

Khaled MENNA
Attaché de recherche
CREAD-Alger-

L'impact des accords Euromed sur l'attractivité des pays du Maghreb

Introduction

La signature des accords de libre échange Euro-méditerranéens par les pays du Maghreb atteste incontestablement de leur volonté de ne plus être exclus de mouvement de régionalisation de l'économie mondiale. Composante de la dynamique de la mondialisation, l'intégration euro-méditerranéens devrait améliorer leur attractivité.

Parmi les objectifs que les accords d'association euro-méditerranéens doivent permettre d'atteindre, l'intensification des entrées d'IDE occupe une place prioritaire. Celles-ci doivent jouer un rôle majeur pour crédibiliser le libre échange et transformer la transition démographique en aubaine grâce à la canalisation d'une partie du supplément de l'épargne européenne, en quête de meilleurs placement, vers les pays tiers- méditerranéens.

La logique de renforcement des liens économique entre des pays d'un niveau économique différent s'articule autour de 3 piliers : le renforcement du dialogue politique ; l'instauration d'une zone de libre échange à l'horizon de 2010 et l'approfondissement du dialogue social, culturel et humain.

L'investissement privé et surtout étranger direct est considéré comme le vecteur de croissance et un élément pour alléger la contrainte en matière de devises et compléter l'épargne intérieur.

Le regain d'intérêt pour les investissements directs étrangers trouve son origine dans la capacité de ces investissements à créer des emplois et à opérer un transfert de technologie.

Toutefois, cette manifestation d'intérêt est sujette à des obstacles d'ordre structurel qui relèvent de la structure de l'économie du pays désireux d'accueillir les IDE.

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

Contrairement aux attentes, l'IDE en direction des pays du Maghreb ne s'est pas intensifié. Les réformes des codes d'investissement visant à rendre ceux-ci plus

conformes aux attentes des investisseurs étrangers et celles portant sur l'amélioration du climat des affaires, n'ont pas permis d'accroître l'attractivité de ces pays pour l'IDE

Le but de ce papier est de montrer que la signature accords de partenariat avec le l'Union européenne ne se traduit pas par une augmentation des flux des IDE et du fait de l'attractivité mais encore, elle peut comporter des risques d'éviction selon la notion du centre périphérie. La nécessité d'une complémentarité régionale paraît plus qu'indispensable.

Nous proposons d'abord un rappel théorique des l'importance des IDE, tout en soulignant le peu d'intérêt qu'affichent les investisseurs envers la région du Maghreb.

Nous analysons après les déterminants d'une politique d'attraction des IDE et de faire en sorte pour faire émerger les avantages construits.

En fin, nous essayons de comprendre l'impact des accords Euro-med sur l'attractivité de la région.

I/ Rappel théorique de l'importance des IDE

Les recherches récentes nous démontrent que les flux d'IDE ont un impact positif sur la croissance économique d'un pays, à travers la transmission de savoir-faire et par conséquent l'amélioration de la productivité. Néanmoins, ces auteurs mettent en évidence que le pays d'accueil doit impérativement mettre en place une série de facteurs nécessaires pour que les IDE puissent engendrer une augmentation de la croissance, comme le niveau des infrastructures et le capital humain, le développement des systèmes financiers nationaux, ainsi que le degré de compétition sur le marché interne.

Par définition, un investissement étranger direct est un investissement qu'une entité résidente d'une économie effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie¹. Selon le FMI, une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur détient au moins 10% du capital social de l'entreprise investie.

L'impact des IDE sur la croissance engendre un impact positif sur la réduction de la pauvreté dans le pays d'accueil, notamment grâce aux salaires plus élevés octroyés aux travailleurs.

Au niveau macroéconomique, les flux d'investissements directs étrangers se présentent comme une source de financement du déficit du compte courant ($X-M+F=0$) relativement stabilisatrice à long terme par rapport aux flux des capitaux boursiers (plus volatiles) et moins contraignantes que les aides publiques (endettement)

Pour ces raisons, l'attractivité des IDE devient un impératif de toute stratégie de développement économique. La concurrence entre les différentes nations dans le monde pour attirer sur leurs territoires les IDE s'intensifie, laissant chaque multinationale le choix de son lieu de localisation étrangère, qui garantirait une

1- Denis Tersen, Jean Luc Bricot. L'investissement international, Armand Colin, Paris, 1996, p.6.

augmentation de la compétitivité internationale de ses produits, et qui contribuerait à optimiser ses rendements.

1.1/ Evolution des IDE dans le monde

L'investissement direct étranger (IDE), vecteur important de la mondialisation, connaît actuellement un développement considérable. Son essor traduit d'une part, l'intensification par un nombre croissant de sociétés multinationales de leurs activités à l'échelle mondiale sous l'effet de la libéralisation de nouveaux secteurs à l'investissement et, d'autre part, l'existence d'un surplus d'épargne notamment européen en quête de meilleurs placements.

La région du Maghreb semble un peu à l'écart de ce mouvement malgré des évolutions significatives, dû essentiellement au mouvement d'ouverture opéré dans le secteur des télécommunications.

Le World Investment Report, publié annuellement par la Division des Corporations Transnationales et de l'Investissement rattachée aux Nations Unies, reste la source d'information la plus fiable concernant les IDE. Les dernières statistiques disponibles montrent une répartition inégale entre les régions du monde.

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

Tableau 1 : flux d'IDE dans le monde

Année	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Monde	202782	160199	171199	227532	254696	330516	386140	478082	694457	1088263	1491934	735146
Pays développés	164575	113099	107288	137153	144686	203311	219908	267947	484239	837761	1227476	503144
pays en voie de développement	37567	44346	59238	83294	108699	112537	152685	191022	187611	225140	237894	204801

Source : CNUCED, World Investment Report, Genève, 2002.

Pour la première fois depuis 10 ans, les flux d'investissements directs étrangers ont brutalement baissé en 2001. La chute a atteint selon la CUNCED plus de 50%. Cette dégringolade intervient, il est vrai, après deux années record portées par un boom sans précédent des fusions-acquisitions, qui sont le vecteur privilégié de l'implantation des firmes sur les marchés étrangers.

1.2/ Evolution des IDE au Maghreb

Les pays du Maghreb apparaissent aux yeux des opérateurs étrangers comme autant de petits marchés cloisonnés où ils préfèrent exporter plutôt qu'investir. La juxtaposition d'accords d'associations avec l'Union européenne et chacun des pays

du Maghreb sans ouverture entre ces derniers, porte en elle le risque de voir cette tendance se conforter, et représenter un frein au développement des IDE dans la région.²

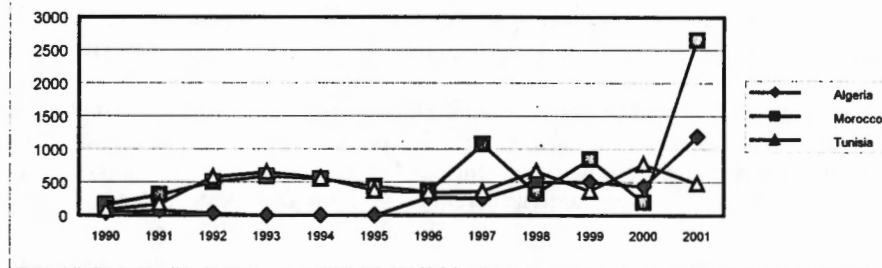
Quant à l'évolution des IDE dans la région du Maghreb, et malgré une nette progression par rapport aux années précédentes, la région semble ignorée par les investisseurs étrangers. L'Algérie a pu drainer 1196 millions US\$ en 2001 alors qu'en 1994 elle a reçu 0,01 millions US\$. Les raisons sécuritaires et l'instabilité politique peuvent expliquer ce maigre score. Toutefois, il ne faut oublier que la performance enregistrée en 2001, est due essentiellement à la vente de la licence GSM d'un montant de 737 millions US\$.

Les IDE au Maroc ont connu un essor important dû en grande partie au démarrage en 1993 du processus de privatisation et à la conversion de la dette extérieure en investissement. Toutefois, leur évolution se caractérise, à partir de 1996, par une certaine irrégularité. Après avoir enregistré un niveau élevé en 1997 (10749,34 millions US\$) en liaison avec la concession d'exploitation des centrales thermiques de Jorf Lasfar et la privatisation de la SAMIR, les flux d'IDE à destination du Maroc ont accusé une baisse en 1998 et en 2000. Ils ont atteint un niveau record de 2657,763 millions US\$ en 2001, grâce notamment à l'ouverture du capital de Maroc Telecom.

L'indice d'attractivité de la Tunisie s'est amélioré. Ce pays est l'un des rares à disposer d'un guichet unique qui bénéficie des délégations de signatures des différents ministères concernés par un investissement. L'IDE qui se dirigeait surtout dans des opérations offshore exigeant peu d'actifs a pris un nouvel essor à partir de 1998 avec le programme de privatisation (ventes de cimenteries et d'entreprises chimiques). Les IDE ont légèrement augmenté entre 2000 et 2001 (1 milliard de dollars). L'Etat a annoncé des privatisations et un programme de restructuration du secteur financier qui porteront sur un total de 1,3 milliard de dollars. A plus long terme les autorités envisagent d'accorder des concessions dans l'eau, l'électricité, le transport et les télécommunications.

2- Sur la faiblesse de l'effet de diffusion des délocalisations, voir A. Ferguene et E. Ben Hamida, « Les implantations d'entreprises off shore en Tunisie : quelles retombées sur l'économie ? » (pp. 50-68), *Monde arabe, Maghreb-Machrek*, n° 160, avril-juin 1998. Sur la faiblesse de l'effet d'attraction, il suffit d'observer l'évolution des investissements extérieurs dans les pays ayant d'ores et déjà signé un accord d'association (Maroc, Tunisie, l'Algérie).

Flux d'IDE au Maghreb [1990-2001](millions US\$)



Source : CUNCED, *World Investment Report*, Genève, 2002.

Depuis le début des années 90, les pays du Maghreb ont mis en œuvre des programmes de privatisation, avec plus ou moins de réussite. Le montant des privatisations représente 9% du PIB au Maroc. Sur les trois dernières années, les privatisations ont représenté 30% des IDE au Maroc et en Tunisie. La bonne performance des IDE en 2000 est imputable à la réussite des privatisations dans le secteur du ciment et à l'aboutissement de projets dans l'énergie.

II/ Analyse des déterminants de l'attractivité des pays du Maghreb

L'attractivité correspond à la volonté de participer activement au grand mouvement actuel de délocalisation industrielle et de globalisation financière. Elle signifie la capacité à attirer et à retenir les entreprises et les populations. Ou encore, L'attractivité est une mesure de la force d'attraction d'un lieu, en général d'après la somme des flux attirés par ce lieu. Cette notion qui va en pairs avec le libre échange doit se baser sur trois notions essentielles³ : la première, l'abandon des Etats de l'ancien paradigme de développement basé sur l'intervention étatique et la centralisation pour un modèle libéral. La deuxième notion, réside dans le fait que les Etats doivent identifier leurs avantages relatifs à la localisation pour les investisseurs internationaux et pas seulement jouer les règles du libre-échange. La dernière notion doit prendre en compte le phénomène la stratégie globale des FMN^(*) qui rend le choix de localisation de la production très sélectif, ce qui a pour conséquence de restreindre le nombre des pays receveurs des IDE.

3- Charle-Albert Michallet. La Tunisie : le renforcement de l'attractivité. in investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, Bertrand Bellon et Ridha Gouia (coordonateurs), Economica, Paris, 1998, pp[109-112].

(*) Firmes multinationales

II.1. Déterminants de l'attractivité pour l'IDE des pays du Maghreb

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

Cependant, une politique macroéconomique et une libéralisation sont certes nécessaires mais pas suffisantes. Pour que la croissance soit soutenable, le secteur privé doit opérer dans un environnement qui favorise l'innovation et la croissance plus que de chercher des activités rentières. Pour les pays du Maghreb le renforcement de l'environnement de la réforme institutionnel est nécessaire pour créer un environnement dont la liberté économique et les opportunités sont tirés d'une libéralisation et d'autres réformes structurels qui ont lien à la croissance.

La nouvelle littérature souligne l'importance des institutions pour promouvoir la croissance. Cette nouvelle vision avance que la stabilité et les incitations seront inefficaces pour générer la croissance en l'absence des institutions adéquates. Les récentes recherches empiriques indiquent qu'il y a une corrélation entre les bonnes institutions et la croissance.

Avec un renforcement effectif des lois, cela permet l'accélération de l'interaction entre les agents économiques et réduit le coût des transactions. Si les institutions ne sont pas développées en particulier si elles manquent de comptabilité et de transparence, l'environnement des affaires ne sera pas propice pour la croissance. La concentration sur la recherche des activités rentières visée dans la construction et l'exploitation des forces de marché, qui supporte l'efficacité vont affecter les perspectives de la croissance économique.

Les indicateurs de perception des investisseurs sur l'environnement des affaires montrent que la performance des institutions et la gouvernance dans les pays du Maghreb demeure toujours faible.

Les sciences politiques ont construit des variables à partir des indicateurs qui forment la perception des investisseurs sur l'environnement des affaires afin de les adapter avec les notions de la qualité des estimations. Ces indicateurs différencient entre les mesures qui décrivent les attributions des institutions et celles qui évaluent leurs performances. L'analyse dans le cas des pays du Maghreb, avec l'utilisation de ces indicateurs montre un degré très élevé de la non performance de l'environnement des affaires dans la région avec des différences.

L'Algérie est classée au queue de peloton des pays du Maghreb, selon les indicateurs de la Banque Mondiale, qui attribue la note 16 à l'Algérie 82 à la Tunisie

4- Voir : Abed, G., and S. Gupta, eds., 2002. *Governance, Corruption and Economic Performance*. (Washington : International Monetary Fund). Et Bassani, A., S. Scarpetta and P. Lemmings, 2001 "Economic Growth : The Role of Policies and Institutions, Panel Data Evidence from OECD Countries", *OECD Economics Department Working Paper* 283, Paris.

et 71 au Maroc (une forte notation signifie une bonne gouvernance) concernant la régulation quant à l'efficacité de l'action gouvernementale, le rôle de la loi, la corruption, l'Algérie enregistre les mauvais scores par rapport à ses voisins.

The International Country Risk Guide (ICRG)⁵ un indice qui évalue le risque pays, classe l'Algérie en moyenne dans le Heritage Foundation Index en ce qui concerne la liberté économique⁶ et pour l'Economist Intelligence Unit Country Risk index⁷. Selon ces indicateurs, souvent, les investisseurs perçoivent l'Algérie comme un pays politiquement instable et proie à la corruption. Il est aussi vu comme un pays avec une régulation inadéquate et des institutions faibles, un manque dans le renforcement de la protection de la propriété intellectuelle et des faiblesses dans la gestion des conflits internes, comme le rôle de la loi, un système judiciaire fort et indépendant et une démocratie de comptabilité : la relative inefficacité de la stratégie des privatisations, qui a causé des préjudices à la crédibilité des autorités et la politique de réforme, après de large espoir engendré par cette même politique. Le poids de la bureaucratie administrative et le manque de confidentialité du système judiciaire est perçu comme une barrière à l'investissement en Algérie. Le développement du secteur informel est dû dans une large mesure à la faiblesse des institutions. La non conformité des lois et la lenteur des procédures administratives ont poussé à l'émergence d'un large secteur informel. Le même constat on peut l'assimiler au Maroc et à la Tunisie avec des différences de cas.

Tableau 2 : Classification des pays d'après des indicateurs de l'attractivité pour les investissements étrangers directs.

	BM qualité de régulation	BM efficacité gouverne- mentale	BM Rôle des lois	BM Corruption	IEF liberté économi- que	ICRG risque pays	EIU risque pays	GCR compéti- tivité	BM environne- ment des affaires
Jordanie	80	67	73	59	60	54	72	41	79
Egypte	50	62	61	53	33	46	50	„	„
Liban	62	51	55	31	40	13	15	„	„
Territoires occupés	69	64	64	76	„	„	„	„	70
Syrie	20	23	37	22	8	55	23	„	„

5- Cet indice est composé des indicateurs qui couvrent la sécurité des contrats et droit de propriété. Il contient : la rôle de la loi, la corruption au sein du gouvernement, la qualité de la bureaucratie, répudiation des contrats par le gouvernement et le risque d'expropriation des investissements privés.

6- Cet indice est la composante de dimensions de l'efficacité de marché. Il contient : la politique commerciale, la taxation, l'intervention gouvernementale, la politique monétaire, la réglementation concernant les flux du capital et les investissements étrangers, contrôle des prix des salaires, protection de droit de propriété, l'efficacité de la régulation, et l'ampleur de marché parallèle.

7- Cet indice combine 7 différents éléments : la situation politique (stabilité politique et efficacité), politique économique (monétaire, fiscale, taux de change, commerce et les politiques régulatrices), la structure économique (la climat général, croissance/épargne, la stabilité des comptes courants, structure de la dette et la structure financière), la liquidité, la monnaie, la dette souveraine et le secteur bancaire.

Mashrek (moyenne)	56	53	58	48	35	42	40	41	...
Tunisie	82	88	77	79	56	59	63	58	...
Maroc	71	54	68	70	56	61	67	31	69
Algérie	16	23	14	32	40	29	54	..	..
Maghreb (moyenne)	56	55	53	60	51	50	61	44	...
Europe centrale (moyenne)	74	68	73	70	69	72	79	50	71
Malaysia	56	69	64	61	54	74	79	66	91
Corée de sud	62	68	70	69	67	78	90	74	...
Singapore	99	99	98	98	99	98	100	95	...
taille simple	167	159	168	160	156	140	100	80	67
y compris pays industrialisés	oui	oui	oui	oui	oui	oui	oui (toujours)	oui	oui

Source : IMF, *Algeria : 2002 article IV consultation, staff report statement, and public information*. IMF country report, Washington D.C, march 2003.

II.2/ Les fondements macroéconomiques

En la matière de stabilisation des grands agrégats macro-économiques, le Maghreb a réalisé des performances appréciables, ce qui permet, in fine, de donner aux entreprises, tant domestiques qu'étrangères, une visibilité plus grande et d'améliorer leur confiance dans les politiques économiques menées.

Ainsi, le déficit du compte courant de la balance des paiements a fortement diminué en pourcentage du PIB et ne représentait que 1,4% en 2000. Le Maroc a même enregistré un compte courant excédentaire de 4,9% du PIB en 2001, grâce au dynamisme du secteur touristique et des transferts des MRE (Marocains Résidents à l'Etranger). Cette évolution a favorisé une progression notable des réserves de change et l'allègement de la dette extérieure.

Le poids de la dette extérieure a été ramené de 69% en 1995 à 43% du PIB en 2001.

Ce repli est imputable au respect du calendrier des remboursements de la dette extérieure du Trésor, aux opérations de reconversion, en investissements, d'une partie des dettes contractées avec la France, l'Espagne, l'Italie et le Koweït ainsi qu'au remboursement par anticipation de certaines dettes onéreuses.

II.2.1/ Les finances publiques

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

L'attrait d'un pays pour les IDE est aussi déterminé par un système fiscal simple, moderne et transparent et par l'efficacité de l'effort d'investissement de l'Etat. Ainsi, le Maroc figure parmi les pays de l'échantillon à taux moyen de pression fiscale. Cette dernière ne s'établit qu'à 22% du PIB, et ce, pour relancer l'économie et l'ouvrir sur l'extérieur. La stabilité de la structure des recettes fiscales durant les deux dernières décennies pourrait réduire la marge de manœuvre des pouvoirs publics en matière de compensation du démantèlement douanier dans le cadre de l'accord d'association Maroc-UE.

Cependant, une croissance économique forte, accompagnée d'un élargissement de l'assiette imposable, favoriserait les ajustements du taux d'imposition nécessaire, permettant ainsi d'atténuer, à terme, la pression fiscale. Cela constituerait alors un facteur incitatif pour les entreprises étrangères désirant s'implanter au Maghreb.

II.2.3/ La stratégie d'ouverture

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 (Egypte, 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. 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.

II.2.4/ 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 bande 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.

II.2.5/ 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 Maghreb, 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 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.

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

Les apports de main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie dépendent également d'autres facteurs, en l'occurrence le niveau d'activité et la qualité des actifs. Concernant le premier facteur, les incitations au travail sont limitées par le système d'imposition : le coin fiscal et social au Maghreb 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 Maghreb.

II.2.6/ Le système financier

L'attractivité d'un territoire des IDE dépend aussi des conditions de financement de l'économie. A ce titre, elle est tributaire de la présence d'un système bancaire efficace, essentiel pour assurer le financement des PME, de l'immobilier et des besoins de trésorerie des entreprises et d'un marché de capitaux efficaces capable de drainer une épargne longue vers le secteur productif.

Cependant, dans les pays émergents pris globalement, l'élaboration et la mise en oeuvre des réformes structurelles au niveau du système financier en vue

d'améliorer son efficacité et d'optimiser l'allocation des ressources, n'ont pas permis d'améliorer les conditions de financement de l'investissement privé.

Ce dernier est ainsi resté fortement contraint du fait de la persistance d'un faible taux d'intermédiation et de l'étroitesse du marché financier local. Alors que, dans les pays développés, le rôle des marchés dans la recherche de capitaux pour les entreprises prenait progressivement de l'ampleur au détriment des financements bancaires, et ce depuis le début des années 80.

Dans tous les pays d'Afrique du Nord, à l'exception de l'Algérie, les systèmes financiers ont connu ces dernières années de grandes mutations avec, notamment, l'apparition de Bourses.⁸ Cependant, même si l'on peut aujourd'hui se féliciter de la prudence de ces pays dans leur stratégie d'ouverture aux capitaux extérieurs, le chemin à parcourir est encore long pour que ces systèmes financiers offrent toute la gamme des opérations et les techniques nécessaires au développement d'entreprises et à l'arrivée massive des investissements directs, étrangers ou nationaux⁹.

Le système financier et bancaire s'est grandement amélioré avec la libéralisation des changes et avec le début d'une restructuration bancaire. Cependant, les banques ont, de manière générale, un comportement particulièrement frileux et tendent à ne prêter qu'aux entreprises ne présentant aucun risque (entreprises déjà établies et en très bonne santé financière). Les garanties qu'elles leur demandent et les services qu'elles leur offrent sont souvent inadéquats pour une évolution concurrentielle et pour une ouverture des entreprises : les banques concentrent leurs garanties sur des titres fonciers ou sur les patrimoines personnels de leurs dirigeants ; elles font essentiellement des crédits à court terme. Autrement dit, il y a un manque crucial de banques d'affaires

11.2.7/ 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 au Maghreb. En effet, l'effort de recherche Maghrébin 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 Maghreb reste faible (400 à 500 brevets au Maroc par exemple) ;
- la spécialisation des pays du Maghreb est restée concentrée dans des secteurs peu dynamiques du commerce mondial (agroalimentaire, textile et chimie).

8- Béatrice Hibou et Luis Matinez. « Le partenariat euro-maghrébin : un mariage blanc ». les études de CERI N° 47, novembre 1998.

9- G. Corm, « La Méditerranée : un marché émergent ? » (pp. 14-21) et C. de Boissieu, « Une vue perspective » (pp. 3-13), *Revue Techniques financières et développement*, n°44-45, sept.-déc. 1996.

- en 2000, les exportations à contenu technologique intermédiaire ou fort ont été en deçà de 12,4% du total des exportations de marchandises (au Maroc), contrairement aux pays asiatiques 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 tourné davantage vers les sciences sociales, humaines et de droit.

II.2.8/ 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 les pays du Maghreb sur les standards internationaux et instaurer un marché libre et concurrentiel, le Maghreb reste encore en phase d'émergence. En effet, le nombre d'abonnés à l'Internet n'est que de 260.000 usagers au Maroc et 100.000 en Algérie d'après 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 Algérie ce ratio ne dépasse le 6 postes téléphoniques pour 100 habitants. 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. en Algérie le nombre d'abonnées a atteint un million en août 2003. L'Egypte 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. A terme, ce pourcentage deviendra plus important avec le processus de libéralisation et d'octroi de licences à de nouveaux fournisseurs de réseaux.

II.2.9/ 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 le pays du Maghreb, ainsi qu'en témoignent les différents indicateurs usuellement utilisés pour appréhender ce facteur, en l'occurrence le revenu par habitant, l'indicateur de développement humain (IDH) et l'emploi.

Ainsi, en terme de PIB par habitant, 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 0,602 point en 2000, contre 0,691 pour les pays à développement humain moyen et 0,747 pour les pays à revenu intermédiaire. Par rapport aux pays de l'échantillon, le Maroc est classé 123^{ème} (sur un total de 173 pays), tandis que la Turquie, la Tunisie et l'Egypte occupent respectivement le 85^{ème}, le 97^{ème} et le 115^{ème} rang, loin derrière la Corée du Sud (27^{ème}), la Pologne (37^{ème}), le Chili (38^{ème}) et la Malaisie (59^{ème}). Cette disparité s'explique par la faiblesse du revenu par habitant au Maroc, combinée à l'importance du taux d'analphabétisme.

II.2.10/ L'environnement institutionnel

Dans une approche élargie du développement, le respect des équilibres macro-économiques doit se combiner avec la qualité du cadre institutionnel pour constituer un environnement favorable à l'investissement et à la création de richesses (Etat de droit, gouvernance des entreprises, émergence de la société civile,...).

Des insuffisances relatives au droit de la propriété, aux rapports avec les administrations et le système judiciaire conduisent en effet à une faible sécurité des affaires, ce qui est de nature à accroître l'incertitude et à limiter les incitations à investir.

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

III/ Les pays du Maghreb face aux conditions objectives permettant d'attirer les investissements directs étrangers

L'essentiel des investissements directs est réalisé par des sociétés transnationales qui s'implantent, soit pour profiter d'un marché protégé par des barrières douanières (c'est la stratégie dite horizontale), soit pour bénéficier de coûts de production plus faibles (c'est la stratégie dite verticale), soit pour accéder aux ressources naturelles¹⁰

Dans le cas des pays du Maghreb, les deux premières stratégies se mélangent dans la mesure où il s'agit le plus souvent aujourd'hui de bénéficier du marché régional tout en minimisant les coûts de production.¹¹ Cependant, dans tous les cas, les entreprises veulent aussi un système économique et politique stable, un marché

10- Charles Albert Michalet. La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Dunod, Paris, p.116.

11- Sergio Alessandrini & Laura Resmini, 1999, « The determinants of FDI : Comparative Analysis of ELI FDI Flows Into the CEECs and the Mediterranean countries » paper presented during the ERF VI Conference, Cairo 28-31 October 1999.

important, du travail suffisamment qualifié et des conditions d'infrastructures (communications, transports, éducation) satisfaisantes.

Une enquête réalisée par le F.I.A.S.^(*) (Foreign Investment Advisory Service)¹² semble montrer que les choix de localisation des firmes ne conduisent pas à un « modèle d'arbitrage » entre des ensembles de pays. Il semble plutôt que les investisseurs établissent une « short list » de pays considérés comme les plus attractifs à partir d'une batterie de critères.

On peut tenter de classer les critères objectifs (on parlera ci-après de critères plus subjectifs) en sous-ensembles et tenter de voir comment se positionnent les pays partenaires de Méditerranée vis-à-vis de ces critères¹³ :

- le risque de système auquel est confronté l'investisseur étranger lorsqu'il s'implante dans un pays ;
- le cadre juridique et réglementaire concernant l'investissement étranger ;
- la taille et la dynamique du marché ouvert à l'investisseur ;
- les conditions de production et d'exploitation ;
- les effets d'agglomération.

III.1/ Le risque de système

Est celui qui est pris en compte en premier par les grandes sociétés transnationales, en particulier celles qui sont spécialisées dans les produits intermédiaires. Il s'agit largement de la façon dont est conduite la phase de stabilisation et de transition. Celle-ci aboutissant inévitablement les premières années à une pression sociale forte du fait de l'augmentation du chômage et de la mobilité professionnelle, voire de l'augmentation de la pauvreté, doit pouvoir s'achever sans crise majeure. De ce point de vue, on notera¹⁴ :

- que les pays maghrébins ont, pour la plupart, entamé leur processus de transition sans crise sociale majeure. Le processus est lent, ce que regrettent beaucoup d'économistes, mais les sociétés ont su maintenir leur cohésion. Aujourd'hui, les équilibres macroéconomiques sont en voie de consolidation, la libéralisation est largement en cours et les normes de gestion se diffusent partout ;
- que l'on observe bien une inquiétante montée du chômage et la permanence de poches de pauvreté endémique. Mais les mécanismes informels de redondance sociale et l'action publique qui prend davantage en main la couverture sociale laissent à penser que la cohésion sociale pourra être maintenue.

On se risquera à dire ici que les sociétés méditerranéennes présentent un risque de système qui n'a rien à envier à nombre de pays émergents en Amérique du

(*) FIAS (Foreign Investment Advisory Service) est un service conjoint à la Banque Mondiale et à la Société Financière Internationale, spécialisée dans le conseil aux gouvernements des pays membres qui souhaitent attirer plus d'investissements étrangers directs dans leurs pays.

12- Charles Albert Michalet, « Investissements étrangers directs : les économies du sud de la Méditerranée sont-elles attractives », *Le monde arabe Mashrek-Maghreb*, décembre, 1997, pp[43-52]

13- Reiffers J.L et Tourret J.L (2000). « Investir dans une zone de libre échange euro-méditerranéenne », Institut de la Méditerranée

14- FIAS (1996) « Les indicateurs aux investissements des pays de l'Union du Maghreb Arabe. Vers un système régional », Banque Mondiale, Washington D.C.

Sud et en Asie. De ce point de vue, le caractère extensif de la Déclaration de Barcelone est un atout important.

III.2/ Le cadre légal des investissements étrangers

Les codes d'investissements ont convergé dans le sens de ce qui est pratiqué partout ailleurs dans le monde. De ce point de vue, certains pays comme la Syrie sont encore nettement en retard, le rapatriement du capital et des gains en capital étant soumis à autorisation, ce qui est une contrainte déterminante pour l'investisseur étranger. Quant aux avantages fiscaux, ils sont souvent très importants, comme en Tunisie qui, pour certaines activités, a une situation voisine d'une place *off shore*. Au total là encore, le cadre réglementaire qui régit l'investissement étranger en Méditerranée est situé dans la fourchette moyenne des autres pays émergents.

III.3/ La taille et au dynamisme du marché

Toutes les études qui ont pu être faites se rejoignent pour dire que l'investissement étranger accorde une grande importance à la taille et au dynamisme du marché dans lequel il s'implante. Le cas le plus classique est celui où la firme s'implante pour « sauter les barrières douanières » et vendre sur le marché domestique. Dans le cas des pays méditerranéens, ce peut être la stratégie des pays non européens qui auront, en s'implantant en Méditerranée, une porte d'accès au marché européen. Mais ce ne peut être, sauf dans certains secteurs, la stratégie des firmes européennes qui sont les principaux fournisseurs d'investissements directs aux partenaires méditerranéens. Le marché Sud-Sud est un marché segmenté par des barrières douanières importantes, son pouvoir d'achat est faible et son dynamisme, bien que réel, ne permet pas de satisfaire à ce motif d'implantation. Il s'agit manifestement d'un point faible pour l'attractivité des pays du Maghreb qui peut être corrigé de deux façons :

- d'une part, en développant une image plus attractive vis-à-vis des pays industrialisés non européens par de la promotion,
- d'autre part, en réalisant au plus vite les projets de zone de libre-échange Sud/Sud (le 19 janvier 1997, 19 pays arabes de la Méditerranée et du Moyen-Orient ont convenu de réaliser une zone de libre-échange entre eux).

III.4/ Les conditions de production et d'exploitation

Ces conditions sont décisives pour les firmes qui désirent implanter des plans de production d'éléments ou de composants d'un produit fini. Ici, jouent, pour l'essentiel :

- le coût de la main d'œuvre,
- sa productivité.

On a vu ci-dessus, à partir d'une mesure sommaire, que le coût de la main d'œuvre était encore relativement bas par rapport à l'Europe, avantage que ne détruisait pas une productivité apparente du travail plus faible. Il s'agit à l'évidence de l'atout le plus important des pays méditerranéens partenaires qui se manifeste déjà dans l'orientation récente des investissements étrangers : vers le textile,

l'agroalimentaire, la petite métallurgie etc. Cependant, il faut noter que plusieurs travaux ont montré que cet avantage de coût unitaire du travail manifeste par rapport à l'industrie européenne n'existe pas vis-à-vis de pays du Maghreb.

Dans un contexte de libéralisation générale des échanges dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (amorcée avec l'accord multi-fibres), cet avantage disparaîtra. Trois évolutions sont nécessaires pour conserver ce facteur d'attractivité¹⁵

- le développement des formations d'ingénieurs et de techniciens qui sont très insuffisamment représentées dans un système éducatif tourné vers les sciences sociales, humaines et le droit. Comme le soulignent plusieurs études¹⁶ faute d'une main d'œuvre suffisamment qualifiée, les investissements directs s'effectueront dans des activités à forte intensité capitaliste ou dans l'aval industriel fortement utilisateur de main d'œuvre banale, mais peu dans les activités technologiques et, de ce fait, entraîneront de faibles transferts de technologie.
- une réduction substantielle et accélérée des barrières à l'importation (droits de douane encore élevés, valeurs minimales en douanes, licences...) qui, même en Tunisie, sont identifiées comme des obstacles importants au développement des investissements directs¹⁷.
- l'amélioration des compétences en management.

III.5/ Les effets de seuil

L'expérience des autres régions du monde montre que le processus par lequel l'investissement direct étranger rentre dans un pays n'est pas linéaire. Il existe des effets de seuil qui conduisent à des processus cumulatifs dans certains secteurs. Ils peuvent se produire parce qu'une firme ne souhaite pas laisser un marché à son concurrent ou, parce que par « effet d'agglomération » se constitue une spécialisation génératrice d'externalités diverses (base de capital humain formée, compétences techniques échangées dans le cadre de « clusters », partage des têtes de pont à l'étranger). Ces effets semblent bien commencer à jouer au Maghreb aujourd'hui¹⁸

VI/ L'attractivité des pays méditerranéens dans un contexte d'intégration régionale

La signature des accords de libre échange euro-méditerranéens par les pays du Maghreb atteste incontestablement de leur volonté de ne plus être exclus de

15- Femise (H.Handoussa & J.L. Reiffers dir.), 1999, « *Le partenariat Euro-Méditerranéen-Analyses et propositions du Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques* », Institut de la Méditerranée, février 1999.

16- Petri.P.A (1997) « The case of missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean » OECD, Technical paper N°128, Paris.

17- Bechri Mohamed & Lahouel Mohamed El Hédi, (1999), « *Trade Liberalization and the Behavior of Private Investment in Tunisia* », 1999, paper presented during the ERF VI annual Conference, Cairo 28-31 October 1999.

18- Sergio Alessandrini & Laura Resmini, (1999), « *The determinants of FDI : A Comparative Analysis of EU FDI Flows Into the CEECs and the Mediterranean Countries* », paper presented during the ERF VI annual Conference, Cairo 28-31 October 1999.

mouvement de régionalisation de l'économie mondiale. Composante de la dynamique de la mondialisation, l'intégration euro-méditerranéens devrait améliorer leur attractivité. En ce sens, SUWA-EISENMANN¹⁹ note que « les partenaires n'échangent pas que des biens mais aussi du savoir-faire, des institutions, de l'autorité politique ». cependant, la ZLE euro-méditerranéens nécessite un approfondissement pour limiter les effets statiques (négatifs) à court terme et renforcer les effets dynamiques à long terme.

Les pays du Maghreb n'attirent annuellement qu'une petite partie de capitaux européens. Les raisons de ce phénomène sont évidentes²⁰: la fragmentation des marchés maghrébins, l'instabilité politique et sociale, les incertitudes économiques, le manque d'infrastructures de transport et de télécommunications, la formation insuffisante de la main-d'oeuvre, les infrastructures légales et institutionnelles inadéquates, la corruption largement répandue et la nature autoritaire des gouvernements... Tous ces éléments découragent la création de nouvelles entreprises et rendent la région moins attractive pour les investisseurs étrangers. Enfin, les pressions migratoires du Maghreb vers l'Europe sont encore plus fortes, avec les drames humains et les tensions politiques et culturelles qui les accompagnent.

IV.1/ L'impact des accords sur les flux des IDE au Maghreb

La taille de marché et son taux de croissance sont deux variables cruciales pour l'attractivité territoriale. La taille de marché n'est plus perçue comme étant un marché interne protégé comme était le cas des années 60 et 70. Elle se définit désormais en terme de marché régional. Un investisseur japonais pourrait choisir d'investir en Ireland, par exemple, pour avoir l'accès à l'UE. Cette nouvelle approche de la taille des marchés explique l'intérêt des PVD à se diriger vers la mondialisation.

Ce processus s'inscrit dans une dynamique globale de valorisation de l'échelle régionale. En effet, dans la conjoncture internationale actuelle, marquée par la fin de la bipolarité et l'accélération de processus de mondialisation, l'échelle régionale émerge avec force comme nouvel espace potentiel de régulation et de légitimation. La pensée économique qui prévaut dans toutes les instances internationales insiste sur la régionalisation comme objectif intermédiaire en vue d'une intégration internationale, et rappelle que les progrès de la mondialisation auront pour corollaire l'approfondissement de la régionalisation. Le régionalisme apparaît comme un complément de la mondialisation par sa capacité à fournir, dans une période de pertes de repères, un nouvel espace de solidarité et de références. Ces considérations doublées de la multiplication des accords d'intégration régionale au cours des années 1990 ont entraîné un renouveau de l'intérêt pour le régionalisme, aujourd'hui étudié sous l'angle du « néo-régionalisme ».

19- SUWA-EISENMANN (2000) « intégration régionale et réformes intérieurs en Méditerranée », centre de développement de l'OCDE.

20- Mohemd Benlahcen Telmeçani et sofiane Tahi.(2002). « Nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'Union européenne ». communication présentée à l'international conference « Trade, currency and economic integration ». Canada, may 17-20, 2002.

IV.2/ La problématique centre-périphéries

Les motivations des pays du Maghreb à adhérer aux accords Euromed seraient les bénéfices à tirer d'une intégration dynamique profonde en terme de flux d'IDE, cruciaux pour la modernisation économique et le développement social. L'accord de partenariat garantissant un traitement national privilégié serait alors un bon signal de l'amélioration de l'environnement d'investissement, et une incitation aux IDE à exploiter les avantages territoriaux.

Mais les accords Euromed sont de type centre-périphéries en ce qui concerne à la fois les échanges commerciaux et les flux d'IDE. L'UE étant le centre de chaque PSEM serait une périphérie.

Selon l'argument présenté par Kowalscyk et Wannacott²¹, si un petit pays conclut un accord de libre échange avec un large partenaire, le bien être net induit serait probablement positif, et les termes du déficit commercial engendré seraient pratiquement nuls.

En revanche, lorsque le centre signe des accords bilatéraux similaires avec d'autres périphéries, le bien être du petit pays original décline suite au détournement commercial qui prend place à son détriment, si ces accords sont en compétition avec le premier.

En d'autres termes, vu que les exportations des pays du Maghreb vers l'UE sont relativement similaires (à l'exception de l'Algérie), la part de chaque pays dans les importations totales en provenance du sud sera réduite à chaque fois que l'UE signera un nouvel accord. Deuxièmement, la problématique « centre-périphéries » s'étend aux IDE. L'UE serait le « centre » d'un vaste réseau d'accords de libre échange bilatéraux avec à la fois les PECO et les PSEM suivi d'un nombre important des pays africains. La taille du marché européen s'étend alors considérablement, garantissant la libre circulation de ses produits dans un espace incluant les consommateurs de l'UE et de tous les pays signataires d'accord de libre échange. Or, la localisation dans l'un des PSEM ou de PECO réduirait la taille du marché, la limitant aux seuls consommateurs du pays hôte et de l'UE.

Il faudrait ajouter l'avantage que représente la taille de marché, les autres avantages que confère l'investissement en Europe, tel la stabilité politique et économique, les institutions compétentes, et les technologies modernes, qui constituent de réelles sources d'attractivité.

Cette problématique renvoie à l'importance de créer un espace de libre échange sud-sud entre les PSEM. Les pays du Maghreb ont cette chance d'adhérer à la zone arabe de libre échange. Plusieurs études démontrent l'importance pour les PSEM d'établir une intégration sous-régionale entre eux 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.

21- Kowalscyk et Wannacott, (1992): « Hubs and spokes free trade in America », NBER Working paper, N°4198.

Nous remarquons donc, les attentes des pays du Maghreb de l'initiative européenne sont relativement incertaines. Les enjeux sont considérables, sur différents niveaux, et touchent l'essentiel des réformes nécessaires au développement.

IV.3/ L'importance des accords sous régionaux

Cet constat alarmant de l'impact des accords Euromed sur l'attractivité des PSEM en général et des pays du Maghreb en particulier, nous dirige vers l'importance pour ces pays de conclure des accords de libre-échange et d'investissement entre eux, dans un premier temps, et de multiplier ce type d'accords vers le plus grand nombre de pays régionaux possible.

De point de vue maghrébin, la réussite de la ZLE avec l'UE et par là le bilan positif des accords d'association ne peut être espéré qu'à deux conditions : l'approfondissement et l'accroissement de l'assistance financière et technique de l'UE et l'accroissement significatif des IDE, notamment européens, au Maghreb.

L'analyse de l'assistance financière de l'Union Européenne aux pays tiers permet de relever un triple constat :

- d'abord une diminution de la part de la Méditerranée au profit des PECO,
 - ensuite une diminution de la part du Maghreb au profit d'autres régions de la Méditerranée et
 - enfin une contraction de la part de la Tunisie dans l'enveloppe globale.
- Depuis Barcelone 1995, il faut signaler une double orientation dans l'assistance financière de l'Union Européenne à la région :
- d'abord, une augmentation substantielle de l'enveloppe allouée (4,7 milliards d'euros pour les cinq années (1996-2000) pour l'ensemble des pays de la rive sud, mais également la décision de ne pas en figer l'affectation par pays et de la laisser à la disposition de tous de manière à ce que sa consommation finale traduise la capacité d'absorption relative de chacun.

Il faut souligner toutefois que cette aide financière bien que sensiblement accrue par rapport à ses niveaux antérieurs reste limitée et risque de n'avoir qu'un effet marginal. Elle ne dépassera pas en moyenne 0.2% du PIB des pays de la région et restera par habitant cinq fois moindre que celle consacrée aux PECO.

La deuxième forme d'intervention de l'Union Européenne consiste à favoriser le partenariat privé, non seulement par son éventuel financement mais par l'identification et la mise en oeuvre de mécanismes d'incitation, d'encadrement, de garantie et d'accompagnement des investisseurs européens au Maghreb.

Enfin au plan de la mise à niveau du tissu industriel maghrébin, les formules de financement du partenariat, de l'acquisition de la technologie européenne ou du capital risque pourraient être d'un apport déterminant.

Ce sont bien là d'ailleurs les intentions affichées : notre espérance est grande pour que les réalisations soient aussi généreuses que le discours. Cela n'a pas été le cas jusqu'à présent.

Les milieux d'affaires maghrébins et arabes trépignent d'impatience à ce sujet

Une réunion tenue les 17 et 18 Mars 1999 à Paris, quatre ans après le lancement du partenariat euro-méditerranéen, entre chefs d'entreprises et experts arabes et européens a dressé un bilan très mitigé du chemin parcouru et des perspectives d'avenir.

A fin 1999 les statistiques de l'Union européenne indiquent un volume d'engagements cumulés sur MEDA de 3.5 milliards d'Euros. Sur la même période les déboursements cumulés pour l'ensemble de la région ne dépassent pas 950 millions d'Euros et les prévisions de l'Union Européenne tablent sur le déboursement de ces engagements sur une période allant jusqu'en 2003.

Une analyse plus fine de ces engagements et déboursements montre que ce sont les projets d'ajustement structurel qui donnent lieu aux déboursements les plus rapides à l'inverse des projets liés à l'appui au secteur industriel, au soutien à la PME, à la privatisation, à la formation ou au capital risque.

Or les déboursements liés aux projets d'ajustement structurel constituent souvent un appui à la balance des paiements, appui utile en période d'approfondissement des réformes économiques, mais leur impact sur les opérateurs économiques et sur les populations n'est ni direct, ni aisément perceptible.

V/ L'élément déterminant aujourd'hui : l'amélioration du climat des affaires

Si les cadres généraux semblent convaincants et, en tout cas, évoluer dans la bonne direction, il existe encore un « climat des affaires » ambigu qui demeure le principal frein au développement de l'IDE. Ce sont ces facteurs limitant qu'il faut supprimer, pour que les investisseurs étrangers prennent davantage en considération les partenaires méditerranéens et maghrébins. Ils sont de trois types :

- une application trop restrictive des politiques d'attraction des investissements internationaux,
- l'absence de stratégie industrielle permettant d'attirer et de développer des filières à forte valeur ajoutée,
- des coûts de transaction encore trop élevés qui pénalisent les investisseurs.

V.1/ Une application trop restrictive des politiques d'attraction des investissements

Il peut paraître paradoxal de parler de politique restrictive de la part des pays du Maghreb en matière d'investissements internationaux alors que les codes d'investissements ont pris au cours des années 90 un tournant de plus en plus libéral.

En Algérie, le principe de liberté d'investissement a été mis en place en 1990 par la loi sur la monnaie et le crédit et confirmé par le nouveau code des investissements promulgué en 1993. Cette dernière a été modifiée en 2001, pour parer aux carences qui ont survenus lors de l'application de la loi 1993.

En Tunisie, les investissements industriels peuvent être réalisés librement sous réserve de satisfaire aux conditions d'exercice de ces activités conformément à la réglementation en vigueur.

Toutefois, sous un couvert libéral, les politiques, au regard des investissements internationaux, sont plus restrictives qu'il n'y paraît au premier

abord. Certains pays posent encore des restrictions sur la participation étrangère dans des entreprises locales. Cette limitation peut toucher l'ensemble des secteurs ou quelques secteurs jugés sensibles.

En Algérie, tout projet d'investissement reste soumis à une approbation gouvernementale. Le gouvernement tunisien a, pour sa part, clairement montré sa préférence pour les entreprises « *off shore* » ou travaillant pour l'exportation.

Plus généralement, on constate que l'investissement international ne bénéficie d'avantages financiers ou fiscaux particuliers que lorsqu'il favorise l'exportation. Les investissements étrangers touchant d'autres secteurs sont souvent frappés de restriction. L'électricité et les télécommunications qui pèsent pour plus de 35% des investissements internationaux ne sont encore aujourd'hui que très marginalement ouverts à des opérateurs étrangers.

La lenteur des restructurations et le manque d'ouverture du secteur bancaire constituent un obstacle majeur à l'accueil des investissements. L'accès au crédit et au marché des capitaux, difficile pour les opérateurs locaux, l'est encore beaucoup plus lorsqu'il s'agit d'investisseurs étrangers. Le contraste avec la situation qui prévaut dans les pays de l'Europe de l'Est est, sur ce point, impressionnant. Dans ces pays, la restructuration et l'ouverture du secteur bancaire ont été traitées en priorité avec l'aide de la BERD. La politique d'ouverture a permis aux principales banques européennes de s'y implanter en suivant leurs clients qui avaient choisi d'investir dans ces pays. Les investisseurs étrangers ont ainsi accès aux mêmes facilités bancaires que celles dont ils bénéficient dans leur pays. D'importants progrès restent à faire sur ce plan dans les pays méditerranéens.

V.2/ Des stratégies d'attractivité insuffisamment focalisées.

Les politiques d'attraction des investissements reposent principalement sur l'octroi d'avantages financiers et fiscaux qui s'ajoutent à ceux qui découlent du différentiel de main d'œuvre.

Ces politiques non sélectives conduisent à attirer des investissements relativement auto suffisants voire isolées de l'environnement industriel local. Les industries de la confection en sont un bon exemple. Susceptibles de s'implanter à peu près n'importe où, elles importent généralement leur matière première textile d'Europe ou d'Asie sans faire bénéficier l'industrie locale du marché que représenteraient leurs intrants.

En Tunisie, une exportation de 1 Dinar en textile nécessite 0,76 Dinar d'importation. Or, le différentiel du coût de main d'œuvre n'est plus suffisant aujourd'hui pour assurer le développement de filières complètes à forte valeur ajoutée locale. Dans les industries de transformation, les coûts directs de main d'œuvre représentent rarement plus de 20% du coût total des produits. Pour un investisseur étranger, les gains potentiels sur ce seul poste sont généralement insuffisants pour justifier une délocalisation. Doivent s'y ajouter d'importants dégrèvements fiscaux à partir desquels s'enclenche une véritable surenchère fiscale entre pays qui, à long terme, risque de peser lourdement sur le budget des Etats.

Les entreprises à la recherche de délocalisation, recherchent également, au-

delà des coûts de main d'œuvre, des gains sur les autres postes du compte d'exploitation, en particulier sur les approvisionnements et sur les coûts indirects. L'attrait du Sud-Est asiatique pour la fabrication d'électronique tient pour une part au coût plus faible de la main d'œuvre locale mais également et surtout au fait que l'on peut s'y approvisionner en composant à des prix très inférieurs à ceux qui prévalent dans les pays développés. L'attractivité est ici directement liée à la qualité et la compétitivité du tissu industriel dans lequel va s'implanter l'entreprise.

Contrairement aux pays asiatiques dans les années 70, les pays du Maghreb n'ont pas développé jusqu'ici des stratégies de « grappes sectorielles » indispensables pour attirer des investissements étrangers à plus fort contenu technologique. De nombreux secteurs industriels majeurs préfèrent aujourd'hui déplacer leur masse salariale vers les pays de l'Est où ils trouvent, y compris dans les secteurs technologiques, un environnement et un tissu industriels à présent denses et de qualité.

Les pays du Maghreb bénéficient pourtant d'atouts qui devraient leur permettre de poursuivre des ambitions similaires. Il s'agit pour cela, de donner corps à des stratégies industrielles à la fois plus claires et plus sélectives à partir desquelles seraient coordonnées les différents leviers d'action sur lesquels ils peuvent agir : formation, infrastructure, réglementation et financement.

V.3/ Des coûts de transaction encore trop élevés

Les coûts de transaction auxquels sont confrontés les opérateurs industriels en Méditerranée et au Maghreb sont encore trop élevés et pénalisent fortement les différents pays de la région dans leurs efforts pour attirer des investissements étrangers.

V.3.1/ Les coûts de transport

Les coûts de transport de personnes ou de marchandises dans l'espace méditerranéen sont parmi les plus élevés au monde. Rappelons qu'il est moins cher d'expédier un conteneur d'Asie sur Rotterdam que de le faire transiter de Tunis à Marseille. Les efforts d'aménagement qui ont conduit l'Europe à privilégier certains axes de communication Nord-Sud pour massifier les flux de marchandises n'ont pas trouvé leur prolongement en Méditerranée. S'ajoute à cela, le fait que les passages en douane restent encore longs et fastidieux. Un conteneur réfrigéré peut rester, dans certains pays, un mois en douane. Plus généralement, on constate le maintien de nombreuses barrières non tarifaires qui n'ont plus aujourd'hui de justification économique. Ces difficultés ont été en partie contournées avec la mise en place de régimes d'admission temporaire permettant d'importer des marchandises destinées à être transformées et réexportées en dispense de formalités douanières. Cette mesure est toutefois limitée aux activités typiquement *off shore* et seul un petit nombre d'entreprises peuvent en bénéficier.

La Tunisie doit une partie de son succès dans le secteur de la confection à la mise en place d'un dispositif dit de « continuité territoriale » qui permet aux marchandises d'être dédouanées à leur arrivée dans l'unité de transformation et non à la frontière. Le temps gagné a permis à l'industrie tunisienne de se positionner sur

des marchés dits de « mode » plus rémunérateurs mais très exigeants en terme de réactivité. Certaines productions textiles asiatiques se sont d'ailleurs récemment relocalisées en Tunisie à cause des facilités mises en place pour fluidifier ses échanges avec l'Europe. La sous-traitance automobile commence également à bénéficier de ce type de dispositif avec la délocalisation sur le Maghreb d'activités à fort contenu de main d'œuvre mais très exigeantes en matière logistique.

Ces exemples prouvent qu'il est possible d'inclure les pays maghrébins dans un espace de juste à temps qui les met à portée des grands donneurs d'ordre européens, pourvu que l'on fournisse les facilités pratiques que réclame l'entreprise moderne.

V.3.2/ Le coût et la qualité des services financiers

Le coût et la qualité des services financiers est un autre obstacle couramment mentionné par les opérateurs étrangers qui travaillent dans les pays méditerranéens. Le marché des capitaux, en principe ouvert aux orientations étrangères, reste en pratique difficile d'accès du fait en particulier de sa faible légitimité. Les opérations avec l'étranger, ou en devise, restent soumises à des procédures longues et complexes y compris dans les pays où le contrôle des changes a été levé. Par contraste, les pays asiatiques, grands attracteurs de capitaux étrangers, disposent depuis longtemps d'un système bancaire rompu aux opérations avec l'étranger prenant appui sur des réseaux de télécommunications qui sont parmi les plus évolués au monde. Les grands pôles de collecte et de redistribution des capitaux que sont Singapour, Hongkong, Kuala Lumpur ou Taïwan ont joué, il faut le rappeler, un rôle de premier plan dans le processus d'industrialisation des différents pays du Sud-Est asiatique.

En Europe de l'Est, la Hongrie a montré la voie bien avant la chute du mur de Berlin et a servi de modèle aux autres pays de l'Est.

En dépit d'efforts récents, les réseaux de télécommunications des pays du Maghreb accusent un retard important qui pénalise l'ensemble des activités économiques. L'accès aux réseaux haut débit permettant l'échange de données complexes est très limité, voire inexistant. Les coûts d'accès à Internet sont élevés, y compris pour les entreprises, et l'offre de service encore embryonnaire. Sur tous ces plans, le contraste avec les pays d'Asie est saisissant.

V.3.4/ Le règlement des contentieux

Un dernier obstacle largement ressenti par les investissements internationaux, s'agissant des du Maghreb, est le climat d'insécurité juridique qui entoure les opérations commerciales et financières. Les tribunaux de commerce ou compétents en matière commerciale sont peu nombreux et largement débordés. Le traitement d'une affaire simple peut prendre plusieurs années.

Le manque de confiance des investisseurs étrangers dans les systèmes judiciaires nationaux conduit le plus souvent à prévoir un arbitrage international pour régler les litiges d'ordre financier ou commercial. Mais l'appel à ces juridictions reste complexe et ne peut s'envisager qu'à propos de conflits portant sur

des enjeux majeurs. Par ailleurs, si l'arbitrage international est devenu une règle dans les contrats qui lient un investisseur étranger à l'Etat, il est en pratique beaucoup plus complexe à mettre en œuvre dans les contrats commerciaux courants liant des personnes physiques ou morales privées.

Ce sont ces éléments qui constituent le principal frein au développement des investissements directs étrangers au Maghreb. Les lever implique de transposer au plan pratique et opérationnel, les principes sur lesquels tout le monde s'accorde aujourd'hui. Cela suppose que les autorités nationales intègrent l'investisseur étranger dans une stratégie industrielle cohérente et mettent en œuvre des dispositifs opérationnels efficaces.

Cela suppose en particulier que l'administration évolue en même temps que le pays s'ouvre à l'extérieur. On a trop souvent, par le passé, mis en place des dispositifs pour favoriser l'investissement privé sans se préoccuper de l'évolution du secteur public. Une administration compétente, efficace, fière de sa responsabilité collective et abritant des fonctionnaires correctement rémunérés est également une condition importante pour améliorer ce que nous avons appelé le « *climat des affaires* ».

Conclusion

Les pays du Maghreb subissent un effet de ciseau entre les pays d'Asie et les PECO qui voient progresser leurs parts de marché. La structure des exportations des pays du Maghreb vers l'UE traduit une spécialisation de type Pays en Voie de Développement : le Textile-Habillement et les produits agricoles constituent les 2/3 des exportations du Maroc et de la Tunisie, tandis que l'énergie représente 85% des exportations algériennes.

Aujourd'hui le Maghreb doit faire face à des défis majeurs en matière d'emploi et d'acquisition de technologies. Seuls des investissements directs importants pourraient l'aider à les relever. L'Europe, celle occidentale du Sud plus particulièrement de par sa proximité géographique, ses liens historiques, son identité culturelle et ses relations économiques et commerciales privilégiées doit y jouer un rôle fondamental.

Ceci est sa portée, financièrement et technologiquement tout en lui procurant de multiples avantages. Que les investissements en pays du Maghreb qu'insuffisants, se sont bien comportés en 2001 car, comparativement à d'autres zones émergentes (Amérique Latine, notamment), ils sont restés stables au lieu de chuter alors qu'ils s'adressent à des secteurs en récession qui vont diminuer en taille. Les investissements ne pourront augmenter significativement que s'ils se dirigent progressivement vers des secteurs plus dynamiques

Les déterminants de l'attractivité des pays en plus des critères traditionnels, tel le cadre institutionnel, font intervenir des facteurs dont les effets complexes demandent à être, mais qui semblent potentiellement forts et positifs :

- une intégration plus forte des pays du Sud. La création d'un grand marché augmenterait le potentiel de croissance au Sud et inciterait les investisseurs à s'implanter dans un des pays appartenant à ce marché ;

- une délocalisation massive des entreprises européennes vieillissantes au Sud. Cela permettrait de répondre efficacement au choc concurrentiel que représente l'entrée de la Chine à l'OMC pour certains secteurs-clé des pays européens et des pays partenaires, tels que le textile, le cuir, etc.

L'adhésion des pays du Maghreb au processus de Barcelone et la signature des ses trois pays d'un accord d'association avec l'UE a nourrit beaucoup d'espoirs. La réalité n'était pas à la hauteur des ces derniers. Les flux d'IDE qui devaient bénéficier ces pays ont pris un autre chemin celui des PECO. Beaucoup de raisons plaident pour expliquer cette situation. Néanmoins, une coopération sous régionale efficace peut endiguer les effets négatifs d'une adhésion précipitée à la zone de libre échange méditerranéenne.

Bibliographie

- Abed, G., and S. Gupta, cds., 2002. *Governance, Corruption and Economic Performance*. (Washington : International Monetary Fund)
- Sergio Alessandrini & Laura Resmini, 1999, « The determinants of FDI : Comparative Analysis of ELI FDI Flows Into the CEECs and the Mediterranean countries » paper presented during the ERF VI Conference, Cairo 28-31 October 1999.
- Bassani, A., S. Scarpetta and P. Hemmings, 2001 « Economic Growth : The Role of Policies and Institutions, Panel Data Evidence from OECD Countries », *OECD Economics Department Working Paper* 283, Paris.
- Bechri Mohamed & Lahouel Mohamed El Hédi, (1999), « Trade Liberalization and the Behavior of Private Investment in Tunisia », 1999, paper presented during the ERF VI annual Conference, Cairo 28-31 October 1999.
- Mohemd Benlahcen Telmeçani et sofiane Tahi. (2002). « Nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'Union européenne ». communication présentée à l'international conference « Trade, currency and economic integration ». Canada, may 17-20, 2002.
- CNUCED, (2002). *World Investment Report*, Genève,
- G. Corm, « La Méditerranée : un marché émergent ? » (pp. 14-21) et C. de Boissieu, « Une vue perspective » (pp. 3-13), *Revue Techniques financières et développement*, n°44-45, sept.-déc. 1996.
- Ferguene et E. Ben Hamida, « Les implantations d'entreprises off shore en Tunisie : quelles retombées sur l'économie ? », *Monde arabe, Maghreb-Machrek*, n°160, avril-juin 1998 (pp. 50-68)
- Reiffers J.L et Tourret J.L (2000). « Investir dans une zone de libre échange euro-méditerranéenne », Institut de la Méditerranée.
- Femise (H. Handoussa & J.L. Reiffers dir.), 1999, « Le partenariat Euro-Méditerranéen-Analyses et propositions du Forum Euro-Méditerranéen des Instituts Economiques », Institut de la Méditerranée, février 1999
- FIAS (1996) « Les indicateurs aux investissements des pays de l'Union du Maghreb Arabe. Vers un système régional », Banque Mondiale, Washington D.C.

- IMF, *Algeria : 2002 article IV consultation, staff report statement, and public information*. IMF country report, Washington D.C, march 2003.
- Béatrice Hibou et Luis Matinez. « Le partenariat euro-maghrébin : un mariage blanc ». les études de CERI N°47, novembre 1998
- Kowalscyk et Wannacott, (1992). « Hubs and spokes free trade in America », NBER Working paper, N°4198.
- Charles Albert Michalet (1999). *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Dunod, Paris
- _____, « Investissements étrangers directs : les économies du sud de la Méditerranée sont-elles attractives », *Le monde arabe Mashrek-Maghreb*, décembre, 1997, pp[43-52]
- _____, (1998). *La Tunisie : le renforcement de l'attractivité. in investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Bertrand Bellon et Ridha Gouia (coordinateurs), Paris : Economica, pp[109-112].
- Petri.P.A (1997) « The case of missing Foreign Investment in the Southern Mediterranean » OECD, Technical paper N°128, Paris.
- SUWA-EISENMANN (2000) « intégration régionale et réformes intérieures en Méditerranée », centre de développement de l'OCDE
- Denis Tersen, Jean Luc Bricot (1996). *L'investissement international*, Paris : Armand Colin