

LA PROSPERITE DES PAYS DU MAGHREB PASSE-T-ELLE PAR L'INTEGRATION ECONOMIQUE REGIONALE ?

Claude BERTHOMIEU

Professeur à l'Université de Nice-Sophia Antipolis

Directeur du C.E.M.A.F.I.

INTRODUCTION

Le Traité de Marrakech du 17 février 1989 s'est voulu fondateur de l'U.M.A., l'Union du Maghreb-Arabe. Dix ans après, la sécheresse des statistiques brutes des échanges commerciaux intra-maghrébins de biens et services montre que la réalité du "marché maghrébin" est loin de correspondre aux attentes des promoteurs de l'Union.

Certes, les crises diverses de nature politique qu'ont connues plusieurs de ces pays (mise de la Libye sous embargo, montée de la contestation islamiste et menaces de guerre civile en Algérie, problème complexe du Sahara Occidental...) n'ont pas constitué des conditions favorables à la montée en puissance d'un "marché régional", telle qu'on aurait pu l'espérer au moment de la signature du Traité. Pourtant, aussi bien au niveau des cinq pays du Grand Maghreb qu'à celui de l'ensemble des trois pays les plus développés (Algérie, Tunisie, Maroc), on est bien en présence d'un espace économique qui a connu, depuis vingt ans, une dynamique économique incontestable et dont les potentialités sont certaines.

L'U.M.A. à cinq pays représente un grand marché de 75 millions de consommateurs potentiels, soit un dixième de la population de l'ensemble du continent africain, et les trois pays dits de l'Afrique du Nord en regroupent, à eux seuls, plus de 67 millions, c'est-à-dire les populations de la France et de la Belgique réunies. La similitude des modes de vie, les proximités socioculturelles, l'histoire au cours du dernier siècle et la jeunesse remarquable de la population constituent, vu de l'extérieur tout au moins, des facteurs puissants d'unité, au

moins dans les principaux pays de l'Union. Les indicateurs et les ratios canoniques retenus par la Banque Mondiale pour repérer et classer les uns par rapport aux autres les pays en développement, dans son Rapport Annuel sur le Développement dans le Monde (P.I.B./tête ; taux de croissance ; ratios d'épargne et d'investissement ; ratios d'endettement ; variables démographiques...) révèlent une assez grande homogénéité régionale, en même temps qu'un grand écart à la fois positif par rapport au reste de l'Afrique, d'une part, et négatif par rapport aux pays d'Europe, en moyenne, et de l'Europe de l'Ouest en particulier, d'autre part (cf. tabl. A.1).

Il est bien certain que la crise économique mondiale des années 80, fortement ressentie à partir de 1986 et notamment en 1988, au Maghreb comme en Afrique, est à l'origine de la mobilisation ayant conduit au Traité de Marrakech mais le redressement relativement satisfaisant des économies tunisienne et marocaine, suite aux programmes d'ajustement structurel mis en œuvre depuis 1986, ne semble pas avoir beaucoup bénéficié des dispositions de ce Traité. Au contraire, les responsables politiques tunisiens et marocains, dans un premier temps, algériens par la suite (et peut-être demain mauritaniens), semblent plutôt miser sur un accrochage (un ancrage ?) de leur économie à l'Union Economique Européenne pour relancer leur processus de développement via une libéralisation très forte de leurs échanges commerciaux avec l'Europe ; ils semblent, ce faisant, manifester une confiance apparemment sans borne dans les thèses dites de la convergence défendues par la doctrine libérale de la majorité des économistes anglo-saxons, thèses répétées à l'envie pendant les longues années de discussion de l'Uruguay Round ayant abouti à la signature des derniers accords du GATT et à la création de l'O.M.C., l'Organisation Mondiale du Commerce (accords curieusement signés eux aussi à Marrakech, en 1994...).

Faut-il interpréter ces choix politiques, pays par pays, d'une intégration verticale active vers l'Europe comme la renonciation à mettre en œuvre un "*marché maghrébin*" en même temps qu'un constat d'échec des projets d'intégration horizontale ou régionale ?

Quelle que soit la réponse à cette question, il apparaît à l'observateur extérieur que les accords de libre-échange signés avec l'Union Européenne sont révélateurs de ce que l'U.M.A. économique n'est pas - n'est plus aujourd'hui une priorité dans les choix économiques des responsables politiques des pays de l'Union. Il est vrai que l'on ne peut dresser qu'un bilan mitigé et même décevant de l'intégration maghrébine, malgré le Traité de 1989. Pourquoi ? C'est à cette question que nous tenterons de répondre dans une première section.

Pour autant, nous ne pensons pas que la recherche séparée, par chacun des pays de l'Union, de son intégration à l'économie ouest-européenne soit une solution efficace pour un véritable développement économique. C'est pourquoi nous nous proposons de réexaminer, dans une deuxième section, les perspectives de l'intégration horizontale par le marché comme vecteur d'un développement régional plus sûr et, sinon préalable, du moins incontournable pour établir des relations plus équilibrées avec l'U.E.M. européenne.

Section 1 : L'intégration du "*marché maghrébin*" : un bilan plutôt décevant. Pourquoi ?

1.1 Le "*marché maghrébin*" en tant que résultat escompté du Traité de l'Union, n'existe pas.

L'observation des flux d'échanges croisés de biens et services entre les trois pays principaux de l'U.M.A. (Algérie, Tunisie, Maroc) sur la période 1980-1995 (cf. tableaux I.1, I.2 et I.3 ci-dessous) montre que, aussi bien avant que depuis les accords de Marrakech (1989), les exportations et importations intra-maghrébines étaient et sont restées insignifiantes. En effet, quelles que soient les années retenues, la part de ces flux dans le commerce extérieur algérien et marocain est restée inférieure à 1% des exportations et des importations de ces pays. Seules les exportations et les importations de la Tunisie vis-à-vis de l'Algérie ont dépassé ce seuil de 1% sur les deux décennies dans ces relations commerciales bilatérales (et cela pour la seule Tunisie). L'entrée en vigueur du Traité de l'U.M.A. n'a eu aucun effet notable sur le niveau de ces échanges. Parallèlement, il faut noter que la part prise par la France, en premier lieu, et par l'Allemagne, en second rang,

dans ces flux d'échange, a été et est restée toujours élevée tout au long des deux dernières décennies, pour les trois pays.

Plus globalement, on observe que la quasi-totalité des échanges extérieurs des pays de l'U.M.A. s'est faite avec le reste du monde (non maghrébin) et principalement l'Europe de l'Ouest, comme le montre le tableau 1.4 suivant, et que la dynamique de ces échanges n'a pas faibli, malgré le Traité de 1989.

Tout se passe donc comme si les marchés nationaux des pays de l'U.M.A. et leurs systèmes productifs respectifs s'ignoraient superbement et n'étaient attractifs ou ne trouvaient d'attraits que dans le cadre des relations commerciales verticales Nord-Sud. Retrouve-t-on une attractivité comparable en matière de projets d'investissements. Autrement dit, qu'en est-il des flux financiers d'investissement ?

1.2 La dynamique des Investissements Directs Etrangers (I.D.E.) est insuffisante, voire inexistante dans les pays de l'U.M.A.

Dans un numéro spécial de décembre 1997 de "*Monde Arabe, Maghreb, Machrek*", plusieurs auteurs s'interrogeaient sur la question des I.D.E. au Sud de la Méditerranée, et plusieurs contributions à ce numéro faisaient ressortir la faiblesse de l'attractivité du secteur manufacturier. Nous ne retiendrons que deux chiffres : les I.D.E. en Tunisie auraient été, en 1997, de l'ordre de 350 millions de dollars seulement, dont 85% destinés aux secteurs de l'Energie et du Tourisme, et moins de 1% vers l'industrie ; dans le cas du Maroc, les 500 millions d'investissements directs accueillis en 1997 sont allés aux secteurs du Tourisme, des Mines et de l'Energie, très peu dans l'industrie manufacturière ; pourtant, les deux pays ont choisi une stratégie de libéralisation de leurs échanges avec l'Union Européenne qui suppose une "*mise à niveau*" de leurs entreprises industrielles, pour que leurs produits profitent de l'ouverture du marché européen.

Pour quelles raisons ces économies maghrébines, malgré ces perspectives fortes de libéralisation commerciale, sont-elles si peu "*attractives*" aux I.D.E. ?

Ch. A. Michalet (1997), dans plusieurs travaux effectués pour le F.I.A.S. (Banque Mondiale), a mis en lumière les critères de décision des grandes entreprises internationales qui assurent la majeure partie des investissements à l'étranger et a établi la "*courte liste*" (short list) des pays attractifs pour ces flux d'investissements (cf. tabl. I.5, I.6 et I.7)^{1 2}.

Cette enquête a concerné treize pays dont deux d'Asie du Sud-Est (Malaisie, Thaïlande), six d'Europe Centrale et Orientale (Russie, Hongrie, Lituanie, Pologne, Slovaquie, Ukraine), deux d'Europe Méridionale (Turquie, Portugal), trois du Maghreb-Machrek (Egypte, Maroc, Tunisie) et a porté sur l'attractivité de ces pays pour les investissements étrangers, soit du fait des potentialités régionales en termes de débouchés commerciaux (perspective qualifiée d'horizontale), soit du fait des gains en termes de coûts locaux de production pour développer des délocalisations verticales de production. Les conclusions de cette recherche montrent que l'Egypte, le Maroc et la Tunisie arrivent bons derniers (et dans cet ordre) en termes d'attractivité pour la stratégie de "*délocalisation verticale*" et ne sont guère mieux placés (Egypte 9^{ème}, Maroc 10^{ème} et Tunisie 12^{ème}), s'agissant de la stratégie de recherche de "*débouchés régionaux*" (liaison horizontale). La "*short list*" des pays vraiment attractifs pour les I.D.E. des grandes firmes multinationales se limite aux six pays suivants : pour les Pays d'Europe Centrale et Orientale (P.E.C.O.) seules la Hongrie et la Pologne sont considérées comme attractives ; en Europe Méridionale, la Turquie et le Portugal ; en Asie du Sud-Est, la Malaisie et la Thaïlande.

Cette étude a aussi analysé de façon fine l'attractivité des treize pays en regroupant les firmes interrogées selon leur origine géographique et selon leurs secteurs industriels d'activité. Les classements défavorables du Maroc et de la Tunisie se retrouvent dans tous les tableaux résultant de cette étude, sauf dans le cas des firmes de l'industrie textile pour les firmes européennes où le Maroc arrive en première position et

¹ C.A.Michalet (1997b) "Investissements étrangers : les économies du Sud de la Méditerranée sont-elles attractives ?" *Revue Maghreb-Machrek*, numéro hors série (déc.), p.43-52.

² C.A. Michalet (1997c) "Stratégies of Multinationals and Competition for Foreign Direct Investment", *F.I.A.S./I.F.C./World Bank*, Occasional Paper 10, 38p.

la Tunisie en cinquième rang pour leur attractivité dans une stratégie d'intégration verticale. Même dans le secteur du Tourisme et de l'Hôtellerie, les deux pays n'arrivent qu'en 9^{ème} et 11^{ème} positions, la situation locale de saturation de ce secteur particulier y étant sans doute pour quelque chose (cf. tabl. I.8 et I.9).

Il n'est pas étonnant, dans ces conditions, que les flux d'I.D.E. dans ces deux pays restent modestes, comparés à ceux que reçoivent les pays de la "*short list*", même si, en pourcentage de leur P.I.B., les ordres de grandeur restent comparables (cf. tabl. I.5).

Compte tenu de ces résultats plutôt pessimistes relatifs au cas du Maroc et de la Tunisie, il est facile d'imaginer que l'attractivité aux I.D.E. des trois autres pays, l'Algérie, la Libye et la Mauritanie, est pour le moment encore plus faible, même si, dans les domaines de la pêche et du minerai de fer, la Mauritanie pourrait être attractive, et l'Algérie et la Libye dans le secteur des hydrocarbures, si l'on oubliait les questions politiques.

Mais comme nous le soulignerons plus loin, le "*facteur politique*" est un des facteurs déterminants de l'attractivité, dans les évaluations pour les entreprises étrangères des risques-pays, avant toute décision d'investissement à l'étranger.

1.3 L'harmonisation "*par l'extérieur*" des politiques économiques comme facteur antinomique au développement de l'Union.

Depuis le Traité de Marrakech de février 1989, avec l'aboutissement des accords du G.A.T.T., d'une part, et la signature des accords de libre-échange avec l'Union Européenne de la Tunisie (1995) puis du Maroc (1996), d'autre part, le "*paysage*" des modalités d'insertion des pays de l'U.M.A. (le cas de la Libye mis à part) dans le commerce mondial et dans le processus plus global de mondialisation a changé.

Simultanément, les Programmes d'Ajustement Structurels anciens et nouveaux (P.A.S.) ont poussé chaque pays concerné vers plus de "*libéralisme économique*", sous l'égide du F.M.I. et de la Banque Mondiale qui, depuis le "*pacte de Washington*" en 1990, apparaissent comme les promoteurs de ce type assez sommaire de politique économique (rétablir l'équilibre budgétaire et annuler le déficit commercial).

Si bien que, à défaut d'une coordination directe, bi ou multilatérale, au niveau de la région, les pays du Maghreb membres de l'O.M.C. et sous ajustement structurel, d'une part, et engagés par des accords de libre-échange avec l'Union Européenne, d'autre part, sont incités à adopter des politiques économiques identiques (politiques monétaires et budgétaires ; politique commerciale). En quelque sorte, tout se passe comme si, faute d'une coordination régionale de ces politiques, ils se voyaient amenés par l'"*extérieur*" à choisir le même type de gestion macro-économique et donc à "*harmoniser*" les modalités de leur insertion dans les relations économiques internationales.

Mais est-ce là une situation inéluctable dont l'acceptation se justifierait comme gage d'une plus grande prospérité ? Nous ne le pensons pas car les décisions de politique économique en économie ouverte, doivent, pour être efficaces, s'assortir, d'une part, de politiques précises de choix d'un régime (et le cas échéant du taux) de change ; d'autre part, les autres domaines des politiques d'aides à l'industrie (ou à l'agriculture) pour leur modernisation de même que les politiques sociales, dans des pays potentiellement concurrents sur les marchés extérieurs, doivent être coordonnés pour éviter les effets d'une compétition sauvage à la baisse des coûts de production, génératrice à terme, de graves problèmes sociaux. Attendre la prospérité de la "*coordination par l'extérieur*", passivement, que ce soit dans le cadre des P.A.S., de l'O.M.C. ou du fait des accords de libre-échange avec l'Union Européenne nous semble être un leurre et n'avoir aucune efficacité pour promouvoir une plus grande intégration et donc la réalisation du "*marché maghrébin*", dans le cadre de l'Union.

Au terme de ce constat, il apparaît certes qu'il existe une relative homogénéité entre les trois pays de l'U.M.A.,

s'agissant du niveau déjà atteint de leur développement et de leur apparente volonté politique de jouer le jeu de la mondialisation par une insertion commerciale toujours plus grande, chacun de son côté, dans les relations économiques internationales. Mais l'Union, en tant qu'entité régionale coordonnant les potentialités économiques des systèmes productifs nationaux, n'existe pas. Or, nous ne croyons pas, expériences historiques nombreuses à l'appui, aux thèses du rattrapage ou de la convergence qui résulteraient nécessairement du choix combiné d'une politique économique libérale et d'une ouverture sans réserve au libre-échange commercial, dans les pays en développement.

Il est donc indispensable d'examiner les perspectives positives qui pourraient résulter d'une plus forte intégration des pays de l'U.M.A., dans l'esprit du Traité de 1989 mais avec les nouvelles analyses qui s'imposent, dix ans après, l'objectif restant celui de la production d'une plus grande prospérité, du fait d'un développement mieux maîtrisé et qui soit plus significatif.

Section 2 : Les perspectives de l'intégration maghrébine par le marché : quelques éléments d'analyse et d'évaluation des potentiels d'une U.M.A. intégrée

Au cours des trois dernières décennies, nombreux ont été les accords économiques et commerciaux passés sur des bases régionales mais ces accords, qui ont eu souvent à leur actif des succès manifestes en matière de développement économique, constituent chacun des expériences uniques qui ne permettent pas de conclure à l'existence d'un modèle standard, valable et efficace en tout temps et tout lieu. Pourtant, ces projets d'unions, qu'il s'agisse de simples accords tarifaires régionaux ou de véritables processus d'intégration commerciale, puis économique et monétaire, comme ce fut le cas en Europe de l'Ouest, ont toujours été considérés défavorablement par les tenants de l'ultra-libéralisme économique c'est-à-dire comme des déviations contraires au libre jeu de la concurrence internationale. Et ces idées ont semblé convaincre un assez grand nombre de pays regroupés aujourd'hui au sein de l'O.M.C., mais les négociations menées dans le cadre des révisions successives du G.A.T.T. ont été

longues et difficiles ; il est clair en effet que les analyses économiques développées dans les diverses approches constituant la théorie de l'intégration fournissent des motifs convaincants en faveur de ces unions aux responsables politiques. Nous ne les reprendrons pas tous ici pour ne retenir que ceux directement applicables à la situation actuelle des pays de l'U.M.A. Mais il ne faut toutefois pas perdre de vue la question de la compatibilité de l'adhésion aux principes du libre-échange (avec l'Union Européenne) et aux règles édictées par l'O.M.C avec une politique volontariste d'union régionale.

2.1 Les arguments des organisations internationales, aujourd'hui favorables à l'U.M.A.

Dans le Bulletin du F.M.I. du 13 juillet 1998, Paul Chabrier, Directeur du Département Moyen Orient Afrique du Nord du F.M.I., affirme : *"la prospérité du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord passe par l'intégration économique"*¹. Pour lui, c'est une région dans laquelle *"la croissance est restée bien au-dessous de son potentiel"*. Il considère que ces pays, notamment ceux de l'U.M.A., ont pris du retard en termes de croissance, par rapport aux pays d'Asie et d'Amérique Latine. A propos d'une question sur les effets de l'U.E.M. (européenne) sur les pays du Maghreb dans le cadre des liens étroits en train de se constituer (accords Euromed), il déclare : *"Traditionnellement, les pays de la région ne commercent pas entre eux... Il existe d'autres barrières, physiques et politiques, qui ont découragé les échanges intra-régionaux"*; et il ajoute, ce qui nous paraît une remarque à la fois très pertinente, mais surprenante dans la bouche d'un fonctionnaire international d'une Institution qui a toujours prôné le libéralisme : *"De toute évidence, si les pays de la région veulent contenir les effets négatifs des gains d'efficacité tirés de l'U.E.M., il leur faudra éliminer progressivement les obstacles aux échanges entre eux..."* Il constate plus loin, comme nous l'avons dit nous-même plus haut, que les pays de l'U.M.A. *"commercent moins bien entr'eux qu'avec le reste du monde" et que cela tient, en partie, à des "barrières érigées par l'homme"*².

¹ P. Chabrier, *F.M.I. Bulletin* (1998), volume 27, numéro 13 (13 juillet); p.205 à 208.

² P. Chabrier, *F.M.I. Bulletin* (1998), op.cité.

Il se veut pourtant optimiste en considérant que *"dès lors que les pays de l'U.M.A. adoptent des systèmes libéraux similaires, il n'y a aucune raison que l'intégration régionale soit hors d'atteinte"* et il ajoute ce qui est pour nous l'idée fondamentale à reprendre de cette interview : *"Ce qu'il faut, toutefois, c'est que (les) dirigeants (des ces pays) prennent conscience qu'un marché intégré de 60 à 70 millions de consommateurs offre plus de débouchés que chaque marché pris isolément. De plus, les marchés de grande dimension attirent les investissements étrangers peu intéressés par les petits marchés"*¹.

Dans ces déclarations, on relève en fait, sous-jacentes, deux sortes d'arguments : d'une part, la réaffirmation que le libre-échange vers lequel les pays de l'U.M.A. se sont tournés, et les bienfaits qu'il véhicule, ne peuvent que se renforcer par une ouverture régionale réciproque des pays de l'Union ; c'est la position traditionnelle du F.M.I. depuis plusieurs décennies ; d'autre part, l'esquisse d'une argumentation en faveur d'une intégration volontariste et de la création d'un véritable espace économique maghrébin. Nul doute qu'il y a là, en creux, des arguments non développés par P. Chabrier mais que lui a sans doute inspirés l'étude du F.I.A.S. diffusée par la Banque Mondiale et évoquée plus haut, et dont nous allons reprendre des éléments dans l'analyse qui suit. Mais l'argumentation explicite qu'il développe reste elliptique et peut même prêter à confusion, car le credo habituel au F.M.I. en faveur du libre-échange imprègne l'ensemble de l'interview.

Une analyse économique plus serrée nous semble donc indispensable ; elle sera menée dans les deux paragraphes qui suivent, par référence, d'une part, aux effets de dimension d'un marché intégré et, d'autre part, à la question plus fondamentale de la construction d'un système productif intégré à rechercher comme objectif dans le processus de l'Union.

¹ P. Chabrier, *F.M.I. Bulletin* (1998), op.cité.

2.2 Les effets de dimension militent, plus qu'hier, en faveur d'une Union régionale.

Les accords Tunisiens (1995) et Marocains (1996) de libre-échange avec l'U.E. risquent en effet d'entraîner dans ces deux pays ce que nous appellerons un "*effet Methuen*". De quoi s'agit-il ?

En 1703, le Portugal qui, non seulement pour la défense, vis-à-vis de l'Espagne, de son empire d'outre-mer, mais aussi pour sa propre sécurité en péninsule ibérique, avait besoin de l'appui militaire de l'Angleterre, acceptait de signer avec ce pays un Traité (le Traité de Methuen) dans lequel, en contrepartie de son aide militaire, l'Angleterre obtenait que les deux pays s'engagent mutuellement à pratiquer le libre-échange commercial. Dès lors, il ne fut pas long le délai à l'issue duquel l'industrie manufacturière du petit pays, jusqu'alors prospère, fût ruinée, ce pays ayant été conduit par le jeu du marché à se spécialiser entièrement dans la production agricole. Les exemples de Ricardo un siècle plus tard, dans sa théorie du commerce international, ne feront que reprendre de manière apologetique ce type de situation.

Les effets du libre-échange commercial entre pays très différents par la taille et le niveau de développement de leur économie ont, en effet, des conséquences à moyen et long termes, qui risquent d'être désastreuses et irréversibles pour le petit pays. Les modèles (2.2.1) (ou 2.2.2)¹ de la théorie traditionnelle du commerce international, montrent bien que, lorsqu'un "*petit*" pays ouvre ses frontières au commerce international dans des accords de libre-échange, vis-à-vis d'un "*grand*" pays, il s'ensuivra toujours pour lui une spécialisation complète dans une seule des deux productions dont il est capable, alors que son partenaire gardera un système productif complet ; l'offre du "*petit*" pays, sur le marché international commun du produit dans lequel il s'est spécialisé, par suite de la concurrence, n'est en effet pas suffisante quantitativement pour satisfaire la demande mondiale totale sur ce marché. La plupart des exposés du "*modèle ricardien*" qui figurent dans les manuels d'économie taisent très curieusement cet aspect négatif

¹ Deux pays ; deux produits ; un ou deux facteurs.

du libre-échange, que nous proposons d'appeler "*effet Methuen*" pour le petit pays, dans une telle relation libre-échangiste bilatérale (cf. l'explication de cet "*effet*" en annexe).

Or, que pèse, prise séparément, la taille (démographique et économique) de la Tunisie (9,5 millions d'habitants), du Maroc (28 millions) ou de l'Algérie (30 millions) face à celle du système productif maintenant quasiment intégré des Quinze pays européens dont l'Union regroupe désormais plus de 350 millions de consommateurs ? (L'argument est encore plus fort, évidemment, dans le cadre de la Libye et de la Mauritanie).

Il est donc à craindre que, du fait des accords déjà passés de libre-échange avec l'Europe, les pays concernés soient bientôt des victimes potentielles de l'"*effet Methuen*", c'est-à-dire qu'ils voient prospérer quelques branches d'activité, en nombre restreint (et dont l'identification doit déjà être possible) dans lesquelles ils devraient se spécialiser, avec l'apparition d'un fort déséquilibre de leur système productif au détriment des industries manufacturières incapables de soutenir la concurrence des marchandises européennes, en dépit de leurs efforts de "*mise à niveau*". Simultanément, au sein de l'espace européen, les productions dans lesquelles la Tunisie et le Maroc aujourd'hui, l'Algérie demain, se seront spécialisés resteront quand même nécessaires pour faire face à la demande très forte de ces produits. Ainsi, est-il exclu, par exemple, que dans le domaine de la production des fruits, agrumes et primeurs, la production cesse en Espagne, en Grèce ou en Italie, vu la taille du marché européen que la production maghrébine ne semble pas pouvoir, à elle seule, entièrement couvrir.

En quoi une Union régionale pourrait-elle (aurait-elle pu) atténuer ces effets négatifs ? A la fois, à notre avis, au niveau de l'attractivité des investisseurs étrangers pour produire sur place afin d'alimenter le marché régional de l'intérieur, et donc de développer le potentiel productif (et en même temps l'emploi et les revenus) de la région, d'une part, et surtout, pour créer des conditions favorables à la mise en place d'un système productif qui pourrait être véritablement intégré, ou tout au moins cohérent au niveau régional, par mise en valeur des

complémentarités régionales. Ce sont les deux arguments que nous allons développer maintenant.

2.3 L'Union régionale comme base d'une plus grande attractivité pour les I.D.E, mais à quelles conditions ?

De l'étude du F.I.A.S., évoquée plus haut, nous n'avons jusqu'ici retenu que le constat négatif que font les grands investisseurs internationaux, s'agissant de l'attractivité des pays du Maghreb. Mais cette enquête fournit, en sens inverse, le *"portrait robot"* du pays attractif pour ces investisseurs étrangers, *"portrait robot"* que seuls les six pays de la *"short list"* semblent satisfaire. Quels en sont les traits caractéristiques ?^{1 2}

Les firmes qui ont répondu aux enquêteurs du F.I.A.S., ont placé **en-tête des critères** qui les intéressent, quelle que soit leur nationalité et le secteur considéré (sauf celui de la confection et de l'habillement), celui de la **taille du marché** auquel elles pourront accéder après avoir investi, et le **taux de croissance potentiel** de ce marché. Le **critère numéro deux** est celui de la **stabilité politique et économique** du pays (pour nous, de la région) ; plus précisément, l'existence d'un Etat de droit, excluant l'arbitraire dans tous les conflits économiques éventuels susceptibles de se produire. Ensuite, **troisième critère**, la présence, sur le marché du travail local ou régional, d'une **main d'œuvre disponible** abondante et surtout **qualifiée**, le coût du travail étant une question relativement secondaire ; ce n'est donc pas la surabondance de main d'œuvre à bon marché et non qualifiée que recherchent les investisseurs internationaux. Le **quatrième critère** est celui de la **présence de firmes déjà performantes** dans le pays, installées si possible dans des *"districts industriels"* (les fameux *"clusters"*) dont parlent P. Krugman ou les économistes industriels, c'est-à-dire des *"pôles de développement"* localisés, comme disait déjà F. Perroux dans les années 50 et 60. Ces réseaux denses de firmes locales pourront jouer le rôle de fournisseurs, de sous-traitants, de sources de main-d'œuvre qualifiée et de savoir-

¹ F.I.A.S. (fév. 1995) "Tunisie : La Promotion des Investissements Etrangers", *F.I.A.S./I.F.C./Banque Mondiale*, 63p.

² C.A. Michalet (1996) "L'attractivité de la Tunisie pour les investissements étrangers", Colloque Tunis (31.10/1.11 1996), *Miméo*, 13p.

faire, le cas échéant ; en un mot, un investisseur international attend beaucoup de l'expérience déjà acquise localement en matière de travail de qualité, de respect des délais, de maîtrise des coûts. Il n'investira pas au hasard, en Tunisie ou au Maroc, mais à Sfax plutôt qu'à Kairouan ou dans la zone de Casablanca ou de Tanger plutôt qu'à Agadir. **En cinquième position**, la nature et l'efficacité des infrastructures en place localement ou régionalement dans le secteur des télécommunications (téléphone ; fax) et des transports (routes ; rail ; ports ; aéroports), jouent un rôle important dans l'évaluation des projets industriels. Enfin, mais elles ne viennent qu'en **sixième et dernière position**, les incitations fiscales, tarifaires et financières, notamment telles qu'elles figurent dans les Codes d'Investissements sont appréciées favorablement, mais elles ne jouent qu'un rôle à la marge, qui n'est décisif que pour le choix final d'une implantation entre deux sites équivalents, eu égard aux critères précédents (cf. tabl. II.2)¹.

S'agissant de la Tunisie et du Maroc, aujourd'hui, de l'Algérie. (on peut le penser) demain, ces investisseurs internationaux, lorsqu'il s'agit de firmes européennes ou de firmes non européennes mais qui ont déjà des unités de production en Europe, n'envisagent certainement pas de s'implanter au Maghreb pour inonder le marché européen des nouvelles productions qu'ils pourraient y installer. Ces firmes ont déjà des surcapacités de production en Europe (c'est le cas par exemple dans les secteurs de l'automobile ou de l'électroménager, et il y en a d'autres), et elles ne souhaitent pas concurrencer leurs établissements déjà présents sur le marché européen à partir du Maghreb. Ce ne peut être donc que le marché maghrébin lui-même (et ses 75 millions de consommateurs potentiels) qui les intéresse, mais pas dans n'importe quelles conditions, comme la liste des critères énoncés ci-dessus le montre. Ce sont les critères n°2 (que les organisations internationales aujourd'hui désignent sous le nom de critère de "*bonne gouvernance*"), n°3 (la présence locale ou régionale d'une main d'œuvre qualifiée) et n°4 (l'existence de pôles locaux ou régionaux d'activités industrielles) qui nous

¹ C.A. Michalet (1999) *La Séduction des Nations ou Comment attirer les investissements ?*, Economica, 2000.

semblent être les plus déterminants pour développer l'attractivité des pays de l'U.M.A.^{1 2}

A cet égard, il semblerait utile d'ores et déjà de dresser un état des lieux, en matière de tissu industriel et de localisation, des pôles d'activité dans les trois pays principaux du Maghreb, dans la perspective d'une Union régionale qui devrait s'attacher à promouvoir des conditions favorables pour attirer les I.D.E. Ceci nous conduit aussi à nous interroger (sans avoir la prétention ni la possibilité de faire un tel inventaire) sur les complémentarités qui existent déjà entre les cinq pays (ou du moins entre les trois principaux d'entre eux).

Les quelques remarques qui suivent sont donc à considérer comme un tout début de réflexion dans cette direction, des recherches plus complètes et mieux informées pour éclairer au mieux le débat devant être faites sur le terrain par les chercheurs des pays concernés.

2.4 A la recherche des bases d'un système productif maghrébin intégré susceptible d'étayer la construction économique de l'U.M.A. et d'attirer les I.D.E.

Les 75 millions de consommateurs et de producteurs potentiels qui vivent au Maghreb consomment les biens de base nécessaires à la satisfaction de leurs besoins fondamentaux (nourriture, vêtements, logement, hygiène et soins, éducation, transport, etc.) de façons et dans des proportions différentes, selon les pays, et avec des degrés de satisfaction différents. La marge de progression du marché de ces débouchés est très grande dans les pays de l'Union. La demande potentielle est énorme ; elle deviendra une demande effective, au sens keynésien du terme si, et seulement si, elle est solvable c'est-à-dire si les consommateurs disposent d'un revenu monétaire suffisant, ce qui est nécessaire pour attirer et encourager les investisseurs nationaux et étrangers. Comment mettre ce processus en marche ?

¹ D. Guerraoui X. Richet (1997), *Les I.D.E., Facteurs d'attractivité et délocalisation*, Les éd. Toubkal et L'Harmattan.

² C.A. Michalet (1997a) "Enseignements pour l'avenir", in D. Guerraoui X. Richet (1997).

Dans son interview au Bulletin du F.M.I. et tout en insistant, c'est une constante du F.M.I., sur les privatisations, P. Chabrier déclarait, à cet égard : *"il faut une restructuration des secteurs financiers et bancaires, une meilleure gestion publique et une plus grande transparence"*.

Mais c'est, selon nous, à un niveau plus fondamental de l'activité économique qu'il faut porter la réflexion et ne pas en rester à invoquer les conditions permissives de la régionalisation. Pour étayer notre recommandation, nous nous référons au tableau des échanges entre les pays du Maghreb, dressé en termes réels (par produits) par T. Haroun (1998) dans sa thèse de Doctorat (tabl. II.1)¹.

Il ressort de ce tableau un enseignement majeur. La structure des échanges intra-maghrébins existants mise en évidence est celle d'un ensemble de biens fondamentaux pour la production et la reproduction régionale de la société maghrébine, avec ses spécificités, notamment alimentaires ou vestimentaires, en matière de besoins de base, mais aussi d'un ensemble d'autres produits relatifs au secteur de la construction, des transports et des industries, mécaniques et chimiques notamment. Par biens fondamentaux, nous entendons l'ensemble des biens de base définis par l'école ricardienne ou néo-ricardienne comme les biens nécessaires à la production ou à la reproduction des autres biens demandés dans une économie. Bien entendu, rien n'est dit, dans cet inventaire, ni sur la nature ou la qualité de ces biens, ni sur la part que ces produits échangés prennent dans la consommation finale de chaque pays. Nous avons vu que les flux monétaires mesurant ces échanges étaient très modestes par rapport aux montants des flux des autres échanges internationaux.

D'un point de vue strictement quantitatif cependant, les potentialités de la région nous semblent capables de satisfaire un assez grand nombre de besoins "régionaux" : le secteur de l'agriculture, au moins à l'horizon de la prochaine décennie, comme l'ont montré M. Bentaïbi (1988)² et S. Soula

¹ T. Haroun (1998) *Les opportunités d'intégration économique au Maghreb. Approche théorique et perspectives concrètes*, Thèse, Nice, 403p.

² F. Bentaïbi (1998) *Approche prospective (modélisation) du système agroalimentaire marocain à l'horizon 2005*, Thèse, Nice.

(1988)¹, et celui, c'est évident, de l'énergie ; dans le secteur des matières premières de l'industrie chimique (production d'engrais notamment, dérivés du pétrole et du gaz) et de l'industrie métallurgique, la région est plus qu'autosuffisante. Les marchés potentiels de l'automobile, de la construction sont immenses... Il y a donc des atouts nombreux à identifier et des complémentarités potentielles à exploiter. Mais, à quelle échéance et par quels cheminements, notamment politiques, cela se fera-t-il ?

Il ne nous appartient évidemment pas de prendre position sur ces aspects que nous ne sous-estimons pas, ni sur ces objectifs que seuls les économistes et les responsables politiques des pays de l'Union sont à même d'apprécier et, pourquoi pas, de faire progresser. Dix ans, bientôt, après la signature du Traité de Marrakech, et compte tenu de la crise internationale dont nous tenons personnellement pour responsable l'ultra libéralisme économique et financier caractérisant cette décennie, il convient de repenser le projet de l'Union.

En conclusion, et pour rester aussi optimiste que Monsieur P. Chabrier, mais au terme d'une analyse différente, et que nous avons voulue plus approfondie, nous semble-t-il, des données et de la réalité des économies maghrébines, nous pensons, nous aussi, **que la prospérité des pays de l'U.M.A. passe par l'intégration économique.**

Nous serons plus précis en disant que cette intégration est indispensable pour assurer l'arrivée et la pérennité des investissements étrangers et, surtout, pour construire, au Maghreb, un système productif régional intégré plus cohérent que celui d'aujourd'hui ; celui-ci court en effet le grand risque, du fait des effets mécaniques des accords séparés de libre-échange avec l'U.E., de se déséquilibrer encore plus face aux besoins de la consommation finale **régionale**, par suite d'une spécialisation internationale, dans le cadre nord-sud actuellement privilégié, qui se limiterait, pour l'essentiel, à des productions destinées à l'exportation vers l'Europe

¹ S. Soula (1998) *Approche prospective (modélisation) du système agroalimentaire tunisien à l'horizon 2005*, Thèse, Nice.

concurrentes. L'intégration économique régionale apparaît donc nécessaire selon nous pour faire contrepoids aux dangers inhérents à la seule intégration verticale qui est en train de se mettre en place, de façon sinon égoïste, du moins imprudente parce que totalement non coordonnée au niveau de la Région.

Documents consultés :

World Bank (1994) Republic of Tunisia. Private Sector Assesment, 60 p. (november).

World Bank (1995) Republic of Tunisia. Towards the 21st century. Country Economic Memorandum. Vol. I. (Draft report 1995).

World Bank (1997) World Development Indicators (CD-Rom)

CEPII (1997) Base de données CHELEM

Annexes

- Tableau A.1 : Quelques données macroéconomiques relatives aux pays de l'U.M.A.

Tableaux I.1 à I.3 : Parts relatives des échanges intra-maghrébins dans les échanges extérieurs de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc. Comparaison avec le poids de la France et de l'Allemagne dans ces échanges.

- Tableau I.4 : Répartition par principaux pays de provenance et de destination du commerce extérieur des pays du Maghreb en 1980-1993 (en % des exportations et des importations).
- Tableau I.5 : Average Annual FDI Inflows to Countries in the Sample.
- Tableau I.6 : Attractiveness of Countries as Seen by European Firms.
- Tableau I.7 : Attractiveness of Countries as Seen by Americans Firms

- Tableau I.8 : Attractiveness of Countries as Seen by Firms in the Hotel Industry.
- Tableau I.9 : Attractiveness of Countries as Seen by European Firms in the Textile and Apparel Industry
- L'"effet Methuen" (modèle Ricardien 2.2.1)
- Tableau II.1 : Principaux produits échangés entre pays du Maghreb.
- Tableau II.2 : Country Attractiveness : An Analytical Checklist.

Tableau A.1 : Quelques données macroéconomiques relatives aux pays de l'U.M.A.

Algeria	1980	1988	1995
External debt, total (US\$)	19 365 099 520.00	26 041 198 592.00	32 609 595 488.00
GNP growth (annual %)	1.41	-2.99	3.14
GNP per capita growth (annual %)	-1.66	-5.54	1.16
GNP per capita, Atlas method (US\$)	2 080.00	2 800.00	1 600.00
GNP, Atlas method (US\$)	38 886 253 020.00	66 502 315 150.00	44 608 783 920.00
Gross domestic investment (% of GDP)	39.08	27.24	32.01
Gross domestic investment (US\$)	16 547 231 270.00	16 011 631 839.00	13 263 957 367.00
Gross domestic savings (% of GDP)	43.08	27.04	28.80
Gross domestic savings (US\$)	18 241 042 345.00	15 894 907 689.00	11 933 785 116.00
Population growth (annual %)	3.12	2.70	1.96
Population, total	18 669 170.00	23 776 000.00	27 959 000.00
Private nonguaranteed debt (US\$)	0.00	0.00	0.00
Public and publicly guaranteed debt (US\$)	17 040 099 328.00	24 420 700 160.00	30 441 900 032.00
Total debt service (% of GNP)	9.93	11.52	11.16
Total debt service (US\$)	4 084 100 096.00	6 540 899 840.00	4 379 599 872.00
Libya	1980	1988	1995
External debt, total (US\$)			
GNP growth (annual %)	3.74	0.64	
GNP per capita growth (annual %)	-0.78	-2.91	
GNP per capita, Atlas method (US\$)	10 460.00	5 810.00	
GNP, Atlas method (US\$)	31 832 177 570.00	24 669 042 720.00	
Gross domestic investment (% of GDP)	22.09		
Gross domestic investment (US\$)	7 853 375 724.40		
Gross domestic savings (% of GDP)	56.86		
Gross domestic savings (US\$)	20 209 349 115.00		
Population growth (annual %)	4.56	3.66	3.62
Population, total	3 043 000.00	4 245 000.00	5 407 000.00
Private nonguaranteed debt (US\$)			
Public and publicly guaranteed debt (US\$)			
Total debt service (% of GNP)			
Total debt service (US\$)			
Mauritania	1980	1988	1995
External debt, total (US\$)	843 099 968.00	2 081 699 968.00	2 467 000 064.00
GNP growth (annual %)	6.08	2.98	4.87
GNP per capita growth (annual %)	3.42	0.42	2.21
GNP per capita, Atlas method (US\$)	470.00	500.00	460.00
GNP, Atlas method (US\$)	721 645 740.00	945 674 617.00	1 049 281 910.00
Gross domestic investment (% of GDP)	36.20	28.03	14.50
Gross domestic investment (US\$)	256 696 744.57	268 400 017.01	154 820 911.17
Gross domestic savings (% of GDP)	6.88	17.08	11.14
Gross domestic savings (US\$)	48 786 756.14	163 532 675.71	118 967 696.20
Population growth (annual %)	2.57	2.55	2.60
Population, total	1 551 000.00	1 905 350.00	2 274 000.00
Private nonguaranteed debt (US\$)	0.00	0.00	0.00
Public and publicly guaranteed debt (US\$)	716 600 000.00	1 831 100 032.00	2 183 500 032.00
Total debt service (% of GNP)	7.07	15.10	11.41
Total debt service (US\$)	47 500 000.00	133 700 000.00	115 800 000.00

Morocco	1980	1988	1995
External debt, total (US\$)	9 247 299 584.00	20 715 999 232.00	22 146 899 968.00
GNP growth (annual %)	8.87	9.46	-6.88
GNP per capita growth (annual %)	6.46	7.19	-8.69
GNP per capita, Atlas method (US\$)	990.00	950.00	1 110.00
GNP, Atlas method (US\$)	19 197 982 200.00	21 888 667 190.00	29 545 101 300.00
Gross domestic investment (% of GDP)	24.20	21.00	21.00
Gross domestic investment (US\$)	4 555 377 737.10	4 660 953 564.30	6 806 791 569.10
Gross domestic savings (% of GDP)	13.71	20.73	13.37
Gross domestic savings (US\$)	2 580 577 147.80	4 601 325 342.30	4 332 552 693.20
Population growth (annual %)	2.26	2.12	1.98
Population, total	19 382 000.00	23 074 630.00	26 562 000.00
Private nonguaranteed debt (US\$)	150 000 000.00	200 000 000.00	330 500 000.00
Public and publicly guaranteed debt (US\$)	7 862 700 032.00	19 245 500 416.00	21 347 098 624.00
Total debt service (% of GNP)	7.93	8.45	11.35
Total debt service (US\$)	1 445 800 064.00	1 788 999 936.00	3 541 199 872.00
Tunisia	1980	1988	1995
External debt, total (US\$)	3 526 400 000.00	6 799 399 936.00	9 937 999 872.00
GNP growth (annual %)	7.77	0.00	3.10
GNP per capita growth (annual %)	4.92	-2.20	1.47
GNP per capita, Atlas method (US\$)	1 360.00	1 340.00	1 820.00
GNP, Atlas method (US\$)	8 688 913 550.00	10 500 201 410.00	16 369 480 860.00
Gross domestic investment (% of GDP)	29.36	20.71	23.96
Gross domestic investment (US\$)	2 566 983 578.20	2 090 930 286.80	4 321 315 288.60
Gross domestic savings (% of GDP)	24.00	21.07	20.31
Gross domestic savings (US\$)	2 098 036 794.70	2 127 302 401.50	3 663 248 044.00
Population growth (annual %)	2.72	2.25	1.60
Population, total	6 384 000.00	7 864 940.00	8 987 000.00
Private nonguaranteed debt (US\$)	180 000 000.00	235 000 000.00	193 000 000.00
Public and publicly guaranteed debt (US\$)	3 210 100 224.00	5 952 999 936.00	8 814 000 128.00
Total debt service (% of GNP)	6.44	11.02	8.69
Total debt service (US\$)	544 499 968.00	1 058 099 968.00	1 490 199 936.00

Source : Word Development Indicators, CD-ROM Banque Mondiale, 1997.

**Parts relatives des échanges intramaghrébins dans les échanges extérieurs de
l'Algérie, la Tunisie et du Maroc.
Comparaison avec le poids de la France et de l'Allemagne dans ces échanges.**

Tableau I.1

			en %			
	Années		Tunisie	Maroc	France	Allemagne
A L G È R I E	1980	X	0,02	0,00	6,18	7,98
		M	0,28	0,00	14,70	7,73
	1985	X	0,54	0,00	9,19	5,39
		M	0,41	0,00	16,50	6,72
	1989	X	0,53	0,16	7,81	4,02
		M	0,54	0,23	13,50	5,21
	1990	X	0,53	0,16	7,54	3,79
		M	0,49	0,32	15,80	5,30
	1995	X	0,76	0,53	6,78	4,20
		M	0,95	0,62	16,90	3,19

Tableau I.2

			en %			
	Années		Tunisie	Algérie	France	Allemagne
M A R O C	1980	X	0,35	0,00	15,80	5,55
		M	0,03	0,00	16,70	3,37
	1985	X	0,45	0,03	15,40	5,19
		M	0,10	0,00	16,30	3,56
	1989	X	0,66	0,47	17,70	5,43
		M	0,21	0,29	16,20	4,86
	1990	X	0,56	0,61	19,80	5,26
		M	0,20	0,31	15,60	4,81
	1995	X	0,45	0,84	19,90	4,98
		M	0,19	0,70	16,00	4,73

Tableau I.3

			en %			
	Années		Algérie	Maroc	France	Allemagne
T U N I S I E	1980	X	1,21	0,05	9,00	7,00
		M	0,09	0,27	15,40	6,20
	1985	X	2,20	0,22	14,30	6,81
		M	2,79	0,41	15,80	7,09
	1989	X	1,57	0,04	12,90	7,95
		M	1,34	0,66	15,60	6,78
	1990	X	1,31	0,39	14,30	8,51
		M	1,40	0,55	16,70	6,81
	1995	X	1,62	0,31	14,00	9,03
		M	1,23	0,43	14,90	7,04

Note : X et M désignent respectivement la part des exportations / des importations dans les flux commerciaux de ces pays.

Source : données extraites des matrices d'échanges établies par J. Dethève (Nice, oct. 98) à partir de la base de données CHELEM du CEPII.

Tableau I.4 : Répartition par principaux pays de provenance et de destination du commerce extérieur des pays du Maghreb en 1980 et en 1993

(en % des exportations et des importations).

Pays de provenance pour les importations et de destination pour les exportations	1980						Pays de provenance pour les importations et de destination pour les exportations	1993					
	Algérie		Maroc		Tunisie			Algérie		Maroc		Tunisie	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export		Import	Export	Import	Export	Import	Export
UE	67,8	39,8	53,3	55,7	67,8	71,7	UE	64,4	68,2	62,7	70	76,6	79,4
Amérique du Nord	10,1	48,1	8,4	1,8	7,6	14,5	Amérique du Nord	14,5	17,3	9	4,4	4,4	1,1
Japon	4,3	3,1	1,3	1,5	1,2	0,1	Japon	3,3	0,7	1,1	4,3	1,5	0,3
Amérique Latine	3,6	0,9	2,6	3,7	1,8	1,3	Amérique Latine	1,9	4,4	3	1,9	0,5	1,7
Asie du Sud Est	0,7	0,1	1,9	6,3	0,8	2,0	Asie du Sud Est	1,1	1,5	1,6	0,3	0,1	1,1
Afrique noire	2,8	0,8	1,6	3,5	2,1	1,2	Afrique noire	0,2	0,2	1,9	2,1	0,8	0,7
Autres	10,7	7,2	30,9	27,5	18,9	9,2	Autres	14,6	7,7	20,7	17	16,1	15,7
Monde	100	100	100	100	100	100	Monde	100	100	100	100	100	100

Source : Statistical Yearbook 1992-1993, United Nations et CEPPI, base de données CHELEM, cité par Isabelle Bensidoun et Agnès Chevallier, (Tableau repris de T. Haroun, 1998).

Tableau I.5 : Average Annual FDI Inflows to Countries in the Sample^a

<i>Country</i>	<i>FDI in million US dollars</i>	<i>FDI as Percent of GDP</i>
"Core Countries"		
Hungary	1852	4.9
Poland	1787	2.1
Portugal	1731	2.1
Turkey	824	0.5
Malaysia	4253	7.0
Thailand	2101	1.7
<i>average</i>	<i>2082</i>	<i>3.1</i>
Russia		
Russia	656	1.8
Other Countries in the Sample		
Egypt	656	1.8
Morocco	391	1.4
Tunisia	327	2.2
Lithuania	56	1.4
Slovakia	205	1.6
Ukraine	207	0.2
<i>average</i>	<i>303</i>	<i>1.3</i>

a. The years covered are :

Republics of the former USSR and Slovakia	1993-96
All other	1990-96

Source : C. A. Michalet, F.I.A.S. (I.F.C. - WORLD BANK), Occasionnal Paper 10, déc. 1997.

Tableau I.6 : Attractiveness of Countries as Seen by European Firms^a

<i>Horizontal Strategy</i>		<i>Vertical Strategy</i>	
Thailand	3.8	Malaysia	3.6
Malaysia	3.7	Thailand	3.5
Portugal	3.5	Poland	3.1
Poland	3.4	Turkey	3.1
Turkey	3.4	Portugal	2.9
Hungary	3.3	Hungary	2.6
Russia	3.0	Russia	2.5
Slovakia	2.2	Slovakia	2.0
Egypt	2.2	Lithuania	1.8
Morocco	2.1	Ukraine	1.7
Ukraine	2.0	Egypt	1.6
Tunisia	2.0	Morocco	1.6
Lithuania	1.8	Tunisia	1.6

Tableau I.7 : Attractiveness of Countries as Seen by Americans Firms^a

<i>Horizontal Strategy</i>		<i>Vertical Strategy</i>	
Thailand	3.9	Hungary	3.8
Malaysia	3.7	Malaysia	3.0
Turkey	3.6	Thailand	2.8
Hungary	3.5	Poland	2.6
Poland	3.5	Turkey	2.5
Russia	3.1	Portugal	2.2
Portugal	2.9	Russia	2.0
Egypt	2.4	Egypt	1.7
Ukraine	2.4	Ukraine	1.5
Morocco	2.0	Tunisia	1.5
Tunisia	1.9	Morocco	1.3
Slovakia	1.7	Lithuania	1.2
Lithuania	1.5	Slovakia	1.2

Tableau I.8 : Attractiveness of Countries as Seen by Firms in the Hotel Industry^a

<i>American Firms</i>		<i>European Firms</i>	
Thailand	5.0	Portugal	4.0
Malaysia	4.3	Hungary	3.6
Egypt	4.3	Thailand	3.5
Russia	4.0	Malaysia	3.5
Hungary	4.0	Poland	3.2
Turkey	4.0	Russia	2.8
Poland	3.7	Turkey	2.8
Portugal	3.7	Slovakia	2.0
Morocco	3.3	Morocco	2.0
Ukraine	3.0	Lithuania	1.8
Tunisia	3.0	Tunisia	1.5
Lithuania	2.3	Ukraine	1.4
Slovakia	2.0	Egypt	1.0

Tableau I.9 : Attractiveness of Countries as Seen by European Firms in the Textile and Apparel Industry^a

<i>Horizontal Strategy</i>		<i>Vertical Strategy</i>	
Portugal	3.7	Morocco	3.7
Poland	3.3	Turkey	3.5
Hungary	3.3	Ukraine	3.3
Turkey	3.2	Thailand	3.3
Thailand	3.0	Tunisia	3.2
Ukraine	3.0	Malaysia	3.0
Russia	2.8	Russia	3.0
Slovakia	2.7	Poland	2.8
Malaysia	2.3	Portugal	2.8
Lithuania	2.0	Egypt	2.5
Egypt	2.0	Lithuania	2.5
Morocco	2.0	Slovakia	2.3
Tunisia	2.0	Hungary	1.7

a. In these tables, each country's numerical score is simply the arithmetic average of all investor's ranking of that country's attractiveness on a scale from 1 (least) to 5 (most attractive)

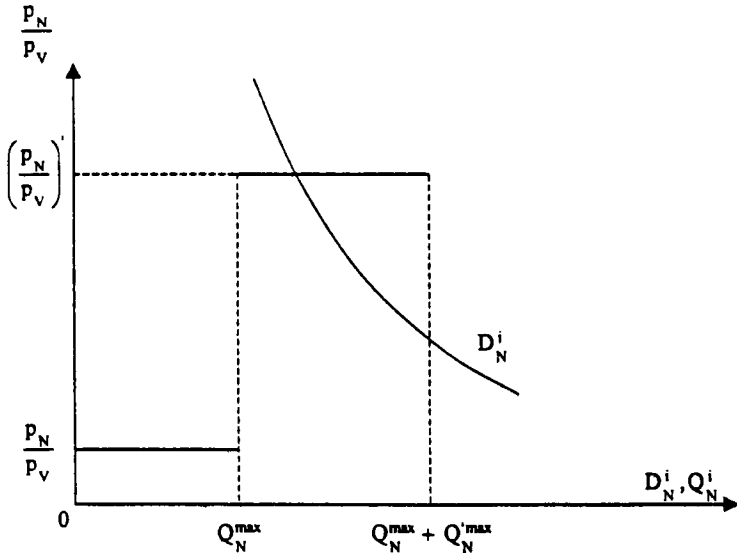
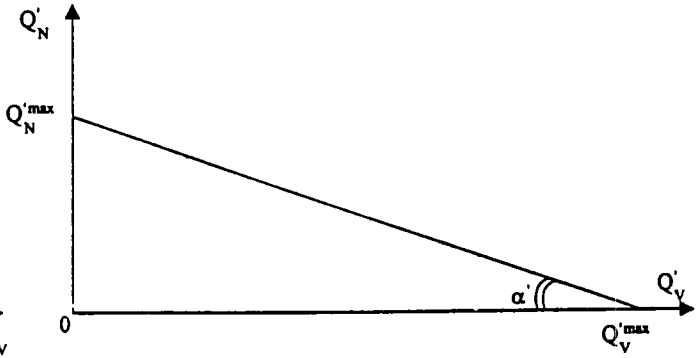
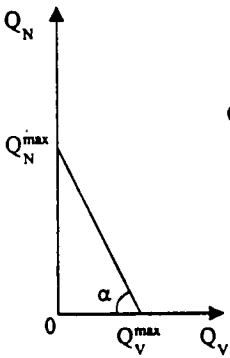
Source : C. A. MICHALET, F.I.A.S. (I.F.C. - WORLD BANK), Occasional Paper 10, déc. 1997.

L' "effet Methuen"
Modèle Ricardien (2.2.1)

(N : Nourriture ; V : Vêtement)

petit pays :

grand pays :



$$\left. \begin{aligned}
 a_{LN} \cdot Q_N^{\max} &= L \quad ; \quad a_{LV} \cdot Q_V^{\max} = L \quad \longrightarrow \quad \frac{Q_N^{\max}}{Q_V^{\max}} = \frac{a_{LV}}{a_{LN}} \\
 p_N &= w \cdot a_{LN} \quad ; \quad p_V = w \cdot a_{LV} \quad \longrightarrow \quad \frac{p_N}{p_V} = \frac{a_{LN}}{a_{LV}}
 \end{aligned} \right\} \quad \text{tg } \alpha = \frac{1}{\left(\frac{p_N}{p_V} \right)}$$

Tableau II.1 : Principaux produits échangés entre pays du Maghreb.

Pays	Produits exportés	Pays de destination	Produits importés	Pays de provenance
Algérie	Fonte , fer, acier	Mauritanie et Tunisie	Engrais, sel, soufre, chaux ciment, produits agro alimentaires, produits céramiques, plastiques	Tunisie
	Les huiles et les combustibles minéraux	Libye et Tunisie		
	Equipements électriques	Maroc et Tunisie	Engins mécaniques, légumes et graines	Maroc
	Hydrocarbures	Maroc et Tunisie	Articles plastiques	Libye
	Produits chimiques et tracteurs agricoles	Maroc	Poissons, crustacés et mollusques	Mauritanie
	Engins mécaniques	Tunisie		
Maroc	Vêtements confectionnés, parfumerie, chaussures, couvertures et engrais naturels et chimiques	Libye	Laine, cuir et peaux	Libye
	Pâte à papier, fil de fibres synthétiques et artificielles, céréales	Tunisie	Tissus de coton, dattes et matières plastiques artificielles	Tunisie
	Engins mécaniques, légumes et graines	Algérie	Hydrocarbures, produits chimiques et tracteurs agricoles	Algérie
	Velours et quincaillerie de ménage	Mauritanie		
Tunisie	Engins mécaniques, matériaux de construction et matières plastiques	Algérie	Hydrocarbures et engins mécaniques	Algérie
	Engrais et produits céramiques	Libye	Matières plastiques	Libye
	Produits chimiques inorganiques et préparations à base de céréales	Maroc	Céréales, matières pour la fabrication du papier et des textiles synthétiques	Maroc

Source : Tableau établi par T. Haroun suivant les données qui se trouvent dans l'article de Mostafa Romari : "L'union du Maghreb Arabe : édification d'un espace commercial et financier", in Revue International des sciences administratives, N° 4 décembre 1991, Rabat. T. Haroun (1998), Thèse de Doctorat, Nice, p. 276.

Tableau II.2 : Country Attractiveness : An Analytical Checklist.

<i>Political and Institutional Environment</i>	<i>Macroeconomic Environment</i>	<i>Industrial Environment</i>	<i>Locational Advantages for Foreign Investment</i>
Political system Tensions among socioeconomic groups Public administration Law and order : the judicial system and dispute settlement	Long-term strategy - adjustment and stabilization - local market - exports - foreign investment promotion Economic liberalization - public sector / private sector - privatization program - tariff and non-tariff barriers - foreign exchange regime - taxation Performance - GDP growth - inflation - government deficit - internal and external debt	Industrial structure - sectoral distribution - company size - R&D and technology - business services - sub-contracting and backward linkages - the "informal" sector Communications - telecommunications - transportation networks : road, rail, air... Competitiveness - the competition regime - barriers to entry	Market size - domestic - regional - world Labor market - wage costs - qualified work force - industrial relations and labor legislation Plant sites - land prices, office rental... - industrial zones Energy - costs - availability Transportation - costs - density Financing - interest rates and availability of credit - banking system - financial markets Taxation - tax system - investment incentives - effective rate of taxation

Source : C. A. MICHALET, F.I.A.S. (I.F.C. - WORLD BANK), Occasionnal Paper 10, déc. 1997. p. 27