

---

## **L'attractivité des pays en développement pour les investissements directs étrangers : étude comparative des pays du sud de la Méditerranée**

*Khadija El Issaoui\**

Aujourd'hui, plusieurs pays en développement (PED) se trouvent dans la nécessité majeure de renforcer leur politique d'attractivité des investissements directs étrangers. Il s'agit d'une notion qui s'inscrit actuellement dans le cadre de la stratégie de développement de toutes les nations. Ainsi, face à la diminution des entrées d'IDE (investissement direct étranger), de nombreux gouvernements ont accéléré la libéralisation des régimes d'investissement : 236 des 248 modifications réglementaires apportées dans 70 pays en 2002 étaient ainsi destinées à faciliter l'IDE (voir tableau 1). Les incitations financières et les surenchères pratiquées pour attirer de gros projets d'IDE se sont multipliées à la faveur de l'intensification de la concurrence. Les organismes de promotion des investissements, qui se sont bien développés au cours des dernières années, consacrent davantage de ressources au ciblage des investissements de création d'entreprise et à la mise en place de services d'assistance pour les investissements déjà réalisés. Pour le dire d'une façon imagée, avec K. Kalotay (2000), les pays participent aujourd'hui à « un tournoi mondial des localisations » pour l'IDE dont il est évident que tous ne peuvent sortir vainqueurs.

Dans ce cadre, l'observation de la dynamique de croissance des pays du sud et de l'est de la Méditerranée révèle la difficulté pour les pays concernés à mettre en œuvre des politiques économiques efficaces qui mobilisent les facteurs essentiels. Sur le plan de l'investissement direct étranger, de nombreuses réformes ont été entreprises durant la dernière décennie afin d'améliorer l'attractivité de la zone. En dépit des réformes menées, *l'instabilité politique, la volatilité de la croissance* et, parfois, *l'attitude des autorités* entraînent un manque d'intérêt des investisseurs envers les pays de la région, jugeant le « climat général des affaires » moins attractif que dans d'autres régions comme l'Est asiatique, l'Amérique latine ou l'Europe centrale. Quels sont donc les arguments qui expliquent cette médiocrité des performances des pays du sud de la Méditerranée vis-à-vis des investissements directs étrangers ?

---

\* Doctorante au CEFI (Centre d'économie et de finances internationales) Université Aix-Marseille II.

Dans ce sens la présente étude va permettre de donner les éléments de réponse à cette dernière question en limitant le champs d'analyse au cas du Maroc, de la Tunisie et de l'Algérie tout en essayant parallèlement de mener une étude comparative avec d'autres pays d'accueil non apparentés à la zone d'Afrique et qui ont réalisé de bonnes performances durant la dernière décennie. Il s'agit de la Malaisie et de la Pologne avec respectivement 3.2 millions de \$ et 4.1 millions de \$ des flux d'IDE réalisés en 2002.

Cependant, le dispositif statistique manque aujourd'hui singulièrement de précisions pour analyser de manière fine l'attractivité d'un pays vis-à-vis des IDE. En effet, l'analyse en termes de flux d'IDE ne donne pas une bonne mesure de l'attractivité puisque ces flux changent considérablement d'une année à l'autre et donnent ainsi à la notion d'attractivité la définition suivante : *la capacité d'un pays à attirer instantanément les investissements directs étrangers*, c'est-à-dire une année donnée une économie peut être perturbée par une ou deux opérations d'une taille exceptionnelle. D'où le recours à une analyse en termes de stocks qui, contrairement aux flux, nous indiquent que l'attractivité est définie comme *la capacité d'un pays à attirer durablement les investissements directs étrangers*. Les développements qui suivent privilégient donc l'analyse des IDE en termes de stocks en raisonnant en moyenne ou longue période.

Après avoir dressé une analyse générale de la tendance des IDE à destination des pays de l'échantillon choisi (Maroc, Tunisie, Algérie, Malaisie et Pologne), et également un court détour théorique des déterminants des IDE<sup>1</sup>, nous concentrons notre champ d'analyse sur les composantes de l'attractivité des pays du sud de la Méditerranée pour les firmes multinationales. Il s'agit de traiter les politiques industrielles, les politiques macroéconomiques et les autres politiques telles que l'intégration régionale et la stabilité sociale.

**Tableau 1**

Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement, 1991-2002

|   | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Nombre de pays ayant modifié leurs régimes d'investissement | 35   | 43   | 57   | 49   | 64   | 65   | 76   | 60   | 63   | 69   | 71   | 70   |
| Nombre de modifications                                     | 82   | 79   | 102  | 110  | 112  | 114  | 151  | 145  | 140  | 150  | 208  | 248  |

1. L'analyse des déterminants de l'IDE pourrait déboucher sur des conclusions pertinentes permettant d'améliorer l'attractivité d'un pays pour les IDE.

|                          | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Plus favorables à l'IED  | 80   | 79   | 101  | 108  | 106  | 98   | 135  | 16   | 131  | 147  | 194  | 236  |
| Moins favorables à l'IED | 2    | -    | 1    | 2    | 6    | 16   | 16   | 9    | 9    | 3    | 14   | 12   |

Source : CNUCED, World Investment Report 2003. FDI Policies for Development : National and International Perspectives, tableau I.8.

### Tendance des investissements directs étrangers au Maroc, en Tunisie, en Algérie, en Pologne et en Malaisie

Au cours de ces dernières années, le Maroc et la Tunisie ont attiré les IDE se dirigeant vers l'Afrique du Nord (tableau 2). Néanmoins, l'étroitesse des marchés des pays du sud de la Méditerranée, les incertitudes politiques, la persistance des entraves réglementaires et un environnement des affaires opaque ont entraîné un essoufflement des IDE à destination de ces pays. En effet, les IDE restent relativement concentrés dans certains secteurs clés et financent généralement peu des activités *greenfield* (le financement d'activités *greenfield* concerne celui de nouvelles activités à l'opposé des rachats d'entreprises déjà existantes) : en Algérie, le secteur des hydrocarbures absorbe les principaux IDE mais emploie moins de 4 % de la population active. Au Maroc, les IDE se répartissent entre conversions de dette en investissements et privatisations telles que les exploitations de licences téléphoniques (voir opération de Maroc Télécom de 2001, 2 milliards de dollars en termes de flux). La Tunisie reste le principal destinataire des IDE (un stock d'IDE de 14 061 millions de \$ en 2002) en direction des pays du sud de la Méditerranée, grâce principalement à l'instauration d'un guichet unique et à une main-d'œuvre bien formée.

Contrairement aux pays du sud de la Méditerranée (Maroc, Tunisie et Algérie), les pays d'Europe centrale et orientale ont réalisé de bonnes performances en matière d'attractivité de leurs territoires pour les IDE. En effet, l'analyse du tableau 2 montre que le stock d'IDE entrant en Pologne et en Hongrie est passé respectivement de 109 millions de \$ et de 569 millions de \$ durant la décennie 90 à 45 150 millions de \$ et 24 416 millions de \$ en 2002.

**Tableau 2**

Stock d'IDE entrant en millions de dollars

|         | 1980  | 1990  | 1995   | 2000   | 2001   | 2002   |
|---------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Maroc   | 189   | 917   | 3,032  | 6,758  | 9,566  | 9,994  |
| Tunisie | 3.341 | 7.615 | 10.967 | 11.545 | 11.667 | 14.061 |

|          | 1980  | 1990   | 1995   | 2000   | 2001   | 2002   |
|----------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Algérie  | 1.320 | 1.315  | 1.465  | 3.441  | 4.637  | 5.702  |
| Pologne  | -     | 109    | 7.843  | 34.227 | 41.031 | 45.150 |
| Hongrie  | -     | 569    | 11.919 | 19.804 | 23.562 | 24.416 |
| Malaisie | 5.169 | 10.318 | 28.731 | 52.747 | 53.301 | 56.505 |

Source : UNCTAD, World Investment Report 2003 ; [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)

Sur le plan sectoriel, l'IDE à destination des pays d'Europe centrale et orientale se concentre dans des secteurs à haute technologie tel que le secteur de l'automobile qui s'en est plutôt bien sorti en 2002 alors que celui de l'électronique a rencontré des problèmes. En outre, des sociétés (y compris des filiales étrangères) de plusieurs pays d'Europe centrale et orientale, notamment de pays candidats à l'adhésion à l'Union européenne (UE), ont eu tendance à abandonner les activités occupant du personnel non qualifié et à développer des activités à plus forte valeur ajoutée, en tirant parti du niveau de qualification de la main-d'œuvre locale.

Afin de bien comprendre la tendance contrastée des stocks des IDE à destination des pays du sud de la Méditerranée et des PECO, nous essayons par la suite d'évaluer leur attractivité (voir tableaux 3 et 4) à l'aide de deux indices établis pour la première fois par la CNUCED. En effet, La CNUCED a publié, dans le cadre de son rapport 2002, un indicateur du potentiel d'attractivité des pays, fondé sur la moyenne des résultats, classés de 0 à 1, obtenus pour 8 critères : taux de croissance du PIB, PIB par habitant, part des exportations dans le PIB, lignes téléphoniques pour 1 000 habitants, consommation d'énergie par habitant, poids des dépenses de recherche - développement dans le PIB, part des étudiants du supérieur dans la population et risque-pays. Sur cette base, sur la période 1999-2001, le Maroc se classe au 93<sup>e</sup> rang (0,148), derrière la Malaisie (33<sup>e</sup> rang, avec un score de 0,295), la Hongrie (41<sup>e</sup> rang, avec un score de 0,257), la Pologne (43<sup>e</sup> rang, avec un score de 0,255), la Tunisie (73<sup>e</sup> rang, avec un score de 0,183) et l'Algérie (81<sup>e</sup> rang, avec un score de 0,166). De l'analyse de ces données, on peut constater quatre points essentiels :

1. Le Maroc fait partie des *pays dont les résultats sont supérieurs à leurs potentiels*, c'est-à-dire que l'indice des entrées potentielles est faible, mais celui des entrées effectives est élevé.
2. L'Algérie et la Tunisie sont classées dans la rubrique *mauvais élèves*. Ce sont des pays qui enregistrent des indices d'entrées effectives et potentielles faibles.
3. La Hongrie, la Pologne et la Malaisie sont classées dans la rubrique des *bons élèves*. Il s'agit des pays qui affichent des indices d'entrées potentielles et effectives élevées.
4. L'attractivité élevée des PECO (Hongrie, Pologne) pour les IDE, concurrence sérieusement les pays d'Afrique du Nord (Maroc, Algérie et Tunisie) et peut les évincer comme zone privilégiée d'implantation des firmes multinationales. En effet, avec le début de la transition dans les pays d'Europe centrale et orientale en 1990, l'attractivité de ces pays a commencé à augmenter (voir tableau 5).

S'agissant d'une autre classification<sup>2</sup> établie en termes de distribution régionale, la répartition reste toujours concentrée, mais les zones d'attraction ont changé :

1. Israël et la Turquie représentent aujourd'hui près de 60 % des flux entrant dans les PM (57,2 %), une part significativement plus importante qu'au début de la décennie (45,8 %).
2. Le Maghreb avoisine 30 % avec une légère progression par rapport aux années 90-95 (28,2 % contre 26,9 %),
3. Tandis que le Machrek voit son poids décliner (14,6 % contre 27,7 %), essentiellement à cause de l'essoufflement des entrées en Égypte (-36,6 % entre 1996-1999 et 2000-2001).

**Tableau 3**  
Indice des entrées potentielles, 1999-2001

| Rang | Économie | Score |
|------|----------|-------|
| 33   | Malaisie | 0,295 |
| 41   | Hongrie  | 0,257 |
| 43   | Pologne  | 0,255 |
| 73   | Tunisie  | 0,183 |
| 81   | Algérie  | 0,166 |
| 93   | Maroc    | 0,148 |

Source : CNUCED, <http://www.unctad.org/emplates>.

**Tableau 4**  
Indice des entrées effectives, 1999-2001

| Rang | Économie | Score |
|------|----------|-------|
| 46   | Maroc    | 1,269 |
| 47   | Pologne  | 1,256 |
| 53   | Hongrie  | 1,168 |
| 70   | Malaisie | 0,904 |
| 76   | Tunisie  | 0,763 |
| 101  | Algérie  | 0,386 |

Source : CNUCED, <http://www.unctad.org/Templates>.

2. Femisc, 2003.

**Tableau 5**

Matrice des flux d'IDE à destination du Maroc,  
de la Tunisie, de l'Algérie, de la Pologne et de la Malaisie  
1988-1990, 1993-1995, et 1999-2001

| <b>IDE effectif élevé</b>                                |                             | <b>IDE effectif faible</b>                               |  |
|--|-----------------------------|--|--|
| <b>1999-2001</b>   |                             |  |  |
| <b>Pays les plus dynamiques</b>                          |                             | <b>Pays où l'IDE effectif est inférieur au potentiel</b> |  |
| IDE potentiel Élevé                                      | Hongrie, Malaisie, Pologne, | Autres*  |  |
| <b>pays où l'IDE effectif est supérieur au potentiel</b> |                             | <b>Pays les moins dynamiques</b>                         |  |
| IDE potentiel faible                                     | Maroc                       | Algérie, Tunisie   |  |
| <b>1993-1995</b>   |                             |  |  |
| <b>Pays les plus dynamiques</b>                          |                             | <b>Pays où l'IDE effectif est inférieur au potentiel</b> |  |
| IDE potentiel Élevé                                      | Hongrie, Malaisie, Pologne  | Autres   |  |
| <b>pays où l'IDE effectif est supérieur au potentiel</b> |                             | <b>Pays les moins dynamiques</b>                         |  |
| IDE potentiel faible                                     | Maroc, Tunisie              | Algérie  |  |
| <b>1988-1990</b>   |                             |  |  |
| <b>Pays les plus dynamiques</b>                          |                             | <b>Pays où l'IDE effectif est inférieur au potentiel</b> |  |
| IDE potentiel élevé                                      | Malaisie                    | Hongrie, Pologne   |  |
| <b>pays où l'IDE effectif est supérieur au potentiel</b> |                             | <b>Pays les moins dynamiques</b>                         |  |
| IDE potentiel faible                                     | Tunisie                     | Algérie, Maroc   |  |

\* puisque notre étude se limite aux cas du Maroc, de l'Algérie, de la Tunisie, de la Pologne, de la Malaisie, nous n'avons pas mentionné le classement des autres pays « le reste du monde ».

Source : World Report Investment, 2003.

## Déterminants théoriques des IDE

Les facteurs expliquant la production à l'étranger ont été analysés à fond (Caves, 1982 ; Dunning, 1989 ; Cantwelle, 1989 ; Rugman, 1987 ; et Globerman, 1993). Il en ressort clairement que la production à l'étranger permet aux entreprises de maximiser les profits qu'elles tirent de leurs atouts spécifiques en exploitant plus efficacement les avantages de localisation (propres au pays). L'analyse théorique et l'étude des IDE (voir encadré 1) soulèvent une question principale : *Qu'est ce qui pousse les firmes d'un pays déterminé à s'engager dans des opérations à l'étranger plutôt que de limiter leurs activités au marché national*. Nous ne pouvons pas analyser tous les éléments théoriques des investissements directs étrangers car il s'agit d'un phénomène économique vaste et donc la liste des variables explicatives de la localisation des firmes multinationales peut être longue. Ainsi, nous nous contenterons de ne présenter que les principaux déterminants des IDE : ouverture économique, la dynamique nationale, les variables de coûts et le taux de change. Ce court détour théorique a pour objectif de préparer l'analyse des composantes de l'attractivité des pays du sud de la Méditerranée pour les firmes multinationales.

### *IDE et ouverture économique*

Tout d'abord, sur le plan théorique, il existe un lien entre l'IDE et l'ouverture économique. Néanmoins, deux courants s'affrontent sur la nature de cette liaison. Cette relation a été explorée à la fois dans un contexte libre-échangiste et un contexte protectionniste. Mais ces deux théories opposées sur les politiques à mener dans le domaine commercial, se rejoignent quant à leurs effets sur l'IDE. Cependant, cette connexion s'explore à double sens. Si le commerce international a un impact sur les flux d'IDE, ces derniers ont des répercussions sur le commerce international par une modification des structures productives du pays d'origine et du pays d'accueil.

### Encadré 1

#### **Définitions générales des IDE :**

Investissements internationaux (voir figure. 1) sont définis comme l'emploi de ressources financières qu'un pays fait à l'étranger. Ils peuvent prendre la forme de l'investissement direct ou de l'investissement de portefeuille. Ces derniers ne donnent pas à l'investisseur la possibilité de contrôler l'entreprise dans laquelle il a investi.

En revanche, c'est l'aspect de la « gestion assortie de contrôle » de l'élément d'actif qui est important dans l'IDE et distingue l'IDE des investissements de portefeuille dans des actions, des obligations, etc., dans un autre pays (OMC, 1996).

Habituellement, les investisseurs sont des entreprises commerciales, et les éléments d'actif qu'ils acquièrent sont aussi des entreprises.

L'IDE, par opposition au prêt et à l'investissement de placement, implique le dessein de contrôler une entreprise localisée en dehors du pays d'origine.

***Selon le manuel de la balance des paiements du FMI :***

L'IDE est effectué dans le but d'acquies un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur, le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir effectif dans la gestion de l'entreprise.

***Selon l'OCDE***

L'investissement direct étranger est effectué en vue d'établir des liens économiques durables avec des entreprises, tels que notamment les investissements qui donnent la possibilité d'exercer une influence sur la gestion de ladite entreprise au moyen :

- De la création d'une entreprise ou d'une succursale.
- De l'acquisition intégrale d'une entreprise existante.
- D'une participation majoritaire à une entreprise nouvelle ou existante.
- D'un prêt à long terme (cinq ans et plus).

Source : [http://www.fas.umontreal.ca/sceco/dept/syllabus/h01/sylbac/s\\_1311/invest\\_etrang.pdf](http://www.fas.umontreal.ca/sceco/dept/syllabus/h01/sylbac/s_1311/invest_etrang.pdf)

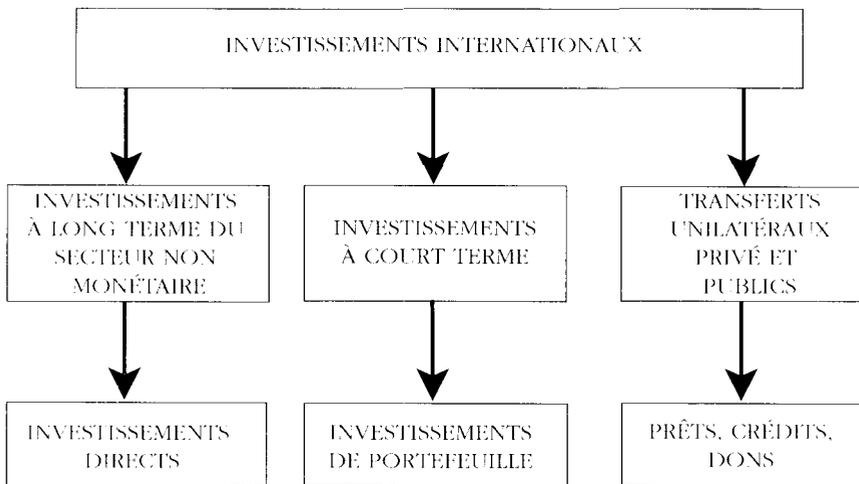


Figure 1.

Source : [http://www.fas.umontreal.ca/sceco/dept/syllabus/h01/sylbac/s\\_1311/invest\\_etrang.pdf](http://www.fas.umontreal.ca/sceco/dept/syllabus/h01/sylbac/s_1311/invest_etrang.pdf)

***IDE et la dynamique nationale***

L'observation de flux d'IDE importants vers l'Asie du sud-est ou vers les pays industrialisés, semble soutenir l'hypothèse d'une relation entre la croissance domestique (ou l'investissement domestique) et les flux d'investissement direct. Les potentialités d'un rendement élevé et de court terme sur les régions à forte croissance dynamisent les flux d'IDE, même dans les régions à

forts risques d'un point de vue politique. Les flux d'IDE vers la Chine étaient, avant la crise, de l'ordre de 35 849 millions de dollars alors qu'en 1989 ils s'élevaient à 3 393 millions de dollars.

Cette hausse spectaculaire de l'IDE se fait vers un pays aux institutions politiques non démocratiques et une présence étatique sur l'économie importante. La théorie de l'accélérateur flexible montre que si la croissance potentielle de l'output est forte, l'ajustement du stock de capital à son niveau optimal est rapide du fait même des rendements. Ainsi, l'investissement s'étend attirant des projets étrangers.

Tout effort dans la dynamique d'accumulation du capital a des effets non négligeables sur les flux d'IDE. La nature de l'IDE est modifiée lorsqu'il s'insère dans la dynamique de croissance locale. Ce dernier reproduit l'activité au niveau local (IDE vertical) alors que l'IDE, qui cherche à bénéficier des avantages d'une localisation, développe des projets complémentaires aux structures productives déjà existantes (IDE horizontal). Comme le montrent Lankes & Venables [1996], l'IDE de type vertical précède celui de type horizontal. Il faut donc au préalable une dynamique de croissance locale. L'évolution de la FBCF (ou la consommation) et de la taille du marché devrait avoir un impact positif sur les flux d'IDE. Pain [1996] conclut à un impact positif de la taille du marché en Europe. Ce résultat se retrouve dans la plupart des études empiriques ( Narula & Wakelin, [1998], Wang & Swain, [1995])

### *Les variables de coûts*

Les coûts de main-d'œuvre et de financement du projet sont des facteurs importants dans le choix de localisation d'une nouvelle unité productive. Ces facteurs sont d'autant plus importants qu'il existe plusieurs possibilités de localisations concurrentes. Les modèles d'offre mettent en avant le rôle des coûts en main-d'œuvre dans le choix de localisation des unités productives (Bradley & Fitzgerald [1988], Pain [1993]). Barrell & Pain [1996] concluent à un impact positif d'une hausse des coûts de production domestique relativement au reste du monde sur les flux d'IDE américains sortants.

Ils rejoignent les conclusions de Goldsbrough [1979] à propos de l'impact positif des salaires relatifs sur l'exportation des capitaux productifs. De même, Pain [1996] retrouve l'existence de cette relation pour les investissements directs britanniques à destination de la Communauté européenne ou des États-Unis. Par contre, Papanastasiou & Pearce [1990] aboutissent à la conclusion opposée.

Wang & Swain [1995] arrivent aux mêmes résultats que les auteurs précédents, c'est-à-dire qu'une hausse des salaires permet d'attirer les IDE entrants en Chine alors que cette évolution entraîne un recul des IDE en Hongrie. Les études empiriques sur les flux de l'investissement coréen vers les pays en développement, menées par Jeon [1992], montrent que seul le taux de salaire est déterminant et que les spécificités du pays d'accueil sont insignifiantes.

### *Le taux de change*

Le taux de change est une variable qui a un double impact dans la décision d'un investissement direct étranger (voir Encadré 2). D'une part, il commande les conditions financières de profit et de rémunération des inves-

tissements. Les évolutions attendues des taux de change influencent le mode de financement de l'investissement et les perceptions de profit. D'autre part, il commande l'évolution commerciale de ce même investissement. Ainsi, un taux de change défavorable au pays d'accueil favorise une relation commerciale par rapport à un investissement.

## Encadré 2

### **Taux de change, commerce, flux d'IDE et Partenariat Euro méditerranéen (Institute of Money & Banking, American University of Beirut, Liban)**

Depuis le début des années soixante-dix, les pays méditerranéens (PM) ont suivi différentes étapes pour s'intégrer dans l'économie mondiale. Parmi ces étapes figurent la négociation et la signature des accords commerciaux bilatéraux avec l'Union européenne (UE). Ceux-ci visaient à améliorer l'accès des exportations des pays méditerranéens vers les marchés de l'Union européenne, à promouvoir la transparence, à standardiser les procédures et les réglementations ainsi que les revenus des gouvernements.

Avec la déclaration de Barcelone de 1995, la région UE-PM s'est transformée en une nouvelle zone de commerce, d'intégration économique et de coopération. En fait, la conférence de Barcelone cherche à créer une zone de libre-échange euro méditerranéenne (ZLE) [a] à l'horizon 2001 qui encouragera les flux commerciaux dans la région, à mesure que les pays vont alléger les obstacles commerciaux et considérer le commerce comme une source de croissance. Un autre but de l'accord est d'établir une région intégrée euro méditerranéenne de coopération économique mutuelle. La mise en place de la ZLE nécessite, cependant, la libéralisation commerciale entre les PM de la zone. Il faut également que les régimes de change des PM soient compatibles avec les politiques commerciales et n'entravent pas le développement de l'intégration économique et financière euro méditerranéenne.

Bien que les pays partenaires méditerranéens (MPC) aient signé des accords bilatéraux avec l'Union européenne, beaucoup reste à faire au niveau régional pour atteindre la cible d'une ZLE euro méditerranéenne pour 2010. Les accords déjà ratifiés sont ceux passés avec la Tunisie (1995), Israël (1995), le Maroc (1996) et la Jordanie (1997). Un accord provisoire avec la Palestine a été signé en 1997. À l'exception de la Syrie avec laquelle les négociations sont en cours, l'Algérie (2002), l'Égypte (2001) et le Liban (2002) ont signé les accords, mais ne les ont pas encore ratifiés. Ceux-ci ont renforcé l'importance de l'Europe pour la région méditerranéenne surtout du point de vue du commerce et des flux de capitaux [b].

Si l'on garde ce qui précède à l'esprit, les récents événements en Argentine et au Brésil soulignent clairement que de sérieux problèmes peuvent surgir quand les pays ont des accords commerciaux sans accord de change. En particulier, on a montré que les accords commerciaux peuvent générer des flux d'échanges susceptibles d'amplifier les conséquences de mauvais alignements du taux de change réel. C'est un point important pour le partenariat euro méditerranéen. En fait, alors que les accords sont faits pour accroître les échanges entre l'Europe et les MPC, certains de ces derniers (i.e. l'Égypte, la Jordanie, le Liban, la Syrie) ont ancré leur monnaie au dollar US. Étant données les évolutions divergentes de l'Euro et du dollar US et l'existence de mauvais alignements du change, une impor-

tante appréciation réelle de certaines monnaies des PM est apparue, et il existe de bonnes raisons de croire que ces mauvais alignements vont augmenter après l'achèvement du partenariat euro méditerranéen. Cette étude analyse donc les difficultés qui peuvent émerger d'un mauvais alignement des taux de change réel dans le contexte des accords commerciaux euro méditerranéens.

Nos premiers résultats montrent que les mauvais alignements du taux de change dans le cadre des accords euro méditerranéens ont en fait conduit à une réduction des échanges et à une relocalisation des investissements étrangers. Ceci pourrait avoir des conséquences négatives sur la stabilité des accords commerciaux méditerranéens et pourrait conduire dans le futur à une instabilité macro-économique dans la région. En fait, l'existence de mauvais IDE du change dans la région méditerranéenne a eu un impact direct négatif sur les IDE et sur le commerce intra-PM pendant les deux dernières décennies. Dans le cadre des accords de change des PM actuels, ces mauvais alignements ont été amplifiés dans la région euro méditerranéenne juste après la ratification de Barcelone.

Les premiers résultats empiriques sont centrés sur l'environnement macro-économique peu stable qui a caractérisé la région méditerranéenne. Alors que les taux de change de l'Algérie et de la Tunisie ne peuvent être qualifiés de fixes, ceux de l'Égypte, de la Jordanie, du Liban et de la Syrie ont été en général ancrés au dollar US. Cependant, le succès de la politique d'ancrage au dollar US n'a pas été homogène dans la zone. De plus, l'ancrage au dollar US couplé à la dépréciation de l'Euro vis-à-vis du dollar US depuis son lancement en 1999 a été la principale cause de l'appréciation continue des taux de change réels moyens de la région avec un impact direct négatif sur les échanges et les IDE de la région.

La région méditerranéenne a connu des épisodes similaires d'inflation élevée et de dévaluation pendant la fin des années quatre-vingt et le début des années quatre-vingt-dix. Il est clair qu'une hétérogénéité existe dans les accords de change méditerranéens et a induit des mauvais alignements de taux de change réels au sein de la région. Les politiques monétaires et cambiales dans la région ont longtemps ignoré cet aspect de la situation et son impact sur le commerce et les flux d'IDE. Compte tenu de l'accroissement de l'intégration commerciale avec l'UE, le problème des mauvais alignements intra-PM et PM-EU devrait être résolu avant la mise en place de la ZLE en 2010. Bien que les fluctuations du change réel soient sans aucun doute la principale source des mauvais alignements, la divergence des taux d'inflation semble également y contribuer. Après la stabilisation des taux de change nominaux, les autorités de la région MED devraient essayer d'adopter une politique dotée d'un objectif central de stabilité des prix.

Les autres résultats préliminaires montrent que les mauvais alignements des taux de change peuvent être attribués à (1) les différents accords de change adoptés par les pays ; (2) les pressions macro-économiques domestiques ; (3) la récente dépréciation de la monnaie du principal partenaire commercial des PM, c'est-à-dire l'UE. Depuis son introduction en 1999 pour une valeur nominale de 1,15 dollar US, l'Euro s'est déprécié de 30 % pour atteindre 0,83 dollar US à la fin de 2002. En conséquence, les PM qui ont ancré leur monnaie au dollar ont, sur les trois dernières années, enregistré une constante appréciation de leur taux de change réel. Les fluctuations des taux de change réels ne sont pas entièrement le fruit de facteurs domestiques mais sont principalement dues à l'appréciation du dollar US vis-à-vis de la monnaie de leurs principaux partenaires commerciaux : l'Euro. Dès

qu'il y a appréciation de la monnaie d'ancrage contre celle des principaux partenaires commerciaux des PM, la monnaie domestique des PM s'apprécie en termes réels [c]. Ceci a eu un impact négatif nuisible sur les économies des PM et a provoqué une perte significative en termes d'exportations et de compétitivité. En conséquence, le choix de la future ancre pour les monnaies des PM sera une composante importante de leurs politiques macro-économiques de stabilisation.

Alors que les pressions inflationnistes et macro-économiques semblent être maîtrisées dans la région méditerranéenne depuis le début des années quatre-vingt-dix, il reste aux PM à harmoniser leurs politiques de change en prenant en considération le fait que l'essentiel de leurs échanges se font avec l'UE et que l'Euro apparaît comme le principal concurrent du dollar sur les marchés financiers internationaux. L'Euro a non seulement prouvé être une réserve de valeur mais a assis son importance en tant que monnaie de compte et véhicule des échanges. Le rattachement du change au dollar US peut avoir été justifié avant l'introduction de l'Euro en 1999. Cependant, l'Euro offre maintenant aux pays méditerranéens un accord de change alternatif. Avec la déclaration de Barcelone, l'approfondissement du partenariat euro méditerranéen et la mise en place de la ZLE en 2010, les PM sont face à une opportunité unique d'adopter effectivement un accord de change plus pertinent. Entre autres, un taux de change fixe par rapport à l'Euro ou à un panier de monnaies qui accorderait le poids le plus fort à l'Euro pourrait être le choix Pareto optimal pour la région méditerranéenne au moins à court terme.

En conséquence de l'ancrage du taux de change au dollar US et du fait qu'une part importante de la dette externe des PM est libellée en dollar, le bilan type des pays méditerranéens ou celui d'une firme méditerranéenne opérant dans la région est caractérisé en général par des structures similaires, i.e. une dette en dollar du côté des engagements et des revenus de plus en plus largement libellés en euros du côté des recettes. La majeure partie de la dette au niveau des firmes et des pays est libellée soit en monnaie locale soit en dollars US. Cette situation pourrait se révéler particulièrement dommageable après la mise en place de la ZLE euro méditerranéenne en 2010. Sur la décennie passée, la volatilité des taux d'intérêt et des taux de change a eu des effets négatifs sur les politiques de gestion de la dette des pays méditerranéens et sur les firmes travaillant dans les PM. Ces dernières ayant des engagements en dollars US ont souffert considérablement des mouvements des taux d'intérêt et des taux de change. Par exemple, la composition d'un bilan type d'une firme égyptienne est à 60-70 % dominé par le dollar et la plupart de ses engagements sont envers des créiteurs basés aux États-Unis. L'histoire est à peu près identique pour une entreprise jordanienne où on peut voir que la structure des engagements est fortement dollarisée. Les engagements et les ratios d'endettement sont similaires au Liban, en Algérie et en Syrie.

*Notes :*

[a] La ZLE sera mise en place graduellement. Les barrières tarifaires aux échanges de produits manufacturés seront progressivement éliminées suivant un calendrier spécifique qui est à négocier entre partenaires. Selon les accords, les partenaires s'engagent à libéraliser les paiements courants liés aux mouvements de biens, de services, de personnes et de capital, réalisant ainsi la libéralisation complète des mouvements de capitaux dès que les conditions seront remplies. En plus de la libéralisation verticale des échanges avec l'Union européenne, les PM s'engagent à mettre en place une libéralisation commerciale entre eux (horizontale ou intégration Sud-Sud).

[b] Barcelone est supposé accroître l'accès au marché à la fois pour les PM et pour les pays de l'UE en offrant une libéralisation graduelle des marchés agricoles européens et une libéralisation com-

merciale réciproque pour les biens manufacturés européens. Il offre également un soutien financier et économique aux PM pendant la transition de marchés protégés vers le libre-échange avec l'UE.

[c] Cette tendance s'est cependant inversée depuis janvier 2003 quand l'Euro s'est apprécié face au dollar US d'à peu près 30 %.

Recherche financée par le Femise et dirigée par Institute of Money & Banking, American University of Beirut, Liban.

Référence fem21-13

Titre : Exchange Rates, Trade and FDI Flows and the Euro-Mediterranean Partnership

Date prévue de fin des travaux : février 2004

Source : Femise, 2003.

Les études empiriques qui intègrent le taux de change n'aboutissent pas toutes à la même conclusion. L'étude menée par Barrell & Pain [1996] est particulièrement éclairante sur l'ambiguïté du taux de change. Ainsi, toute appréciation anticipée du dollar modère l'investissement puisque les paiements futurs attendus sont plus faibles.

À court terme, l'appréciation du taux de change stimule l'investissement ; dans ce cas les transactions en monnaies étrangères sont avancées pour minimiser leur coût en monnaie domestique.

### **L'attractivité des pays du sud de la Méditerranée pour les investissements directs étrangers**

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 fondements macro-économiques, des finances publiques, de la stratégie d'ouverture, de la dynamique de la main-d'œuvre, du système financier et du développement technologique. Les tableaux (6 et 7) dressent les facteurs d'attractivité des pays analysés pour les IDE. Ceci va nous permettre de mettre en lumière les facteurs d'attractivité qui favorisent ou, au contraire, repoussent les flux des IDE à destination des pays du sud de la Méditerranée en général et à destination du Maroc en particulier.

**Tableau 6**

Grille des déterminants de l'attractivité pour l'IDE (Évaluation par rapport aux performances des pays de l'échantillon)

|  | <b>Maroc</b> | <b>Tunisie</b> | <b>Pologne</b> | <b>Malaisie</b> |
|--|--------------|----------------|----------------|-----------------|
| <b>Les fondements macroéconomiques</b> |              |                |                |                 |
| Croissance économique                  | Faible       | Moyenne        | Faible         | Importante      |
| Inflation                              | Maîtrisée    | Maîtrisée      | Forte          | Maîtrisée       |

|   | <b>Maroc</b>       | <b>Tunisie</b>     | <b>Pologne</b>     | <b>Malaisie</b> |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Solde budgétaire                            | Déficit soutenable | Déficit soutenable | Déficit soutenable | Excédentaire    |
| Endettement extérieur                       | Moyen              | Moyen              | Moyen              | Moyen           |
| Compte courant                              | Déficit Maîtrisé   | Solde négatif      | Solde négatif      | Solde positif   |
| <b>Les finances publiques</b>               |                    |                    |                    |                 |
| Pression fiscale                            | Élevée             | Élevée             | Faible             | Elevée          |
| Investissement public                       | Moyen              | Important          | Faible             | Important       |
| <b>La stratégie d'ouverture</b>             |                    |                    |                    |                 |
| Degré d'ouverture                           | Moyen              | Élevé              | Moyen              | Très élevé      |
| TCER  | Appréciation       | Stable             | Dépréciation       | Dépréciation    |
| Protection tarifaire                        | Moyenne            | Moyenne            | Moyenne            | Moyenne         |
| <b>La dynamique de la main-d'œuvre</b>      |                    |                    |                    |                 |
| Productivité du travail                     | Moyenne            | Faible             | Moyenne            | Moyenne         |
| - VA unitaire<br>- Coût unitaire de la M.O. | Stagnation         | -                  | Amélioration       | Stagnation      |
| Qualification de la main-d'œuvre            | Faible             | Faible             | Élevée             | Faible          |
| <b>Le système financier</b>                 |                    |                    |                    |                 |
| Taux d'intérêt                              | Moyens             | Moyens             | Moyens             | Moyens          |
| Crédits bancaires                           | Modérés            | Modérés            | Faibles            | Elevés          |
| Capitalisation boursière                    | Faible             | Faible             | -                  | Elevée          |
|   | <b>Maroc</b>       | <b>Tunisie</b>     | <b>Pologne</b>     | <b>Malaisie</b> |
| <b>Le développement technologique</b>       |                    |                    |                    |                 |
| Dépenses en recherche et développement      | Faibles            | Faibles            | Faibles            | Faibles         |
| Accès aux technologies de l'information     | Limité             | Limité             | Important          | Important       |

|                                       | <b>Maroc</b> | <b>Tunisie</b> | <b>Pologne</b> | <b>Malaisie</b> |
|---------------------------------------|--------------|----------------|----------------|-----------------|
| Diffusion des technologies            | Faible       | Faible         | Faible         | Élevée          |
| <b>La stabilité sociale</b>           |              |                |                |                 |
| PIB par habitant                      | Faible       | Faible         | Moyen          | Élevé           |
| Indice de développement humain        | Moyen        | Moyen          | Élevé          | Élevé           |
| Indice de perception de la corruption | Moyen        | Moyen          | Moyen          | Moyen           |
| <b>Le risque commercial</b>           | Moyen        | Moyen          | Moyen          | Faible          |

Source : DPEG (Direction de la Politique Économique Générale).

**Tableau 7**

Facteurs d'attractivité du Maroc pour les investissements directs étrangers

| <b>Classement</b> | <b>Facteurs</b>  | <b>Perception du facteur</b> |
|-------------------|--|------------------------------|
| 1                 | Stabilité politique  | Indiscutable                 |
| 2                 | Situation géographique (plate-forme d'exportation, proximité de l'Europe, rôle passerelle vers l'Afrique)                    |                              |
| 3                 | Qualités de la main-d'œuvre (faible coût, productivité, qualification)   |                              |
| 4                 | Potentiel du marché intérieur  |                              |
| 5                 | Disponibilité de certaines infrastructures (électricité, télécommunications, eau, services portuaires, terrains industriels) | Perfectible                  |
| 6                 | Stabilité macro-économique   |                              |
| 7                 | Liberté d'utilisation des bénéfices  |                              |
| 8                 | Libéralisation de l'économie   |                              |
| 9                 | Avantages fiscaux  |                              |
| 10                | Opportunités de partenariat industriel ou d'alliance stratégique   |                              |
| 11                | Présence de fournisseurs locaux  | Peu significatif             |
| 12                | Aides et subventions à l'implantation  |                              |
| 13                | Souplesse de la législation du travail   |                              |

Source : MCI<sup>3</sup>, « Les délocalisations industrielles internationales : déterminants, facteurs d'attractivité, tendances, Le point de vue des entreprises étrangères implantées au Maroc », Conjoncture, Mai 1999, n° 27, p. 3.

3. Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat du Maroc.

Selon Dirk Willem Te Velde, les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en développement peuvent être divisés en deux catégories de politiques économiques (voir tableau 8). Il s'agit d'une part des politiques sous contrôle de l'État c'est-à-dire les politiques macro-économiques et les politiques industrielles, et d'autre part les autres politiques tels que l'intégration économique globale, l'environnement institutionnel et l'environnement social.

**Tableau 8**

Les politiques et les facteurs affectant l'entrée des investissements directs étrangers

|  | <b>Economic policies largely under domestic control</b>  |  | <b>Other policies and factors</b>   |
|--|--|--|---|
|  | Industrial policies  | Macro-economic policies  |   |
| Affecting potential foreign investors (determinants) | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Financial and fiscal incentives and bargaining</li> <li>- Efficient administrative procedures and rules on ownership</li> <li>- Promotion, targeting and image building</li> <li>- Developing key sectors (agglomeration and clustering)</li> <li>- Developing export platforms (EPZs)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Availability of infrastructure and a skilled workforce and good labour relations</li> <li>- Sound macro-economic performance and prospects</li> <li>- Privatisation opportunities</li> <li>- Development of financial market and debt position</li> <li>- No impediments to trade of goods and services.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Global economic integration and transportation costs</li> <li>- International, regional and bilateral treaties, including BIT and WTO</li> <li>- Insurance (ICSID, MIGA, ECGD, OPIC) and political risk ratings</li> <li>- Location near large and wealthy markets</li> <li>- Availability of natural resources</li> <li>- Historical ties and language-use</li> <li>- Absence of corruption</li> <li>- Financial conditions in home countries.</li> </ul> |

Source : Dirk Willem Te Velde, « Policies towards foreign direct investment in developing countries : emerging best-practices and outstanding issues », Overseas Development Institute, London, March 2001.

### *Les politiques industrielles spécifiques des IDE*

Les politiques industrielles du pays d'accueil jouent un rôle déterminant dans le choix de localisation de l'investisseur étranger. Par la suite nous analyserons les caractéristiques des composantes des politiques industrielles des pays du sud de la Méditerranée. Il s'agit de : finances publiques, le système financier, les techniques de promotion des investissements étrangers, le développement technologique, le système fiscal, le parcours administratif, le régime d'acquisition foncier et les réglementations sectorielles.

#### Les finances publiques

Une politique budgétaire saine constitue un facteur déterminant de la stabilité macro-économique. 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'État.

Ainsi, en matière fiscale, la charte de l'investissement du Maroc, non discriminatoire pour les étrangers, comporte des mesures visant à réduire le coût de l'investissement. Cette charte a permis la simplification des procédures et des exonérations fiscales et a confirmé le libre transfert des capitaux étrangers investis et des plus-values réalisées.

Elle accorde à tout investisseur, sauf en matière agricole, les mêmes avantages et les mêmes garanties : liberté d'investissement (les investissements étrangers peuvent être réalisés sans autorisation préalable de l'Office des Changes lorsqu'ils sont financés en devises), liberté de transfert des bénéfices et des capitaux, allègement du coût de l'investissement lorsqu'il est supérieur à 200 millions de dirhams (20 millions de dollars) à travers la suppression des droits et taxes à l'importation et des mesures en faveur du développement régional (traitement fiscal préférentiel).

Elle concède également un régime de faveur pour les entreprises exportatrices (exonération d'IS ou d'IGR, etc.). Elle prévoit enfin la mise en place de zones franches (Tanger, Nador, Nouaceur et Jorf Lasfar), que l'État concède à des organismes d'aménagement et de gestion (Tanger Free Zone).

L'État a également mis en place une commission interministérielle des investissements chargée de statuer sur les éventuels blocages ou entraves administratives aux projets d'investissement. Il est par ailleurs prévu de créer une agence d'accueil et d'orientation des investissements, projet en gestation depuis plusieurs années.

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 au Maroc, l'investissement public, tenant compte des transferts effectués au profit du Fonds Hassan II pour le développement économique et social, a atteint 8,1 % du PIB en 2001 contre 5,6 en 2000.

Ce niveau reste en deçà de celui réalisé en Tunisie où l'investissement public pour la période 1995-1999 a représenté plus de 12 % du PIB. En revanche, il est supérieur à celui enregistré dans les pays de l'Asie du Sud où la baisse de l'investissement public par rapport au début des années quatre-vingt-dix enregistré 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.

L'effort d'investissement au Maroc 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. Cette dernière action est déjà prise en compte par le Fonds Hassan II qui finance des projets ayant un véritable effet de levier sur l'emploi et l'investissement privé.

### Le système financier

L'attractivité d'un territoire pour les IDE dépend aussi des conditions de financement de l'économie. À 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 efficaces capables 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 quatre-vingt.

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.

De même, la dégradation de la qualité des actifs due à une mauvaise conjoncture internationale (crise asiatique, crise turque, ...) affecte la rentabilité du secteur et pèse sur les financements intermédiés. À cela, s'ajoute l'autonomie limitée des Banques Centrales, ce qui ne leur permet guère de concentrer leur politique monétaire sur les objectifs de stabilité et de croissance.

Le développement des moyens de financement direct à travers les marchés est resté limité. Ces derniers n'ont pas pu concurrencer les finance-

ments 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 du Maroc, les conditions de financement de l'économie se sont particulièrement améliorées durant la dernière décennie. Dès 1993, 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 (154 à fin 2001), l'institution du CDVM, la réforme et la modernisation du fonctionnement de la bourse des valeurs de Casablanca, 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 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 telles que la CDG et la CEN.

- 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. Néanmoins, en 2001, le financement de l'investissement à travers les crédits à moyen et long termes ne représentait que 40,3 % du montant total des crédits accordés par les banques. Les concours bancaires destinés au financement de l'investissement ont cependant enregistré une progression notable entre 1995 et 1999, passant respectivement de 79,5 % à 85,5 % du PIB. En la matière, le Maroc n'est dépassé que par la Malaisie, la Corée du Sud et l'Égypte.

La modification des stratégies des banques asiatiques en faveur des crédits à la consommation, intervenue au lendemain de la crise financière de 1997, s'explique par une aversion au risque plus marquée, conséquence du processus de restructuration du secteur bancaire et de contraintes de rentabilité plus présentes, de la fragilité financière des entreprises et de l'atonie prolongée de l'investissement.

Au Maroc, la baisse relative des marges, en lien avec la diminution tendancielle des taux d'intérêt et le niveau encore élevé du coefficient d'exploitation, devraient peser négativement à l'avenir sur la rentabilité des banques.

L'ouverture à terme du secteur bancaire à la concurrence étrangère devrait en outre pousser les banques à la consolidation, tandis que le renforcement considérable des fonds propres des banques, suite à la mise en conformité de notre système prudentiel avec les standards internationaux, devrait soutenir le financement de l'investissement privé.

En revanche, le niveau de désintermédiation financière au Maroc est resté faible, ne contribuant qu'à hauteur de 2 % au financement de l'investissement. L'activité du marché des changes est restée morose, tandis que l'épargne présentait une aversion au risque marquée, les investisseurs accordant leur préférence à des actifs liquides, essentiellement monétaires, au détriment des placements plus risqués (actions des entreprises).

Les efforts entrepris ces dernières années n'ont pas permis à la Bourse des Valeurs de Casablanca d'atteindre une taille satisfaisante en vue de favoriser le financement des investissements des entreprises au Maroc.

- En terme de capitalisation boursière, la place de Casablanca se place juste avant celle de Tunis. 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.

- Le ratio de liquidité du marché boursier s'est établi à 10 % en 2001 et une vingtaine de valeurs sur un total de près de 60 sont actives. De plus, pour plus du tiers des entreprises cotées, le flottant est inférieur à 10 %.

- La Bourse des Valeurs de Casablanca a également la réputation d'être chère, avec un multiple de valorisation du marché plus élevé que celui des autres places financières, comme celles de Tunis 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 de Casablanca et redonner confiance aux épargnants. Ces mesures portent sur la création d'un comité de concertation entre le Ministère de l'Économie, 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 marocain 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 macroéconomie ouverte permettant de fixer les taux d'intérêt et le taux de change par le marché.

La modernisation de la bourse constituait dans l'esprit des autorités marocaines l'un des principaux leviers pour favoriser les privatisations et attirer les capitaux étrangers. Le marché boursier marocain reste toutefois insuffisamment actif (faible niveau de liquidité, nombre limité de sociétés cotées). Cette situation s'explique par l'insuffisante transparence des comptes d'entreprises, la prééminence du financement bancaire à destination

des grosses entreprises, la sous-capitalisation des PME et la fuite des gains de l'entreprise vers la thésaurisation patrimoniale.

Si en théorie la bourse des valeurs est ouverte aux investisseurs étrangers, la faible diversification des activités (finance, ciment, pétrole, agro-alimentaire et mines) et la détention par les banques et les sociétés d'investissement d'un quasi-monopole des valeurs nourrissent l'attentisme des investisseurs étrangers. Une adaptation du marché boursier s'avère indispensable, afin de permettre d'accueillir les nombreuses PME/PMI non encore cotées.

Le secteur bancaire marocain compte 21 établissements. Parmi les banques (BMCE, BCP, BNDE, CIH et CNCA) concernées par le programme de privatisation, seule, à ce jour, la BMCE a achevé avec succès son transfert au secteur privé, les appels d'offres relatifs à la privatisation de la BNDE sont par contre régulièrement repoussés.

La banque centrale populaire, récemment transformée en SA, devrait sous peu ouvrir son capital au secteur privé. Le CIH et la CNCA font actuellement l'objet de plans de redressements structurels, financiers et judiciaires.

Le secteur bancaire marocain reste toutefois globalement sain. Hors CIH et CNCA, le montant des créances en souffrance est de l'ordre de 9 % (20 % pour l'ensemble du secteur bancaire), et, conformément à la réglementation en vigueur provisionné à hauteur des 2/3. Enfin l'introduction de la concurrence depuis trois ans a conduit les banques à réorienter et diversifier le portefeuille de leurs activités.

Le secteur des assurances, au chiffre d'affaires global de 0,93 milliard de dollars (Mds dollars) en 1999, est dominé par le groupe Benjelloun qui détient 24 % du marché.

Deux autres acteurs, Wafa Assurance et AXA Assurance Maroc en détenant respectivement 13,3 % et 21,2 % concentrent à elles deux 35 % du marché. La libéralisation conventionnelle des tarifs prévue pour 2001 sera retardée pour mise en conformité avec les textes d'application (encore attendus) de la nouvelle loi sur la concurrence et les prix et le projet de Code des assurances est aujourd'hui en cours de discussion au Parlement.

### Les techniques de promotion des investissements étrangers

La promotion de l'investissement dans les pays du sud de la Méditerranée constitue un levier essentiel pour se frayer un chemin de croissance forte et durable. Les défis de la concurrence internationale et de la mondialisation des échanges et des investissements militent en faveur d'une mise à niveau du tissu économique.

Ce principal vecteur de croissance, de l'emploi et donc du développement du pays, s'impose de plus en plus comme une priorité stratégique qui s'inscrit dans le cadre du processus de modernisation engagé par les économies nord-africaines depuis quelques années.

Le dispositif promotionnel de ces pays a démontré ses limites par la persistance des principales contraintes et facteurs limitatifs. Il s'agit, en effet, de la multiplicité et du cloisonnement des intervenants publics et privés dans la promotion des investissements ; des insuffisances d'infrastructure d'accueil

et des équipements nécessaires, et de la lenteur et du dysfonctionnement des services administratifs liés à l'investissement.

Ajouter à cela l'inadéquation ou l'incohérence entre les dispositifs réglementaires, incitatif et promotionnel, ainsi que l'attentisme suscité par le décalage entre la promulgation des textes et leur mise en application.

Par ailleurs, la diversité des instruments et supports promotionnels ne constitue pas en elle-même la véritable contrainte, puisque la demande des investisseurs est tellement diversifiée et complexe. Le problème crucial réside en fait dans le manque de coordination et de vision stratégique commune. Dans certains cas, les investisseurs étrangers ne savent pas à qui s'adresser, ils reçoivent des messages et des informations différentes d'un organisme à l'autre.

À titre d'exemple, le Maroc, dans sa vision moderne, offre des opportunités importantes d'investissements aussi bien aux investisseurs nationaux qu'étrangers. Des efforts ont été fournis pour l'amélioration de l'environnement de l'investissement, à travers une mobilisation des différents acteurs socio-économiques : opérateurs privés, État et Collectivités locales par l'intermédiaire des Centres Régionaux d'investissements, et ceci afin de parvenir ainsi à une meilleure compétitivité sectorielle, régionale et par conséquent nationale.

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

En outre, il est à noter que ces CRI, ont pour objectif essentiel d'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 Marocains résidant à l'étranger et de doter notre pays de mécanismes nouveaux et professionnels pour promouvoir l'investissement.

Seulement, il importe de réfléchir à l'extension de cette structure (CRI), par une création d'une Agence Unique en charge de la promotion économique qui pourrait coordonner la mise en œuvre des objectifs définis dans le cadre de la stratégie d'attractivité des investissements directs étrangers ; en outre, cette démarche permettrait l'adoption d'une vision cohérente unifiée et la coordination nécessaire de la promotion économique du Maroc, tant au niveau global que sectoriel.

Parallèlement à l'amélioration de l'environnement institutionnel, il s'avère opportun, pour le Maroc, de poursuivre la stabilisation du cadre macro-économique, la mise en œuvre des réformes de la seconde génération (Administration, Justice, Législation du travail...) et conduire des politiques proactives aux mutations de l'environnement national et international.

L'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA-Tunisia ) et ses bureaux à l'étranger viennent d'être certifiés par le Bureau Veritas Quality International (BVQI), et ce, le 1<sup>er</sup> Septembre 2003. Cette certification concerne l'introduction des normes de qualité totale conformément au standard international dans les différentes prestations et activités de FIPA, en l'occurrence la promotion de l'image de marque du pays en tant que destination attrayante pour l'investisse-

ment, la promotion et l'attraction de l'investissement direct étranger, ainsi que l'encadrement et l'assistance des investisseurs étrangers implantés en Tunisie.

- De même, d'autres actions sont de nature à permettre la dynamisation de l'investissement étranger dans les pays d'Afrique du Nord. Il s'agit essentiellement de :

- Rendre l'infrastructure plus développée et plus accessible, avec une programmation précise dans le temps de leur réalisation ;

- Valoriser le capital humain et lutter activement contre l'analphabétisme, en mobilisant l'ensemble des composantes de la société ; 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 ;

- Dynamiser la diplomatie économique et favoriser l'intégration du Maroc dans le cadre d'une dynamique régionale ;

- Appuyer le développement des secteurs d'activité où le Maroc jouit d'avantages comparatifs significatifs, en accordant une attention particulière à ceux favorisant l'émergence de l'économie de savoir ;

- Mettre en œuvre une politique d'aménagement du territoire. À ce propos, les articulations entre les dynamismes sectoriels et les organisations territoriales jouent désormais, dans un contexte de globalisation marquée, un rôle décisif dans le développement de la compétitivité nationale ;

- 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.

### 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.

Or, ce facteur d'attractivité fait défaut dans les pays du sud de la Méditerranée. En effet, l'effort de recherche marocain n'a pas dépassé 0,7 % du PIB en 2001 et ne semble pas, au vu des performances technologiques, d'une pleine efficacité :

- Le nombre de brevets d'invention enregistrés annuellement au Maroc reste faible (400 à 500 brevets). Ce nombre, malgré sa nette augmentation depuis l'institution en 2000 de l'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale, 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 du Maroc est restée concentrée dans des secteurs peu dynamiques du commerce mondial (agro-alimentaire, textile et chimie).

En 2000, les exportations à contenu technologique intermédiaire ou fort ont été en deçà de 12,4 % du total des exportations de marchandises, contraire-

ment aux pays asiatiques de l'échantillon qui sont très intégrés dans les circuits internationaux des échanges de haute technologie. Les formations d'ingénieurs et de techniciens sont très insuffisamment représentées dans le système éducatif national tourné davantage vers les sciences sociales, humaines et de droit. Le taux brut d'inscription dans les filières scientifiques supérieures n'atteignait, en 1997, que 3,2 %, tandis que la disponibilité sur le marché du travail d'employés qualifiés dans les technologies de l'information restait moyenne, voire faible s'agissant des ingénieurs. De plus, bien que la reconnaissance des compétences locales semble bien établie et que les jeunes Marocains 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 Maroc souffre de difficultés d'accès à la technologie étrangère : 18,5 % seulement de ses importations totales en 2001 concernaient les biens d'équipements.

Le système éducatif marocain n'a pas intégré complètement la formation professionnelle dans un contexte où les ruptures technologiques se multiplient et où la population active actuelle n'a reçu qu'une faible formation initiale. L'arrivée de générations plus jeunes et mieux formées ne changera cet état de fait que progressivement. L'enjeu de la formation professionnelle serait précisément de développer de nouveaux savoir-faire et des compétences susceptibles de générer des avantages en matière de maîtrise des nouvelles technologies et d'accès à la société de l'information.

#### Le système fiscal

Pour les différents types d'impôts (IGR, impôt général sur le revenu, l'IS, impôt sur les sociétés ou la TVA), les investisseurs doivent souvent remplir de nombreux formulaires demandant les mêmes informations et accompagnés des mêmes pièces.

La complexité du système fiscal marocain mène souvent à la confusion et oblige les investisseurs à avoir recours aux services des fiduciaires et des conseils fiscaux, ce que ne peuvent pas forcément se permettre les PME, catégorie d'entreprises où le taux d'évasion fiscale est par ailleurs élevé.

Il existe plus de 30 formulaires d'impôts, l'administration peut commettre des erreurs. Par ailleurs, l'obligation de déposer des fonds auprès d'une banque commerciale (il en est de même en France) et de les bloquer jusqu'à l'immatriculation de la société au registre du commerce est particulièrement lourde, puisque l'investisseur ne peut utiliser ces fonds pour faire face aux frais de constitution de la société. Enfin, récupérer la TVA peut prendre de 3 à 12 mois ; cependant des progrès sont en cours en matière de contrôles fiscaux.

De manière générale, les opérateurs relèvent une segmentation forte de la politique fiscale marocaine entre trois pôles de l'économie : une économie informelle par définition sous fiscalisée, une économie exportatrice particulièrement encouragée fiscalement et une économie non exportatrice pénalisée. Les investisseurs étrangers signalent par ailleurs leurs difficultés par rapport à la politique des contrôles fiscaux (pression sur le secteur formel, incertitudes résultant de pratiques discrétionnaires concernant le champ du contrôle, voies de recours administratives défaillantes).

En matière de *contrôle des changes*, l'acquisition des devises s'est considérablement simplifiée depuis la libéralisation du contrôle des changes

puisque la libre convertibilité des changes pour les investisseurs étrangers est établie, qu'il s'agisse d'investissements, de transfert des revenus générés et de transfert du produit de liquidation ou de vente des investissements.

En matière *d'assistance technique*, l'Office des Changes a libéré complètement le transfert des rémunérations dues au titre de l'utilisation des brevets, des licences, des marques, d'études, d'expertise.

Néanmoins, le processus de rapatriement des dividendes et du capital reste long du fait de l'existence de nombreux documents exigés par les banques et, en matière de contrôle des changes, l'enregistrement des droits de licences s'avère compliqué. En revanche, un accord franco-marocain accorde la protection réciproque des investissements.

En matière douanière, même si les procédures restent complexes, des améliorations portant sur les taux tarifaires sont notables, en particulier grâce à la mise en œuvre de l'accord d'association Maroc-UE.

La modernisation des douanes n'a pas encore permis de venir à bout de la contrebande, qui continue de saper la rentabilité de certains secteurs économiques marocains, puisque ces produits sont fabriqués ou importés légalement au Maroc. Enfin, les investisseurs signalent la pratique rémanente des pots de vin. Par ailleurs, les frais portuaires restent très élevés au Maroc.

#### Le parcours administratif

Même si les procédures liées à l'obtention d'un visa d'entrée, d'une carte de résident et d'un contrat de travail ne sont pas considérées comme problématiques, et que les délais d'entrée de l'investisseur sont globalement très courts au Maroc, la lourdeur des procédures administratives reste indéniable.

Au démarrage, le problème récurrent reste le manque de transparence des procédures administratives : les documents nécessaires à une implantation ne sont pas seulement nombreux mais souvent exigés plusieurs fois. Il n'y a pas ou peu d'indication formelle émanant des administrations marocaines, qui lorsqu'elles sont sollicitées, renvoient volontiers aux cabinets de conseil, ce qui pénalise financièrement les PME ou les particuliers et peut les conduire à commettre des erreurs procédurales.

Les procédures de constitution d'une société sont longues et complexes et l'obtention des avantages prévus pour encourager l'investissement reste ardue, en raison d'une charte de l'investissement vague et de modalités d'attribution peu claires. Le nombre d'étapes, de documents à fournir et la diversité d'administrations impliquées pour créer une entreprise est jugé problématique, en particulier pour les SA.

Certes, les anciens risques de nationalisation/confiscation ont maintenant disparu, grâce à des modifications constitutionnelles et à la mise en place de garanties dans les textes sur les lois d'investissement par exemple, des articles de la loi n° 8 de 1997 en Égypte ou la loi 16 de 1995 en Jordanie interdisent la nationalisation ou la confiscation de la propriété privée - Radwan, 1999). Mais, parfois encore interdite ou sujette à des restrictions pour les non résidents, particulièrement dans le cas des terres agricoles, elle reste empreinte d'une bureaucratie particulièrement lourde et longue, ce qui entraîne la préférence des investisseurs pour la location. Ainsi, en Jordanie,

l'acquisition foncière, la mise en place de l'entreprise et la connexion des locaux aux principaux services nécessitent 36 étapes procédurières qui représentent une durée évaluée à 89 jours ouvrables et un coût estimé à 11 281 dollars (*Ibid* 2001 ; voir tableau 9). Si le Maroc offre un nombre de procédures et un coût sensiblement moins importants relativement à la Jordanie comme à la majorité des autres pays en développement, la durée reste bien excessive en regard des standards dans les pays développés (278 jours ouvrables). Le régime fiscal, objet de modifications annuelles, affecte la planification à long terme. Le délai nécessaire à la création d'une société et son immatriculation peut dépasser deux mois au Maroc.

D'autres secteurs de l'administration sont également considérés comme peu facilitateurs, notamment les douanes : en Algérie par exemple, le dédouanement nécessite une durée moyenne de 16 jours, à comparer avec les 3 jours nécessaires au Maroc (depuis la refonte du système), les 8 jours nécessaires en Chine, les 11 jours nécessaires en Inde (ERF, 2003).

Sur ce point, il est certain que la mise en place de certaines mesures pourrait être bénéfique, notamment par l'introduction des démarches simplificatrices et l'amélioration des administrations. Dans ce cadre, le Maroc a adopté une attitude proactive qui s'est manifestée par la création des Centres Régionaux d'Investissements (en fait des « guichets uniques » qui vont être mis en place dans tout le pays en vue de décentraliser et d'améliorer les procédures d'enregistrement et de démarrage d'une activité (EIU, 2003). De même, la récente expérience marocaine en matière de douane doit être considérée comme un exemple dans la région. Enfin, une amélioration notable de la procédure administrative en matière d'investissement a suivi la mise en place des guichets uniques en Tunisie (EIU, 2002).

**Tableau 9**

Barrières administratives à l'acquisition foncière

| Accès au site<br>(1) ; 1999 | Nombre de<br>procédures | Durée (jours<br>ouvrables) | Coût (US<br>dollar) |
|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|---------------------|
| <b>Jordanie</b>             | 36                      | 89                         | 11,281              |
| <b>Maroc</b>                | 16                      | 278                        | 1,149               |
| <b>Moyenne*</b>             | 31                      | 334                        | 4,723               |
| <b>Minimum*</b>             | 13                      | 45                         | 47                  |
| <b>Maximum*</b>             | 125                     | 985                        | 22,523              |

Source : d'après Morisset et Neso, 2002.

(1) Comprend l'accès au terrain, l'installation du site et la connexion aux principaux réseaux.

\* Calculés sur les 32 pays de l'étude.

### Le régime d'acquisition foncier

Le processus de localisation du site est un des problèmes les plus compliqués dans les pays en développement en général et dans les pays du

sud de la Méditerranée en particulier. Le problème des droits de propriété a été l'objet d'une recherche menée en Asie, en Afrique, au Moyen-Orient et en Amérique Latine par Hernando De Soto, montrant que l'incapacité de certains pays à atteindre un niveau de développement capitalistique comparable à celui des économies avancées peut s'expliquer par les défauts dans le système des droits de propriété. Elle indique notamment que, malgré la mise en place de droits formels dans les pays en développement et les anciennes économies socialistes, le cadre ne protège pas la propriété des « pauvres », transformant leurs actifs en « capital mort ». Or, le montant des actifs des « pauvres » en Égypte par exemple, correspondrait à 55 fois la somme des IDE, des recettes du Canal de Suez et du Aswan Dam (De Soto, 2000). De plus, on peut estimer que la valeur du foncier non documenté atteint 240 milliards de dollars. De tels montants situent l'enjeu d'un système de propriété efficace.

Par ailleurs, les lois islamiques, qui peuvent se combiner au droit commun des obligations et des contrats, prévoient des actes s'apparentant aux actes notariés en vertu desquels les droits traditionnels et familiaux sont préservés grâce à un système de réclamation des droits aux terres, ce qui ne sécurise pas l'investissement malgré l'achat effectif du terrain, qui se trouve parfois remis en cause de manière incompréhensible.

Il existe par ailleurs de multiples services gouvernementaux et de commissions auxquels l'investisseur se trouve confronté. La commission foncière, dont les huit membres doivent être présents pour l'approbation du projet, illustre parfaitement cette difficulté. En revanche la conservation foncière fonctionne bien et l'obtention du titre foncier se fait normalement, sauf lorsqu'il s'agit de terres collectives ou *habous*.

Dans le même ordre d'idée, l'obtention du permis de construire peut s'avérer longue et laborieuse, en raison du grand nombre d'agences impliquées dans le processus d'approbation. Les interrogations formulées sont souvent très techniques, pointilleuses et souvent injustifiées.

Au Maroc, l'acquisition d'un terrain peut prendre 4 mois lorsqu'il appartient à l'État, 1 an lorsqu'il s'agit de terrain rural pour des projets non agricoles et jusqu'à 2 ans pour un terrain près du littoral. Les délais d'obtention du permis de construire ou d'investir, respectivement de 2 et 8 mois peuvent également s'avérer réhibitifs.

Les investisseurs sont souvent confrontés aux pesanteurs des autorités locales quant à l'aménagement des sites industriels, qui ne sont pas systématiquement équipés en eau, voiries ou électricité, et repousse d'autant le démarrage du projet. En revanche, les raccordements à l'eau, à l'électricité et au téléphone ne sont pas un problème en général et sont réalisés dans un délai assez court.

#### Les réglementations sectorielles

Pour l'ensemble des pays du sud de la Méditerranée, le démarrage *stricto sensu* de l'activité est conditionné par l'obtention de licences propres à certains secteurs comme le tourisme, l'énergie, les télécommunications et l'industrie minière. Pour le tourisme, la multitude de documents requis et la lourdeur des procédures pour l'acquisition de terrains à vocation touristique font que de nombreuses entreprises opèrent sans permis de construire.

Pour les télécommunications, le monopole encore actuel de l'État empêche l'accès à certains marchés, comme la fourniture de télécartes prépayées. En matière d'environnement, il n'existe pas, à ce jour, de textes législatifs régissant les études d'impact sur l'environnement, mais des projets de lois et de décrets ont été déposés depuis un an.

#### Les politiques macro-économiques

En dépit du rôle des politiques industrielles sélectives, les politiques macroéconomiques qui constituent les principes fondamentaux du coût-compétitivité sont également importantes dans l'attractivité d'un pays pour les investissements directs étrangers.

Lall (2000) constate que « les décisions de localisation des IDE dépendent de plus en plus des facteurs économiques (se reflétant au coût-compétitivité de base) plutôt que des interventions politiques qui biaisent temporairement de telles décisions ». L'analyse des politiques macro-économiques va nous permettre de traiter les facteurs suivants : les fondements macro-économiques, la compétitivité – prix, la dynamique de la main-d'œuvre et le processus de privatisation.

#### Les fondements macro-économiques

Le Maroc, la Tunisie et l'Algérie ont respectivement signé leurs premiers programmes d'ajustement structurel avec le FMI en 1980, 1986 et 1989. Ayant expérimenté leur propre programme d'assainissement de leur économie, la Tunisie et l'Algérie ont été les derniers à se retourner vers le FMI.

Leur tentative fut entravée par des soulèvements sociaux consécutifs au projet de suppression des subventions aux produits de base. En accord avec le FMI, les programmes économiques ont consisté, dans un premier temps, à restreindre le train de vie de l'État et à rétablir la compétitivité de l'économie.

Les dépenses budgétaires furent réduites, entre autres, par la diminution de la masse salariale du secteur public. La libéralisation des taux d'intérêt et des prix fut instaurée ainsi que celle des échanges extérieurs. Les politiques monétaires devinrent plus orthodoxes et transparentes. Ainsi, les conditions actuelles dans les pays du sud de la Méditerranée sont favorables (voir tableau 10) : l'inflation est faible dans les trois pays (2,8 % au Maroc et en Tunisie et 1,4 % en Algérie), leurs réserves de change sont confortables (5 mois d'importations pour le Maroc, 2 mois d'importations en Tunisie et 8,5 mois d'importations en Algérie, il s'agit du moyen de réserve de change calculé sur la période 1998-2001), leur dette a été ramenée à des niveaux plus acceptables, en effet, l'amélioration des soldes courants et budgétaires obtenue dans la décennie quatre-vingt-dix a permis une réduction de l'endettement externe considérable des pays du sud de la Méditerranée consécutif à la crise des années quatre-vingt. Le Maroc, en 1983, et l'Algérie, en 1994, ont eu recours à des rééchelonnements de leur dette extérieure auprès des Clubs de Paris et de Londres, tandis que la Tunisie a pu les éviter grâce à des prêts multilatéraux et bilatéraux substantiels. Le Maroc, pays le plus lourdement endetté, a effectué des reconversions de dette en investissements durant les années 1990. Le poids de sa dette externe s'est allégé de 91 % du PIB en 1989 à 56,2 % en 1999 pour se stabiliser à 35 % du PIB en 2002. Depuis lors, aucun défaut de paiement externe n'a été enregistré (de même pour

l'Algérie). Mieux, la Tunisie se finance aisément sur les marchés internationaux et bénéficie d'un rating souverain *investment grade* de la part des agences de notation et d'un niveau de *spreads* favorable.

Ensuite, (surtout pour le Maroc et la Tunisie) l'introduction de nouveaux instruments financiers et la baisse de la monétisation des déficits publics par une plus grande autonomie des banques centrales ont jeté les bases de l'intermédiation du secteur bancaire. Par ailleurs, les secteurs publics ont été progressivement démantelés, laissant plus de place à l'initiative privée.

**Tableau 10**

Agrégats macroéconomiques dans les pays du sud de la Méditerranée

|                | Taux de croissance<br>(% annuel moy.)<br>1998-2001 | Taux de croissance<br>(% annuel moy.)<br>2002 | Taux d'inflation<br>(%)<br>1998-2001 | Taux d'inflation<br>(%)<br>2002 | Réserves de change<br>(nombre de mois<br>d'importations)<br>1998-2001 |
|----------------|--|---|--------------------------------------|---------------------------------|---|
| <b>Algérie</b> | 2,6 %  | 4,1 %   | 3,0 %                                | 1,4 %                           | 8,5 %   |
| <b>Maroc</b>   | 2,7 %  | 4,5 %   | 1,5 %                                | 2,8 %                           | 5,0 %   |
| <b>Tunisie</b> | 5,2 %  | 1,7 %   | 4,2 %                                | 2,8 %                           | 2,0 %   |

Source : Femisc, 2003

Bien que les pays du sud de la Méditerranée aient nettement progressé sur la voie de la stabilité financière dans le cadre de programmes appuyés par le FMI au milieu des années quatre-vingt et dans les années quatre-vingt-dix, la croissance dans ces pays est restée inférieure au potentiel.

Malgré leurs efforts considérables dans plusieurs domaines de l'économie, l'Algérie, le Maroc et même la Tunisie, qui a eu plus de succès, n'ont pas eu d'aussi bons résultats que les pays qui se sont intégrés à l'économie mondiale. La faible croissance (voir Encadré 3) dans ces pays a plusieurs causes, notamment la lenteur des réformes structurelles et les carences des politiques macroéconomiques qui se sont traduites par des problèmes de balance de paiements et de dette au Maroc à la fin des années quatre-vingt et en Algérie au début des années quatre-vingt-dix. Un des principaux facteurs a été la lenteur avec laquelle ces pays ont ouvert leurs économies au commerce et à l'investissement. Les économies du sud de la Méditerranée restent handicapées par l'étroitesse de leur base d'exportations. En outre, les échanges bilatéraux entre elles sont limités et bien en deçà du potentiel ; ils ne représentent qu'une petite fraction du commerce total de chaque pays. D'après des enquêtes indépendantes auprès des entreprises, les investisseurs privés pensent généralement que le climat d'investissement<sup>4</sup> dans la région souffre de nombreux problèmes sérieux, notamment de lourdeurs admi-

4. Le climat d'investissement est estimé à partir des grandes variables macroéconomiques : taux d'inflation, taux de croissance, taux de chômage, évolution de l'investissement intérieur au pays hôte, solde de la balance commerciale, stabilité du taux de change.

nistratives et des déficiences des institutions internationales - en particulier de l'appareil légal et judiciaire. En conséquence, les investissements directs étrangers (en dehors de ceux qui se sont associés aux privatisations) restent faibles.

### Encadré 3

#### Causes de la faiblesse de la croissance dans les pays du sud-est méditerranéen (PM)

La faiblesse de la croissance a plusieurs causes qui, chacune, requièrent un ensemble d'évolutions appropriées :

- *Une accumulation du capital encore insuffisante* pour espérer entrer dans un processus de rattrapage (les taux d'investissements sont de 20,3 % en 2001 en moyenne dans les PM à comparer aux 26 % des pays en voie d'adhésion et aux taux d'investissement supérieurs à 30 % au moment du décollage des pays du sud-est asiatique) et qui sont plutôt en diminution en fin de période. Cette insuffisance de l'accumulation du capital nécessiterait, à la fois un développement de l'épargne et une meilleure transformation de l'épargne en investissements (certains pays à l'instar du Maroc sont dans une situation de surliquidité qui manifeste à la fois un manque de dynamisme du système financier, un manque de projets d'entreprises et des défaillances du cadre institutionnel -capacités de recouvrement des créances notamment).
- *Une allocation du capital défaillante* en ce qu'elle ne va pas dans les emplois les plus productifs. Cela est le signe d'un dysfonctionnement du marché du capital encore largement sollicité par les entreprises publiques. Là encore, des évolutions des cadres institutionnels et réglementaires sont nécessaires, mais freinées par le niveau du chômage qui encourage toutes les pratiques officielles et non officielles visant à ralentir la substitution du capital au travail. Le résultat est une progression à peu près nulle de la productivité du travail depuis le début des années 90.
- *Une contribution très faible du progrès technique* à la croissance (la productivité globale des facteurs ne progresse que dans les pays les plus dynamiques, Tunisie, Jordanie), ce qui signifie, à la fois, un manque d'innovations, des progrès organisationnels insuffisants et des processus d'amélioration continue des facteurs de production par apprentissage (croissance endogène) peu performants. Un des remèdes possibles ici, tel que promu par la Banque Mondiale, est le développement accéléré de ce qu'il est convenu d'appeler « l'économie de la connaissance », type d'économie pour laquelle la région est sensiblement en retard (Rciffers, Aubert, 2002).

Source : Femise 2003.

#### La compétitivité - prix

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.

Ainsi, par rapport à la Tunisie, le taux de change effectif réel (TCER) du dirham est légèrement supérieur à celui du dinar. Le TCER du dirham est plus

élevé que celui du peso chilien depuis 1999, suite à la suppression par le Chili du système de banque de change qui prévalait jusqu'alors, et ce dans le but de préserver ses réserves de changes.

En revanche, le TCER du dirham est nettement en deçà de celui de la Pologne, pays qui a réalisé, grâce aux efforts de productivité, des performances intéressantes en matière d'exportation malgré l'appréciation du zloty durant la dernière décennie.

Par rapport à la Malaisie, le TCER du dirham est fort. Le ringgit a en effet dû faire face à d'importants mouvements de désaffection des investisseurs internationaux suite à la mise en place d'un système de contrôle des changes en 1998 en vue de renforcer les institutions financières.

Pour corriger cette situation, en plus de la poursuite d'une politique économique interne vigilante pour maîtriser l'inflation, le Maroc a procédé à un réajustement du panier de cotation du dirham en renforçant le poids de l'euro. Cette opération s'est traduite par une dépréciation en terme réel de 4,2 % en 2001 par rapport à 2000.

De plus, le rapprochement entre le TCER et le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat (PPA), aussi bien pour les pays industrialisés que pour les pays émergents, a révélé une cohérence, du moins jusqu'en 2000, du niveau de taux de change du dirham avec le niveau de développement économique du Maroc. En conséquence, le Maroc ne dispose que d'une marge de manœuvre relativement limitée en terme d'ajustement significatif du change au regard de son niveau de développement économique. Tel n'est pas le cas pour les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) qui disposent de fortes marges de manœuvre en matière de dépréciation de leurs monnaies, ce qui leur confère un grand potentiel d'amélioration de leur compétitivité extérieure.

#### La dynamique de la main-d'œuvre

Le coût des facteurs, singulièrement celui du facteur travail, joue un rôle déterminant dans la décision d'investir à l'étranger. Au Maroc, 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).

La productivité apparente du travail est plus importante au Maroc qu'en Égypte et en Tunisie, ce qui signifie que comparativement à ses homologues égyptiens et tunisiens, le salarié marocain travaille plus efficacement. Autrement dit, les entreprises installées au Maroc disposent, auprès de leurs salariés, d'un capital de dévouement et d'attachement, supérieur à ceux que l'on peut rencontrer dans les pays arabo-méditerranéens concurrents.

À terme, le dynamisme de la population active qu'engendrerait les effets positifs de la transition démographique au Maroc 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 de 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 coût fiscal et social au Maroc paraît 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 au Maroc. En effet, le coût horaire pratiqué dans l'industrie textile des pays du sud de la Méditerranée varie entre 6 % (Égypte) et 16 % (Turquie avant la dévaluation et 10 % depuis) de la moyenne européenne établie par Werner international à 17 \$ en 2000 (8 \$ en Espagne, 14 \$ en France et 18 \$ en Allemagne). Le Maroc semble mal placé en terme de coût horaire, compte tenu du niveau de vie de sa population, mesuré en termes de parité de pouvoir d'achat.

S'agissant du second, la qualification de la main-d'œuvre reste encore faible au Maroc puisque 74 % de la population occupée est non diplômée et seulement 15,5 % de celle-ci a reçu une formation fondamentale.

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, le Maroc accuse un retard marqué par rapport aux pays émergents concurrents en ce qui concerne les dépenses de recherche et développement ou le nombre de brevets déposés, ce qui est relié à la part dominante de l'État dans le financement de la recherche, mais aussi au niveau général de formation de la population et à l'intensité des liens entre universités et entreprises.

#### Le processus de privatisation

Le programme de privatisation marocain a débuté en 1993. En dix ans, 38 sociétés et 24 établissements hôteliers ont été transférés totalement ou partiellement au secteur privé. Ainsi, 62 entités, pour 40,5 milliards d'euros, ont été transférées au secteur privé entre 1993 et 2002 (voir tableau 11).

**Tableau 11**

Nombre et montant d'opérations de privatisation  
réalisées au Maroc, 1993-2002

| Années | Nombre d'opérations | Montant (M d'euro) |
|--------|---------------------|--------------------|
| 1993   | 12                  | 222,26             |
| 1994   | 18                  | 370,24             |
| 1995   | 16                  | 150,89             |
| 1996   | 8                   | 249,38             |
| 1997   | 11                  | 632,79             |

| Années | Nombre d'opérations | Montant (M d'euro) |
|--------|---------------------|--------------------|
| 1998   | 8                   | 53,14              |
| 1999   | 3                   | 26,96              |
| 2000   | 1                   | 0,725              |
| 2001   | 5                   | 2 338,78           |
| 2002   | 3                   | 57,517             |

Source : Dree.

Le programme de privatisations mis en place en 1993 a permis de générer d'importants flux d'IDE (en particulier en 2001 avec la vente de 35 % du capital de Maroc Telecom à Vivendi, avec notamment la privatisation de la Société Nationale d'Investissement en 1994, de quatre entreprises financières dont la Banque Marocaine du Commerce Extérieur en 1995, et de 17 entreprises industrielles dont la SAMIR en 1997) mais peine à créer un véritable effet d'entraînement. Le Maroc se situait en 2002 à la 5<sup>ème</sup> place en tant que pays d'accueil des stocks d'IDE parmi les PM, avec un stock de près de 10 Md USD, qui représentait 27 % du PIB. La répartition sectorielle montre que certaines opérations ont eu un poids considérable dans le programme. C'est le cas de Maroc Télécom dans les télécommunications et de la SAMIR dans les hydrocarbures. L'hôtellerie, malgré le nombre d'opérations, représente une faible part des recettes.

Sur l'ensemble des entités privatisées, seules 22 ont été totalement ou partiellement cédées à des acheteurs étrangers provenant de 9 pays. Mais 77,6 % des recettes de privatisations ont pour origine des investissements étrangers.

**Tableau 12**

| Pays                       | Nombre de transaction | Montant global (M d'euro) |
|----------------------------|-----------------------|---------------------------|
| France                     | 5                     | 237,54                    |
| Maroc                      | 60                    | 705,60                    |
| Arabie Saoudite            | 6                     | 398,42                    |
| Consortiums internationaux | 12                    | 393,22                    |
| Royaume-Uni                | 6                     | 120,04                    |
| États-Unis                 | 1                     | 111                       |
| Autres                     | 2                     | 57,15                     |
| Total                      | 91                    | 1400,41                   |

Source : Dree 2003.

Concernant la Tunisie, le programme de privatisations lancé en 1998 a largement contribué à l'essor des IDE mais a tendance à s'essouffler depuis 2001. Les IDE jouent un rôle prépondérant dans le financement de l'économie tunisienne : ils ont permis de financer 80 % du déficit courant entre 1997 et 2002, année où ils représentaient 66 % du PIB. En termes de secteurs, les investissements étrangers se sont essentiellement concentrés dans le textile/habillement, les industries du cuir/chaussures mais se diversifient progressivement vers les industries mécaniques et électriques.

Malgré la nécessité du recours aux investissements pour moderniser son économie, l'Algérie souffre d'un important retard en matière d'accueil d'IDE. La relative stabilisation de la situation politique a permis une reprise des IDE à partir de 1995, mais ceux-ci sont restés concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz. En 2001 et 2002, deux opérations de privatisations (dans les télécommunications et la sidérurgie) ont permis un regain des flux d'investissements, mais les opérations annoncées dans les autres secteurs sont encore attendues.

### *Les autres politiques et facteurs d'attractivité vis à vis des IDE*

#### Intégration économique globale

L'ouverture des frontières et la spécialisation accrue suscitées par la mondialisation s'imposent aux pays émergents et parmi eux aux pays du sud de la Méditerranée. Ainsi, selon plusieurs évidences théoriques et économétriques l'attraction de l'investissement est également tributaire du degré d'intégration à l'économie mondiale. La Malaisie et l'Irlande, qui ont opté pour une politique d'ouverture au début des années soixante-dix, ont connu un progrès remarquable de leur taux d'ouverture (respectivement 161 % et 119 % en moyenne durant la période 1995-2000), contrairement aux pays ayant adopté, par le passé, une stratégie de substitution aux importations (Égypte, Turquie).

Le Maroc, même si son insertion à l'économie mondiale a été relativement lente par rapport à ses concurrents, dispose d'un marché des produits relativement ouvert. Son taux d'ouverture a ainsi atteint près de 60 % en 2001 contre 50 % en 1995. La volonté d'ouverture du Maroc 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 1996, dont l'entrée en vigueur en mars 2000 a permis le démantèlement progressif des barrières tarifaires sur les produits provenant de l'Union Européenne (voir tableaux 13 et 14).

Le Maroc 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 du Maroc 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 le Maroc et un nombre important de pays étrangers.

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

Pour ce faire, il importe cependant que les pays membres de la future zone de libre échange arabe surmontent les principaux facteurs entravant leur intégration économique, notamment à travers :

- l'extension de la libéralisation des échanges à de nouveaux secteurs, notamment dans les services et l'agriculture, au même titre que les accords Nord-Sud.

- la réduction des barrières non tarifaires.

- l'harmonisation, ou du moins la mise en cohérence, des législations, des règles et des disciplines (concurrence, investissement, règles d'origine, principes comptables, propriété intellectuelle, régimes douaniers) et la mise en place d'une coopération économique dans ces domaines.

Enfin, l'absence de marché régional (voir tableau 15) (dans le cadre de l'UMA (Union du Maghreb Arabe) qui est malheureusement peu opérationnelle), la situation non encore résolue du Sahara Occidental et la fermeture actuelle des frontières avec l'Algérie constituent de véritables freins pour une intégration plus poussée des pays de Maghreb et pourraient à terme constituer un obstacle à l'accroissement des IDE et aviver la concurrence des pays d'Europe de l'Est et d'Asie.

**Tableau 13**

| <b>Total number of bilateral investment treaties concluded, 1 January 2003.</b> |                      |                          |                                  |
|---|----------------------|--------------------------|----------------------------------|
| <i>Reporter</i>   | <i>Partner</i>       | <i>Date of Signature</i> | <i>Date of entry in to force</i> |
| <b>Morocco</b>  |                      |                          |                                  |
|   | Germany              | 31 August 1961           | 21 January 1968                  |
|   | Belgium / Luxembourg | 28 April 1965            | 18 October 1967                  |
|   | Netherlands          | 23 December 1971         | 27 July 1978                     |
|   | France               | 15 July 1975             | 13 December 1976                 |
|   | Egypt                | 03 June 1976             | 07 September 1978                |
|   | Gabon                | 13 January 1979          | 07 November 1979                 |

| <b>Total number of bilateral investment treaties concluded, 1 January 2003.</b> |                           |                          |                                  |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| <i>Reporter</i>   | <i>Partner</i>            | <i>Date of Signature</i> | <i>Date of entry in to force</i> |
|   | Kuwait                    | 03 April 1980            | ...                              |
|   | Romania                   | 11 September 1981        | ...                              |
|   | United Arab Emirates      | 16 June 1982             | ...                              |
|   | Libyan Arab<br>Jamahiriya | 25 January 1984          | 18 September 1993                |
|   | Switzerland               | 17 December 1985         | 12 April 1991                    |
|   | United States             | 22 July 1985             | 29 May 1991                      |
|   | Portugal                  | 18 October 1988          | 22 March 1995                    |
|   | Spain                     | 27 September 1989        | 15 January 1992                  |
|   | Iraq                      | 18 July 1990             | ...                              |
|   | Italy                     | 18 July 1990             | ...                              |
|   | Sweden                    | 26 September 1990        | ...                              |
|   | United Kingdom            | 30 October 1990          | ...                              |
|   | Hungary                   | 12 December 1991         | ...                              |
|   | Austria                   | 02 November 1992         | 01 July 1995                     |
|   | Greece                    | 16 February 1994         | ...                              |
|   | Poland                    | 24 October 1994          | 29 May 1995                      |
|   | Romania                   | 24 January 1994          | ...                              |
|   | Tunisia                   | 28 January 1994          | ...                              |
|   | China                     | 27 March 1995            | ...                              |
|   | Argentina                 | 13 June 1996             | ...                              |
|   | Bulgaria                  | 22 May 1996              | ...                              |
|   | France                    | 13 January 1996          | ...                              |
|   | Egypte                    | 14 April 1997            | ...                              |

| <b>Total number of bilateral investment treaties concluded, 1 January 2003.</b> |                           |                          |                                  |
|---|---------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| <i>Reporter</i>   | <i>Partner</i>            | <i>Date of Signature</i> | <i>Date of entry in to force</i> |
|   | Indonesia                 | 14 March 1997            | ...                              |
|   | Lebanon                   | 03 July 1997             | ...                              |
|   | Spain                     | 11 December 1997         | ...                              |
|   | Turkey                    | 08 April 1997            | ...                              |
|   | Jordan                    | 16 June 1998             | ...                              |
|   | Belgium / Luxembourg      | 13 April 1999            | ...                              |
|   | El Salvador               | 21 April 1999            | ...                              |
|   | India                     | 13 February 1999         | ...                              |
|   | Korea, Republic of        | 27 January 1999          | ...                              |
|   | Kuwait                    | 16 February 1999         | ...                              |
|   | Qatar                     | 20 February 1999         | ...                              |
|   | Sudan                     | 23 February 1999         | ...                              |
|   | United Arab Emirates      | 09 February 1999         | ...                              |
|   | Czech Republic            | 11 June 2001             | ...                              |
|   | Finland                   | 01 October 2001          | ...                              |
|   | Germany                   | 06 August 2001           | ...                              |
|   | Iran, Islamic Republic of | 21 January 2001          | ...                              |
|   | Oman                      | 08 May 2001              | ...                              |
|   | Pakistan                  | 16 April 2001            | ...                              |
|   | Senegal                   | 18 February 2001         | ...                              |
|   | Syrian Arab Republic      | 23 October 2001          | ...                              |
|   | Dominican Republic        | 23 May 2002              | ...                              |
|   | Guinea                    | 02 May 2002              | ...                              |
|   | Malaysia                  | 16 April 2002            | ...                              |

Source : <http://stats.unctad.org/fdi/treaties/bits/>

Tableau 14

| <b>Total number of double taxation treaties concluded, 1 January 2003.</b> |                        |                          |
|--|------------------------|--------------------------|
| <i>Reporter</i>  | <i>Partner</i>         | <i>Date of Signature</i> |
| <b><i>Morocco</i></b>  |                        |                          |
|  | Sweden                 | 30 March 1961            |
|  | France                 | 29 May 1970              |
|  | Belgium                | 04 May 1972              |
|  | Germany                | 07 June 1972             |
|  | Italy                  | 07 June 1972             |
|  | Norway                 | 05 May 1972              |
|  | Finland                | 25 June 1973             |
|  | Tunisia                | 28 August 1974           |
|  | Canada                 | 22 December 1975         |
|  | Netherlands            | 12 August 1977           |
|  | United States          | 01 August 1977           |
|  | Spain                  | 10 July 1978             |
|  | Italy                  | 28 May 1979              |
|  | Greece                 | 28 July 1980             |
|  | Luxembourg             | 19 December 1980         |
|  | Romania                | 11 September 1981        |
|  | United Kingdom         | 08 September 1981        |
|  | Denmark                | 08 May 1984              |
|  | Libyan Arab Jamahiriya | 26 January 1984          |
|  | Egypte                 | 22 March 1989            |
|  | France                 | 18 August 1989           |
|  | Algeria                | 25 January 1990          |
|  | Hungary                | 12 December 1991         |
|  | Switzerland            | 31 March 1993            |

| <b>Total number of double taxation treaties concluded, 1 January 2003.</b> |                      |                          |
|--|----------------------|--------------------------|
| <i>Reporter</i>  | <i>Partner</i>       | <i>Date of Signature</i> |
|  | Poland               | 24 October 1994          |
|  | Bulgaria             | 22 May 1996              |
|  | Portugal             | 29 September 1997        |
|  | Russian Federation   | 04 September 1997        |
|  | India                | 30 October 1998          |
|  | Korea, Republic of   | 27 January 1999          |
|  | United Arab Emirates | 09 February 1999         |
|  | Bahrain              | 04 February 2000         |
|  | Finland              | 01 October 2001          |
|  | Senegal              | 17 February 2001         |
|  | Lebanon              | 05 June 2002             |
|  | Senegal              | 01 March 2002            |

Source : <http://stats.unctad.org/fdi/treaties/dtts/>

**Tableau 15**  
Échanges commerciaux

|         | <b>Exportation vers</b>  |       | <b>Importations en provenance de</b> |      |
|---------|--|-------|--------------------------------------|------|
|         | Maghreb  | UE 15 | Maghreb                              | UE15 |
|         | En % du total des exportations ou des importations du pays<br>(moyenne annuelle de la période 1990-2001) |       |                                      |      |
| Algérie | 1,6  | 67,4  | 1,4                                  | 61,3 |
| Maroc   | 1,9  | 60,8  | 1,5                                  | 53,4 |

Source : DOTS (FMI)

## L'environnement institutionnel <sup>5</sup>

Chaque pays d'accueil doit se doter d'institutions aussi favorables que possible au bon fonctionnement du marché, traiter les FMN sur un pied d'égalité avec les firmes locales dans la mise en œuvre de ces institutions (lois, règles, etc.) et, à la limite, définir toute dimension de sa politique économique, y compris sa politique industrielle ou sa politique sociale, de façon à attirer l'IDE (Gray, 1995).

Aucun avantage fiscal, aucune garantie de la propriété privée, aucune infrastructure modernisée ne résistent, en termes d'attraction d'IDE, à un taux de croissance du PIB négatif, à un taux de chômage nul (trop fortes tensions sur les salaires à la hausse), à un taux d'inflation à trois chiffres ou à une mauvaise cotation du pays par les agences de notation ou les banques internationales.

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 (État 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.

À cet égard, si les PECO ont atteint un niveau institutionnel au-dessus de ce que suppose leur niveau de développement économique, le Maroc, à l'instar des pays de l'Asie émergente et les PM, est en deçà de ce que laissent présumer ses performances économiques.

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 et à la création de l'Agence nationale de la conservation foncière, du cadastre et de la cartographie. Il a été également procédé à l'institution du médiateur (*Diwane El Madalim*) en charge de régler les différends qui opposent les particuliers à l'État. 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 au Maroc.

Dans les PM, comme dans de nombreux autres pays en développement, les réformes institutionnelles ne font que suivre les réformes politiques avec un certain retard. Sur la base d'une sélection d'indicateurs de gouvernance concernant 8 PM (tableau16) on remarque que :

- la situation est relativement bonne et comparable au sein des pays en termes de « lois et ordre public » - indicateur qui mesure la perception de

---

5. La définition la plus consensuelle des institutions est celle de Douglas North, selon laquelle celles-ci consistent en « l'ensemble des règles formelles (Constitution, lois et règlements, système politique...) et informelles (système de valeurs et croyances, normes sociales) qui régissent le comportement des acteurs ».

l'impartialité et du respect des systèmes judiciaires - à l'exception du cas algérien. Le Maroc, la Tunisie et la Syrie affichent de très bonnes performances ;

- ce n'est pas le cas en ce qui concerne les indicateurs de « force de la loi » et « d'efficacité des gouvernements » : le score est médiocre en Algérie, au Liban et en Syrie ;

- les mesures de la corruption dans les administrations et le système judiciaire semblent constituer une entrave aux affaires en Algérie, au Liban, en Syrie, au Maroc, voire en Égypte. La Tunisie est épargnée par le phénomène.

- La Tunisie<sup>6</sup> a de bons scores dans tous les critères (dépassant tous les PM), particulièrement dans l'efficacité du gouvernement, la positionnant parmi les pays à hauts revenus et fort développement humain. Le Maroc et la Jordanie réalisent aussi de bonnes performances générales.

Une bonne gouvernance doit assurer non seulement l'existence de la propriété, mais également la protection de ces droits et l'application des textes (World Bank, 2002). Le fait de passer d'une économie socialiste à une économie de marché nécessite la création d'un environnement libre pour contracter, imposant une profonde révision de la législation voire sa création (Nestor, 2001).

**Tableau 16**

Sélection de critères de gouvernance dans les PM

|          | Lois et ordre public (1) 2001 | Force de la loi (2) 2000-01 | Efficacité des gouvernements (2) 2000-01 | Indice de perception de la corruption (3) 2001 | Corruption (2) 2000-01 |
|----------|-------------------------------|-----------------------------|--|--|------------------------|
| Algérie  | 2                             | - 0,97                      | - 0,81                                   | na   | - 0,62                 |
| Égypte   | 4                             | 0,21                        | 0,27                                     | 3,6  | - 0,16                 |
| Jordanie | 4                             | 0,66                        | 0,42                                     | 4,9  | 0,09                   |
| Liban    | 4                             | - 0,05                      | - 0,02                                   | na   | - 0,63                 |
| Maroc    | 6                             | 0,46                        | 0,10                                     | na   | 0,44                   |
| Syrie    | 5                             | - 0,52                      | - 0,81                                   | na   | - 0,83                 |
| Tunisie  | 5                             | 0,81                        | 1,30                                     | 5,3  | 0,86                   |

Source : UNDP 2002, Human Development Report.

6. Selon l'indice de Perception de la Corruption IPC publié par « Transparency International », la Tunisie figure à la 39<sup>e</sup> place parmi 133 pays avec un score de 4,9 devantant ainsi plusieurs pays arabes, la majorité des pays africains et ceux de la région MENA et même certains pays européens (Hongrie, Grèce, République Tchèque...).

## Notes :

(1) Source : the International Country Risk Guide (mesure variant entre 0 et 6, 6 étant la meilleure situation).

(2) Indicateurs subjectifs de la qualité de la gouvernance fondés sur des enquêtes menées par la Banque Mondiale (variant de - 2,50 à 2,50, 2,5 étant la meilleure situation). La « Force de la loi » mesure la prédictibilité de la justice et le coût engendré par les crimes et délits. « L'efficacité des gouvernements » mesure la qualité des administrations, les coûts de transaction, la qualité du système public de santé et la stabilité des gouvernements.

(3) Source : indice de perception de la corruption de Transparency International (l'échelle varie de 0 à 10, 10 étant la meilleure situation).

na : non disponible.

## 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, le Maroc reste encore en phase d'émergence. En effet, le nombre d'abonnés à l'Internet n'est que de 260 000 usagers d'après l'ex-secrétariat d'État à la Poste et aux Technologies de l'Information (SEPTI).

La densité téléphonique, qui a quadruplé environ durant la période 1990-1999, en passant pour le réseau fixe, de 1,68 à 6,5 lignes en service pour 100 habitants, reste sans commune mesure avec 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 4 millions d'abonnés au Maroc à fin 2001. Par rapport aux pays d'Afrique du Nord, l'Égypte et le Maroc affichent les coûts de communication les plus élevés, alors que les pays asiatiques restent les plus compétitifs. La libéralisation du secteur de télécommunication au Maroc 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, avec une part des services de télécommunications dans le PIB qui ne dépasse pas 2 %, le Maroc reste en dessous des performances réalisées dans certaines économies émergentes : près de 4 % du PIB pour le Chili et la Malaisie. À terme, ce pourcentage deviendra plus important avec le processus de libéralisation et d'octroi de licences à de nouveaux fournisseurs de réseaux.

## 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<sup>7</sup>) et l'emploi.

Ainsi, en terme de PIB par habitant, le Maroc a enregistré, durant la décennie 1990, un niveau de croissance insuffisant par rapport aux autres pays de l'échantillon, en liaison avec la fréquence élevée des années de sécheresse.

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 au Maroc à 0,606 point en 2001, contre 0,655 pour les pays à développement humain moyen et 0,787 pour les pays d'Europe centrale et orientale.

Par rapport aux pays émergents, le Maroc est classé 126<sup>e</sup> (sur un total de 173 pays), tandis que la Tunisie et l'Algérie occupent respectivement le 91<sup>e</sup>, le 107<sup>e</sup>, la Pologne (35<sup>e</sup>), et la Malaisie (58<sup>e</sup>). Cette disparité s'explique par la faiblesse du revenu par habitant au Maroc, combinée à l'importance du taux d'analphabétisme.

**Tableau 17**

Tendance de l'indicateur du développement humain

| Rang | Pays     | 1975  | 1980  | 1985  | 1990  | 1995  | 2001  |
|------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 107  | Algérie  | 0,510 | 0,559 | 0,609 | 0,648 | 0,668 | 0,704 |
| 126  | Maroc    | 0,427 | 0,472 | 0,506 | 0,538 | 0,567 | 0,606 |
| 91   | Tunisie  | 0,514 | 0,572 | 0,620 | 0,654 | 0,693 | 0,740 |
| 35   | Pologne  | -     | -     | -     | 0,794 | 0,810 | 0,841 |
| 38   | Hongrie  | 0,775 | 0,791 | 0,803 | 0,803 | 0,807 | 0,837 |
| 23   | Portugal | 0,785 | 0,799 | 0,821 | 0,847 | 0,876 | 0,896 |
| 58   | Malaisie | 0,615 | 0,658 | 0,692 | 0,721 | 0,759 | 0,790 |

Source : PNUD, 2003

Toutefois, il importe de souligner qu'afin de promouvoir les secteurs sociaux, le Maroc a lancé depuis quelques années 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. De plus, près de 47,4 % du budget général de l'État hors dette en 2002 est destiné au développement des secteurs sociaux contre 41,2 % pour l'exercice 1996-1997. En matière d'emploi, le Maroc connaît un taux de chômage élevé (12,7 % de la population active en 2001) comparativement à la Malaisie (3,8 %), à la Corée du Sud (3,9 %), à la Turquie (8,5 %), au Mexique (9,2 %), à l'Égypte (9,3 %) et au Chili (10,1 %). Le Maroc affiche en revanche de meilleures performances que la Tunisie (15,6 %) et la Pologne (16,2 %).

7. IDH « l'indice du développement humain » est un indice composite du produit intérieur brut PIB par habitant, d'un indice de la scolarisation et d'un indice de l'état de santé.

Le chômage des jeunes reste particulièrement sensible au Maroc : il concerne 36,1 % des jeunes de 15 à 24 ans contre 35,2 % en Pologne, 13,2 % en Turquie, 10,2 % en Corée et 4,4 % au Mexique.

Le climat social, également appréhendé par le nombre de grèves déclenchées, a enregistré une amélioration sensible en 2001. Le nombre de grèves a baissé et le nombre de journées de travail perdues est passé de 414 742 en 1999 à environ 250 000 en 2001.

Cette évolution est intervenue parallèlement à l'instauration au Maroc d'un dialogue permanent et responsable entre les pouvoirs publics, le patronat et les syndicats ; il a été couronné par la signature de l'accord du 19 muharram.

## Conclusion

Les pays du sud de la Méditerranée ont engagé des réformes, mais ils se heurtent à des résistances internes. Ainsi, Le Maroc s'est doté d'un cadre juridique et fiscal incitatif de promotion des IDE. Cependant, de nombreux obstacles subsistent : *procédures complexes*, faible *transparence*, *réglementation du travail* stricte, restrictions à l'acquisition du foncier, complexité du système fiscal et juridique, dialogue social parfois conflictuel constituent encore des freins à l'investissement étranger. Le Maroc dispose pourtant d'un environnement des affaires en amélioration grâce à la stabilité politique et à la démocratisation du pays, ainsi qu'à la modernisation du cadre institutionnel. Son attractivité repose sur sa main-d'œuvre abondante et peu coûteuse, ses relations économiques privilégiées avec l'Europe. Les projets de réformes sont nombreux : privatisations, fonctionnement de l'administration publique, libéralisation commerciale (début des négociations avec l'UE pour la disparition des barrières dans l'agriculture). En matière commerciale, l'accord d'Association avec l'UE, prévoyant l'élimination progressive, sur 12 ans, des obstacles à la libre circulation des produits industriels européens, est entré en vigueur en 2000.

La Tunisie a relancé le processus de privatisation en 2002, alors que le processus de libéralisation commerciale, dans le cadre d'Euromed, a été entamé en 1996. Comme pour le Maroc, ce désarmement douanier s'effectue pour un niveau de protection initial extrêmement élevé. En matière d'ouverture financière, une libéralisation contrôlée du compte de capital est à l'ordre du jour, de même que la libéralisation du régime des investissements. D'ici à 2008, la monnaie tunisienne devrait être totalement convertible et le taux de change flexible. Le secteur financier reste sous une forte emprise de l'État. L'attractivité de la Tunisie s'appuie sur ses principaux atouts : une main-d'œuvre abondante, qualifiée et bon marché, des infrastructures fonctionnelles en amélioration constante, un accès facilité aux débouchés européens et du sud de la Méditerranée. La Tunisie a appuyé sa stratégie d'accueil des IDE sur les activités liées à l'exportation qui bénéficient d'avantages fiscaux (notamment dans le textile « off shore »). Certains freins à l'investissement subsistent cependant, en particulier dans le secteur des services, notamment bancaires.

En Algérie, le développement du secteur privé reste une priorité affichée du gouvernement au travers d'un programme de privatisations dont la

réalisation se fait cependant attendre. Le pays doit en effet réduire le poids du secteur public dans l'économie (supérieur à 50 % du PIB algérien), en ouvrant notamment le secteur des hydrocarbures (il représente 60 % de la valeur ajoutée et plus de 90 % des exportations algériennes) et le secteur bancaire (les six banques publiques représentent plus de 90 % des actifs bancaires). En outre, le gouvernement a autorisé trois des six banques publiques à collaborer avec des partenaires européens pour améliorer l'efficacité de l'intermédiation financière (78 % des crédits dégagés par les six banques publiques sont destinés au secteur public et à l'État).

Après avoir dirigé leurs économies sous un mode centralisé au lendemain des indépendances, les pays du sud de la Méditerranée ont connu une crise de leur modèle de développement dans les années quatre-vingt. Les réformes libérales mises en place par la suite sous l'égide du FMI ont permis de redresser les équilibres extérieurs et d'orienter leurs exportations vers des produits à plus forte valeur ajoutée (à l'exception de l'Algérie). Cela dit, le bilan de ces réformes est en demi-teinte au regard d'une croissance économique irrégulière (Algérie, Maroc) et des pressions liées à l'ouverture prochaine de leurs marchés (en particulier pour le Maroc et la Tunisie). En effet, le démantèlement de l'accord Multifibres en 2005 et l'instauration du libre-échange de produits industriels avec l'Union européenne comportent des défis majeurs. Parce que ces pays, à des degrés divers, subissent des contraintes internes non négligeables (chômage, incertitudes politiques, économie informelle) et n'attirent pas assez d'IDE en comparaison avec d'autres pays en voie de développement, des réformes structurelles restent nécessaires. A ce niveau, au vu de ces performances économiques, la Tunisie plus que ses partenaires semble la mieux armée pour affronter la concurrence internationale.

## Références bibliographiques

- BENASSY-QUERE Agnès, FONTAGNE Lionel et LAHRECHE-REV Amina, Novembre 2001. « Stratégie de change et attraction des investissements directs en Méditerranée ».
- CHABRIER Paul, Décembre 2001. « Stratégie de croissance pour l'Afrique : une approche régionale », Finances & Développement.
- CNUCED, 2003. « FDI policies for development : national and international perspectives », World report investment , United nations New York and Geneva.
- CONJONCTURE, Novembre 2002. « La trajectoire économique des pays du Maghreb ».
- MENEGALDO Fabienne, 2000. « Investissements directs étrangers et commerce international : le cas des pays du sud de la Méditerranée », CEFI-CNRS.
- DREE, Janvier 2002. « Les investissements directs étrangers (IDE) en Méditerranée ».
- « Les IDE en Méditerranée : des potentialités de renforcement du rôle du partenariat Euromed », Octobre 2003.
- Dree, 13 Mai 2003. « L'investissement direct étranger au Maroc : positionnement stratégique et environnement ».
- 24 Mars 2003. « Les privatisations au Maroc »,
  - Février 2002. « L'investissement direct étranger en Tunisie ».
  - 13 Mai 2003. « Le Maroc : investissements directs étrangers et présence française ».

- GLOBERMAN Steven & SHAPIRO Daniel, December 2002. « National Political Infrastructure and Foreign Direct Investment », Working Paper, Number 37, Ottawa : Industry Canada.
- FEHRI Hamadi et MOUEZ Souci, « Politiques d'investissement et chômage en Tunisie ».
- GRAY C. W et JAROSSE W., 1993, « Foreign investment law in Central and Easter Europe », Working Paper, n° 1111, World Bank.
- HANDOUSSA Heba & REIFFERS Jean-Louis, « Rapport du Femise 2003 sur le partenariat euro-mediterraneen », Institut de la Méditerranée, Septembre 2003.
- HIDANE Adil, BERNOUSSI Fatima et TOURKMANI Mouna, Novembre 2002 « Diagnostic de l'attractivité du Maroc pour les investissements directs étrangers », Direction de la politique économique générale, document de travail n° 82.
- KHALFAOUI Zineddine, 2003. « Globalisation économique, stratégies des firmes et attractivité des territoires » Montpellier.
- MALLAMPALLY Padma et SAUVANT Karl P., Mars 1999. « L'investissement direct étranger dans les pays en développement », Finances & Développement.
- SADDEM Abdellatif, Décembre 2001. « Comment la Tunisie relève les défis de la mondialisation », Finances & Développement.
- TE VELDE Dirk Willem, March 2001. « Policies towards foreign direct investment in developing countries : emerging best-practices and outstanding issues », Overseas Development Institute, London.
- TOUFIK Saïd, Avril 2002. « Les théories de la multinationalisation et l'efficacité technique dans les industries manufacturières marocaines : Estimation paramétrique de frontière de production sur données de panel ».