation des variables du modèle :

Variables	Symboles	Indicateurs de mesures
Variables à expliquer		
Performance financière	TSA ROE ROCE	CA par employé Rentabilité des capitaux propres Rentabilité du capital employé
Variables explicatives		
Taille	Log(SIZE)	Le nombre des employés
L'appartenance à l'indice KLD de responsabilité sociale	DOMINI	Variable binaire qui prend la valeur 1 si l'entreprise appartient à KLD et 0 sinon.
L'année d'entrée au classement	ENTRY	Variable binaire qui prend la valeur 1 à l'année d'entrée à KLD et 0 sinon
Après la sortie de KLD	POSTexit	Variable mesurant le nombre d'années après sortie de l'indice
Raison de l'exclusion de KLD	Reasexit	Variable binaire qui prend la valeur 1 à l'année de l'exclusion de KLD et pour la raison d'exclusion (éthique, militaire, environnement, qualité, gouvernance, conditions de travail, fusion ou acquisition, pénurie d'informations financières et sociales, faillite).
Années	Year	Variable indicatrice pour recenser l'effet des années.

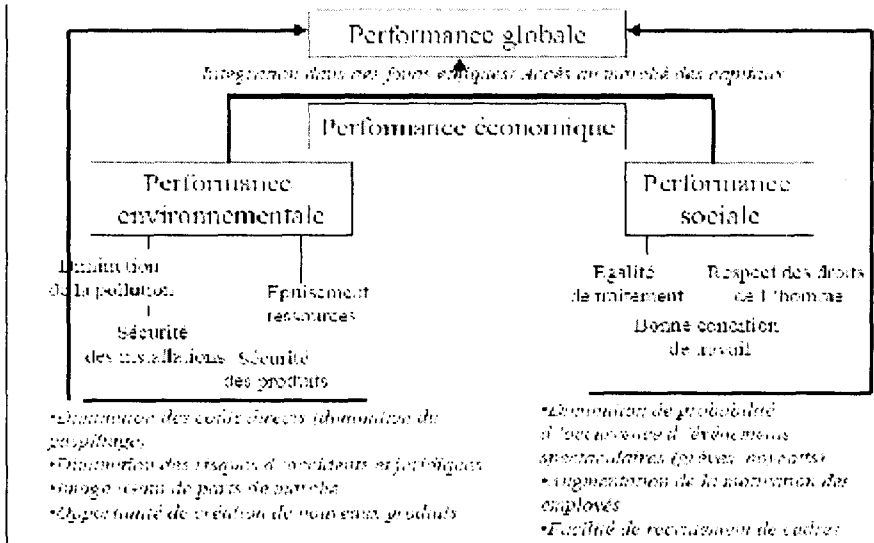
Les résultats :

Les résultats de l'étude économétrique montre que la responsabilité sociale est positivement liée à la performance financière, et que les entreprises socialement responsables sont les plus performantes, suivies des entreprises qui sont moins responsables suivies des entreprises qui n'ont jamais été incluses au classement de KLD. L'appartenance à un classement social impacte positivement la performance financière, même si elle augmente les coûts de l'entreprise, ces coûts sont compensés par les avantages que procure la réputation d'être socialement responsables sur les employés ce qui améliore leurs productivités et par conséquent la rentabilité financière de l'entreprise. Donc l'inclusion au classement de KLD améliore significativement la performance financière estimée par les ventes par employé mais réduit le rendement du capital employé. Ces résultats impliquent que la productivité des employés des firmes socialement

responsables est élevée alors que les actionnaires bénéficient de rendements plus faibles.

En définitif, un effet positif et significatif de l'entrée et l'appartenance à KLD sur la performance estimée par les ventes par employé. Les employés des firmes socialement responsables sont plus productifs. Toutefois, cette productivité n'a pas d'impact sur la richesse des actionnaires de ces firmes. L'appartenance à un indice de responsabilité sociale, tel que KLD, affecte positivement la performance de l'entreprise estimée par le chiffre d'affaires par employé. Cette relation positive s'explique par l'impact positif de l'affiliation à l'indice sur le moral des employés, ce qui améliore leurs productivités. L'appartenance à un indice social entraîne une redistribution de la valeur créée par l'entreprise. En effet, la création de valeur des entreprises socialement responsables n'est pas destinée exclusivement aux actionnaires mais elle touche, de plus en plus, les différentes parties prenantes.

3.3 Le schéma suivant met en relation l'ensemble des performances et l'interaction entre elles :



• Source : E. Reynaud, « Développement durable et entreprise : vers une relation symbiotique ? »

Au-delà de leurs obligations légales, les entreprises répondent aux exigences sociales, économiques et environnementales que manifestent leurs diverses parties prenantes. Ce qui fait de la RSE une réponse des entreprises aux préoccupations du développement durable. En d'autres termes, la RSE est une application au niveau des entreprises du concept de développement durable.

II/ Les Pratiques Sociétales et d'ISR des Entreprises Marocaines.

2.1 Le cadre incitatif à la Responsabilité sociétale et à l'ISR au Maroc.

La législation du travail :

Initiée sous le règne de Feu Sa Majesté le Roi Hassan II, la réforme de la législation du travail a donné lieu à un vaste chantier national de débats et de concertations associant aux pouvoirs publics les associations professionnelles, les organisations d'employeurs et les syndicats de travailleurs avant d'être formalisé, sous le règne de SM le Roi Mohammed VI, dans un code du travail voté par le Parlement en juin 2003. La nouvelle législation du travail a été soumise à l'appréciation et a été saluée par l'Organisation Internationale du Travail (OIT) pour sa conformité à la lettre et à l'esprit des principes et des conventions internationales fondamentales du travail. Elle se caractérise par sa conformité avec les principes de bases fixés par la Constitution et avec les normes internationales telles que prévues dans les conventions des Nations unies et de ses organisations spécialisées en relation avec le domaine du travail.

Les droits protégés et dont l'exercice, à l'intérieur comme à l'extérieur de l'entreprise, est garanti par la présente loi, comprennent les droits contenus dans les conventions internationales du travail ratifiées d'une part, et les droits prévus par les conventions principales de l'organisation internationale du travail, qui comprennent notamment la liberté syndicale et l'adoption effective du droit d'organisation et de négociation collective; l'interdiction de toutes formes de travail par contrainte ; l'élimination effective du travail des enfants ; l'interdiction de la discrimination en matière d'emploi et de professions ; l'égalité des salaires.

Environnement :

Depuis la Conférence de Rio, le Maroc a affirmé son engagement en faveur du développement durable. Ce choix est dicté à la fois par la nécessaire rationalisation de l'utilisation des ressources naturelles, gage du développement socioéconomique futur du pays, et par l'aspiration à l'amélioration continue de la qualité de vie des citoyens. Au Sommet de Johannesburg sur le Développement durable (septembre 2002), la participation et le discours de SM le Roi Mohammed VI ont marqué la volonté du Maroc de contribuer à l'intégration des normes environnementales dans la définition et l'évaluation des objectifs de croissance et des comportements des opérateurs publics et privés et à la sensibilisation de la société aux modes de consommation durables. Les principaux défis environnementaux du Maroc concernent la dégradation des sols et la désertification, (l'érosion de sol résultant de l'affermage des secteurs marginaux, et la destruction de végétation) ; l'assainissement des eaux souillées par les eaux d'égout crues ; l'envasement des réservoirs et la pollution pétrolière des eaux côtières. Le Maroc est partie aux conventions internationales sur la biodiversité, le changement climatique, le Protocole de Kyoto sur le Changement climatique, la désertification, la protection des espèces menacées, les Pollutions accidentelles, la Protection des milieux marins, la protection de la couche d'ozone, les pollutions maritimes, la pêche à la baleine. Ce secteur de l'environnement dispose d'un important arsenal juridique, dont le plus ancien texte date de 1914. Les dernières années, notamment l'année 2003, ont été marquées par l'adoption de nombreux textes qui ont permis d'actualiser la réglementation nationale dans ce domaine. Parmi les principaux textes de ce dispositif réglementaire, il y a lieu de citer le Dahir du 25 août 1914 relatif à la réglementation des établissements insalubres, incommodes et dangereux. Ces établissements sont soumis au contrôle et à la surveillance de l'autorité administrative; le Dahir du 20 hidja 1335 (10 octobre 1917) relatif à la conservation et l'exploitation des forêts. Cette loi date depuis le début du protectorat au Maroc. Elle porte sur l'identification du domaine forestier, l'aliénation de ses produits, leur exploitation ainsi que les droits d'usage, la protection contre les défrichements, la police de la conservation des forêts, la constatation des infractions et la définition de leurs sanctions; la Loi n° 10-95 de 1995 sur l'eau promulguée par le dahir n° 1-95-154 du 18 rabii I 1416 (16 août 1995); la Loi n° 08-01 du 13 juin 2002 relative à l'exploitation des

carrières Promulguée en 2002, la loi relative à l'exploitation des carrières est de création récente. Elle vient régir un domaine dont l'exploitation nuit gravement à l'environnement naturel. Pour ce faire, et en vue de protéger les sites environnants, la loi donne la définition de la carrière ainsi que les définitions d'un certain nombre de concepts liés aux carrières, leur exploitation; la loi 10-13 de 2003 relative à la protection et à la mise en valeur de l'environnement. Cette loi a été adoptée en vue de doter le Maroc d'un cadre législatif référentiel en matière de protection de l'environnement. Elle répond aux besoins d'adopter une démarche globale et intégrée assurant le meilleur équilibre possible entre la nécessité de préservation de l'environnement et les besoins de développement économique et social du pays; la loi 13-03 de 2003 relative à la lutte contre la pollution de l'air. Elle concerne directement l'une des formes de pollutions liées en grande partie aux industries et la loi de 2003 relative aux études d'impacts sur l'environnement. La loi relative aux EIE prévoit un système de contrôle préalable basé sur la subordination de tous les projets soumis à cette procédure à une « Acceptabilité Environnementale ».

La législation en matière des déchets solides :

Il n'existe pas encore au Maroc un cadre juridique et institutionnel spécifique aux déchets solides. Les dispositions législatives ayant un lien avec les déchets solides peuvent être relevées dans plusieurs textes législatifs et réglementaires en vigueur depuis le début du protectorat français. Parmi les principaux textes dans ce domaine, on peut citer le descriptif d'approbation des projets d'investissement au regard de leurs impacts environnementaux. Le Ministère de l'Aménagement du Territoire, de l'Eau et de l'Environnement associe systématiquement à l'examen des EIE tous les départements ministériels pouvant être concernés par le projet ; qu'il s'agisse des départements gestionnaires des milieux (eaux /Equipement, sol /Eaux et forêts et Agriculture, le milieu marin /Pêche maritime...etc.) ou ceux en charge de la santé ou le commerce et industrie, les collectivités locales et l'intérieur.

Respect, protection et promotion des droits humains :

Le respect, la protection et la promotion des droits humains est une responsabilité universelle incombant aux Etats, aux personnes physiques et à tous les organes de la société quelles que soient leur personnalité juridique. Cette obligation est au cœur de la notion de responsabilité sociale incombant à toute organisation. Les normes fondamentales adoptées par le Maroc garantissent et promeuvent les droits fondamentaux de la personne humaine. Le processus de développement politique du pays et sa construction législative, réglementaire et institutionnelle sont orientées vers la protection effective, le droit d'invocation et la garantie des droits de recours et de réparation contre les atteintes publiques ou privées aux droits de la personne.

La Constitution du Royaume (préambule) affirme son attachement aux droits de l'Homme « tels qu'ils sont universellement reconnus » et proscrie tout régime de parti unique. Elle consacre l'égalité des droits politiques entre l'homme et la femme et garantit à tous les citoyens les libertés fondamentales, notamment la liberté de circuler et de s'établir dans toutes les parties du Royaume, la liberté d'opinion, d'expression sous toutes ses formes, de réunion, d'association et d'adhésion à toute organisation syndicale et politique de leurs choix. Elle garantit également le droit à la sécurité et à la sûreté, au respect de la vie privée, l'égalité des droits à l'éducation et au travail, le droit de grève, de propriété et d'entreprise.

Le Maroc est signataire des conventions de l'Organisation des Nations Unies relatives aux droits de l'homme la convention et le protocole additionnel contre la torture et les traitements cruels, inhumains ou dégradants (21 juin 1993) ; le pacte international et protocole additionnel relatifs aux droits civils et politiques ((03 mai 1979) ; convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination contre les femmes (21 juin 1993) ; la convention internationale sur l'élimination de toutes les formes de discrimination raciale (18 décembre 1970) ; le pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels (03 mai 1979) ; convention internationale sur la protection des droits de tous les travailleurs migrants et des membres de leurs familles (15 août 1991); la convention sur les droits de l'enfant (26 janvier 1993) ; protocole sur l'implication des

enfants dans les conflits armés (22 mai 2002) ; le protocole sur la vente des enfants, la prostitution infantile et la pornographie (02 janvier 2001).

Le Maroc a connu, depuis l'intronisation de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, un saut qualitatif fondamental en matière de consolidation des acquis démocratiques. C'est ainsi que le Souverain a tenu à réaffirmer l'attachement du Royaume aux Droits de l'Homme, tels qu'ils sont universellement reconnus. Cette volonté a été concrétisée par la création du Conseil Consultatif des Droits de l'Homme (CCDH) en 1990 qui a impulsé des changements notoires en termes d'ouverture politique et de protection des droits humains. C'est à lui également que l'on doit la recommandation de juillet 1994 tendant à créer une Instance d'arbitrage à l'effet de régler le cas des disparitions forcées et des arrestations arbitraires : "l'Instance Equité et Réconciliation". La rénovation du CCDH par Sa Majesté le Roi Mohammed VI en Avril 2001 a permis d'élargir ses attributions notamment, à la promotion des droits socio-économiques des Marocains, la protection des droits des Marocains résidant à l'étranger (MRE), pluralisme de sa représentativité et à une indépendance renforcée. Membre du groupement des Institutions Nationales (plus de 80 dans le monde), il entretient des relations étroites avec le Haut Commissariat des Nations Unies aux Droits de l'Homme ce qui lui a valu d'être élu en 2001 à la Présidence du Comité International de Coordination des Institutions Nationales de promotion et de protection des droits de l'Homme (CIC). Aussi parmi les initiatives novatrices du CCDH figurent l'élaboration d'une Charte nationale des droits et obligations du citoyen ainsi que la présentation des propositions adéquates pour combler les lacunes législatives dans le domaine de la lutte contre tous genres de discrimination, de haine et de violence. Le CCDH a également une mission consultative sur les projets de textes législatifs, réglementaires et d'accords internationaux relevant de son domaine de compétence au stade de leur étude au niveau gouvernemental. L'apport du CCDH a été également important au niveau de l'apurement des dossiers des licenciements arbitraires et abusifs pour raison politique ou syndicale. Aussi au niveau des libertés publiques, du Code du travail, du Code de procédure pénale et de la réforme de la législation carcérale.

INDH un chantier d'ISR

L'Initiative nationale pour le développement humain (***INDH***) initiée par SM le Roi Mohammed VI en mai 2005 - qui l'a qualifiée de « chantier d'un

règne » - a pour objectif de lutter contre la pauvreté dans le cadre d'un programme pluriannuel associant l'ensemble des parties prenantes sociétales. L'INDH constitue un puissant vecteur d'incitation à l'intégration dans les objectifs et les décisions d'investissements d'objectifs et de critères sociaux élargis. Ce grand chantier de l'INDH notamment, représente un accompagnement profond et dynamique de l'investissement socialement responsable. En effet, l'INDH procède d'une vision d'ensemble autour de trois volets : un processus politique de consolidation de l'État moderne : démocratie, État de droit, etc; les réformes et projets structurants, générateurs de croissance et le développement humain dans ses dimensions économique, sociale et culturelle, fondé sur les principes de bonne gouvernance avec un financement de plus de 50 % des dépenses de l'État alloués aux secteurs sociaux, santé, éducation, formation, logement social, développement rural, programmes sociaux d'assistance, protection sociale, solidarité, appui aux associations, etc. Cette initiative offre notamment une capacité de financement additionnelle pour soutenir 4 types d'actions correspondant aux actions de développement humain : les activités génératrices de revenus; le soutien à l'accès aux équipements et services sociaux de base, le soutien aux actions d'animation sociale, culturelle et sportive, etc; le soutien au renforcement de la gouvernance et des capacités locales.

Dès 2005, un Compte d'Affectation Spéciale est créé, doté d'une affectation de ressources conséquente : 10 milliards de dirhams sur 5 ans pour la phase 2006-2010 des programmes prioritaires de l'INDH : 6 milliards de dirhams budget général de l'État; 2 milliards de dirhams : collectivités locales; 2 milliards de dirhams : coopération internationale.

Aussi, les critères d'éligibilité des actions au financement INDH répondent nécessairement aux critères sociaux et de développement humain. Les actions ne faisant pas double emploi avec les actions relevant des programmes sectoriels de l'État et des collectivités locales, permettent néanmoins de renforcer l'impact de celles-ci sur les zones et populations cibles en matière de développement humain. Les projets et micro-projets communautaires, générateurs d'emploi, permettant l'insertion des bénéficiaires dans des circuits économiques viables à partir de critères de durabilité du projet, d'effet de levier et d'impact sur les indicateurs locaux de développement humain. La mise en œuvre des actions INDH ne se traduit

pas par des transferts de fonds directs aux populations, mais par des contributions à des associations, des coopératives etc., sur la base de contrats d'objectifs. Le financement des micro-projets individuels serait orienté vers les associations locales de micro-crédit.

2.2 Perception et pratiques sociétales des PME marocaines.

La démarche marocaine de la responsabilité sociale est une interprétation active des conventions internationales ratifiées par le Maroc dans tous les domaines qui consolident l'approche du développement durable. Cette démarche a pour objectif de promouvoir l'ISR pour en faire un avantage compétitif pour les entreprises engagées en faveur de cette responsabilité sociale. Et c'est dans ce sens aussi que le Maroc a adopté le projet de Développement Durable grâce au Pacte mondial¹⁸⁷ (Global Pacte) dont le lancement officiel a eu lieu le 21 avril 2006 à Casablanca. Ce Pacte Mondial favorise et encourage la responsabilité sociale des entreprises au Maroc sur la base de trois instruments internationaux : le Pacte mondial des Nations unies, la déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale de l'OIT et les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales. L'objectif est d'encourager la contribution des entreprises marocaines au renforcement du développement durable.

Le projet s'adresse particulièrement aux petites et moyennes entreprises (PME) et opère en Italie, en Tunisie, au Maroc et en Albanie, et fonctionne comme une plateforme d'échange d'information et de partage des meilleures pratiques entre tous les participants au Maroc et d'ailleurs, et fait appel aux acteurs engagés dans les thèmes de la responsabilité sociale des entreprises (organisations syndicales, universités, organisations de la société civile).

Vers un engagement de la PME marocaine dans la responsabilité sociale

¹⁸⁷ C'est une initiative lancée en 1999 au Forum économique mondial de Davos, en Suisse, par l'ancien Secrétaire général, Kofi Annan. Il invite les entreprises à adopter, soutenir et appliquer dans leur sphère d'influence un ensemble de 10 valeurs fondamentales dans les domaines suivants : Droits de l'homme, Normes du travail, Environnement, Lutte contre la corruption.

Pour le tissu marocain constitué dans sa globalité par des PME, la RSE est encore rarement conçue comme un facteur stratégique de management mais plutôt comme un ensemble de valeurs éthiques (honnêteté, solidarité interne, actions sociétales de bienfaisance, etc...). Une analyse de quelques travaux réalisés sur les mesures d'encouragement et de promotion de la PME marocaine, nous a permis d'en tirer quelques constats pour la mise en place d'une démarche RSE au sein de cette catégorie d'entreprise. Une enquête sur la responsabilité sociale des entreprises au Maroc a été menée sous la responsabilité du coordonnateur national du projet Pacte Mondial au Maroc, et qui porte sur un échantillon de 100 entreprises dont 70 % des PME¹⁸⁸. D'un autre côté un sondage électronique¹⁸⁹ effectué par l'institut Vigeo – Maroc sur les entreprises marocaines et la responsabilité sociétale, F. Benseddik, directeur de l'institut, a indiqué que « la majorité de ces entreprises ont estimé que la responsabilité sociale est un thème "sérieux et d'avenir" pour l'entreprise et concerne en priorité, successivement, le gouvernement, les investisseurs, les partis politiques, les tops managers et la société civile en dernier lieu »¹⁹⁰.

Constats :

Les résultats de l'enquête ainsi que les constats du sondage étaient les suivants :

- Une prise de conscience progressive des pouvoirs publics et des entreprises ;
- Une très faible connaissance en général sur la RSE et sur le Pacte mondial ;
- Une confusion entre responsabilité sociale et responsabilité légale ;
- Les principales priorités de la RSE, selon les entreprises marocaines, concernent en premier lieu : la promotion de la bonne gouvernance, l'éradication de la corruption, le respect de la législation, l'amélioration de la fonction des ressources humaines, et la responsabilité fiscale.

¹⁸⁸ Article de Abderrahman Tlemçani : « Responsabilité sociale des entreprises, le cas du Maroc », la nouvelle tribune.

¹⁸⁹ Le sondage a été réalisé du 19 au 23 novembre 2005. Ainsi, 1000 questionnaires ont été envoyés par voie électronique à un échantillon aléatoire constitué de grandes entreprises et de PME. Le nombre des non-réponses a été de 788, et seulement 125 réponses ont été exploitables.

¹⁹⁰ PME-PMI Hebdo, numéro double (7 et 8), du 31.12.05 au 13.01.06, p. 18.

- Le respect de l'environnement, les aides sociales et le besoin de reporting et de communication, se placent les derniers.
- L'engagement des entreprises dans une démarche RSE, quelles qu'en soient les motivations réelles, auront un effet d'entraînement sur leurs partenaires qui porteront un œil critique sur leurs comportements en matière de responsabilité sociale.
- Les autres variables contextuelles, dont la localisation, le secteur industriel, la nature de l'activité et la distribution de la clientèle,...ont un impact considérable sur l'importance des pressions exercées sur l'entreprise pour adopter des comportements plus socialement et environne mentalement responsables.
- Seule la catégorie de PME qui, plus organisée et ayant déjà amorcée sa mise à niveau pour rester compétitive sur les marchés nationaux et étrangers, sont forcées d'adapter en conséquence leurs modes de gestion afin de profiter de cet effet d'entraînement provoquée par la RSE.
- De nombreuses PME restent encore relativement en marge de la dynamique industrielle globale imposée par les grandes entreprises "mondialisées", ce qui leur permet de préserver leur identité de PME « classique ». Cette caractéristique « classiques » de la PME explique en grande partie un traitement de la responsabilité sociale particulier au sein de ces entreprises, l'hierarchie, stratégie souple et informelle, relations directes et souvent privilégiées avec les « parties prenantes » : (les employés, les clients, les fournisseurs et le milieu social), enracinement territorial de l'entreprise¹⁹¹. Tous ces facteurs contribuent à des pratiques plus informelles et donc moins visibles de RSE.
- La définition même de la RSE dans les PME serait généralement informelle, implicite et essentiellement alimentée par les valeurs personnelles des propriétaires dirigeants, sans pour autant être reflétée dans un engagement corporatif officiel.
- L'ouverture à la RSE nécessite de la part des PME un effort de transparence en procédant à une vulgarisation croissante de leurs activités.
- L'effet de taille serait la variable explicative par excellence pour comprendre la réalité et les défis des PME. En effet, l'engagement dans des pratiques de RSE augmente avec la taille de l'entreprise, ce qui justifie qu'une partie des PME organisées seraient déjà engagées indirectement dans diverses initiatives de responsabilité sociale. Le

¹⁹¹ Torrès. O : « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », *Revue internationale PME*, vol 10, 1997.

caractère discret de cet engagement dans la responsabilité sociale s'expliquerait en bonne partie par les spécificités du comportement managérial de la PME par rapport à la grande entreprise dû à une formalisation insuffisante et implicite des processus de gestion.

Obstacles :

- Les PME ne disposent pas des mêmes ressources que la grande entreprise pour initier des pratiques de RSE.
- La marge de manœuvre financière de la majorité des PME est insuffisante pour absorber le coût d'engagement dans une démarche de RSE et pour supporter un système de gestion formel de monitoring et de reporting de responsabilité sociale.
- Les PME sont moins conscientes des opportunités et des moyens de s'engager dans cette démarche RSE.
- Les gestionnaires de PME sont très impliqués dans les opérations quotidiennes de leurs entreprises pour se préoccuper des attentes sociales fortement implicites.
- Les réticences de nombreux dirigeants de PME à s'engager dans cette voie, avec tous ce qu'elle implique en termes d'exigences de pratiques modernes de gestion et qui sont parfois difficilement compatibles entre elles ; réconcilier un cadre de travail décent et de rémunération « juste » avec les exigences d'une économie capitaliste.
- Les pratiques de responsabilité sociale impliquent la mise en place de modes de management qui substituent le formel à l'informel, la procédure au processus, la planification à l'intuition, l'écrit à l'oral, l'interdépendance à l'indépendance... des modes de management qui impliquent une perte automatique de la spécificité de la PME.

En effet, et bien qu'elle soit attrayante, la responsabilité sociale demeure un engagement complexe et parfois très exigeant pour une PME marocaine très sensible à ces démarches, et parfois non encore prête pour initier des actions dans ce domaine. D'autant plus que sa spécificité, et son mode de gestion, la transposition du Développement durable et de la RSE, concepts en quête d'universalité, nécessite un changement notable au niveau du comportement des responsables des PME marocaines. En parallèle, il faut mener des programmes de promotion de Développement durable et de la RSE au sein de la PME marocaine tout en engageant toutes les parties

prenantes dans la mise en place d'un dialogue responsable et de qualité établi entre elles. Ainsi que le lancement de programmes de sensibilisation, de formation et de communication au profit des principaux acteurs du Développement durable et de la RSE (Pouvoirs publics, secteur privé, bailleurs de fonds, organisme de coopération internationale...).

Il en ressort que l'entreprise marocaine est encore dans une phase de cohérence avec son environnement interne, en privilégiant une RSE interne, concrétisée par de bons rapports avec les principales parties prenantes : l'Etat et le personnel. L'environnement et les parties prenantes externes viennent en deuxième lieu. Cependant, on note une prise en compte progressive par les entreprises des enjeux sociétaux par le recours à un ensemble de démarches et pratiques telles que l'élaboration des chartes éthiques, des codes de bonne conduite et autres codes de valeurs morales. Ceci nécessite, par ailleurs, l'adhésion des dirigeants et des managers aux principes de la RSE ce qui traduira « la volonté des entreprises de mieux maîtriser les contraintes sociétales et de favoriser un développement commercial et une performance économique durable »¹⁹². Ainsi, et en adoptant des initiatives engagées de responsabilité sociale, les PME pourront escompter des bénéfices économiques dus à l'effet d'entraînement. Il s'agit de bénéfices en termes d'image de marque, de fierté et loyauté des employés. Les bénéfices économiques pourront donc être davantage une conséquence intéressante d'une motivation à la responsabilité sociale. Aussi, on considère que les liens de proximité sont généralement plus forts pour la PME que dans la grande entreprise et donc moins susceptibles d'engendrer une rupture entre l'économique et le social, et par conséquent, on juge que la PME est plus adaptée à intégrer une démarche de RSE. Quant à la structure de propriété typique des PME, elle pourra également faciliter l'adoption de la RSE, dans la mesure où la responsabilité fiduciaire envers les actionnaires se pose avec moins d'acuité dans le cas d'une entreprise où le contrôle et la propriété sont souvent confondus¹⁹³. Les pressions d'un actionnariat dépersonnalisé et avide de rendements à court terme, caractéristique de la grande entreprise, sont en effet moins susceptibles de peser sur la PME¹⁹⁴.

¹⁹² Attarça M. & Jacquot T. « La représentation de la responsabilité sociale des entreprises : une confrontation entre les approches théoriques et les visions managériales », conférence AIMS 2005.

¹⁹³ Karim khaddouj : « Contribution à l'étude des comportements financiers des PME marocaine », Doctorat de 3ème cycle en Finance et Fiscalité, Juin 1998.

¹⁹⁴ Le programme de mise à niveau sur les PME marocaine.

2.1 Pratiques de l'ISR par quelques entreprises marocaines.

L'investissement social responsable représente une opportunité pour le Maroc qui, grâce à une prise de conscience, pourra améliorer son taux d'attractivité et attirer les investisseurs étrangers. C'est dans ce sens que le Maroc a fait la première étape de la responsabilité sociale celle d'être en phase avec les lois sociales, fiscales et environnementales, avant de passer à l'étape de la responsabilité sociale. L'agence de notation *Vigéo*¹⁹⁵ a déterminé plusieurs critères constitutifs du concept d'entreprise socialement responsable, notamment la préservation de l'environnement, de la santé, mais également les droits humains, et la pratique de la bonne gouvernance. Il s'agit également d'honnêteté, de citoyenneté et de participation à la vie sociale. Jusqu'à présent, près d'une dizaine d'entreprises marocaines ont bénéficié d'une notation de ce type par *Vigéo* dont l'Office National des Pêches, BMCE Bank, la Lydec et un centre d'appels de Rabat.

ISR pratiqué par Wafa Gestion

Au Maroc, les fonds éthiques existent depuis 1996. Il s'agit d'Organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) ayant pour objectif d'affecter la totalité ou une partie des revenus réalisés à des œuvres caritatives ou actions d'intérêt général (solidarité, social, santé, éducation, environnement...). Ces fonds sont gérés par les sociétés de gestion de la même manière que les fonds ordinaires. Aujourd'hui, les fonds éthiques de la place se multiplient, dont quatre gérés par Wafa Gestion, filiale du groupe Attijariwafa bank. Les bénéfices produits par leur investissement seront consacrés au développement social, l'environnement, la culture et la santé. Ces fonds sont FCP Cap Al Moucharaka et Attakafoul.

FCP Cap Al Moucharaka est le premier OPCVM humanitaire que la société de gestion a mis en place. Créé en novembre 1996, il est investi au moins à hauteur de 85% en actions cotées à la Bourse de Casablanca. Sa durée de placement recommandée est de 4 à 5 ans et sa politique

¹⁹⁵ Agence indépendante de mesure de la responsabilité sociale des organisations. Elle identifie les facteurs de risque liés à une activité, mesure leur niveau de maîtrise et la qualité de l'engagement en responsabilité sociale (pertinence, efficacité, résultats) du système managérial.

d'affectation des résultats est la capitalisation des revenus (dividendes et intérêts). Le fonds a réalisé une performance de 154% sur deux années glissantes en date du 26 octobre 2007.

Attakafoul est le deuxième fonds éthique de Wafa Gestion. Il est également investi en actions de sociétés cotées et à un horizon de placement de 5 ans. L'affectation des résultats se fait en revanche par une distribution annuelle. Cet OPCVM a enregistré une performance de plus de 317% sur deux années glissantes.

Ces deux OPCVM ont la particularité de respecter les préceptes de l'islam. En effet, ils sont investis exclusivement dans les titres de sociétés ayant des activités industrielles ou commerciales portant sur la fabrication de produits jugés conforme à la Chariaa, et excluent les sociétés opérant dans le secteur bancaire et financier ainsi que les instruments de taux générateurs d'intérêts.

FCP Cap Générosité, est classé dans la catégorie «diversifié» puisque investi à hauteur de 60% maximum en actions, le reste étant placé dans les obligations et autres titres de créances négociables. Sa durée d'investissement recommandée est de 4 ans minimum et l'affectation des résultats se fait par distribution annuelle des revenus. Sa performance sur deux années glissantes s'est établie à 315,9%, soit l'une des meilleures réalisations de la place.

FCP Cap Solidarité, quatrième fonds de Wafa Gestion, est investi principalement dans les bons du Trésor à moyen et long terme et recommande une durée de placement de 3 ans minimum. L'affectation des résultats se fait par distribution annuelle. La progression qu'a réalisée cet OPCVM sur deux années glissantes est de 4,8% seulement. Elle s'est impactée par les tendances qu'a connu le marché obligataire depuis le début de l'année 2007.

Attakafoul, Cap générosité et Cap solidarité de Wafa gestion n'appliquent aucune commission de souscription ou de rachat. Seuls les frais de gestion sont facturés. Ils sont de 1,5% des parts pour le premier fonds, 1,25% pour le deuxième et 1% pour le troisième. Cap Al Moucharaka, pour sa part, donne lieu au paiement d'un droit d'entrée de 1,20% et d'un droit de sortie de 0,5%, plus des frais de gestion de 2%.

BMCE BANK

Quant au cinquième fonds éthique de la place, il est géré par BMCE Capital Gestion. Baptisé FCP Medersat.com, il est adossé à la Fondation BMCE Bank dans le cadre du programme des écoles communautaires rurales. Le fonds est diversifié (60% maximum en actions). La durée minimale de placement recommandée est de 2 ans et la politique d'affectation des revenus se base sur la distribution annuelle. Sa performance sur deux années glissantes s'est établie à 246%. L'engagement de la Fondation BMCE Bank¹⁹⁶²⁰ s'est traduit à présent par la construction de 52 Écoles communautaires. Il s'agit de complexes écoliers, dont 5 000 élèves inscrits. Partant des résultats très encourageants obtenus et dans le souci de faire participer davantage de citoyens et d'entreprises à cette noble tâche, la BMCE Bank a lancé, à travers sa fondation, le FCP Medersat.Com. Avec ce fonds, la BMCE Bank donne possibilité aux donateurs de participer à cette activité citoyenne et humaine en souscrivant au FCP Madersat.Com. Les mécènes pourront ainsi concilier leurs préoccupations financières et morales en affectant les revenus générés par leur placement à la Fondation BMCE Bank et contribuer substantiellement à la dynamique d'implantation d'Écoles Communautaires.

Les souscriptions au FCP Maderset.Com sont ouvertes aux personnes physiques et morales résidentes ou non résidentes sans aucune limitation. Deux catégories de souscripteurs sont envisageables : les souscripteurs donateurs et les souscripteurs de partage. La première catégorie concerne les mécènes qui s'engagent à céder de manière irrévocable la totalité du capital investi ainsi que les plus-values réalisées par leur placement. Ainsi, la souscription devient la propriété de la Fondation BMCE Bank qui pourra l'utiliser en fonction de ses besoins en financement. La seconde catégorie concerne les souscripteurs de partage. A l'heure actuelle, le FCP Medersat.Com, fonds diversifié à dominante obligataire, a pu drainer plus de 4 millions de dirhams de souscriptions. Pour ce qui est du prix de souscription, celui-ci est égal à la valeur liquidative majorée d'une commission de souscription. Notons que le fonds

^{196 20} Diop.M : « *Un fonds humanitaire pour soutenir la construction d'Écoles Communautaires Fondation BMCE Bank* », Article de la nouvelle Tribune.

est géré par BMCE Capital Gestion qui participe à cet investissement socialement responsable en rétrocédant 50 % des frais de gestion du FCP Medersat.Com à la Fondation BMCE Bank. Il applique une commission de souscription de 3%, une commission de rachat de 1,5% et des frais de gestion de l'ordre de 2%.

Les fonds éthiques visent trois types d'investisseurs :

Les premiers sont dits «souscripteurs donateurs». Ils s'engagent à céder irrévocablement la totalité du montant investi ainsi que les plus-values réalisées aux fondations et associations caritatives associées aux OPCVM concernés. Ces institutions procèdent périodiquement à des appels de fonds lorsqu'elles ont besoin de financement.

Le deuxième type d'investisseurs, ceux qu'on appelle les «souscripteurs de partage». Ils s'engagent à verser aux fondations la totalité ou une partie des dividendes distribués par les OPCVM et/ou les plus-values réalisées à l'occasion de tout rachat. Ils restent cependant propriétaires des parts souscrites. Au moment de la souscription, ils peuvent choisir entre deux options. La première, dite «partage total», consiste à autoriser expressément la société de gestion à prélever et à verser aux associations caritatives la totalité des dividendes distribués et/ou la totalité des plus-values réalisées à l'occasion de tout rachat. La deuxième option, dite de «partage partiel», permet aux souscripteurs de n'autoriser la société de gestion à prélever qu'une partie des dividendes distribués et/ou des plus-values réalisées à l'occasion des rachats. La proportion à prélever est à définir au moment de la souscription.

Le troisième type d'investisseurs, les souscripteurs dits «passifs». Ces derniers peuvent en effet ne rien reverser aux fondations et associations (ni capital, ni dividendes, ni plus-values). Cela dit, ils contribuent tout de même au financement de ces institutions car les sociétés de gestion reversent à ces dernières une partie des frais de gestion.

Par ailleurs, il faut savoir que ces trois types de souscripteurs ne sont pas admis par tous les fonds éthiques de la place. En effet, certains OPCVM n'acceptent que les souscripteurs donateurs, d'autres peuvent intégrer uniquement les souscripteurs de partage total. Frais et commissions varient entre 0% et 3%. Pour ce qui est du contrôle des fonds éthiques, il faut savoir que des commissions scientifiques fixent les critères d'éligibilité des

bénéficiaires (associations et fondations) et que des commissions de gestion veillent au respect de la vocation des fonds et de la politique de versement des revenus réalisés. Ces commissions sont le plus souvent composées de membres d'associations indépendantes. Ce contrôle est, bien entendu, exercé en plus de celui du CDVM (Conseil déontologique des valeurs mobilières) qui, lui, veille au respect de la déontologie, de la primauté des intérêts du public et du traitement égalitaire des souscripteurs.

La FONDATION ZAKOURA des microcrédits.

Ole Danbolt Mjoes (président du comité Nobel) a dit qu'« *Une paix durable ne peut pas être obtenue sans qu'une partie importante de la population trouve les moyens de sortir de la pauvreté* » et « *le microcrédit est l'un de ces moyens* ». La Fondation Zakoura a été fondée en 1995 et s'est positionnée depuis sa création comme une association de microcrédit à forte composante sociale offrant à la fois des services financiers et non financiers. Elle accompagne les micros entrepreneurs à créer des richesses et à devenir autonomes, et leur fournit des produits financiers et des services d'accompagnement adaptés à leurs projets pour élargir leurs perspectives de développement. La fondation a comme valeurs : la solidarité, l'égalité entre les hommes et les femmes, le respect de la dignité humaine, l'exigence de la qualité, le respect des engagements, et la lutte contre la corruption. Ses produits sont assez diversifiés : Prêts d'activités génératrices de revenus, prêts pour amélioration des conditions de vie...

Prêt Solidaire :

Inspiré du modèle de la Grameen Bank¹⁹⁷, le prêt solidaire constitue le premier service financier de la Fondation Zakoura Micro Crédit. Le prêt solidaire, dont le montant varie entre 1 000 et 20 000 DH, est destiné principalement à la création ou au développement d'activités génératrices de revenus mettant en valeur le savoir-faire des porteurs de projets. Grâce à ces petits montants dont le remboursement bimensuel s'effectue sur une durée de 9 à 18 mois, les bénéficiaires de la Fondation Zakoura deviennent autonomes

¹⁹⁷ ("grameen" signifie village) est une banque spécialisée dans le micro-crédit. Elle a été créée officiellement en 1983 par Muhammad Yunus au Bangladesh.

financièrement et sont capables de tirer partie de leur activité économique et d'en faire bénéficier toute la famille de façon durable. Les porteurs de projet se constituent en un groupe composé de 5 membres en milieu urbain et de 3,4 ou 5 membres en milieu rural qui se cautionnent mutuellement. Les remboursements s'effectuent par quinzaine au cours d'une réunion avec l'agent de crédit.

Prêts individuels

C'est un prêt pour encourager la micro entreprise et pour satisfaire une demande de prêt émanant des porteurs de projets désirant des prêts plus importants pour financer des fonds de roulement ou l'équipement de projets formels. Dans ce but Zakoura a lancé en 2002 le prêt individuel micro entreprise. Le montant de ce prêt varie entre 5 000 et 50 000 DH avec un terme allant de 6 à 36 mois. Son remboursement est mensuel.

Prêt Tourisme rural

Ce prêt individuel a pour objectifs de valoriser le monde rural en offrant à ses populations l'opportunité de générer des sources de revenus autres que l'agriculture. Il est destiné aux personnes résidant dans des sites ruraux à fort potentiel touristique et désirant créer ou développer des projets touristiques d'hébergement, de restauration, d'activités de loisirs, d'artisanat et de cultiver des produits du terroir. Le montant du prêt varie entre 5 000 et 50 000 DH avec un terme allant de 6 à 36 mois. Son remboursement est mensuel.

Prêts destinés à l'amélioration des conditions de vie :

Ce sont des prêts accordés par la fondation pour l'amélioration des conditions de vie des populations les plus défavorisées en matière de : logement et raccordement au réseau électrique et d'eau potable, et pour l'accès à toutes les services de bases. Prêt Eau/Électricité, ce prêt individuel dont le montant varie entre 2 000 et 20 000 DH est destiné à financer le raccordement du logement au réseau national d'eau et d'électricité. Le remboursement est mensuel sur une durée allant de 6 à 24 mois. Prêt Aménagement, ce prêt individuel dont le montant varie entre 2 000 et 20 000 DH est destiné à financer les travaux d'amélioration du logement des bénéficiaires de la Fondation Zakoura Micro Crédit : aménagement d'une

cuisine, de sanitaires, travaux d'isolation et d'étanchéité, revêtement des murs et des sols, peinture et menuiserie. Le remboursement de ce prêt est mensuel sur une durée allant de 6 à 24 mois.

Conclusion

L'activité des fonds ISR au Maroc reste à développer. Le nombre de fonds demeure très faible en comparaison avec d'autres pays, arabes et étrangers, et même en interne puisque la place casablancaise compte 126 OPCVM grand public. En termes d'actifs nets, Cap Solidarité est à 1,4 MDH seulement alors que des fonds ordinaires investis en obligations dépassent le milliard de DH. De même pour Attakafoul et Cap Générosité qui sont à 7,8 et 6,4 MDH alors que d'autres fonds actions et diversifiés sont à des centaines de millions de DH. Reste à savoir si cela résulte d'un déficit de communication de la part des sociétés de gestion ou du faible intérêt des Marocains pour ce type de placements qui n'offre par ailleurs aucun avantage fiscal. En effet, l'ISR offre des opportunités incontournables et de sérieux facteurs d'attraction à savoir la prise en compte tangible des facteurs sociaux, environnementaux et de gouvernance dans les choix d'investissement est un élément de prudence financière à long terme, et le développement des fonds ISR se traduira par une variété de placements potentiellement attractifs pour de nouveaux investisseurs; les gestionnaires de fonds portent un regard critique sur les critères sociaux, environnementaux et de gouvernance, ce qui influencera certainement les comportements des acteurs économiques concernés. Ces derniers s'engagent d'autant plus sur des objectifs de responsabilité sociale que les effets en retour seront positifs pour leurs organisations, et ils se trouvent obligés à reconsidérer certaines de leurs orientations stratégiques pour répondre à certains critères de sélection; les pays émergents en ratifiant certaines conventions internationales permettent le respect et la promotion des objectifs de responsabilité sociale améliorent leur attractivité à l'égard des courants d'investissement en général, et des investissements socialement responsables en particulier. Ces derniers, en effet, se fixent parmi leurs critères et leurs objectifs de sélection, la contribution au développement économique et social des pays du Sud, la réduction des inégalités Nord-Sud, la protection de l'environnement et de la biodiversité, le respect des droits de la personne, la promotion de l'égalité en faveur des femmes, etc.

Pourtant, certains obstacles au développement de l'ISR dans les pays émergents sont essentiellement liés à la méconnaissance des marchés ou de ses spécificités. Ces marchés émergents restent risqués dans leur ensemble à cause d'une mauvaise visibilité des réglementations relatives aux valeurs mobilières, du niveau de liquidité... Pour les investisseurs locaux, ils considèrent que ces nouveaux produits sont des concurrents des instruments financiers en place, et leur qualité marchande est restée peu reconnue et à démontrer. L'absence d'analyses, d'études et de recherche et surtout de formalisation de la performance sociale et environnementale des entreprises sur les marchés émergents est également un obstacle au développement de l'ISR.

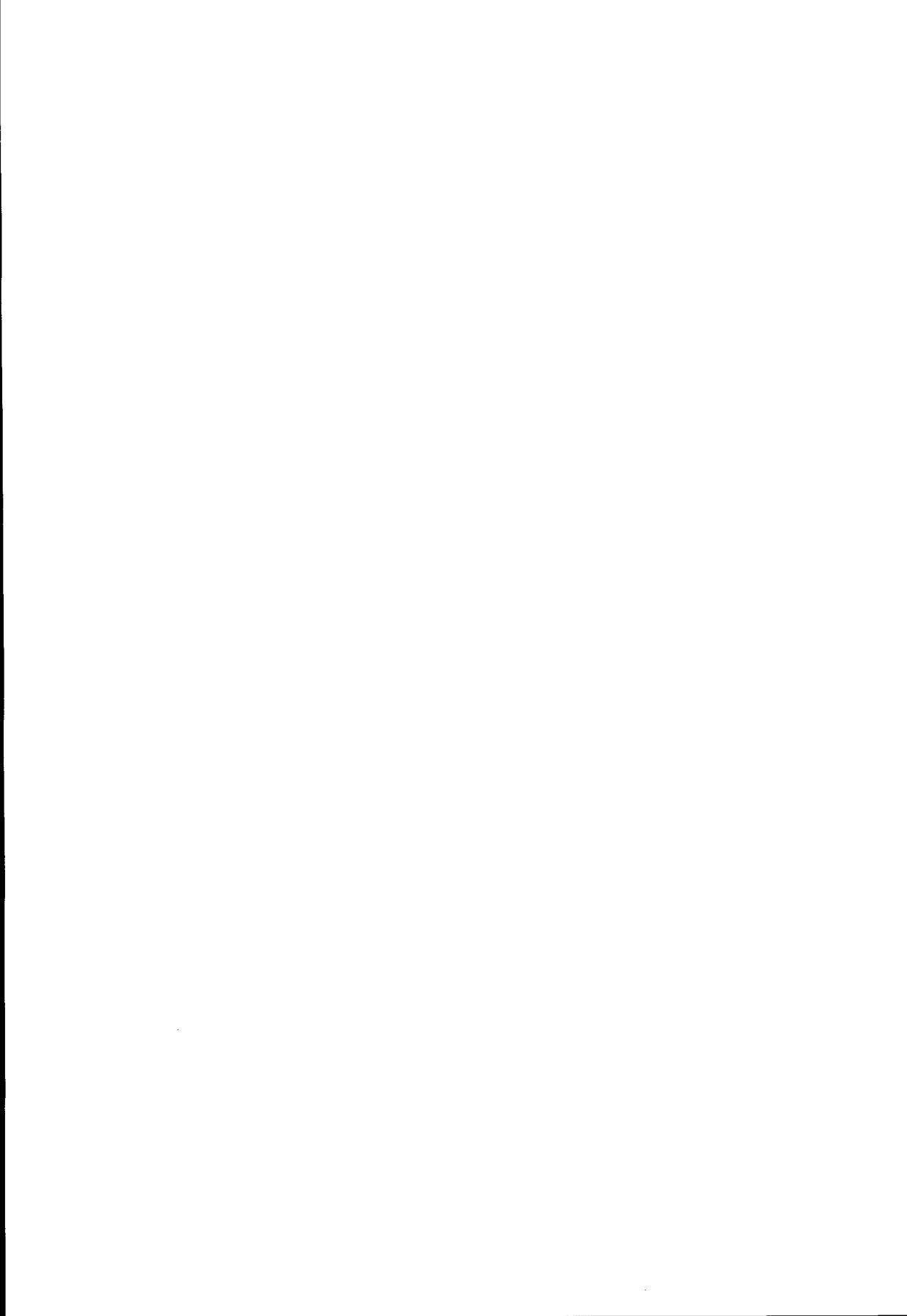
L'investissement, socialement responsable, qu'il soit considéré en tant qu'un effet de mode ou une nouvelle forme de protectionnisme, est au cœur du développement durable. Et le niveau de responsabilité des entreprises est considéré comme un gage de confiance sur les marchés financiers. Qui dit confiance, dit réputation, transparence, efficacité, autant d'éléments qui servent à attirer les investisseurs. Cet équilibre entre fonction et responsabilité de l'entreprise implique des règles de gouvernance, de transparence et de contrôle. Ainsi le Maroc ne peut raisonner à frontières fermées et cette problématique s'impose à lui, en ce sens, où son développement économique est tourné vers les marchés de l'extérieur. Et en améliorant son taux d'attractivité, il peut attirer les investisseurs étrangers et notamment les fameux fonds de pension californiens. Ceci passera nécessairement par un engagement du top manager pour confronter tous les risques : risques de transparence, de réputation de l'entreprise, de cohésion, d'efficacité. Il faut également souligner que l'investissement social est devenu une exigence pour l'exportation et qu'une appropriation des bonnes pratiques est devenue indispensable, car le Maroc a fait le choix d'une convergence avec l'UE, ce qui implique une convergence en termes de normes de responsabilité sociale. De premières réponses apportées par quelques entreprises marocaines comme la Lydec, la BMCE ou le Groupe CDG ou le groupe Lafarge Maroc qui ont intégré cette problématique. Pour beaucoup d'entreprises, ces nouvelles exigences sont des contraintes, ce à quoi répond Daniel Lebégue, ancien DG de la Caisse de Dépôt et de Consignations en France, dans un entretien au journal du management : «Quand une entreprise améliore son système de gouvernement pour être plus transparente, plus efficace et plus fiable, elle améliore son efficacité collective, donc elle gagne en compétitivité. Le développement durable c'est

la même chose ; le fait pour une entreprise de mieux prendre en compte l'environnement social et sociétal de ses activités, c'est une manière pour elle de prévenir les risques qui peuvent compromettre son avenir ou sa rentabilité. C'est une manière aussi de valoriser son image. Investir dans le gouvernement d'entreprise, c'est élever le niveau de performance économique qu'on atteindra demain par une meilleure maîtrise des risques, une gestion plus économe des moyens, une meilleure valorisation du capital humain, une meilleure perception de l'entreprise par ses clients et actionnaires. Le développement durable c'est un investissement, il y a certes des coûts mais l'investissement sera en retour positif dans la durée pour l'entreprise.»

Bibliographie

- Brito.C, Desmartin. J.Ph, Valery.L** (2005): « L'investissement socialement responsable » Edition Economica, Paris.
- Chauveau.A, ROSE .J.J** (2003) : « *L'entreprise responsable* », Éditions d'Organisation.
- Capron.M** : « *La responsabilité sociale d'entreprise* » Paris : La Découverte, DL (2007).
- Dejean.F** (2005) : « *L'investissement socialement responsable : étude du cas français* » : Vuibert, Paris.
- Jensen M.C, Meckling W.H** (1976) : « Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership structure », Journal of Financial Economics, 3.
- Lépissier.J-Ch** (2001): « *Manager, une responsabilité sociale : éthique et performance* » Editions Liaisons, Paris.
- LORINO.PH** (1997) : « *Méthodes et pratiques de la performance ; guide du pilotage* » Editions d'Organisation.
- Roux.M** (2005) : « *Finance éthique : structures, acteurs et perspectives en France* » Paris.
- Rapport Novethic « *Finance Islamique et ISR : convergence possible ?* » 2009.
- Rapport CDG Maroc « *Guide de la responsabilité sociale 2006* ».
- « *Finance et responsabilité éthique* », Revue des sciences de gestion : direction et gestion des entreprises, numéro : 216, année 2005.
- « *La responsabilité sociale des entreprises : quelles approches concrètes ?* » Revue économique et sociale, édition Société d'études économiques et sociales, numéro 3, année 2001.
- WALRAFEN.T** : « *L'investissement socialement responsable* » Revue d'économie financière, numéro 85, année 2006.
- « *Développement durable, responsabilité sociale et stratégie d'entreprise* » Economies et sociétés : cahiers de l'Institut de science économique appliquée, éd. Institut de sciences économiques appliquées. Numéro 4 / 5, année 2004.
- DAIF.A** : « Etude sur la mise à niveau des PME au Maroc » projet UNIMED II, juin 2004.
- Charte de la PME, instituée par la Loi 53-00, publiée en date du 23 juillet 2002.
- Etude sur la PME, 2003, la Direction de la Politique Economique Générale (DPEG).

http://www.indh.gov.ma/fr/imgs/plateforme%20fr_10.8.pps



ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE ET INVESTISSEMENT LOCAL DANS LE SECTEUR DE TELEPHONIE CELLULAIRE EN RDC

*José Mvuzolo BAZONZI**

Résumé

Il est clair que la compétitivité et l'attractivité du territoire découlent du rôle économique de l'Etat. En effet, l'état actuel des connaissances sur cette question montre que cette attractivité ainsi que les investissements qu'elle induit sont largement tributaires de l'Etat, dans son rôle d'Etat développeur, et non dans celui d'un Etat rentier ou prédateur. Afin de relever les nombreux défis de développement auxquels elle est confrontée, la République Démocratique du Congo a mis en place une politique d'ouverture chargée de promouvoir les investissements à travers l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI). Cet article présente et analyse une étude de cas concernant les stratégies d'implantation et de pénétration de quatre opérateurs de téléphonie cellulaire (VODACOM, ZAIN ex CELTEL, TIGO ex OASIS et CCT) sur le marché congolais, bénéficiaires de la nouvelle politique d'ouverture et des avantages du nouveau Code des Investissements. Cette nouvelle politique de promotion des investissements porte aujourd'hui ses fruits : concernant le secteur des télécommunications par exemple, l'ANAPI a enregistré, entre 2007 et 2008, une nette augmentation des investissements de l'ordre de 37,2%.

Mots-clés : attractivité du territoire, Etat développeur, investissement, téléphonie cellulaire.

* Enseignant chercheur Université de Kinshasa / RDC

Abstract

It is clear that the competitiveness and attractiveness of the territory result from economic role of the State. Indeed, the current state of knowledge on this issue shows that attractiveness and investment it generates are largely dependent on the State in its role of developmental State, and not that of a rentier State or predator. To address the many development challenges it faces, the Democratic Republic of Congo has established a policy of openness in charge of promoting investment through the National Agency for Investment Promotion (ANAPI). This paper presents and analyzes a case study on implementation strategies and penetration of four cellular operators (Vodacom, Zain, former Celtel, TIGO former OASIS and CCT) on the Congolese market, benefiting from the new policy of openness and the new Investment Code, too. This new policy of promoting investment is already bearing fruit: on the telecommunications sector for example, the ANAPI has recorded between 2007 and 2008, a net increase in investment of around 37.2%.

Key Words: Attractiveness of the territory, Developmental State, Investment, Cellular.

1- Introduction

Aujourd'hui à l'échelle mondiale, on constate que la compétitivité et l'attractivité des économies découlent largement du rôle économique de l'Etat. L'attractivité du territoire est appréhendée au sens large comme la capacité d'un territoire à attirer et à maintenir des ressources humaines, financières et/ou technologiques. Il ressort des études actuelles sur cette question (voir Dzaka 2006) que l'intervention économique de l'Etat pour l'attractivité du territoire est d'autant plus efficace que cet Etat se rapproche du modèle de l'Etat développeur et s'éloigne du modèle de l'Etat prédateur et rentier. Nous soutenons qu'un territoire est d'autant plus attractif vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE) que ceux-ci sont affectés à des secteurs porteurs et diversifiés, et dont l'implantation est facilitée grâce notamment au rôle de l'Etat développeur.

Pour relever les nombreux défis de développement auxquels elle fait face, la République Démocratique du Congo (RDC) a mis en place une politique nationale de promotion des investissements visant à attirer les investissements directs étrangers (IDE) et à accroître ainsi l'investissement local. Cette politique d'ouverture a été matérialisée par la création de l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (l'ANAPI) et l'adoption d'un nouveau Code des Investissements. Ces deux précieux outils de la politique congolaise des investissements ont apporté des réformes tant sur le plan réglementaire que sur le plan procédural. Qui plus est, ces réformes se sont avérées favorables aux investissements. En effet, cette nouvelle politique d'ouverture a permis, depuis une décennie, d'accroître les IDE dans le pays. L'exemple le plus patent en est l'évolution des investissements dans le secteur de téléphonie cellulaire. A ce jour, quatre grands opérateurs (Vodacom, Zain, Tigo et CCT) se disputent les parts sur ce marché hautement porteur. La présente contribution se propose d'en rendre compte.

Ainsi notre papier est structuré en deux parties : d'abord nous analysons, au plan théorique, le paradigme de l'Etat développeur vis-à-vis de l'attractivité du territoire et des IDE; ensuite, au plan empirique, nous présentons une étude de cas concernant les stratégies d'implantation de quatre grands opérateurs de téléphonie cellulaire en RDC.

2. Paradigme de l'Etat développeur et attractivité du territoire.

2.1. L'Etat développeur.

Suivant la théorie néo-classique du développement (Schultz, 1951), l'Etat est tenu pour responsable des conditions permissives du marché. Sur cette lancée, le succès de l'état développeur tient à plusieurs facteurs : forte légitimité politique (à suite de la croissance), planification et stratégie de long terme, rôle du secteur public et des entreprises publiques, protection du marché intérieur et contrôle des entrées des capitaux. L'Etat développeur doit aussi assurer la promotion du marché en réduisant les fonctions et de la taille de l'Etat, le rôle croissant de la logique de marché, la privatisation et les incitations favorables à l'entreprise, l'ouverture du marché intérieur, les stratégies de croissance par l'exportation, et l'ouverture au capital productif et financier international.

De ce fait, le paradigme de l'Etat développeur caractéristique des pays émergents d'Asie et de quelques pays africains comme l'Afrique du sud, est que d'une part, l'Etat est la locomotive du développement, par le biais notamment du processus d'industrialisation. D'autre part, l'Etat développeur est capable de mobiliser la nation autour du développement en tant que projet au sein du système capitaliste. Cet Etat s'oppose à l'Etat prédateur et rentier. En Afrique, il s'avère qu'au sortir du cauchemar des années 90, qui correspond au déclin de l'ère des dictatures africaines, parler de l'émergence d'un ordre démocratique et surtout d'un Etat développeur était franchement réservé au domaine du surréalisme. Pourtant, depuis plusieurs années, Mkandawire parle d'un « Etat-promoteur démocratique » en Afrique, destiné à asseoir les bases de son développement, réfutant ainsi la pertinence des fameux préalables socioéconomiques à la démocratie, développés par Seymour Lipset. En effet, l'expérience semble indiquer d'une part qu'il n'est pas impossible d'avoir des démocraties pauvres, mais que d'autre part, de telles démocraties sont non seulement difficiles à maintenir mais également elles ont peu de chances de survivre. C'est pourquoi, il s'avère nécessaire voire indispensable que l'Etat africain postcolonial s'engage à promouvoir concomitamment la démocratie et le développement, notamment par le biais des investissements.

2.2. Attractivité du territoire.

Le concept d'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et à retenir sur son territoire les entreprises tant

nationales qu'étrangères. Le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, à la commune, à la région, à la province, à la nation ou à une zone économique comme la CEMAC, la CEEAC, la SADC ou le COMESA. Ainsi, Coeuré et Rabaud (2003) définissent l'attractivité comme « la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises ». Pour Mouriaux (2004 :34), « l'attractivité d'un territoire est la capacité à y attirer et y retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié ». Enfin, selon Lamarche (2003 :3), « la notion d'attractivité indique la capacité d'un territoire à attirer des investissements étrangers ».

Comme on peut bien s'en douter, l'émergence du concept d'attractivité fait suite à la crise de la logique d'aménagement du territoire et au glissement de l'économie internationale vers l'économie industrielle. En effet comme le relève Lamarche (2003), avec la construction de la notion d'avantages concurrentiels, Michael Porter transfère aux territoires une logique industrielle de construction d'atouts dans une relation de concurrence sur le marché. Les avantages ne sont plus donnés, mais ils deviennent des construits politiques, au sens de politique publique et au sens de politique d'entreprise.

Selon cette vision néo-libérale, les firmes multinationales acquièrent une place d'acteur prépondérant car elles décident elles-mêmes et choisissent les espaces où investir, leur avantage concurrentiel résultant des avantages concurrentiels développés par les territoires. L'analyse économique de l'attractivité invoque deux cadres théoriques : la nouvelle économie géographique (NEG) et l'économie industrielle. Développée depuis les années 90 (Cf. Baldwin et al. 2003), la NEG vise à expliquer les choix de localisation des activités dans une économie globalisée (une économie qui suppose tant l'échange généralisé des biens et services que la mobilité des personnes). Dans ce contexte, la localisation des activités est non seulement dépendante de la dotation initiale en facteurs, mais elle est également conditionnée par des effets d'agglomération.

Pour les défenseurs de la NEG comme Paul Krugman (1991), la théorie de la localisation des industries repose notamment sur l'idée que les choix d'implantation résultent de deux types de forces antagonistes : les forces d'agglomération et les forces de dispersion. Les forces d'agglomération incitent les firmes à se concentrer géographiquement dans

un territoire afin de bénéficier d'économies d'échelle et des effets de débouché pour ses éventuels produits. Les forces de dispersion, elles, favorisent la dissémination des activités à travers le territoire, étant donné les contraintes liées à la disponibilité des ressources naturelles et à la fixité de certains facteurs de production.

En revanche, l'approche de l'économie industrielle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. En fait, elle offre un éclairage complémentaire pour mieux appréhender les choix de localisation des firmes. En outre, cette approche permet de corriger une des limites de la NEG qui consiste à négliger le rôle des choix stratégiques spécifiques liés à la localisation des firmes. Enfin, elle permet l'évaluation de la compétitivité technologique et l'analyse des liaisons inter-industrielles.

Par ailleurs, des études empiriques sur les déterminants de l'attractivité démontrent le rôle clé de la demande dans la localisation des firmes. En effet, comme le notent Coeuré et Rabaud (2003 :10), les approches théoriques montrent que la décision de s'implanter à l'étranger et le choix de localisation d'une firme se fondent sur quatre critères essentiels, même si l'importance respective de ces critères reste difficile à établir. Ces facteurs se déclinent comme suit : la taille du marché du pays d'accueil (expression de la demande locale), le nombre de firmes déjà présentes (économies d'agglomération et concurrence), le coût du travail et du capital dans la région d'accueil après évaluation des mesures fiscales incitatives (pouvoir d'achat et débouchés potentiels), et la qualité du capital humain et des infrastructures publiques.

Parmi les politiques publiques souvent mises en œuvre dans le cadre de l'attractivité des territoires, deux méritent notre attention, d'abord, la production de biens publics qui se traduit par la qualité des infrastructures du pays. Il est aujourd'hui admis qu'en vertu de la théorie de la croissance endogène (Romer.1986, Lucas.1988), l'investissement public en infrastructures a un impact macroéconomique important, à long terme, sur le taux de croissance des pays. Les externalités positives des infrastructures (notamment les transports et communications, les télécommunications, l'énergie électrique) se diffusent à l'ensemble de l'économie par divers mécanismes qui relèvent de la dynamique de l'offre et de la demande; ensuite, la compétitivité, car avant de s'établir, les firmes multinationales

recherchent avant tout les territoires qui offrent une fiscalité attractive : faibles coûts salariaux, faible taux d'imposition concernant l'impôt sur les bénéfices des sociétés et les cotisations patronales. Il en résulte que les facteurs de production s'installent là où la fiscalité est la plus attractive, toutes choses étant égales par ailleurs.

2.3. La politique nationale des investissements en RDC

Cette politique a été matérialisée par la création de l'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements en RDC (ANAPI) et de la révision du Code des Investissements. L'ANAPI a été instituée par la Loi n°004/2002 du 21 février 2002 portant Code des Investissements. Son statut, son organisation et les modalités de son fonctionnement sont fixées par le Décret n° 065/2002 du 5 juin 2002.

L'ANAPI est chargée de créer les conditions favorables pour l'attraction et la réalisation des investissements en RDC, et ce, dans tous les domaines de la vie économique. Sur le plan technique, elle émet des avis techniques et des agréments des projets à l'intention des candidats investisseurs. Dans le cadre de sa mission d'encadrement des investissements en RDC, ses agents effectuent régulièrement des visites techniques dans les zones d'implantation des projets consolidés ou agréés, et suivent l'évolution des projets agréés sur le terrain. Cette politique d'ouverture offre à la RDC qui, soit dit en passant, dispose d'un potentiel immense, la possibilité justement de valoriser ses innombrables ressources et atouts.

Le secteur des télécommunications est actuellement en plein essor en République Démocratique du Congo. Les sociétés opérant dans ce secteur ont très vite récolté un grand succès en l'espace d'une demi-décennie, et du coup, elles se sont déployées et étendu leurs activités à travers tout le territoire. En effet, le secteur offre bien d'opportunités d'investissement fort intéressantes. D'autres opportunités existent, notamment l'installation d'un émetteur-récepteur ondes courtes couvrant l'ensemble du pays, la réhabilitation du réseau câblé O.C.P.T., le déploiement du réseau câblé de téléphone fixe sur tout le territoire national.

3. Les opérateurs de téléphonie cellulaire en RDC

3.1. Cadre institutionnel et légal et conditions d'exploitation dans le secteur cellulaire

Deux ministères du Gouvernement ont en charge la coordination des stratégies dans ce domaine ; il s'agit du Ministère de la Presse et Communication et du Ministère des Postes, Téléphones et Télécommunications (PTT). Ce dernier gère notamment le développement des NTIC, aux termes du Décret n° 03/027 du 16 septembre 2002 qui fixe les attributions des ministères. En RDC, le secteur des télécommunications est régi par les textes juridiques ci-après : la loi n° 254 du 23 août 1940 portant organisation des télécommunications, la loi 012/2002, portant sur la poste, la loi 013/2002 portant sur les télécommunications, la loi 014/2002 du 16 octobre 2002 portant Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications et la loi n°96-002 du 22 juin 1996 portant sur la liberté de Presse. On peut aussi citer l'Arrêté ministériel n° CAB/MIN/PTT/0027/31/93 fixant les conditions d'exercice des activités de télécommunication et poste.

Ce secteur est par ailleurs régi par plusieurs conventions et autres instruments que la RDC a signés ou ratifiés au niveau international, notamment la convention de l'Union Internationale des Télécommunications (UIT), la convention Malouga - Torremolinos (1973) et la convention de l'Union Africaine des Postes. L'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications est chargée de la régulation juridique en veillant à l'application des lois et règlements qui les accompagnent et à contribuer à les adapter ; elle assure également la régulation technique à travers l'attribution des ressources rares telles que la numérotation, les fréquences et la détermination des mécanismes d'interconnexion qui supposent une connaissance du fonctionnement des réseaux des télécommunications ; aussi, elle se charge de la régulation économique par l'analyse des situations du marché, le contrôle des tarifs et l'évaluation du coût du service universel ; enfin, elle effectue la régulation sociale par la prise en compte des intérêts des consommateurs. Dans la loi-cadre n°013/2002 du 16 octobre 2002 sur les télécommunications en RDC, le législateur dispose qu'il est octroyé une licence d'exploitation à toute personne bénéficiaire d'une concession (article 19, alinéa 1). C'est l'une des conditions majeures d'installation et d'exploitation d'un service de

télécommunication en RDC. Cette licence (définie par l'arrêté ministériel n°CAB/MIN/PTT/0027/31/93) fixe pour le tiers les conditions d'exploitation d'une installation de télécommunication.

3.2. Les opérateurs de téléphonie mobile en RDC

3.2.1. Historique

En RDC, la première génération des téléphonies cellulaires était analogique ; la seconde était numérique. En ce qui concerne le cellulaire analogique, le signal de la parole était transmis sur la voie radio par une modulation analogique de fréquence ou de phase tout à fait classique, selon le système AMPS (Advanced Mobile Phone System) qui a d'ailleurs dominé l'Afrique. C'est en 1986, que TELECEL introduit le système AMPS en RDC, dont la couverture était limitée pendant quatre ans à Kinshasa la capitale. Vers 1991, la couverture s'étendit sur Lubumbashi et sur Mbuji Mayi en 1994, grâce à des stations terriennes VAST (Very Aperture Terminal). Et après 1994, sur concurrence d'un autre opérateur, COMCELL, les villes de Bukavu, Goma, Kisangani, Gbadolite, Tshikapa et Matadi furent également couvertes. L'introduction du système GSM (Global System Mobile) en janvier 1999 avec les cartes prépayées a créé une véritable révolution du secteur : les opérateurs de cellulaire analogique sont supplantés par de nouveaux opérateurs comme CWN, SAIT TELECOM, CELTEL, VODACOM, CCT. Il faut noter que VODACOM, un groupe sud-africain va racheter Congolese Wireless Network (CWN), OASIS va incorporer SAIT TELECOM qui elle-même sera rachetée par OASIS, cette dernière sera par la suite incorporée dans TIGO, et CELTEL sera finalement rattachée par ZAIN. A ce jour, quatre entreprises dotées du système GSM sont actives en République Démocratique du Congo : VODACOM, ZAIN, OASIS et CCT.

3.2.2. Les opérateurs

ZAIN (CELTEL)

CELTEL CONGO devient une filiale de CELTEL International (Cellular Telephone) en décembre 1999. En effet, le 28 Décembre 1999, Celtel Congo reçoit sous licence n°002/1DRT/013/9/99 de la même date,

l'autorisation de déployer ses services en R.D.Congo. Celtel Congo se constitue donc en une société de droit congolais sous forme de société privée à responsabilité limitée (SPRL). Il a pour objet social, la commercialisation de ses réseaux ou services de télécommunication GSM et toute autre valeur ajoutée à ce service qu'elle pourra procurer, et ce, sur toute l'étendue du territoire congolais. La vision de Celtel est de refléter le mieux les services de télécommunication panafricaine. Celtel met un point d'intérêt sur la manière de rejoindre la diversité multiculturelle au sein des milieux urbains et ruraux. D'où la promesse devise: « la vie en mieux ». C'est l'idée première que détenait le Docteur Mohamed Ibrahim, d'origine soudanaise, expert international dans le secteur des télécommunications et fondateur de Celtel International, aujourd'hui ZAIN International. Cette entreprise a entre autres pour objectifs :

- devenir une société leader sur le marché panafricain des télécommunications et offrir des services GSM à la pointe de la technologie, alliée à un service clientèle d'excellente qualité. Celtel veut élargir ses réseaux et sa clientèle tout en optimisant ses coûts d'expansion ;
- développer et étendre ses opérations de téléphonie cellulaire en Afrique. Le groupe conserve l'intention de continuer son programme d'investissement en acquérant des licences et des opérateurs ;
- positionner Celtel en tant que marque panafricaine connue par la qualité de son service, pour l'étendue de ses réseaux et pour son service clientèle. Forte de son image, Celtel a pour objectif d'accroître la fidélité de ses clients et d'étendre sa clientèle.

VODACOM

D'origine sud-africaine, Vodacom ouvre ses portes en R.D.Congo le 1er octobre 2001, à la suite d'un joint-venture conclu entre Congolese Wireless Network (CWN Sprl) et Vodacom International Holding. Le 02 décembre 2001, Vodacom Congo se constitue sous la forme d'une société privée à responsabilité limitée par les deux sociétés qui y participent au capital respectivement de 49% pour la CWN et 51% pour Vodacom International Holding. C'est le 1^{er} Mai 2002 que Vodacom Congo opère effectivement avec un effectif de 62 personnes à l'inauguration. Le même jour sous la direction d'Ahoune Dieng, chief executive officer et Henry Stéphane, chief operation officer, Vodacom lance son réseau cellulaire simultanément à Kinshasa, Lubumbashi et Mbuji Mayi. Le 1^{er} Août 2002, Vodacom lance une révolution des tarifs de communication sous la

compagne « Très très fort » grâce à laquelle le coût de la minute de communication est passé de 1\$ à 0,50\$ pour les appels internationaux et de 0,50\$ à 0,24\$ pour les appels locaux en interconnexion. Le 1^{er} Juin 2003, Vodacom est l'auteur de la 2^e révolution tarifaire, par la compagne « très très somo » qui permettra ainsi la mise en application d'un tarif international subdivisé en trois zones à raison de 0,40\$ la minute pour une zone A, 0,28\$ pour tous les pays frontaliers et 0,70\$ pour le reste du monde. Son objet social est d'installer, d'exploiter et d'entretenir un réseau de télécommunication GSM en République Démocratique du Congo aux fins de fournir des services de télécommunication sur des bases commerciales viables. Le groupe Vodacom dispose d'une ligne de conduite qu'il appelle « la voie Vodacom » dont les principaux traits sont :

1° Etre une équipe dont la concurrence est le spot, où chacun est animé de la ferme volonté de gagner et d'une passion dans tout ce qu'il fait, d'être le meilleur, de ne jamais abandonner, de travailler plus que tous les autres.

2° Avoir comme pierre angulaire de la manière de conduire les affaires l'honnêteté, la confiance, la bonne foi et le professionnalisme et traiter loyalement le client.

3° Etre une société qui s'occupe consciemment de ce qu'elle fait et comment elle le fait, avec comme mot d'ordre la bienveillance.

4° Etre une société qui améliore la vie des populations d'Afrique et leur donner un meilleur accès aux télécommunications mobiles. Etre une société qui a la volonté et les moyens de le faire et qui s'efforce de mettre cette vision en pratique. Une société qui va « démocratiser » le téléphone, c'est-à-dire accroître la télé densité en couvrant la population vivante dans les zones les plus reculées pour leur permettre de communiquer et de se rapprocher du monde. Le slogan « VODACOM, leader dans le monde cellulaire » veut dire être numéro 1 des télécommunications en RDC.

5° Demeurer le plus compétent et le plus innovateur, non seulement pour que chaque rêve se réalise, mais pour que chacun « réaliser ses rêves ».

VODACOM a aussi un volet d'investissements sociaux qui est pris en charge par sa filiale Corporate social investissement (CSI). Son objectif est de contribuer au développement des populations dont elle tire l'essentiel de ses bénéfices. Par devoir moral, elle pense qu'il serait inacceptable de jouir des fruits ou du succès sans pour autant investir dans la qualité de vie des populations qui rendent cela possible.

OASIS/TIGO

La société OASIS tient son existence juridique grâce aux arrêtés ministériels n°93/CAB/MIN/ PTT/027/31/93 et CAB/MIN/PTT/0028/31/93. Son objet social est de développer et d'actualiser les structures communicationnelles, afin de contribuer à la croissance économique et à la modernité. Le 18 juin 2007, le conseil de gestion prend la décision d'adopter la marque déposée TIGO gérée par Co-Heart of Africa de Millicom International Cellular qui en est alors actionnaire majoritaire. Ainsi la société OASIS SPRL/TIGO a pour raison sociale OASIS, marque déposée TIGO sous le numéro du registre de commerce 41.940 Kinshasa et son identification nationale est K30326X. Le siège social est au 372, avenue Colonel Mondjiba, complexe UTEXAFRICA, dans la commune de Ngaliema à Kinshasa.

CCT

Congo Chine Telecom (CCT SPRL) est une société mixte de droit congolais constituée de 51% des parts de participation chinoise et de 49% de la participation de l'Etat congolais, depuis 2001. En collaboration avec la société ZTE, dépositaire des marques ZTE A12, A35, A37 verrouillés à la marque CCT, le partenaire chinois s'occupe de tout ce qui est technique (implantation des antennes ou couverture, etc.).

3.2.3. Evolution du marché de téléphonie cellulaire en RDC et stratégies d'implantation.

Depuis 1985, la R.D.Congo a présenté une opportunité non négligeable d'investissement dans le secteur de la téléphonie cellulaire. Alors que les opérateurs du système analogique (Telecel, Afritel, Comcelle...) exerçaient sur une étendue de 2.345.000 Km², avec une population d'à peu près 60 millions d'habitants, le taux de service demeurait faible, malgré l'arrivée de Celtel avec le système GSM vers les années 2000. Le rapport était d'un téléphone pour 60 habitants.

*Attractivité du territoire et investissement local dans le secteur
de téléphonie cellulaire en RDC*

Tableau 1 : Les opérateurs de téléphonies mobiles en RDC de 2002 - 2007

Opérateur	Début d'activités	Equipement technologique et remarque	Origine
Télécel devenu Starcel	1986	- 2 stations terrestres de standard B - Stations VSAT - Système analogique, type AMPS	Filiale d'Interce/USA
Starcel (Interce) Afritel	1985	Réseau mobile CD MA, Afritel offre à Kin. Le système de bouche locale radio « WLL ». Starcel est le nom par lequel a démarrée la société Interce	USA
Comcell	1993	- Station terrestre de standard F-3 - Station VSAT - Système analogique, type AMPS	Filiale community téléphone Co. Comcell/USA
Cellco	2002	Système GSM, moins de 2000 abonnés	USA
CELTEL	1999	Offre des services SMS, Echange de voix. Système GSM...	Filiale de MSI cellular Investissements Holdings Pays-Bas
TAT	1993	Réseau du type TABS	-
TATEM	-	Réseau AMPS, Initialement limité à la ville portuaire de MATADI	-
VODACOM	2002	Réseau compatible avec GPRS/EDGE ; fourniture des services mail par portable, SMS...	RSA
OASIS/SAIT	2000	Offre des services SMS, limité à Kinshasa	Belgique
CCT	2001	Système GSM, moins de 10.000 abonnés présents à Kinshasa	Congo
OASIS/TIGO*	2007	Système GSM, service mobile #177; 500 000 abonnés, reprend la structure de OASIS/SAIT	Groupe Millicom

Source: Annie Chéneau Lorvay et alii, 2004, *Mondialisation et technologie de la communication en Afrique*, Paris, Ed. KARTALA, p.150. (*) Modifié par nous.

En 2002, Vodacom saisit l'opportunité et se fixe l'objectif de devenir leader dans le secteur sur base des études préalablement faites. Pendant que OASIS/SAIT et les autres étaient déjà implantés, Celtel et Vodacom entamaient la bataille pour le partage de la plus grosse part de ce marché. Dès lors, la téléphonie cellulaire devint un marché oligopolistique à leurs couleurs, jusqu'à ce qu'OASIS reçoive la marque Tigo en 2007 par le biais de l'investissement du groupe MILLICOM et que la société de partenariat sino-congolais (CCT) ait décidé de quitter son isolement. Les deux derniers furent obligés de s'adapter aux règles de jeux sectoriels imposées par les deux premiers grands concurrents. Ci-dessous, nous proposons les technologies et les services que les différents opérateurs ont opté de mettre sur le marché congolais.

Tableau 2 : Technologies, leurs services et les opérateurs en RDC

N°	Technologie	Services	Opérateurs
1.	GSM 900-1800 Mhz	Mobile	Celtel Congo
2.	GSM 900 - 1800 Mhz	Mobile	Vodacom
3.	GSM 1800 Mhz	Mobile	Oasis/Tigo
4.	GSM 1800 Mhz	Mobile	CCT
5.	AMPS	Mobile	STARCEL
6.	CTZ WLL	Fixe	SOGETEL
7.	F.O	Fixe	Congo Korea Telecom
8.	File Métallique	Fixe	OCPT

Source: ARPTC, service veille commerciale, 2007.

Nous nous sommes intéressés à la technologie mobile GSM, de service qui est le service le plus compétitif actuellement. Notre intérêt porte spécialement sur l'état des stratégies des firmes au lancement en vue de leur éventuelle comparaison en termes de segmentation, de prix et de promotion.

- *Stratégies d'implantation*

Les différentes stratégies utilisées par les quatre opérateurs de téléphonie cellulaire sont synthétisées dans le tableau ci-après.

Tableau 3 : Stratégies d'implantation des opérateurs cellulaires

N°	Opérateur	Stratégies			
		Segmentation	Prix	Communication	Pénétration
01	ZAIN (CELTEL)	16 villes couvertes (1999-2001)	0,5 \$/min	Système de cartes prépayées	Lente
02	VODACOM	68 villes couvertes (2002-2004)	0,5 \$/min puis 0,3\$/min	idem	Rapide
03	CCT	1 ville couverte (Kinshasa) (2001-2003)	Alignement sur prix Vodacom	Idem (avec des mini réseaux VPN)	Lente
04	TIGO	Hérite de la couverture OASIS	Tarification à la seconde (révolution technologique)	Idem avec force de vente (free lancer, système Allo na Allo)	Très rapide

Source : ARPTC, 2009, adapté par nous.

VODACOM est très agressive en matière de promotion et a connu une pénétration rapide ; toutefois, TIGO, la dernière venue, a bousculé le marché avec une technologie à la pointe de tarification à la seconde. C'est ce qui lui a permis, dans un laps de temps, de rafler plusieurs abonnées de ZAIN (CELTEL) et de VODACOM : sa pénétration s'avère donc très rapide.

-Stratégies de pénétration

Tableau 4 : Différents scénarii de pénétration des firmes sur le marché

Prix Promotion	Elevé	Bas
Forte	Ecrémage rapide (A)	Pénétration rapide (C)
Faible	Ecrémage lent (B)	Pénétration lente (D)

Après analyse de leurs stratégies de pénétration, il s'avère que les quatre grands opérateurs peuvent être classifiés comme suit (cf. tableau 5):

Tableau 5 : Classement des opérateurs suivant le résultat de la stratégie utilisée pour la pénétration du marché

Opérateur	Prix	Promotion	Résultat de la stratégie	Lettre correspondante	Classement
ZAIN	élevé	moyenne	écrémage lent	B	2°
VODACOM	moyen	forte	Ecrémage rapide	A	1°
TIGO	bas	très forte	Pénétration rapide	C	3°
CCT	bas	forte	Pénétration lente	D	4°

3.2.4. Flux d'investissements agréés par l'ANAPI en RDC en 2007 et 2008

Tableau 6 : Flux d'investissements du secteur des télécoms agréés par l'ANAPI (2007-2008)

Rubrique	2007			2008		
	Nbre de projets	Coût (US \$)	Emplois à créer	Nbre de projets	Coût (US \$)	Emplois à créer
Télécoms	7	473.239.781	1.595	5	649.263.512	1.171
Sous-total services	48	905.129.488	8.433	58	1.365.375.094	6.68
Total général Investissements	100	1.219.714.968	13.246	112	1.985.225.433	17.947

Source : Direction des Agréments, ANAPI, décembre 2008.

De 2007 à 2008, il y a une augmentation des investissements de l'ordre de 62,76% dans tous les secteurs. Pour les télécommunications, durant la même période, elle est de 37,2%.

**Tableau 7 : Investissements directs étrangers agréés par secteur
d'activités en 2007**

N°	Secteurs	Nbre	Coût	Emplois à créer		
				Nationaux	Etrangers	Total
1	Services	25	812.459.712,00	7.214,00	40,00	7.254,00
2	Industrie manufacturière	16	40.956.672,00	992,00	40,00	1.032,00
3	Industrie agro- alimentaire	7	48.980.844,00	500,00	6,00	506,00
4	Industrie pharmaceutique	0	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Foresterie & agricole	2	16.608.799,00	278,00	0,00	278,00
6	Brassicole	2	105.153.932,00	184,00	1,00	185,00
Total général		52	1.024.159. 959,00	9.168,00	87,00	9.255,00

Source : ANAPI, Direction des Agréments, Décembre 2007.

**Tableau 8 : Investissements directs étrangers agréés par secteur
d'activités en 2008**

N°	Secteurs	Nbre	Coût de l'investissement	Emplois à créer		
				Nationaux	Etrangers	Total
1	Services	38	954.487.981,00	6.106,00	88,00	6.191,00
2	Ind. manufacturière	13	153.123.226,00	2.718,00	31,00	2.749,00
3	Agro- alimentaire	10	67.648.138,00	3.139,00	39,00	3.178,00
4	Ind. Pharmaceutique	0	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Foresterie & agricole	7	231.245.911,00	2.902,00	20,00	2.922,00
6	Brassicole	0	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Infrastructures	3	70.452.005,00	1.204,00	9,00	1.213,00
Total général		71	1.476.957.261,00	16.069,00	187,00	16.253,00

Source : ANAPI, Direction des Agréments, Décembre 2008

Les investissements directs étrangers (IDE) se sont focalisés beaucoup plus sur le secteur des services au détriment d'autres secteurs comme l'industrie de transformation et les infrastructures, à cause notamment du fait que la rentabilité dans le secteur des services est immédiate, à cause de l'engouement des clients. Cette tendance à la

prééminence du secteur des services s'observe dans presque tous les pays, y compris la RDC. Et les télécommunications occupent une place prépondérante dans le secteur des services en RDC. En 2007, les services ont représenté 79,33% des investissements totaux ; tandis qu'en 2008, ils ont atteint 64,63%. Enfin, entre 2007 et 2008, les investissements du secteur des services ont connu une hausse de 17,48%.

Conclusion

Aujourd'hui, l'Afrique dispose d'un potentiel économique attractif si l'on considère les multiples potentialités qu'elle regorge. En matière de télécommunications par exemple, de nombreux éléments, notamment la faible télé densité, indiquent que le marché africain de la téléphonie cellulaire est et restera encore pour plusieurs décennies à venir un marché en pleine expansion et en forte croissance. En effet, il est démontré que les télécommunications sont un facteur clé de l'activité économique, commerciale et sociale ainsi qu'une source première de l'enrichissement culturel (Lemesle 2002 :64).

De ce fait, l'attractivité du territoire est perceptible par le volume des IDE implantés sur cet espace. L'état actuel des connaissances sur cette question montre que cette attractivité ainsi que les investissements qu'elle induit sont largement tributaires du rôle économique de l'Etat. Ce rôle place l'Etat dans un moule d'un Etat développeur, et non un Etat rentier ou prédateur.

C'est dans ce cadre que la RDC, qui est un jeune Etat en proie à d'immenses défis de développement, a conçu une politique de promotion des investissements en créant une institution appelée Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANAPI). Après presque une décennie, cette politique d'ouverture semble porter ses fruits. Nous en voulons pour preuve, la montée progressive et significative des investissements dans les secteurs des télécommunications en RDC.

Cet article a présenté et analysé une étude de cas concernant les stratégies d'implantation de quatre opérateurs de téléphonie cellulaire en RDC, qui ont bénéficié justement de cette politique d'ouverture pilotée par l'ANAPI depuis 2002. Ainsi, les firmes VODACOM, ZAIN (ex CELTEL), TIGO (OASIS) et CCT se sont ruées et consolidé leur position sur le marché congolais, chacune avec une stratégie d'implantation et de pénétration spécifique. A telle enseigne que, entre 2007 et 2008, l'ANAPI a enregistré une augmentation sensible des investissements de l'ordre de 37,2% dans le secteur des télécommunications.

Bibliographie :

- Bazonzi, J.M.**, 2007, *L'Etat africain postindépendance à la croisée des chemins : entre dictature et « démocratie »*, communication à la 1^{ère} Conférence des Anciens Lauréats du CODESRIA, septembre, Addis-Abeba.
- Bazonzi, J.M.**, 2007, *Poigne entrepreneuriale locale et attractivité du territoire : l'exemple des tenanciers des cabines téléphoniques de Kinshasa*, Université de Kinshasa. Centre d'Etudes Politiques (CEP), document ronéoté.
- Boyer, R.**, 1998, *Etat, marché et développement : une nouvelle synthèse pour le XXI^e siècle ?*, Paris, E.H.E.S.S., CEPREMAP, n° 9907.
- Bukasa Kabongo, S.**, 2008, *Analyse des stratégies d'entrée sur le marché des télécommunications en R.D.Congo*, Université de Lubumbashi, disponible aussi sur le site : http://www.memoireonline.com/06/08/1153/m_analyse-strategies-entree-marche-telecommunication-rdc16.html, 6 janvier 2010.
- Chéneau Lörvay, A., et alii**, 2004, *Mondialisation et technologie de la communication en Afrique*, Paris, Ed. KARTALA.
- Cocuré, B., et Rabaud, I.**, 2003, « Attractivité de la France: analyse perception et mesure ». *Document de recherche*. Laboratoire d'Economie d'Orléans. N°2003-16, pp.1-32.
- Collier, P. et J. Gunning**, 1999, "Explaining African Economic Performance", *Journal of Economic Literature*, Vol.37, n°1, pp.64-111.
- Dzaka Kikouta, Th., et Bitemo Ndiwulu, X.**, 2006, *L'impact du rôle économique de l'Etat sur l'attractivité du territoire des PVD : cas des pays miniers et pétroliers d'Afrique*.
- Ikonicoff, M.**, 1983, « Théorie et stratégie du développement : le rôle de l'État », *Tiers-Monde*, Vol. 24, N° 93, pp. 9 – 33.
- Lamarche, T.**, 2003, *Territoire: développement exogène, développement endogène et hétéronomie*. Forum de la régulation 2003, Université Pierre Mendès France de Grenoble, pp.1-13.
- Lemesle, R.-M.**, 2002, *L'économie des télécommunications en Afrique*, Paris, Karthala – AUF.
- Mkandawire, T.**, 2001, 'Thinking About Developmental States in Africa', *Cambridge Journal of Economics*, no.25, pp.289-313.
- Mkandawire, T.**, 2005, 'Pour une Afrique tournée vers le développement, démocratique et socialement inclusive, encore une fois', *CCDESRIA Bulletin*, nos 3 & 4, pp. 48-50.
- Mouriaux, F.**, 2004, « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque de France*, n°123, Mars, pp.29-43.
- Mucchielli, J.-L., et Mayer, T.**, 2005, *Economie internationale*. Paris, Dalloz.
- République Démocratique du Congo, ANAPI, 2008, *L'impact de la crise financière mondiale sur les investissements en République Démocratique du Congo. Bilan de l'année 2008 et mesures à prendre pour juguler les effets de la crise*. Kinshasa, décembre. Rapport officiel ANAPI.
- Romer, P.**, 1986, 'Increasing returns and long-run growth', *Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp. 1002-1037.

ROLE DU SECTEUR PRIVE DANS LA PROMOTION DES INVESTISSEMENTS EN RDC : CAS DE LA GECAMINES

*Marie-Antoinette MUDIBU**

Résumé

Dans certains pays, les entreprises publiques sont confrontées à des difficultés financières insurmontables nécessitant l'apport des capitaux frais pour leur redressement. Etant donné que l'Etat ne peut assurer ces financements à chaque fois qu'il est nécessaire, il recourt souvent au secteur privé, dont les investissements permettent de créer davantage de richesses et d'emplois dans les pays.

La RDC, dont le potentiel minier reste considérable malgré le gaspillage et le pillage répétés, a eu recours à plusieurs partenaires privés pour redresser la GECAMINES un géant minier tombé en faillite depuis les années 90. Cet article aborde cette question en montrant l'implication du privé dans la promotion des investissements au sein de la nouvelle compagnie GECAMINES.

Mots clés : secteur privé, investissement, GECAMINES, entreprise minière.

* Enseignante chercheur à l'Université de Kinshasa/R.D.C

Abstract

In some countries, public companies are facing insurmountable financial difficulties requiring the input of capital costs for their recovery. Given that the State can provide such financing, it often resorts to the private sector, whose investments can create more wealth and jobs in the country. The DRC, whose mineral potential remains considerable, despite the waste and the plundering repeated, has contacted several private partners to restructure GECAMINES, the mining giant company which went bankrupt since the 90s. This paper deals with this issue by showing the involvement of the private sector in promoting investment in the new GECAMINES.

Key words: private sector, investment, GECAMINES, mining company.

1. Introduction

Créées pour être les vecteurs et instruments privilégiés des stratégies de développement économique de l'Etat, les entreprises publiques sont aujourd'hui dans certains pays facteurs d'aggravation de la crise économique et financière. Ces dernières sont caractérisées par une insuffisance ou un manque de performances financières, économiques et sociales, nécessitant l'apport de ressources importantes que l'Etat ne peut assurer.

Dans ces conditions, ces entreprises ne sont plus capables d'assurer les prestations que la communauté nationale attend d'elles. Leur endettement et leur manque de rentabilité finissent bien au contraire par entraîner une charge supplémentaire pour les finances publiques déjà en difficulté. Raison pour laquelle, au cours des dernières années, de nombreux gouvernements ont rééquilibré l'organisation de leur économie en réduisant la taille du secteur public par des programmes de privatisation, qui ont consisté à vendre des entreprises entières ou à céder des parts appartenant à l'Etat au secteur privé. D'autres pays ont opté pour une stratégie de désengagement progressif de l'Etat en vue de contribuer à l'amélioration de la productivité dans l'ensemble des secteurs économiques où le secteur privé est appelé à jouer un rôle prépondérant, car, parfois mieux que le secteur public, il permet de créer davantage de richesses et d'emplois dans un pays.

En RDC, dont l'économie reste encore fortement dépendante du secteur minier, le gouvernement a mis en place une politique visant à attirer les investissements directs étrangers (IDE) dans ce secteur. C'est ainsi que par exemple, pour sauver la GECAMINES (la Générale des Carrières des Mines) qui est confrontée à de graves problèmes financiers, l'Etat congolais a contracté avec certains investisseurs privés pour l'accompagner dans la relance de ce géant minier.

Cet article aborde cette question en montrant l'implication du privé dans la promotion des investissements au sein de la nouvelle GECAMINES. Nous allons brièvement présenter l'état des lieux du secteur minier en RDC. Ensuite, nous allons dresser la situation de la GECAMINES. Enfin, avant de

conclure, nous allons montrer l'intervention des partenaires privés dans la relance des activités de la nouvelle GECAMINES.

2. Etat des lieux du secteur minier en RDC

La RDC est extrêmement riche en ressources minières, notamment en cobalt, cuivre, diamant, zinc, cadmium, étain, tungstène, manganèse, or, etc. Il y a deux décennies, les revenus du secteur minier constituaient la plus grande part du budget de l'État. Le pays est même l'un des grands producteurs du cobalt au monde. Ces ressources sont porteuses de grands espoirs de développement économique, comme cela a été le cas pour tous les pays de tradition minière.

En 1992, la part mondiale de la RDC dans la production était de 2,5% pour le cuivre, 45% pour le cobalt et 0,5% pour le zinc. Les recettes d'exportations des produits miniers atteignaient en 1990 environ un milliard de dollars américains¹. Mais déjà douze années avant (vers les années 80), avec la chute du cours mondial du cuivre et surtout l'échec des tentatives de réhabilitation du secteur avec l'appui de la Banque mondiale, il deviendra difficile d'améliorer la performance des entreprises publiques du secteur minier, hier véritables vaches à lait pour le gouvernement congolais.

En 1995, le pays se voit pressé par les institutions financières internationales de privatiser l'ensemble du secteur minier. Mais les guerres qui éclatent en 1996 retarderont le processus de privatisation. Aussi, après la chute du régime du Président Mobutu en 1997 et après la période de guerre civile, le gouvernement de transition a pris d'importantes mesures visant à stimuler le développement de ce secteur, notamment concernant la restructuration des entreprises parapubliques et l'ouverture attrayante pour l'investissement privé¹. La restructuration du secteur minier en RDC est définie comme une priorité par les institutions financières internationales venues soutenir, dès 1997, les premières étapes de la libéralisation économique du pays après la chute du Président Mobutu. Comme pour tous les autres pays en développement à haut potentiel minier, cette assistance spécifique s'oriente en premier lieu vers la redéfinition d'un nouveau code et règlement minier apte d'attirer les investissements étrangers, moteur du développement.

A ce jour, le secteur minier est caractérisé par la vétusté des outils de production, l'insuffisance des moyens financiers, matériels et humains, la

faiblesse des institutions chargées de l'administration du secteur, la baisse des recettes d'exportation dans le secteur due aux faibles apports en capitaux, l'arrêt des investissements depuis les années 90 ainsi que le recul de l'offre d'emploi dans le secteur.

Cette situation est une conséquence de la mauvaise gestion du secteur car, dans le passé, le pays n'a pas été capable de mettre sa richesse minière au service du développement économique. Cela est dû en partie à une mauvaise gestion des ressources financières générées et à l'ingérence politique dans la direction des sociétés minières parapubliques d'une part, et d'autre part, à l'application des politiques inadaptées qui n'ont pas encouragé l'investissement privé.

Par ailleurs, le nouveau code minier adopté en 2002 va permettre de relancer les investissements dans le secteur minier notamment dans la recherche et l'exploitation. Il tend à l'allègement ou tout simplement l'élimination des « barrières tarifaires » telles que les redevances, les taxes à l'importation et à l'exportation ou encore les mesures douanières, susceptibles de nuire aux flux financiers. Quant aux mesures fiscales, destinées à favoriser les actionnaires des compagnies minières, elles vont dans le sens d'une diminution des prélèvements susceptibles de paralyser ou tout simplement de réduire les recettes d'exploitation des investisseurs.

Malgré cela, cette action n'a eu ni des retombées économiques positives, ni n'a amélioré le bien-être des Congolais à cause des dysfonctionnements dans l'administration du secteur, handicapée par des capacités institutionnelles insuffisantes, l'instabilité politique persistante, la corruption et une défaillance en matière de gouvernance. Avec l'assistance des bailleurs de fonds, des entreprises privées et de la société civile, le gouvernement devrait entreprendre une série d'actions pour corriger cette situation.

Mais il existe encore une grande part des exploitations minières qui continuent à s'effectuer dans un environnement dépourvu de toute réglementation. Et malgré l'importante quantité de gisements dont dispose la RDC, l'exploitation des ressources naturelles continue de se faire sans transparence, et les mécanismes de dissipation des recettes et d'autres taxes

dues à l'Etat sont toujours au rendez-vous. Ce qui ne permet pas de générer les moyens indispensables au développement national. Bon nombre d'études démontrent le caractère dangereux de l'exploitation des ressources minières en RDC en rapport avec les conflits armés, les violations massives des droits humains ainsi que la difficile application du Code minier et de ses mesures d'accompagnement.

Cependant, les institutions publiques chargées d'assurer le respect des normes nationales dans le secteur des mines sont dépourvues des ressources nécessaires pour accomplir pleinement cette tâche. L'absence du personnel qualifié et le manque de ressources pour le rémunérer ainsi que de synergie entre les différents services, handicapent grandement leur pouvoir d'action. Jusqu'en janvier 2004, la Banque mondiale a encadré ces diverses réformes du secteur minier et les a définies comme le moteur d'une reprise économique rapide.

Il a fallu mettre sur pied un gouvernement de transition pour voir arriver en RDC des entreprises étrangères de toutes sortes venir négocier des contrats avec des autorités, souvent dépourvues de légitimité et de compétence. Plusieurs contrats de « joint-venture » signés avec des sujets canadiens et sud-africains marqueront le début du démantèlement aveugle de la GECAMINES. Avec la faillite de cette société d'État, un grand nombre de services sociaux autrefois assurés par cette entreprise, tels que les soins de santé, l'éducation et le logement, seront abandonnés. L'abandon des concessions de la GECAMINES aura comme conséquence le chômage et l'endettement d'un grand nombre de mineurs.

3. La GECAMINES avant l'intervention des partenaires privés.

Autrefois pourvoyeuse des ressources au budget de l'Etat à hauteur de 60%, la GECAMINES est restée confrontée, à partir des années 1980, à de graves problèmes financiers qui résultent des surfacturations et de l'utilisation abusive de ses ressources financières pour l'exécution des travaux ne répondant pas à son objet social. Fer de lance de l'économie congolaise, avec une production annuelle d'environ 450.000 tonnes de cuivre et 30.000 tonnes de cobalt dans les années 80, la GECAMINES est tombée en faillite. Le géant minier congolais a vu ses riches concessions bradées et vendues à vil prix à des sociétés minières sans que cela ne profite au Trésor public. Aujourd'hui, la production de la GECAMINES est en très

*Rôle du secteur privé dans la promotion des investissements en RDC :
cas de la GECAMINES*

forte baisse (environ 20.000 tonnes l'an pour le cuivre et à peine 5.000 tonnes l'an pour le cobalt).

Au cours de la période allant de 1967 à 1974, la société a connu une augmentation de la production de 100.000 T/an à 360.000 T/an. Cette prospérité s'est estompée en 1974 avec la crise économique mondiale qui a entraîné la chute des cours du cuivre. C'est alors qu'elle va mettre en place en 1983 un programme de réhabilitation qui supposait des investissements de 1 milliard de dollars sur la période de 1984 à 1988 provenant des fonds propres et des bailleurs de fonds extérieurs. Ce programme devait conduire à une production de 600.000 T. de cuivre par an. Après une année de négociation, ce programme fut remis en cause par les bailleurs de fonds suite au non respect par le Congo (Zaïre à l'époque) de certains engagements.

Le manque d'investissements se traduira par une chute de la production et la hausse de ses coûts. C'est alors que surviendra en 1992 l'effondrement de la mine de Kamoto qui prive la société d'un tiers de sa production en tant que principale pourvoyeuse de cuivre et de cobalt. La Gécamines sera depuis lors, confrontée à des difficultés de trésorerie avec un accroissement de la dette et l'exclusion du marché international, à l'obsolescence de son outil de production, à la carence de pièces de rechange et d'intrants (avec vieillissement de l'outil de production) ainsi qu'à la fraude sur le cobalt et le cuivre (vols et autres actes de vandalisme liés à l'environnement sociopolitique).

Cette situation entame la production de cuivre qui a régressé jusqu'à atteindre moins de 20.000 tonnes l'an contre 441.000 tonnes en 1989, « de 465 000 tonnes avec un prix de 2.855 USD la tonne en 1992 à près 20.000 tonnes en 2006 avec un prix de 6.074 USD la tonne en 2006 »¹. Pour faire face à cette situation, le gouvernement d'alors décide, à partir de 1995, de se lancer dans des politiques de joint-venture et de partenariats avec des sociétés américaines, australiennes, belges, canadiennes, sud-africaines, etc.

Pour relancer les activités de cette société, le gouvernement mettra en place une politique de restructuration de l'entreprise, dont le plan de restructuration consacrera le transfert des biens de celle-ci au secteur privé.

Au-delà de la forme juridique que va revêtir la Gécamines après sa restructuration, l'on a espéré que l'exploitation des richesses minières se feront avec efficacité et qu'elle contribuera à la création des richesses.

Ladite réforme de l'héritière de l'Union Minière du Haut-Katanga dont tous les biens ont été nationalisés le 2 janvier 1967 par l'Etat congolais, la GECAMINES donc, a connu plusieurs mutations. Sa configuration actuelle, sera consacrée par le décret n° 0049 du 7 novembre 1995 qui la reconnaît en tant qu'une entreprise publique à caractère industriel et commercial, dotée de la personnalité juridique.

Son objet, aux termes de l'article 3 de ce décret est de :

- rechercher et exploiter des gisements miniers ;
- traiter des substances minérales provenant de ses gisements ;
- commercialiser et de vendre des substances, tant à l'état brut qu'après traitement ;
- entreprendre des activités de développement notamment dans les secteurs de l'élevage et de l'agriculture.

Depuis 2006, la GECAMINES est placée sous le régime de contrat de gestion à objectif confié à la Société française de réalisations et de constructions (SOFRECO), dans le cadre d'un programme de restructuration appuyé par la Banque mondiale. C'est par ici que la GECAMINES va connaître un nouveau mode de vie et de gestion avec l'appui de ses différents partenaires.

3.1. Production de la GECAMINES avant les nouveaux partenariats

La production de la GECAMINES avant ses nouveaux partenaires se présente comme indiqué dans le tableau 1.

*Rôle du secteur privé dans la promotion des investissements en RDC :
cas de la GECAMINES*

Tableau 1. Production de la GECAMINES (1980 - 2002)

Année	Production (en Tonnes)		
	Cuivre	Cobalt	Zinc
1980	471.000	6.800	29.600
1981	444.600	3.400	87.800
1982	541.600	7.300	55.000
1984	490.400	10.000	67.800
1980	471.000	6.800	29.600
1981	440.600	3.400	87.800
1982	542.600	7.300	55.000
1983	525.600	9.500	66.600
1985	490.000	10.000	66.000
1991	222.097	8.620	28.321
1992	134.952	6.547	18.833
1993	45.909	2.092	4.147
1994	29.323	3.274	595
1995	32.512	3.967	-
1996	38.882	6.069	-
1997	36.427	3.032	-
1998	37.277	3.869	-
1999	6.000	-	-
2000	7.000	-	-
2001	4.700	-	-
2002	4.000	-	-

Le tableau ci-dessus présente l'évolution de la production des matières de la GECAMINES allant de l'année 1980 jusqu'en 2002, avant la revisitations de certains contrats conclus par l'Etat en 1997 lors de l'appel d'offre international, qualifié de léonin. Ce qui n'a pas permis à la GECAMINES de bien évoluer.

En outre, il s'observe un arrêt de la production du cobalt et zinc au cours des années 1999 jusqu' en 2002, alors que les investisseurs

signataires de contrats avec le gouvernement congolais pour la question prévoyaient dans leurs investissements la production de ces deux matières.

La production totale du cuivre métal produit à partir du début de l'exploitation minière jusqu'en 2003 est estimée à 18 millions de tonnes, le cobalt à 0,5 millions de tonnes, le zinc à 3, 6 millions de tonnes et le germanium à 0,28 millions de tonnes. La production annuelle de cuivre avait atteint son maximum en 1982 avec 542.000 tonnes. A partir de l'année 1982 jusqu'en 2003, cette production a diminué jusqu'à atteindre 30.000 tonnes par an, environ 18 millions de tonnes de cuivre, de 0,5 millions de tonnes cobalt, 0,28 millions de tonnes pour le zinc. En 2006, avec les nouvelles conventions entre la Gécamines et ses nouveaux partenaires, la production est estimée à environ 150.000 tonnes/an de cuivre et 10.000 tonnes/an de cobalt.

Le gouvernement congolais conscient de la situation estime qu'il est impérieux pour la RDC de prendre dès à présent, sans attendre que le pire n'arrive, des mesures d'envergure en amont, en vue de rendre son environnement des affaires davantage compétitif et ainsi prémunir les secteurs minier en non minier.

Il va à travers son code des investissements, améliorer le climat des investissements afin d'attirer les investisseurs étrangers à venir relever le secteur minier qui contribue en grande partie au budget de l'Etat. Les avantages du code des investissements prévoient entre autres, l'exclusion de la redevance administrative et l'exonération totale des droits et taxes à l'importation pour les machines, l'outillage et le matériel neufs, les pièces de rechange de première dotation ne dépassant pas 10 % de la valeur CIF desdits équipements nécessaires à l'équipement d'une entreprise nouvelle ou d'une entreprise existante. Les engins lourds, les navires, et les aéronefs de seconde main, sont acceptés en exonération totale.

Mais l'exonération des droits et taxes à l'importation ne pourra être accordée que si l'une des conditions suivantes est remplie :

- le bien concerné ne peut être fabriqué en République Démocratique du Congo ;
- le prix hors taxes rendu entreprise du produit national est supérieur de plus de 10% par rapport au prix du produit identique importé.

D'autres avantages du code des investissements sont ainsi stipulés :

- les investissements agréés qui prévoient l'exportation de tout ou partie de leurs produits finis, ouvrés ou semi-ouvrés dans des conditions favorables pour la balance des paiements bénéficient de l'exonération des droits et taxes à l'exportation. Cette exonération court à partir de la première exportation, les documents douaniers faisant foi ;
- les bénéfices réalisés par les investissements nouveaux agréés sont totalement exonérés de la contribution professionnelle sur les revenus prévue au Titre IV de l'Ordonnance-Loi n° 69-009 du 10 février 1969, telle que modifiée à ce jour ;
- les investissements en infrastructures socio-économique, telles que écoles, hôpitaux, infrastructures sportives et routes, réalisés en sus des projets agréés sont amortissables selon les règles d'amortissement dégressif.

Notons, que lorsqu'un investisseur étranger décide de s'installer dans un espace économique donné, il tient généralement compte de plusieurs paramètres. Parmi ces paramètres, on peut retenir ceux ayant trait à la stabilité du régime politique en place, à la stabilité du cadre macroéconomique, à la sécurité juridique et à la complémentarité existant déjà au sein de l'espace économique en question.

Considérant ces avantages offerts par l'environnement politique et juridique créé en RDC, les IDE n'ont pas tardé à y affluer; et en vue du développement et de la relance économique du secteur minier, plusieurs partenariats ont été conclus entre la GECAMINES et différents partenaires, dans le cadre du plan de la restructuration de celle-ci.

4. Rôle des partenaires privés dans la relance de la GECAMINES

Les Investissements Directes Etrangers constituent sans doute l'une des stratégies pour le développement d'un pays, non seulement parce qu'ils augmentent les capitaux disponibles, mais surtout parce qu'ils permettent de créer des emplois, d'améliorer la productivité, d'opérer des transferts de compétences et de technologies, d'accroître les exportations, tout en renforçant les capacités d'innovations des pays hôtes. Le secteur privé est au cœur des mouvements internationaux de capitaux et une des voix de solution face à la crise des liquidités. Depuis la résolution de la crise de la dette des années quatre-vingt, les capitaux privés sont devenus la principale

source de financement des économies émergentes. En effet, de nos jours, les investissements jouent un rôle moteur dans la relance des économies des pays, qu'ils soient développés ou non. De plus, le flux mondial des investissements privés ou les IDE et leurs apports nets en capitaux sont considérés comme la principale source de financement de redéveloppement. Cette source nouvelle permet de compenser l'amenuisement de l'aide publique au développement et d'en réduire la dépense tout en contournant dans une large mesure l'épineux problème de la dette publique. Ils constituent l'élément fondamental de la croissance économique, de la création d'emplois et du développement social dans un pays ainsi que de la lutte contre la pauvreté. C'est pourquoi, de nombreux pays reposent leur espoir de développement et de mieux-être ainsi que de relance économique sur les IDE, car ils constituent les principales sources de financement extérieur.

Les IDE, contribuent à étendre l'assiette fiscale et jouent un rôle dans l'intégration progressive des économies au niveau régional et mondial. D'où l'importance d'intégrer dans une organisation régionale afin d'attirer davantage les IDE. Notons que l'importance de promouvoir les IDE dans une organisation régionale réside dans le fait que les recettes du secteur économique représentent une part importante et croissante du PIB des pays membres.

Signalons qu'Afrique subsaharienne, les IDE représentent environ 3% des flux mondiaux, et ces derniers s'intéressent principalement à l'exploitation des matières premières, notamment le pétrole et les minerais. Et pour attirer ces IDE, les pays de ces contrées améliorent leur environnement politique, économique et juridique.

Avant la promulgation de l'actuel Code minier en 2002 et la conclusion des contrats de partenariat, la GECAMINES disposait d'une concession minière d'une superficie d'environ 32.000 km², complètement située dans la province du Katanga. Cette concession était administrativement subdivisée en trois groupes décentralisés: le Groupe Sud (Lubumbashi), le Groupe Centre (Likasi) et le Groupe Ouest (Kolwezi), et elle contient du cuivre, du cobalt, du zinc et de l'étain. L'exploitation minière se faisait jadis dans les mines souterraines de Kipushi (Groupe Sud) et de Kamoto (Groupe Ouest) d'une part, ainsi que dans les mines à ciel ouvert de Kamfudwa et de Kamoya (Groupe Centre), de Dikuluwe,

*Rôle du secteur privé dans la promotion des investissements en RDC :
cas de la GECAMINES*

Mashamba et KOV (Groupe Ouest). A ce jour, seules quelques mines à ciel ouvert font l'objet d'une exploitation essentiellement par sous-traitance.

La GECAMINES dispose de quelques usines métallurgiques qui ont fait jadis la fierté du Congo. Il s'agit des usines de Shituru à Likasi, d'une capacité installée de 135.000 tonnes de cuivre et de 8.000 tonnes de cobalt par an ; de Luilu à Kolwezi, d'une capacité installée de 175.000 tonnes de cuivre et 9.000 tonnes de cobalt ; de l'usine à zinc de Kolwezi, dont la capacité installée est de 65.000 tonnes de zinc ; et de l'usine pyrométallurgique de Lubumbashi.

Cette société a connu une période de vaches maigres dans laquelle son patrimoine, sa production et sa mission ne répondaient plus aux normes exigées pour une entreprise jusqu'au point où elle était devenue incapable d'assurer les prestations que la communauté nationale attend d'elle. Pour remédier à cette situation, le gouvernement va procéder à la conclusion de partenariats avec les privés disposant des capacités financières et techniques suffisantes et jouissant d'une crédibilité éprouvée. Les nouveaux partenaires ont estimé dans leur ensemble que la production puisse être augmentée jusqu'à la hauteur de 784.000 tonnes de cuivre, de zinc et de germanium.

Déjà en juillet 2005, le gouvernement de transition approuvait trois contrats de partenariats conclus entre la *Gécamines*, principale entreprise minière de l'Etat congolais, et plusieurs sociétés privées étrangères : *Kinross Forrest Ltd*, *Global Enterprises Corporate Ltd*, un consortium formé par *Phelps Dodge Corp.* et une société du groupe *Lundin* appelée *Tenke Fungurume Mining Corporation*.

Le premier partenaire est **Kinross Forrest Ltd**. La convention de joint venture fut conclue en 2003, et approuvée en 2005 par un décret présidentiel. Son objectif premier consistait dans l'exploitation et la transformation des minerais localisés dans le groupe ouest de la GECAMINES ainsi que dans la réhabilitation de la mine souterraine de Kamoto effondrée depuis 1992, le développement d'une mine à ciel ouvert comme source des minerais oxydes, la réhabilitation des concentrateurs de Kamoto et de Dima et des usines de Luilu. Ce partenariat a créé en son sein

d'autres petites sociétés à responsabilité limitée pour la réalisation d'autres projets.

Le capital du partenaire Kinross a été fixé à 1 milliard USD, avec une participation en capital de 75% et 25% pour la GECAMINES. Il a été prévu d'investir 658 millions USD pour une production annuelle de 150.000 tonnes de cuivre et de 5.000 tonnes de cobalt. Kinross estime que son partenariat avec la GECAMINES va créer 2.500 emplois et que les bénéfices pour la RDC sur les vingt ans à venir s'élèveraient à un total de 2,1 milliards USD. Ces bénéfices émaneront des rentrées fiscales, des royalties, des dépenses salariales et de projets sociaux. Ce partenaire de la GECAMINES a pu jusque là permis la création de plus au mois 3.057 emplois.

Global Enterprises Corporate Ltd a conclu le 13 octobre 2005 un partenariat avec la GECAMINES aux fins de constituer une Société par Actions à Responsabilité Limitée dénommée DRC Copper and Cobalt Project, en abrégé DCP. La DRC a pour objet d'organiser toute opération d'étude, de prospection, de recherche, d'exploitation de toute substance minérale ainsi que toute opération de concentration et de transformation métallurgique et chimique, de commercialisation et d'extraction de ces substances.

Le capital social de ce partenaire a été fixé à 490.000.000 FC (75% GEC et 25% GECAMINES). DCP Sarl a pu créer 1.270 emplois et réalisé quelques actions à caractère social dans le domaine de la santé, de l'éducation et des infrastructures parmi lesquelles, on peut citer notamment la réhabilitation de la pharmacie centrale et d'un pavillon de l'hôpital Mwangezi ; un don en médicaments aux hôpitaux de Kolwezi ; des travaux de forage de deux puits pour l'adduction d'eau potable ; une campagne de sensibilisation et de formation sur la malaria et le VIH-SIDA ; l'assistance aux étudiants de l'ISTM/Kolwezi ; la réhabilitation de la route Kolwezi-Nguba ; la réhabilitation de la nationale n° 1 (tronçon allant vers Katonto) ; un don de nouveaux équipements aux radios communautaires de la région (Radio Emergence et Radio Malkia).

La GEC prévoit la production et l'extraction pour la première période de ses opérations en cinq phases comme suit 35.000 tonnes de cuivres

*Rôle du secteur privé dans la promotion des investissements en RDC :
cas de la GECAMINES*

métal ; 70.000 tonnes de cuivre métal ; 90.000 tonnes de cuivre métal ; 125.000 tonnes de cuivres métal ; 20.000 tonnes de cuivre métal.

Le constat fait sur terrain par les experts du Ministère des Mines révèle que la société DCP SARL effectue les travaux de sondage sur les mines de Kananga et Tilwezembe pour la confirmation des réserves (6.881.931 tonnes cuivre et 510.280 tonnes cobalt). Une partie de la mine de Tilwezembe est en exploitation depuis août 2006 avec les opérations d'extraction des minerais assurées par DEM Mining Sprl dont tous les équipements et autres engins miniers ont été préfinancés par DCP SARL. Cette mine alimente l'Usine de Concentrateur de Kolwezi (KZC) qui produit les concentrés depuis janvier 2007. La mine de Kamoto Oliveera Virgule (KOV) est noyée. Les travaux de dénoyage ont débuté en janvier 2007. L'exploitation de cette carrière était prévue pour l'année 2008. Le concentrateur de Kolwezi en location est en pleine réhabilitation et produit des concentrés sur l'axe déjà réhabilité. DCP construit une nouvelle usine hydro-métallurgique à Lulu. Les travaux de terrassement sont presque terminés. Cette usine est conçue pour une capacité minimale de 400.000 tonnes de cuivre cathode par an et 27.000 tonnes de cobalt par an. Elle sera érigée sur une superficie de 70 hectares et les travaux s'étendent entre 24 et 36 mois.

Tenke Fungurume Mining Corporation, née de la convention de joint-venture de 1996 entre la Société LUNDIN HOLDING LTD et la GECAMINES, a été sélectionnée après un appel d'offre lancé par le gouvernement congolais en 1996. Son offre prévoyait une production de 100.000 tonnes de cuivre et 8.600 tonnes de cobalt à la 4^{ème} période ; 400.000 tonnes de cuivre par an à la deuxième année, avec un investissement global de dollars américains un milliard huit cent millions.

Après amendement de la convention minière en 2005, son capital a augmenté de dollars américains quinze million cinquante mille. L'on assistera à une augmentation de la valeur des gisements à 18.000.000 tonnes de cuivre au lieu de 9.000.000 tonnes. L'impact de ce contrat est la création de 2.000 emplois. Au plan social, la TFM a pris en charge trois écoles par la fourniture des matériels didactiques et le paiement des enseignants.

Comme souligné dans les lignes précédentes, ces trois principaux partenaires de la GECAMINES ont joué un rôle capital dans la relance des activités de cette entreprise minière ; ce qui ne va pas manquer de contribuer significativement au développement de l'économie du pays. Mais une réserve persiste : il revient à la GECAMINES le devoir d'organiser son administration pour que ces investissements profitent réellement au peuple congolais.

4. Conclusion et recommandations

Le secteur minier comporte maintenant une foule d'acteurs et d'opérateurs qui ont profité d'un contexte de guerre pour s'y installer en intelligence avec les autorités du pays. Dans ce contexte, il faut aussi noter la présence des creuseurs artisanaux qui vendent les minerais aux négociants congolais qui, à leur tour, les vendent aux transnationales ou les exportent à l'étranger principalement via de l'Afrique du Sud vers la Chine et l'Occident.

Cette fraude organisée ne peut pas permettre à l'Etat de tirer un grand profit de ce commerce. A côté de cette fraude organisée, il faut ajouter le fait que d'importantes exonérations fiscales d'une durée de 15 à 30 ans accordées à certains opérateurs s'inscrivant dans la logique de la redynamisation des activités (« joint-ventures ») n'ont pas amélioré la productivité du secteur en faveur de l'Etat congolais.

Bon nombre d'études démontrent le caractère dangereux de l'exploitation des ressources minières en RDC en rapport avec les conflits armés, les violations massives des droits humains, la destruction du secteur minier dans son ensemble ainsi que la difficile application du nouveau Code minier et de ses mesures d'accompagnement¹. Ces études dénoncent le manque de transparence des exploitants et les mécanismes de dissipation des recettes et autres taxes dues à l'État.

La Commission Lutundula a d'ailleurs mis en lumière certains facteurs ayant conduit à des occasions « d'exploitation abusive » du secteur minier à grande échelle, notamment l'absence d'un État exerçant une autorité réelle sur l'ensemble du territoire, la situation de guerre et l'instabilité politique de la RDC. Tous ces facteurs ont contribué à transformer la RDC en un « espace économique de libre-service où se

croisent les réseaux les plus divers et où se côtoient les hommes d'affaires de tous calibres et horizons pour exploiter le cuivre, le cobalt et les métaux associés, le diamant, l'or, la cassitérite, le coltan, le bois et le café».

La restructuration du secteur minier en RDC est définie comme une priorité par les institutions financières internationales venues soutenir dès 1997, après la chute de Mobutu. Comme pour tous les autres pays en développement à haut potentiel minier, cette assistance spécifique s'oriente en premier lieu vers la redéfinition d'un nouveau code minier apte à attirer les investissements étrangers, moteur du développement. Remplaçant la loi minière de 1981, le nouveau Code minier adopté en juillet 2002 dote la RDC du cadre réglementaire attendu par les investisseurs. Le nouveau code tend à l'allègement ou tout simplement l'élimination des "barrières tarifaires". Si le régime de l'ancien code minier accordait aux entreprises des exonérations de taxes pour une période de dix ans allant parfois au-delà de la durée de l'entreprise, l'actuel régime l'a supprimé tout simplement.

Dans ce papier, nous venons de montrer le rôle du secteur privé dans la relance des activités de la GECAMINES, notamment dans la création de l'emploi, des écoles et autres établissements d'utilité publique. Cependant, le problème de l'administration et de bonne gouvernance attire notre particulière attention. Ces deux approches pourraient permettre non seulement de trouver de meilleurs partenaires, mais aussi et surtout, de signer avec eux les contrats clairs prenant en compte les intérêts vitaux de l'entreprise et ceux du peuple en lieu et place des intérêts égoïstes.

A cet effet nous pensons que le gouvernement de la RDC devra procéder à une vulgarisation du Code et des règlements miniers et veiller au respect strict de la législation minière en vigueur. En outre, il faudra renforcer les capacités managériales tant des responsables administratifs que des dirigeants des entreprises minières. Il devrait, en outre, exiger des entreprises une gestion plus transparente.

A la communauté internationale nous recommandons d'associer l'octroi de financement des entreprises extractives au respect des droits humains, et de soutenir les efforts du gouvernement congolais dans le redressement des dites entreprises. Car, dans un passé récent, l'accès aux

ressources naturelles et notamment minières a constitué un enjeu majeur à l'origine du prolongement des conflits armés dans la partie orientale du pays.

Bibliographie

Banque Mondiale, 2008, Rapport n°43402-ZR, *La bonne gouvernance dans le secteur minier comme facteur de croissance*, mai, Washington.

Bulletin de la Banque de France, 2001, *L'implication du secteur privé dans la prévention et la résolution des crises*, n° 86, février, Paris.

Commission Lutundula, *Rapport de mission parlementaire*, 2006. Disponible sur les sites :

www.congoline.com/.../Rapport_Lutundula_pillage_2006.pdf, 28 décembre 2009 :

www.globalwitness.org/.../le_rapport_preliminaire_de_la_commission_lutundula, 18 janvier 2010.

République Démocratique du Congo, ANAPI, 2008, *L'impact de la crise financière mondiale sur les investissements en République Démocratique du Congo. Bilan de l'année 2008 et mesures à prendre pour juguler les effets de la crise*. Kinshasa, décembre. Rapport officiel ANAPI.

République Démocratique du Congo, 2002, *Code des investissements*. Kinshasa, février.

République Démocratique du Congo, 2007, *Programme du Gouvernement*, Kinshasa.

République Démocratique du Congo, Ministère des Finances, 2003, *Atelier sur l'amélioration du climat des investissements en RDC*, adresse de l'Inspecteur Général des Finances sur les différents contrôles exercés par les services et la nécessité d'harmonisation pour sécuriser les investisseurs, octobre, Kinshasa.

République Démocratique du Congo, Ministère des Mines, 2007, *Rapport des travaux partenariats conclus par la GECAMINES*, Kinshasa.

المجلة المغربية للقانون والسياسة والاقتصاد
تصدرها كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية
-أكدال الرباط-

المدير: الحسن والحاج

لجنة التحرير: لطيفة المهدياتي، فريد الباشا، الحسن رحو
رجاء الناجي، عبد الإلاه العبيدي، محمد مدني
ميلود الوكيللي، عفيفة حكم، مصطفى بولويز
حسن رئيس، محمد عبوش، عبد الرسول الحاضري

كتابة التحرير: خديجة وزاني شاهدي

الإدارة والتحرير

صندوق البريد 721، شارع الأمم المتحدة - أكدال - الرباط

الاشتراك السنوي (عددان) :

المغرب : 140 درهما

الخارج : 140 درهما + مصاريف النقل

البيع المباشر للطلبة : 30 درهما للعدد

كيفية الأداء :

تدفع قيمة الاشتراك نقداً أو في حساب الكلية رقم 40220 بالخزينة العامة للمملكة.

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية

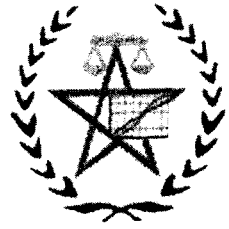
صندوق البريد رقم 721 - أكدال - الرباط

إن الآراء المعبر عنها في هذه المجلة هي آراء شخصية لكتابها

رقم الإيداع القانوني : 7/76

مطبعة طوب بريس - الرباط
toppress2@gmail.com

عدد 45 - 46
عدد خاص مزدوج
سنة 2010



المجلة المغربية للقانون والسياسة والاقتصاد

المجلة المغربية للقانون
والسياسة والاقتصاد

الإستثمار والتنمية المحلية
2010

مجلة تصدرها مرتين في السنة كلية العلوم القانونية
والاقتصادية والاجتماعية - الرباط - أكادال

www.fsjesr.ac.ma