

UNIVERSITE MOHAMMED V-AGDAL
FACULTE DES SCIENCES JURIDIQUES
ECONOMIQUES ET SOCIALES
AGDAL- RABAT

UNITE DE FORMATION ET DE RECHERCHE :
ECONOMIE INTERNATIONALE

DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS :
APPROCHE ANALYTIQUE ET EMPIRIQUE SUR LE SECTEUR
INDUSTRIEL

THESE POUR L'OBTENTION DE DOCTORAT ES-SCIENCES ECONOMIQUES
Présentée et soutenue publiquement par :

Mr Mustapha MAGHRITI

Jury

Mr Mohamed Ennaji Professeur à la FSJES de Rabat-Agdal

Président

Mr Said Dkhissi Professeur à la FSJES de Rabat-Souissi

Rapporteur

Mr Ahmed Said Tounsi Professeur à la FSJES de droit Rabat-Agdal

Rapporteur

Mr Mohamed Abouch Professeur à la FSJES de Rabat-Agdal

Rapporteur

Mr Mohamed Laarbi Elharras Professeur à l'ISCAE

Membre de jury

Mars 2007

REMERCIEMENTS

La réalisation de cette humble quête scientifique, je la dois à de nombreuses personnes et institutions que je tiens à remercier.

Je pense singulièrement au professeur Monsieur Mohamed Ennaji qui a bien voulu diriger ce travail.

Je pense aussi au professeur Monsieur Said Dkhissi qui m'a soutenu par ses réflexions et ses encouragements. Tout au long de la préparation de cette thèse, j'ai bénéficié de ses précieuses orientations et pertinentes remarques. Qu'il trouve ici, l'expression de toute ma gratitude.

Mes remerciements s'adressent, aux membres du jury, Messieurs Mohamed Abbouch, Said Tounsi, Mohamed Laarbi Elharras, qui ont accepté de juger ce travail.

Une mention singulière à notre département, en l'occurrence la Direction des investissements Extérieurs, au Département du Commerce et de l'Industrie, à l'Office des Changes pour tous les documents et informations qu'ils ont bien voulu mettre à ma disposition.

Ma gratitude à tous les membres de ma famille et à tous ceux et celles qui m'ont soutenu de près ou de loin à la réalisation de cette modeste investigation.

Sommaire

Introduction générale	1
Partie I LES DETERMINANTS THEORIQUES DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS ET LEURS TENDANCES AU NIVEAU INTERNATIONAL	13
Introduction de la Partie I	14
Chapitre I Le cadre conceptuel de l'investissement extérieur	16
SECTION 1 : Définition et mesure de l'IDE.....	17
SECTION 2 : Les déterminants théoriques de l'Investissement direct étranger	31
Conclusion du chapitre I	71
Chapitre II Les tendances des IDE dans le monde et leur évolution au niveau international	77
SECTION 1 : État des lieux de l'IDE dans le monde	78
SECTION 2 Les firmes multinationales en tant qu'acteur des IDE	95
Conclusion du chapitre II	110
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE.....	113
Partie II DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS INDUSTRIELS AU MAROC : ANALYSE EMPIRIQUE	120
Introduction de la partie II	121

Chapitre I DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS	
EXTERIEURS INDUSTRIELS AU MAROC -----	124
SECTION 1 Système incitatif à l'investissement	
étranger au Maroc -----	125
SECTION 2 Principaux déterminants des investissements	
extérieurs industriels au Maroc -----	213
Conclusion du chapitre I-----	230
Chapitre II OBSTACLES AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS	
INDUSTRIELS AU MAROC -----	234
SECTION 1 Les principales tendances des investissements	
extérieurs industriels au Maroc -----	235
SECTION 2 Obstacles à l'investissement extérieur au Maroc -----	248
Conclusion du chapitre II-----	257
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE -----	260
CONCLUSION GENENRALE -----	265
ANNEXES -----	281
BIBLIOGRAPHIE -----	360
TABLES DES MATIERES -----	376

**ACTIVITES SCIENTIFIQUES ET
PROFESSIONNELLES REALISEES DANS LE CADRE DE LA
PREPARATION DU DOCTORAT NATIONAL**

Dans le dessein d'aboutir aux objectifs escomptés de notre thèse, nous avons mené un certain nombre d'activités scientifiques et professionnelles tels que des colloques, séminaires, forums et publications. Par ailleurs, nous avons bénéficié de stages et de formations auprès d'organismes chargés de la promotion de l'investissement étranger. Tous ces activités sont indiquées ci-dessous :

COLLOQUES :

Le 23-24 novembre 2006

- « **Les sources de financement extérieur de l'Economie Marocaine** » Papier et Communication retenu pour les 2^{ème} journées scientifiques du GRES en collaboration avec l'Association pour le développement des études keynésiennes " Quel financement pour quel développement ?", Université Montesquieu-Bordeaux IV

Le 26-27 Mai 2006

- « **Innovation et compétitivité technologique** » communication présentée au colloque international « Innovation et transfert de technologies : Réalités et perspectives », faculté des sciences Smlalia de Marrakech.

Les 28 et 29 avril 2006

- « **Développement humain et attractivité des investissements extérieurs** » communication présentée aux 1^{ère} journées scientifiques du Forum des Economistes marocains FEM, Faculté du Droit Rabat

Le 25 Décembre 2005

- « **Investissement et développement humain au Maroc** » communication présentée au forum de l'entreprise organisé par l'école HECL.

Les 10-11 Août 2005

- « **Les investissements des ressortissants marocains (RME) à l'étranger au Maroc** » communication présentée au forum des RME organisé par le Ministère délégué chargé des RME.

Le 4 Avril 2005

- « **Atouts et opportunités d'investissement dans le secteur agro-alimentaire au Maroc** » communication présentée à la 3^{ème} rencontre des économistes des agences de

promotion des investissements organisé par le réseau éuroméditerranéen des agences de promotion des investissements (ANIMA) à Marseille.

Les 27-28 et 29 Mai 2004

- « **Quelle promotion de l'investissement direct étranger au Maroc** » communication présentée au colloque international de la troisième université de printemps des économies méditerranéennes et du monde arabe organisé conjointement par l'Université Al Akhawayn et l'Association Savoir et Développement -Université de Peau et des pays de l'Adour .

Les 3- 4 Juin 2003 :

- « **Capital humain et attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international de la deuxième université de printemps des économies méditerranéennes et du monde arabe organisé conjointement par la faculté de droit de Fès et l'Association Savoir et Développement -Université de Peau et des pays de l'Adour .

Les 7- 8 octobre 2002 :

- « **Les limites des politiques d'attractivité au Maroc : Cas des incitations fiscales** » communication présentée au colloque international « IDE et développement local des provinces du Nord : Quelles politiques d'attractivité » organisée conjointement par l'UFR : Economie industrielle de la faculté de droit d'Oujda et le Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS)- Université de Toulouse.

Les 18-19 Avril 2002 :

- « **La formation en capital humain : Assise incontournable à l'assimilation de transfert de technologies des FMN et déterminant fondamental de l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international « Innovation et transfert de technologies : Réalités et perspectives » organisé conjointement par le centre régional d'innovation et de transfert de technologies –Université Paul Sabatier- Toulouse et la faculté des sciences Smlalia de Marrakech .

Le 15 mai 2001 :

- « **Mondialisation et attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international « La mondialisation et le Maroc » organisé par la faculté des sciences humaines de Benmsik Sidi Othmane.

Les 14 et 15 mars 2000 :

- « **Investissements directs étrangers et dynamique d'attractivité au Maroc** » communication présentée au colloque international «L'investissement international : Tendances, déterminants et défis pour le Maroc et les économies émergentes » organisé par la Cellule d'Etudes des Relations Internationales du Maroc (CERIM) et l'UFR : Droit des Investissements Internationaux -faculté de Droit d'Oujda.

STAGES ET FORMATION :

- **Du 23 au 26 Mai 2006**

Séminaire sur le thème : " Les techniques de Promotion des Investissements Extérieurs", organisé par la CNUCED au profit des Diplomates Marocains

- **Du 13 au 15 Avril 2005 :**

Formation en promotion des investissements directs étrangers organisée par l'Agence Américaine de Développement International (USAID) à Rabat.

- **Du 4 au 8 Avril 2005 :**

Stage de formation effectué à Marseille (France) au réseau euroméditerranéen des agences de promotion des investissements (ANIMA).

- **Du 13 janvier au 15 février 2003 :**

Stage de formation effectué en Italie (Rome) à l'Institut International du Droit de Développement (IDLO) sur le thème « Cours pratique sur l'investissement et l'entreprise » .

PUBLICATIONS :

- « **La Charte d'Investissement après 10 ans : Un essai d'évaluation** », article avec Mr Mohamed larbi Elharras, accepté par le comité scientifique pour publication dans la Revue Marocaine Critique Economique

- **« Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l'attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc »**, article publié dans le numéro 2 de la revue « Repères et perspectives » ;
- **« Investissements étrangers au Maroc »**, article publié dans le bulletin n°21 du centre marocain de conjoncture (CMC) spécial « bilan économique et social 1999 et perspectives 2000-2001 » ;
- **« Incitations fiscales et flux des investissements extérieurs au Maroc »**, Finances News, système fiscal marocain entre incohérence et complexité, hors série N°3, 2001 ;
- **« La dynamique d'attractivité des investissements étrangers au Maroc »**, article publié dans le N°9 de la revue de la Faculté de Droit d'Oujda ;
- **« Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs »**, article publié dans le numéro 5 de la revue « Repères et perspectives » ;
- **« Apostrophes sur l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc »**, article publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°71, Mai 2005.
- **« Le devenir du secteur informel entre le marteau de l'Etat et l'enclume du marché »** Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°85, Mai 2006.
- **« Points d'orgue sur l'Initiative Nationale du Développement Humain INDH »** Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°83, Mai 2006.
- **« Dix chandelles de la Charte Investissement : Un essai d'évaluation »** Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°82, Mai 2006.

INTRODUCTION GENERALE

Avec la globalisation¹ de l'économie, l'investissement direct étranger (IDE) joue un rôle vital dans la croissance des pays d'accueil. Il contribue de manière sensible à l'accroissement de la capacité productive et à la création d'emplois. Il présente aussi l'avantage d'accroître les recettes fiscales et d'économiser des devises. De même les investissements directs, à la différence des emprunts à l'extérieur sous forme, par exemple, de crédits bancaires commerciaux ne sont pas générateurs de dette. Les investissements directs étrangers doivent être considérés comme une forme de financement de la balance des paiements qui, par nature, restreignent l'accroissement de l'endettement extérieur.

Aussi, un IDE (la société financière internationale², 2004) peut représenter non seulement un fonds, mais aussi un lien fonctionnel entre l'entreprise et son partenaire étranger à condition que ce dernier possède des technologies ou un accès au marché que ne détient pas le pays hôte.

De même, l'IDE procure certains avantages supplémentaires qui ont pour effet :

- D'améliorer la compétitivité³ et stimuler la productivité du capital ;
- La participation étrangère à la direction d'une entreprise peut exposer celle-ci à de meilleures techniques de gestion ;
- Les propriétaires de technologie ont souvent peu enclins à en faire profiter leurs partenaires à moins de pouvoir exercer un certain contrôle sur la gestion de l'entreprise :
En effet, l'investisseur peut être intéressé par les produits de l'entreprise, avoir un plus

1 Néologisme provenant de l'anglais qui signifie mondialisation et ses conséquences. Ainsi, les termes " globalisation", "internationalisation" et "mondialisation" sont souvent employés pour caractériser une réalité spécifique de façon indifférenciée. A chaque fois, il s'agit de qualifier une réalité nouvelle générée principalement par le développement rapide des investissements à l'étranger effectué par des firmes industrielles et des organismes financier. Cette réalité nouvelle repose sur la dimension mondiale croissante prise simultanément par les échanges commerciaux, les investissements étrangers directs et les délocalisations des activités productives, les activités de financement et de crédit. Au delà des appellations diverses, la globalisation peut être considérée comme un outil stratégique. Elle traduit la stratégie d'adaptation des firmes aux contraintes de la production et des marchés. Elle représente le "troisième âge" du processus de conquête de marchés extérieurs par les firmes multinationales. Elle a été précédée, d'abord, par l'internationalisation qui consiste en la diffusion de produits élaborés dans un espace vers d'autres espaces. L'internationalisation est donc d'essence commerciale. La seconde étape fut la multinationalisation qui porte sur la création de filiales à l'étranger sans que les caractéristiques des produits d'origine et la société mère soient fondamentalement altérées. Avec la globalisation, les références à la racine nationale s'amenuisent. Les stratégies des firmes deviennent d'emblée mondiale. Pour un débat plus large à ce propos, Voir Reich, R. l'économie mondialisée, Dunod 1993 et Chesnais, F, la mondialisation du capital, Syros, Paris 1994, Mucchielli, J.L. Multinationales et mondialisation, Editions du Seuil 1998, O.M.C, Mondialisation et commerce international, Rapport annuel Genève 1998, Krugman PR la mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange, la découverte, Paris 1998.

2 La société financière internationale connue sous l'acronyme FIAS est une filiale de la banque mondiale, voir le site www.worldbank.org

3 La notion de compétitivité des nations telle qu'elle a pu être développée par Porter.M concerne d'abord la capacité des firmes nationales à conquérir des parts du marché mondial. Ainsi, les avantages spécifiques des firmes multinationales sont à rapprocher de la notion plus générale d'avantages compétitifs qui, selon Porter, peuvent être de 2 sources : celles qui réduisent les coûts de production (innovations technologiques ou coûts des facteurs de production) et celles qui permettent la différenciation des produits (marques, publicité, concurrence monopolistique). De même, pour que le scintillement des facettes du « diamant » de l'attractivité, pour paraphraser porter, réussisse à attirer les implantations en quête de localisation, elles voient répondre aux demandes prioritaires des investisseurs. Ce point de vue se retrouvera renforcé par l'adéquation entre la demande des firmes et l'offre des territoires. Porter. M, the competitive advantage of nations, The Free Press 1990. L'OCDE, dans, son annuaire statistique, la définit comme " le degré auquel un Etat, sous des conditions de marché libre et juste, peut produire des biens et services qui passent les tests du marché international tout en maintenant et augmentant le revenu réel des personnes sur le long terme" Voir également Porter, M, l'avantage concurrentiel des nations, Inter-Editions, Paris 1998.

large accès aux marchés d'exportation ou être mieux à même de commercialiser sa production.

Le vif intérêt que l'on porte aujourd'hui aux investissements directs étrangers suscite de nombreuses polémiques et de multiples apostrophes autour, d'une part de la modicité des flux des IDE vers les pays en voie de développement, et paradoxalement l'hémorragie des capitaux étrangers vers les pays développés, d'autre part, en témoigne les constats suivants :

- Ce sont essentiellement les pays de la triade⁴ qui sont à l'origine de cette prouesse sans précédent des IDE , mais aussi comme les principaux récepteurs : D.L. Hummels et R.M.Stern, dans l'article " Evolving paterns of North american merchandise trade and foreign direct investment ", publié en 1994 dans The world economy montrent que les pays développés réalisent, à partir des années quatre-vingt, 95% de l'IDE mondial et en reçoivent plus de 80% ; la forte croissance des flux s'est faite au profit des pays de la triade.

La part de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest a atteint près de 82% du stock mondial⁵. Ainsi, les Etats Unis et l'Union Européenne sont les deux zones de prédilection des IDE ;

- Cette polarisation de l'IDE entre pays riches s'accompagne d'un accroissement de l'importance de l'IDE croisé. En effet, la part des flux d'IDE émanant des 6 grands pays industrialisés vers les mêmes pays a augmenté de 70% en 1988, alors que la part des PVD qui représentait plus de 25% des flux entrants d'IDE au début des années quatre-vingt, est tombé à 15% à la fin des années quatre-vingt;

- Les années quatre-vingt dix sont bien jalonnées par une marginalisation des pays en voie de développement (PVD) ; une très grande part de l'IDE destiné à ces pays s'oriente vers les nouvelles économies industrialisées d'Asie du Sud-Est, la Chine s'adjuge, à elle seule, un montant annuel moyen de 45 Milliards de dollars. l'Afrique ne détient qu'une minuscule part se situant à moins de 2% de l'IDE international.

Au regard de ce pullulement des flux des IDE vers les pays développés et face à cette timidité de l'orientation des capitaux vers les pays en développement, une interrogation nous apostrophe : Quels sont les motifs qui impulsent les promoteurs étrangers à investir massivement dans les économies capitalistes développées et modestement dans les économies en voie de développement ?

4 Terme qui désigne un groupe de trois, utilisé couramment pour désigner l'Amérique du Nord, l'Asie de l'est et l'Europe occidentale.
5 CNUCED 2005, Transnational corporations and internationalization of R&D.

Certes, avant toute décision d'investissement à l'étranger, des calculs en termes de rentabilité des projets, d'atouts, de potentialités, de stratégies, de déterminants d'implantation dans des pays hôtes s'imposent aux investisseurs étrangers.

Pendant longtemps, l'étude des déterminants des IDE a fait l'objet d'un débat théorique très animé et a fait coulé énormément d'encre sous la plume des théoriciens de l'économie internationale.

Cependant, les études théoriques qui se sont penchées sur les déterminants des IDE se sont focalisées essentiellement sur la réalité des pays développés.

La rivalité acharnée et féroce entre les pays en développement (PED) et les panoplies de mesures d'encouragement échafaudées par ces économies pour capter les firmes multinationales (FMN) rendent aujourd'hui ce désintérêt pour l'étude des déterminants des IDE dans les pays en voie de développement complètement injustifié.

En effet, à cette époque de tarissement des ressources financières d'endettement, les PED voient dans les capitaux étrangers une ressource financière à même :

- De restructurer les différents secteurs de l'économie nationale ;
- D'accroître leur productivité ;
- Et de les insérer positivement dans l'économie globale par le développement de leurs échanges extérieurs de biens et de services⁶.

Dans le dessein d'attirer ces ressources, les PED réforment leurs politiques économiques en assignant une place importante aux mesures d'encouragement des investisseurs étrangers. Une concurrence acharnée est engagée entre eux. Chaque pays cherche à accorder plus d'avantages et de garanties que les autres.

Le Maroc a tablé depuis le début de l'indépendance sur la contribution des IDE au développement industriel du pays et lui a accordé de notables avantages et garanties.

⁶ On pourra se reporter très utilement à l'étude détaillée de l'OCDE relative aux effets des investissements privés étrangers sur les pays hôtes, le rôle des investissements privés étrangers dans le développement, Paris, Centre de développement de l'OCDE, 1974, Voir aussi Durand-Reveille L, les investissements privés au service du tiers-Monde, Ed. France-Empire, Paris, 1970. De même, toute une littérature juridique et économique, ancienne ou récente, a démontré à maintes reprises la nécessité pour les PVD de recourir aux investissements étrangers. En matière de bibliographie, on peut consulter l'ouvrage collectif dirigé par Guerraoui.D et Richet.X, les investissements directs étrangers : Facteurs d'attractivité et de localisation, 1997 l'Harmattan Paris et les Editions Toubkal Casablanca. Celui-ci indique dans son introduction que « La faiblesse de l'épargne intérieure ajoutée à un système de financement de développement de plus en plus sélectif, fait de l'investissement direct étranger l'enjeu d'une réelle compétition entre les nations », voir aussi Bellon.B et Gouia.R, investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, Economica, 1998, notamment les chapitres relatifs aux effets des IDE sur les systèmes d'innovation et d'apprentissage, sur les balances des paiements, Gerraoui, D, Les Grandes défis économiques de la Méditerranée, Editions Toubkal. 2001.

L'encouragement et les incitations à l'investissement, notamment étranger, sont une constante de la politique industrielle.

Comme dans d'autres PED, la politique économique marocaine s'est orientée, depuis le début de la décennie 80, vers l'ouverture économique, la libéralisation du système financier, la privatisation et l'encouragement des IDE.

A travers cette nouvelle orientation de la politique économique, le Maroc tente de construire des avantages de localisation solides, qui serviront de socle pour l'attractivité⁷ des IDE.

A cette fin, le gouvernement marocain a érigé depuis le début des années quatre vingt-dix une batterie de mesures incitatives : Charte de l'investissement (avec exonérations fiscales et douanières, abattements importants des taux d'imposition et simplification des procédures administratives) ; nouveau code de commerce prévoyant le règlement des faillites , refonte du code du travail dans le sens d'une grande flexibilité , loi sur les tribunaux commerciaux , loi sur la concurrence et les prix , programme d'assainissement (lutte contre la fraude et de drogue), la création de la Direction des Investissements Extérieurs, la déréglementation de change, le fonds Hassan II pour le développement économique et social, la Commission des Investissements pour rassurer et capter les investisseurs étrangers et les Centres Régionaux des Investissements (CRI).

Notre travail consiste en un essai de réponse à la question fondamentale : Qu'est ce qui détermine l'investisseur étranger à se localiser et à s'implanter au Maroc, en singulier dans le secteur industriel ?

De cette question principale découle quatre grandes questions subsidiaires suivantes :

- Quelle place réserve la littérature économique aux déterminants des investissements étrangers?
- Quelles sont les principales tendances de l'évolution des investissements étrangers dans le monde ?
- Quelle est l'expérience du Maroc en matière d'attraction des investissements étrangers ?

⁷ On entend par attractivité toute action cherchant à attirer sur le territoire nationale des investissements étrangers. Pour Michalet, la notion d'attractivité est le produit de 2 approches : celle des Etats qui cherchent à valoriser leur avantages de localisation ; celle des firmes qui cherchent à maximiser leur compétitivité par une localisation optimale de leur différentes activités. Bellon.B et Gouia.R, 1998, op cit.

- Quels sont les principaux déterminants des investissements étrangers industriels (IEI) au Maroc ?

L'appréhension du cadre conceptuel de l'investissement étranger et des approches théoriques de l'implantation des Firmes Multinationales d'une part, et l'appréciation de l'orientation des flux des investissements étrangers et des stratégies des FMN, en tant que vecteur essentiel de l'IDE d'autre part, constituent un prélude à toute approche de la problématique des déterminants de l'implantation des investisseurs étrangers au Maroc. C'est ce prologue que nous traitons au niveau de la première partie qui sera scindée en deux chapitres :

- Le cadre conceptuel des investissements étrangers ;
- L'évolution de l'IDE au niveau mondial.

L'exposé de l'expérience du Maroc en matière de captation des flux des IDE tout en mettant en exergue le climat de l'investissement, atouts du Maroc, actions prises en faveur de l'IDE et l'étude des tendances des investissements étrangers industriels au Maroc (en terme sectoriel et régional) va nous amener, au niveau de la deuxième partie, à nous focaliser, d'une part, sur la vérification empirique des stratégies, motifs, déterminants d'implantation des investisseurs étrangers, et les obstacles et contraintes dont pâtissent les investisseurs étrangers au Maroc, d'autre part.

Cette deuxième partie sera répartie en deux chapitres :

- Déterminants des investissements étrangers industriels au Maroc ;
- Obstacles à l'investissement étranger au Maroc.

MOTIVATIONS DE LA RECHERCHE :

Cinq raisons nous ont motivé à s'investir dans cette recherche :

- 1- Le paradoxe de l'orientation des flux des IDE dans la cartographie mondiale : Les flux des IDE foisonnent dans les pays développés (78% du total mondial) et tarissent paradoxalement dans les pays en développement (22%). Ceci nous a suscité une curiosité scientifique à s'interpeller sur les déterminants qui exhortent les promoteurs étrangers à investir massivement dans les pays développés et faiblement dans les économies en voie de développement comme l'économie marocaine ;
- 2- Nous faisons partie de l'Unité de Formation et de Recherche (UFR) : Economie internationale, il a fallu donc que nous nous explorions un sujet de l'économie

internationale. Notre quête sur les déterminants des investissements extérieurs constitue une préoccupation majeure de l'Economie Internationale ;

- 3- Dans le cadre de notre recherche de 3^{ème} cycle pour l'obtention de diplôme des Etudes Supérieures Approfondies (DESA), nous avons mené un travail descriptif sur les IDE et politiques d'attractivité au Maroc, il a fallu, donc, que nous complétions ce travail descriptif par une étude pratique et empirique sur la problématique des déterminants des IDE dans le cas de l'économie marocaine ;
- 4- Notre travail professionnel à la direction des investissements extérieurs et plus singulièrement au sein de la division des secteurs industriels où nous accueillons des investisseurs étrangers nous a suscité une curiosité scientifique à s'interroger sur les motivations qui poussent ces investisseurs étrangers à s'installer au Maroc, en particulier dans le secteur industriel ;
- 5- L'ouvrage de Charles. Albert. Michalet "La Séduction des Nations ou Comment Attirer les Investissements Etrangers" était à la fois une inspiration, une référence et une grille de lecture pour mener cette investigation.

METHODOLOGIE ADOPTEE :

Sur le plan méthodologique, trois considérations guident notre recherche :

- La nécessité de préciser l'approche que nous allons mener au niveau de notre recherche : Notre méthodologie se présentera de la manière suivante :

Elle sera :

- Analytique en se basant sur les données statistiques qu'on a pu rassembler et confectionner dans des tableaux et graphes ;
- Empirique en s'étayant sur des enquêtes réalisées par des organismes internationaux (le service conseil pour l'investissement étranger connu sous l'acronyme Foreign Investment Advisory Service (FIAS), programme d'enquêtes pour l'analyse de la compétitivité des entreprises, Firm Analysis and Competitiveness Survey connu sous l'acronyme FACS et autres bureaux d'étude (Ernest&Young), l'enquête sur le climat de l'investissement au Maroc de la Banque mondiale connu sous l'acronyme (ICA) et nationaux (département du commerce et de l'industrie et la Direction des

Investissements Extérieurs) auprès d'un échantillon d'entreprises industrielles étrangères investissant au Maroc ;

- Comparative aussi souvent que cela est possible en s'appuyant sur l'expérience des pays de niveau de développement similaire à celui du Maroc en matière d'accueil des investissements étrangers ;
 - Prospective en s'interrogeant, en guise d'épilogue, sur ce que seront les gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser pour capter davantage d'investissement étranger.
- La nécessité de préciser le concept de Firmes Multinationales : Les FMN étaient, au point de départ de cette recherche, la seule catégorie d'entreprises étrangères visées. Cependant compte tenu des contacts pris au sein de notre département, en l'occurrence la Direction des Investissements Extérieurs, et des recherches effectuées, il nous est apparu plus opportun de prendre en considération également des entreprises à participation étrangère qui, sans être multinationales, exercent, en investissant tout ou une partie de leur production au Maroc, un effet d'entraînement similaire à celui des FMN sur les flux d'investissements étrangers ;
 - La nécessité de préciser le calcul des séries statistiques de l'investissement étranger industriel (IEI) dans le cas du Maroc : Les séries statistiques des investissements étrangers industriels sont recueillies auprès du département du Commerce et de l'industrie (MCI). Ils sont différentes de ceux de l'Office des Changes. Ce dernier ne considère comme investissement étranger que les flux de capitaux qui traversent la frontière nationale sous forme de devises. Notre conception de l'investissement étranger industriel est bien plus large et tient compte de toute augmentation des capacités productives des entreprises étrangères effectuée par des opérateurs étrangers indifféremment de l'origine de son financement (interne au pays et/ou étranger).

OBJECTIFS POURSUIVIS :

Six points nous ont tout singulièrement intéressés durant cette quête :

- 1- Il s'agit de mettre en exergue les déterminants des investissements privés étrangers industriels des entreprises industrielles étrangères, notamment à travers, d'une part des enquêtes réalisées auprès d'un échantillon d'entreprises étrangères investissant au

Maroc, et d'autre part l'expérience des pays de même niveau de développement que celui du Maroc en matière de captation des investissements étrangers ;

- 2- A partir de ce point, il nous sera permis de vérifier si l'implantation de ces entreprises étrangères se plie et obéit à des déterminants spécifiques ;
- 3- Il fallait voir ensuite comment les différentes motivations de ces entreprises ont été traduites dans la réalité pratique afin de situer le type de stratégie d'implantation des entreprises étrangères au Maroc ;
- 4- Il s'agit de disposer d'une grille de lecture qui va nous permettre de s'interroger sur ce que représente le Maroc en termes d'espace économique attractif en disséquant ses atouts ;
- 5- Il s'agit, aussi, de poser des apostrophes sur les contraintes et les obstacles auxquels butent les promoteurs étrangers lorsqu'ils investissent au Maroc ;
- 6- Il s'agit de s'interroger humblement, en fin de cette recherche, sur quelques mesures qui devraient être prises pour renforcer l'attractivité du Maroc pour ces entreprises étrangères, en raison de leur effet d'entraînement sur les flux des investissements étrangers.

Ce sont là, autant de points auxquels nous nous proposons de répondre tout au long de nos futurs développements et qui, somme toute, éclaireront sous un jour nouveau le " pourquoi " de l'implantation de ces entreprises étrangères au Maroc.

DELIMITATION DU CHAMP D'ANALYSE :

Dans notre investigation, nous avons cantonné notre analyse aux seuls secteurs industriels et ce pour au moins deux raisons :

- Les secteurs industriels (80% du total des investissements extérieurs reçus par le Maroc selon le dernier rapport de l'office des changes) apparaissent à nos yeux, comme étant par excellence, le bastion des flux des investissements étrangers au Maroc si on fait litière de la manne financière étrangère des secteurs des services, en l'occurrence les opérations exceptionnelles de la deuxième licence GSM, l'appropriation de 35% de Maroc-Télécom par le groupe Vivendi et la privatisation de la régie des tabacs ;
- Le manque et la non disponibilité d'une base de données et d'enquêtes sur les entreprises étrangères dans les autres secteurs installées au Maroc.

ACTIVITES SCIENTIFIQUES ET PROFESSIONNELLES REALISEES DANS LE CADRE DE LA PREPARATION DU DOCTORAT NATIONAL :

Dans le dessein d'aboutir aux objectifs escomptés de notre thèse, nous avons mené un certain nombre d'activités scientifiques et professionnelles tels que des colloques, séminaires, forums et publications. Par ailleurs, nous avons bénéficié de stages et de formations auprès d'organismes chargés de la promotion de l'investissement étranger. Tous ces activités sont indiquées ci-dessous :

COLLOQUES :

Le 23-24 novembre 2006

- « **Les sources de financement extérieur de l'Economie Marocaine** » Papier et Communication retenu pour les 2^{ème} journées scientifiques du GRES en collaboration avec l'Association pour le développement des études keynésiennes " Quel financement pour quel développement ?", Université Montesquieu-Bordeaux IV

Le 26-27 Mai 2006

- « **Innovation et compétitivité technologique** » communication présentée au colloque international « Innovation et transfert de technologies : Réalités et perspectives », faculté des sciences Smlalia de Marrakech.

Les 28 et 29 avril 2006

- « **Développement humain et attractivité des investissements extérieurs** » communication présentée aux 1^{ère} journées scientifiques du Forum des Economistes marocains FEM, Faculté du Droit Rabat

Le 25 Décembre 2005

- « **Investissement et développement humain au Maroc** » communication présentée au forum de l'entreprise organisé par l'école HECEI.

Les 10-11 Août 2005

- « **Les investissements des ressortissants marocains (RME) à l'étranger au Maroc** » communication présentée au forum des RME organisé par le Ministère délégué chargé des RME.

Le 4 Avril 2005

- « **Atouts et opportunités d'investissement dans le secteur agro-alimentaire au Maroc** » communication présentée à la 3^{ème} rencontre des économistes des agences de promotion des investissements organisé par le réseau éuroméditerranéen des agences de promotion des investissements (ANIMA) à Marseille.

Les 27-28 et 29 Mai 2004

- « **Quelle promotion de l'investissement direct étranger au Maroc** » communication présentée au colloque international de la troisième université de printemps des économies méditerranéennes et du monde arabe organisé conjointement par l'Université Al Akhawayn et l'Association Savoir et Développement -Université de Peau et des pays de l'Adour .

Les 3- 4 Juin 2003 :

- « **Capital humain et attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international de la deuxième université de printemps des économies méditerranéennes et du monde arabe organisé conjointement par la faculté de droit de Fès et l'Association Savoir et Développement -Université de Peau et des pays de l'Adour .

Les 7- 8 octobre 2002 :

- « **Les limites des politiques d'attractivité au Maroc : Cas des incitations fiscales** » communication présentée au colloque international « IDE et développement local des provinces du Nord : Quelles politiques d'attractivité » organisée conjointement par l'UFR : Economie industrielle de la faculté de droit d'Oujda et le Laboratoire d'Etudes et de Recherche sur l'Economie, les Politiques et les Systèmes Sociaux (LEREPS)- Université de Toulouse.

Les 18-19 Avril 2002 :

- « **La formation en capital humain : Assise incontournable à l'assimilation de transfert de technologies des FMN et déterminant fondamental de l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international « Innovation et transfert de technologies : Réalités et perspectives » organisé conjointement par le centre régional d'innovation et de transfert de technologies –Université Paul Sabatier- Toulouse et la faculté des sciences Smlalia de Marrakech .

Le 15 mai 2001 :

- « **Mondialisation et attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** » communication présentée au colloque international « La mondialisation et le Maroc » organisé par la faculté des sciences humaines de Benmsik Sidi Othmane.

Les 14 et 15 mars 2000 :

- « **Investissements directs étrangers et dynamique d'attractivité au Maroc** » communication présentée au colloque international « L'investissement international : Tendances, déterminants et défis pour le Maroc et les économies émergentes » organisé par la Cellule d'Etudes des Relations Internationales du Maroc (CERIM) et l'UFR : Droit des Investissements Internationaux -faculté de Droit d'Oujda.

STAGES ET FORMATION :

- **Du 23 au 26 Mai 2006**

Séminaire sur le thème : " Les techniques de Promotion des Investissements Extérieurs", organisé par la CNUCED au profit des Diplomates Marocains

- **Du 13 au 15 Avril 2005 :**

Formation en promotion des investissements directs étrangers organisée par l'Agence Américaine de Développement International (USAID) à Rabat.

- **Du 4 au 8 Avril 2005 :**

Stage de formation effectué à Marseille (France) au réseau euroméditerranéen des agences de promotion des investissements (ANIMA).

- **Du 13 janvier au 15 février 2003 :**

Stage de formation effectué en Italie (Rome) à l'Institut International du Droit de Développement (IDLO) sur le thème « Cours pratique sur l'investissement et l'entreprise » .

PUBLICATIONS :

- « **La Charte d'Investissement après 10 ans : Un essai d'évaluation** », article accepté par le comité scientifique pour publication dans la revue Critique Economique
- « **Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l'attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc** », article publié dans le numéro 2 de la revue « Repères et perspectives » ;
- « **Investissements étrangers au Maroc** », article publié dans le bulletin n°21 du centre marocain de conjoncture (CMC) spécial « bilan économique et social 1999 et perspectives 2000-2001 » ;
- « **Incitations fiscales et flux des investissements extérieurs au Maroc** », Finances News, système fiscal marocain entre incohérence et complexité, hors série N°3, 2001 ;
- « **La dynamique d'attractivité des investissements étrangers au Maroc** », article publié dans le N°9 de la revue de la Faculté de Droit d'Oujda ;
- « **Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs** », article publié dans le numéro 5 de la revue « Repères et perspectives » ;
- « **Apostrophes sur l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc** », article publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°71, Mai 2005.
- « **Le devenir du secteur informel entre le marteau de l'Etat et l'enclume du marché** » Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°85, Mai 2006.
- « **Points d'orgue sur l'Initiative Nationale du Développement Humain INDH** » Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°83, Mai 2006.
- « **Dix chandelles de la Charte Investissement : Un essai d'évaluation** » Chronique publié dans le mensuel Economie&Entreprises, N°82, Mai 2006.

PARTIE I

LES DETERMINANTS THEORIQUES DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS ET LEURS TENDANCES AU NIVEAU INTERNATIONAL

INTRODUCTION DE LA PARTIE I

Lorsqu'une firme établit une filiale à l'étranger, on considère qu'elle effectue un investissement direct étranger destiné à y créer ou à croître une forme d'intérêt, lui assurant un certain contrôle sur la filiale implantée. Ce type d'investissement a fait l'objet d'une littérature abondante du point de vue théorique.

A ce niveau, les principales théories explicatives de ce phénomène, retiennent un ensemble de critères :

- Réduire les coûts de production (main d'œuvre bon marché, matières premières abondantes) ;
- Exploiter des avantages comparatifs dont dispose les pays d'accueil, avoir des avantages spécifiques sur les autres concurrents ;
- Eluder les barrières douanières... sont, entre autres, parmi les facteurs qui ont fait l'objet de ces théories explicatives.

Le point commun de ces théories, est qu'elles tirent leur racine de la théorie ricardienne des avantages comparatifs telle qu'elle a été perfectionnée par l'apport d'Heckscher-Ohlin-Samuelson en matière d'égalisation des prix des facteurs de production⁸.

Cette profusion en matière des travaux théoriques trouve ses raisons dans l'explosion du taux de croissance des IDE qui a dépassé ceux des exportations et du PIB mondiaux⁹.

Cette explosion est considérée aujourd'hui comme l'un des vecteurs principaux de restructuration de l'économie mondiale dans le sens de concentration du capital à l'échelle mondiale et de spécialisation internationale du travail¹⁰.

Cependant, malgré leur développement, les IDE demeurent un phénomène Nord-Nord qui s'opère sous forme croisée, avec une marginalisation des pays du Sud¹¹.

Seule une portion de pays dits « émergents » commence à s'insérer dans cette dynamique.

8 Voir à ce propos, DE Melo J, Marie Grether J, Commerce International, 1997, ouvertures économiques, Krugman PR, Obstfeld M, Economie internationale, ouvertures économiques 1995, Lindert PH, Kindleberger CH, Economie internationale, Ed Economica, 1983.

9 Bellon B et Gouia R, 1998, Op cit.

10 Mouhoud, E.M « Délocalisation dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », Mondes en développement, tome 24 -95 1996, P 14.

11 Comme on le verra plus loin dans la section réservée aux tendances des IDE dans le monde.

Cette concentration au niveau géographique s'assortit d'une polarisation au niveau sectoriel au profit du secteur des services (finance, télécommunication, tourisme) au préjudice des secteurs primaires et secondaires¹².

Ce pullulement des IDE dépend, non seulement de l'importance de l'effort que peut fournir un pays pour attirer l'IDE, mais de la convergence de cet effort avec des stratégies des FMN. Ces dernières, en morcelant le processus productif en plusieurs segments qu'elles répartissent dans divers pays, contribuent à la fois à déterminer les spécialisations commerciales dans différents territoires et à accroître leur propre mainmise sur les échanges commerciaux.

C'est dans cette optique que sera articulée la deuxième partie autour de deux chapitres :

Le premier chapitre sera réservé au cadre conceptuel de l'investissement direct étranger (section I) où on traitera des différentes définitions de l'IDE (A), sa typologie (B), sa mesure (C), ainsi qu'une revue de littérature de ses déterminants (section II) ;

Le second chapitre traitera de l'évolution connue par les investissements directs étrangers à l'échelle internationale où on exposera :

- Les différents indicateurs mis au point par la Conférence des Nations Unies pour le développement et le Commerce (CNUCED) relatif à l'IDE (A),
- L'évolution de l'IDE en termes :
 - De flux et stocks (B),
 - Par région (C),
 - Par secteur (D).
- Et du rôle des FMN en tant qu'acteur du développement de l'investissement extérieur (section II).

¹² Voir le titre réservé à la répartition sectorielle des IDE.

CHAPITRE I

LE CADRE CONCEPTUEL DE L'INVESTISSEMENT EXTERIEUR

L'investissement international est généralement défini comme l'emploi des ressources financières qu'un pays effectue à l'étranger.

En tant qu'élément important au développement économique et humain d'un pays, en améliorant ses capacités économiques et humaines et sa compétitivité internationale¹³, l'IDE est aussi « l'élément moteur de l'avancée vers une économie "globale" où l'organisation et la répartition de la production, dans un espace économique unifié à l'échelle mondiale, remplaceraient la juxtaposition d'économies nationales échangeant entre elles les biens et services à partir de centres de production nationaux autonomes ¹⁴».

SECTION 1 : Définition et mesure de l'IDE¹⁵

Cette section sera réservée à une clarification de certains concepts fondamentaux. Ainsi, on va définir respectivement l'IDE, les délocalisations, la sous-traitance, l'accord de licence. Ensuite, on traitera des différents types de l'IDE et ses sources de mesure.

A. Définition et concepts fondamentaux :

Bien que l'IDE soit un concept couramment utilisé, sa définition fait l'objet d'un désaccord, dans la mesure où il est très diversifié, multiforme et contradictoire dans ses dimensions économique, géographique et théorique.

1. Définition de l'IDE par l'OMC ou la CNUCED :

L'organisation mondiale du commerce (OMC)¹⁶ ou la conférence des nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) définissent l'IDE comme l'action d'un investisseur, basé dans un pays donné (pays d'origine), qui acquiert des actifs dans un autre pays (pays d'accueil), avec l'intention de les gérer. Autrement dit, c'est au niveau du pouvoir de gestion qu'on distingue un investissement direct d'un investissement en portefeuille. Ce dernier est constitué des titres financiers: obligations, actions et autres titres qui conservent un caractère de placement sans objectif de participation à la gestion. Ces investissements de portefeuille, effectués par des particuliers, des entreprises ou des services publics, concernent principalement les souscriptions publiques (bons du trésor) et les emprunts sur le marché des capitaux privés.

13 Sous certaines conditions, comme on le verra plus loin dans notre investigation.

14 D. Tersen. Et J.L. Bricout, "l'investissement international", Edition Armand Colin (1996). P 3.

15 O.C.D.E Définition de référence de l'O.C.D.E des investissements directs internationaux, Editions O.C.D.E 2004.

16 Avant la conférence de Marrakech de 1994, cette organisation a été connue sous l'acronyme GATT (General Agreement Tarif and Trade). Le Maroc y adhéra en 1987.

Lorsqu'une entreprise effectue un investissement direct à l'étranger, elle devient une multinationale. Cependant, la définition ci-dessus pose plusieurs problèmes de méthode :

-A partir de quel part du capital (20%, 50%,80%...) tracera-t-on la frontière entre IDE et investissement en portefeuille? La nécessité statistique conduira à établir des seuils qui auront des significations différentes selon les cas. Une entreprise qui détient 5% du capital d'une autre, lorsque l'ensemble des actions est extrêmement réparti dans le public, possède un pouvoir de gestion réel, tandis que la détention de 20% du capital face à un actionnaire ne donnera même pas le droit à la minorité de blocage. Les Etats-Unis ont mis la barre à 10%, la plupart des pays européens à 20% ;

-D'autre part, la détention du capital n'est pas le seul moyen d'exercer un pouvoir étranger sur des entreprises étrangères sur les entreprises nationales, sans nécessité de participation au capital: crédit international, sous-traitance et autres pouvoirs d'influence. Il existe également plusieurs formes d'alliances industrielles où la gestion est par définition partagée, tout en s'accompagnant de transferts d'investissements et de pouvoir de gestion ;

-La dernière question a trait à l'impossibilité d'assimiler les IDE et les transferts de capitaux entre pays (dans un sens au moment de l'investissement et dans le sens opposé au moment du rapatriement des profits).

En effet, les IDE ne se sclérosent pas à des importations nettes d'actifs au profit des pays d'accueil, lors d'une création d'un rachat ou d'une augmentation de capital. Une part de plus en plus grande d'IDE résulte du réinvestissement local des bénéfices nationaux (IDE sans transfert de capitaux) ou d'emprunt local (également sans transfert international).

De même, une part de plus en plus grande des profits réalisés sera effectuée pour des opérations internationales sans rapatriement vers le pays d'origine. Ces mouvements d'investissement sans transfert international conduisent à dire que les flux d'IDE dépassent dans tous les pays, les statistiques issues des balances des paiements.

2. Définition de l'IDE par le Fond Monétaire International FMI :

D'après la définition du FMI « l'IDE est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que

celle de l'investisseur. Le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise »¹⁷.

3. Définition de l'IDE par l'OCDE :

D'après la définition de l'Organisation du développement de la Coopération Economique connue sous l'acronyme OCDE¹⁸ « Un investissement direct est effectué en vue d'établir des liens économiques durables avec une entreprise, notamment les investisseurs qui donnent la possibilité d'exercer une influence sur la gestion de ladite entreprise au moyen :

- de la création ou de l'extension d'une entreprise ou d'une succursale appartenant exclusivement aux bailleurs de fonds ;
- de l'acquisition intégrale d'une entreprise existante ;
- d'une participation à une entreprise nouvelle ou existante ;
- d'un prêt à long terme (5 ans et plus) »¹⁹.

Toutefois les notions “ d'intérêt durable ” de “ pouvoir de décision ” et de prise de contrôle ne permettent pas de discerner facilement l'IDE de l'investissement en portefeuille, dans la mesure où le seuil de contrôle diffère d'un pays à un autre (10% aux USA, 20% en France et entre 25 et 50% dans d'autres pays)²⁰.

4. Les délocalisations d'activités :

Les délocalisations²¹ consistent, pour des produits qui pourraient être fabriqués et consommés dans une même aire géographique, à séparer des lieux de production ou de transformation des lieux de leur consommation.

Pour J.L.Mucchielli « délocaliser consiste à fermer une usine sur le territoire nationale pour en ouvrir une autre à l'étranger. Mais il arrive souvent que l'on englobe dans les délocalisations tout ce qui peut être négoce mondial, coopération internationale de production, échanges de participation. Il y a là (...) une déviation par rapport à une définition d'origine, qui doit demeurer stricte »²².

17 Cinquième édition du “ Manuel de la balance des Paiements ” du FMI.

18 Cette organisation regroupe l'ensemble des pays développés. Pour plus de détails sur cette organisation, voir le site www.ocde.org.

19 P. Jacquemot, La firme multinationale : une Introduction économique, Edition Economica 1990. P 11-12.

20 A.wladimir, Les multinationales globales, Edit, la découverte. Paris 1995 P7.

21 Voir à ce propos un spécial sur les délocalisations dans revue de la Banque Centrale Populaire, Vues économiques, n°5, 1994, E.M.Mouhoud, " Changement technique, avantages comparatifs et délocalisation-relocalisation des activités industrielles", in revue d'économie politique, n°5, 1993.

22 J. Louis Mucchielli “ Les délocalisations d'activités industrielles et de services ”, in Problèmes politiques et sociaux, n° 729, juin 1994, P 5. Lallement, R. et Pautrat, M.H « Le débat sur les délocalisations industrielles », Problèmes Economiques N° 2360, 26 Janvier. 1993.

Délocaliser c'est en fait fabriquer des produits là où il y a une main d'œuvre abondante à bon prix, et de vendre là où il y a un pouvoir d'achat important²³.

Les délocalisations peuvent être sous forme des coentreprises, appelées également joint-ventures à capitaux, ou sous forme des accords de coopération, ou joint-ventures contractuelles.

D'une manière générale, deux objectifs peuvent être visés par les délocalisations :

- Contourner des barrières à l'entrée sur un marché. L'exemple le plus concret à ce niveau est celui de l'automobile, où les obstacles établis sur un marché exhortent les constructeurs à y développer une production locale.
- Utiliser les avantages comparatifs du pays de délocalisation pour comprimer les coûts de production²⁴ qu'il s'agisse des matières premières, de proximité géographique, ou de coûts de main d'œuvre bon marché²⁵.

5. La sous-traitance :

Elle permet au donneur d'ordre de se dégager d'une partie de la production, tout en conservant la responsabilité de la conception et de la commercialisation. En effet, « Un trait essentiel de la nouvelle stratégie d'investissement adoptée par les firmes étrangères dans les pays en développement est que son application entraîne des dépenses en capital beaucoup plus faibles (...), tout en préservant le pouvoir de contrôle sur la capacité de production et de la main d'œuvre locale »²⁶

Aussi, ce type d'investissement, offre la possibilité de répartir les risques entre les différents pays et différents fournisseurs. Ces avantages expliquent pourquoi ce mode de l'IDE qui a fait leur apparition dans les industries des vêtements et certaines productions électroniques, est devenue aujourd'hui la forme la plus fréquente.

6. L'accord de licence :

C'est un accord suivant lequel le concédant d'une licence (une entreprise étrangère) donne au cessionnaire (une entreprise locale) l'accès à une technologie pour une durée dans le

23 Idem P 7.

24 Cependant avec l'automatisation du processus productif, il y a eu le développement du phénomène de la relocalisation qui consiste à récupérer l'avantage comparatif vers le pays d'origine et d'arrêter le mouvement de délocalisation vers les PED, voir à ce propos, A.El Aidouni "l'industrie marocaine et l'insertion par les investissements internationaux", in l'économie marocaine vers quelle insertion internationale REMALD, n°21, 2000.

25 Par exemple, Nike a bien délocalisé avant l'heure, en faisant de l'Asie son continent de prédilection, celui où la main d'œuvre est abondante, bon marché et facile à former.

26 OLLE, W " les nouvelles formes de l'Investissement Etranger dans les pays en voie de développement " in Vue économique 1994 op cit P 95.

temps limitée. Cette technologie peut être, soit des droits de propriété, des marques de fabrique, des brevets, du Know-how ou une combinaison de ces diverses formes.

Par ailleurs, l'accord peut aussi prévoir l'accès par le cessionnaire à toute sorte d'amélioration de la technologie qui fait l'objet du contrat. Pour le concédant, sa rémunération peut prendre plusieurs formes, telles qu'un pourcentage des ventes, ou une partie de la production.

B. Typologie de l'IDE :

1. Les différentes catégories de l'IDE :

Selon la définition du FMI, il y a trois grandes catégories d'IDE :

- La participation dans le capital d'une entreprise déjà existante (le seuil de détention du capital comme s'est déjà souligné, diffère d'un pays à un autre). Cette catégorie d'IDE comprend les fusions et acquisitions, et les investissements entièrement nouveaux (création de nouvelles installations) dit investissement greenfield ;
- Les bénéfices réinvestis à l'étranger qui correspondent à la part des bénéfices d'une filiale d'entreprise multinationale qui n'est pas distribuée sous forme de dividendes ou qui n'est pas restituée à la société mère. Cette forme d'investissement peut représenter jusqu'à 60% des flux d'IDE sortants pour certains pays comme les Etats Unis ou le Royaume-Uni ;
- Et les autres flux financiers entre affiliés d'un même groupe sous forme des avances de trésorerie, de prêts ou augmentation du capital entre la société mère et sa filiale.

2. Les formes de l'IDE au Maroc :

Au Maroc, les investissements étrangers sont ceux réalisés par :

- Les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère non-résidentes ou résidentes ;
- Les personnes physiques de nationalité marocaine établies à l'étranger.

Ces investissements peuvent prendre les formes suivantes :

- ✓ Création de sociétés conformément aux dispositions légales ou réglementaires en vigueur;
- ✓ Prise de participation au capital d'une société en cours de formation;
- ✓ Souscription à l'augmentation de capital d'une société existante;
- ✓ Création d'une succursale ou d'un bureau de liaison;
- ✓ Acquisition de valeurs mobilières marocaines;
- ✓ Apport en compte courant d'associés en numéraires ou en créances commerciales;

- ✓ Concours financiers à court terme non rémunérés;
- ✓ Prêts en devises contractés conformément à la réglementation des changes ;
- ✓ Acquisition de biens immeubles ou de droits de jouissance rattachés à ces biens ;
- ✓ Financement sur fonds propres de travaux de construction ;
- ✓ Création ou acquisition d'une entreprise individuelle ;
- ✓ Apport en nature.

3. La décomposition de l'investissement étranger au Maroc :

Au Maroc, ce n'est qu'à partir de 1991 que l'Office des Changes a commencé à procéder à la décomposition de l'investissement étranger en :

- Investissement direct étranger ;
- Investissement de portefeuille ;
- Prêts et avances en comptes courants d'associés.

Selon le manuel V de la balance de paiements, les composantes de l'investissement étranger sont trois. L'Office des Changes a adopté la décomposition suivante jusqu'à l'année 2002 :

⇒ **Investissement direct étranger (IDE)** : caractérisé par la détention de 10% ou plus du capital social ou bien la détention de 10% ou plus du droit de vote. Cette composante englobe les opérations suivantes :

- Bénéfices réinvestis ;
- Opérations en capital social.

⇒ **Investissement de portefeuille (IP)**.

⇒ **Prêts et avances en comptes courants d'associés (PACCA)** qui regroupent les opérations des prêts, crédits, dons et avances.

Par ailleurs, quelques opérations des PACCA peuvent être réalisées par des investisseurs en faveur des entreprises dont lesquelles ils détiennent 10% ou plus du capital social ou bien 10% ou plus du droit de vote, ce qui vérifient la définition des IDE. Ainsi, la Banque mondiale a suggéré la comptabilisation des PACCA entre sociétés affiliées comme des IDE.

En se rendant compte de cette suggestion, l'Office des Changes a modifié sa décomposition de l'IE :

⇒ **IDE qui englobe les opérations suivantes :**

- Bénéfices réinvestis ;
- Opérations en capital social ;
- PACCA entre sociétés affiliées.

⇒ **Investissement de portefeuille IP ;**

⇒ **PACCA entre sociétés non affiliées.**

La décomposition des IE adoptée actuellement par l'Office des Changes est conforme à la décomposition suggérée par la Banque Mondiale. Cependant, le Maroc adopte la même décomposition que celle de la France ou celle du Canada.

Etant donné que le montant des dons et des avances entre sociétés non affiliées et les prêts entre sociétés affiliées sont assez négligeables, l'Office des Changes a opté pour la comptabilisation de toutes les opérations des dons et des avances dans le compte des IDE et la comptabilisation de toutes les opérations des prêts dans le compte des PACCA entre sociétés non affiliées, ce qui faussera les chiffres de la décomposition de l'IE sur une année particulière si les montants des dons et des avances entre sociétés non affiliées ou bien les prêts entre sociétés affiliées, pour cette année, ne sont négligeables.

Ces investissements étrangers figurent, au niveau de la balance des paiements, dans le compte de capital et d'opérations financières du secteur privé sous le nom de prêts et investissements.

Le tableau ci-dessous illustre et localise la place des investissements étrangers au niveau de la balance des paiements du Maroc.

Tableau N° 1 Balance des paiements au Maroc

	RECETTES	DEPENSES	SOLDES
<i>A-COMPTÉ DES TRANSACTIONS COURANTES BIENS</i>			
Marchandises générales			
Biens importés sans paiement et réexportés après transformation			
Achats de biens dans les ports			
<i>SERVICES</i>			
Transports			
Voyages			
Services de communication			
Services d'assurance			
Redevances et droits de licence			
Autres services aux entreprises			
Services fournis ou reçus par les administrations publiques N.C.A			
<i>REVENUS</i>			
Revenus des investissements privés			
Revenus des investissements et des emprunts publics			
<i>TRANSPORTS COURANTS</i>			
Publics			
Privés			
<i>B-COMPTÉ DE CAPITAL ET D'OPÉRATIONS FINANCIÈRES CAPITAL</i>			
Transferts des migrants			
<i>OPÉRATIONS FINANCIÈRES</i>			
<i>SECTEUR PRIVÉ</i>			
Crédits commerciaux			
<i>Prêts et investissements</i>			
<i>SECTEUR PUBLIC</i>			
Crédits commerciaux			
Prêts			
Opérations avec le FMI			
<i>ENGAGEMENTS EXTERIEURS</i>			
Comptes étrangers en DH convertibles			
Comptes en DH convertibles RME			
Comptes convertibles à terme			
Autres			
<i>C- AUTRES OPÉRATIONS</i>			
Règlements intervenus à partir des comptes étrangers en DH convertibles N.C.A			
Ajustement au titre du transport et assurance sur marchandises			
<i>D-ECART STATISTIQUE TOTAL</i>			

Source : Office de change

Tableau N° 2 Répartition des investissements étrangers par nature

	Recettes	Dépenses
Investissements étrangers:		
• Investissements directs		
• Investissement en portefeuille		
• Prêts et avances en comptes courants d'associés		
Total		

Source : Office des changes

C. Mesure et comptabilité de l'investissement étranger :

1. Les différentes sources de collecte de l'investissement étranger:

Les statistiques existantes sur l'IDE émanent essentiellement de trois sources :

- Les statistiques établies à partir des registres des ministères ou des organismes nationaux chargés de faire appliquer les lois et règlements internes sur l'IDE. Ces organismes ont la possibilité de recueillir des données sur les flux d'IDE à l'occasion des demandes d'autorisation ou des procédures de déclarations imposées par la loi ;
- Les données émanant des enquêtes gouvernementales et autres études établies sur la base des bilans financiers ou des résultats d'exploitation des sociétés ;
- Les données provenant des statistiques nationales de la balance des paiements, pour lesquelles des directives de présentation internationalement normalisée ont été publiées dans la cinquième édition du manuel de la balance des paiements du FMI.

2. Les Sources de collecte des statistiques de l'IDE au Maroc :

La collecte des statistiques sur les IDE au Maroc se fait à travers :

- ✓ Le système bancaire où toute opération de transfert ou de retransfert des investisseurs étrangers doit passer par les banques où ces dernières sont tenues de les déclarer à l'office des changes. L'office des changes, par la suite agrège ces données par secteur, par nature et par pays ;
- ✓ Les enquêtes annuelles du département du commerce et de l'industrie portant sur les entreprises à participation étrangère dans le secteur industriel ;

- ✓ Les déclarations des investisseurs étrangers auprès de l'office des changes ;
- ✓ La direction des investissements extérieurs portant sur les grands projets d'investissement ;
- ✓ Les statistiques portant sur les projets traités par la commission des investissements (CI) ;
- ✓ Les statistiques portant sur les projets traités par la cellule du Fond Hassan II.

3. Les difficultés de mesure de l'IDE:

L'investissement extérieur soulève des problèmes quant à sa mesure et ce pour les raisons suivantes :

- Les données qui proviennent des statistiques des balances des paiements de chaque pays donnent une vision non complète de la valeur des IDE, dans la mesure où une partie de ce type d'investissement se réalise sous forme de réinvestissement des profits des filiales étrangères, ou sous forme de financement sur le marché financier international par un appel de fonds ou par l'endettement auprès des banques locales. Or, ces flux ne figurent pas dans les balances des paiements de la plupart des pays d'origine ;
- Le total mondial des flux d'entrée devrait logiquement être égal à celui des flux de sortie, ce qui n'est pas le cas, comme le montrent les statistiques publiées par les organismes internationaux (FMI, CNUCED, OCDE).

Les explications de cet écart résident, selon A.WLADIMIR, dans le fait que « les pays n'appliquent pas la même définition de l'IDE et des seuils de contrôle à l'entrée et à la sortie, et traitent différemment les profits non distribués, les gains et les pertes en capital, les IDE immobiliers, de même que les IDE des paradis fiscaux et des centres bancaires offshore»²⁷ ;

- Le fait de comptabiliser les apports en biens d'équipement et en technologie dans la balance commerciale ou de services, sous estime les flux d'investissement reçus par les pays hôtes.

Plus encore, dans le contexte de la mondialisation, il est difficile d'identifier la nationalité d'une entreprise, d'où la notion de l'approche en réseau des stratégies d'entreprises. Ce réseau d'entreprise repose sur d'étroites interdépendances entre les ressources d'autres avis articulés au sein d'un même espace de transaction.

²⁷ A. Wladimir 1995, OP.Cit, P 8.

3.1 Les difficultés de mesure de l'investissement étranger au Maroc :

Parmi les difficultés de mesure des investissements étrangers qui permettent d'avancer que les valeurs publiées des investissements étrangers ne sont pas des valeurs exactes et qu'ils ne sont que des indicateurs :

- Les sociétés peuvent être détenues majoritairement par des investisseurs étrangers sans que cela apparaisse dans les chiffres, chacun détenant une participation inférieure à 10% ;
- L'emploi final des flux transitant par les holdings est très difficile à connaître ;
- Les nationalités des entreprises sont de plus en plus floue. Par exemple une entreprise d'un pays B (qui est filiale d'une entreprise d'un pays A) qui investit dans un pays C ; La comptabilisation de l'IDE se fait pour le pays B et non pour le pays A.

Par ailleurs, le chiffrage des investissements étrangers achoppe des embûches qui tiennent « à l'insuffisance des données statistiques par sous secteur, les répercussions de cet investissement sur un certain nombre d'indicateurs : emploi, production, importation, exportation. De même, on ne trouve pas au Maroc de chiffres officiels sur le stock des investissements étrangers »²⁸. Aussi, les statistiques de IDE butent sur des problèmes de suivi, « puisque beaucoup de projets agréés par la commission des investissements et comptabilisés dans les statistiques officielles n'ont pas vu le jour. C'est le cas d'un investisseur italien dont le projet avait été examiné et approuvé par la commission au premier trimestre de 2003. L'Etat Marocain, à l'époque, avait donné son accord, à travers la CI, pour que le promoteur puisse exploiter, à titre exceptionnel, un terrain de 23 ha, situé dans le domaine forestier dans la région d'Hoceima. Le projet devrait être réalisé sur une durée de 3 ans. Aujourd'hui, c'est à dire, plus d'un an après la signature de la convention, des sources officielles gouvernementales nous révèlent que le promoteur italien n'a encore strictement rien réalisé du programme sur lequel il s'était engagé et que les 280 Millions de dhs sur laquelle portait le projet a déjà été comptabilisé dans les statistiques officielles des investissements étrangers au titre de l'exercice 2003 »²⁹.

A cet égard et pour pallier à ce problème de suivi des investissements étrangers, dans le cadre des réunions de la commission des investissements (réunions du 07 octobre 2003 et du 05 avril 2004), la primature a mis l'accent sur la nécessité d'assurer un suivi permanent des contrats et conventions d'investissement conclus entre le gouvernement marocain et les

²⁸ M.L Elharras, Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine, Thèse de Doctorat d'Etat, Rabat-Agdal, 2001.
²⁹ La vie économique, n° 4123 du 4 au 10 Juin 2003.

investisseurs. A ce titre, elle a invité les départements concernés par le mécanisme de suivi, de veiller à la mise en œuvre de ces contrats et conventions en vue d'assurer un meilleur suivi de l'exécution des projets d'investissement agréés par la commission des investissements.

En vue de mettre en œuvre ces directives en matière de suivi, le secrétariat de la commission a soumis aux membres du comité technique la note suivantes :

Dispositions des conventions et contrats d'investissements type:

Les conventions ou contrats d'investissement stipulent dans leurs dispositions que le gouvernement assurera, le suivi du projet décrit dans une convention ou un contrat d'investissement :

- D'une part par un comité central composé des représentants des ministères signataires à la convention. Le secrétariat de ce comité sera assuré par le département gestionnaire du projet ou de tutelle du secteur.
- Et d'autre part par un comité local présidé par Monsieur le Wali de la Région concernée. Le secrétariat de ce comité sera assuré par le Centre régional d'investissement concerné.

Dispositions réglementaires relatives aux attributions des comités de suivi :

➤ Pour ce qui est du suivi des contrats d'investissement conclus dans le cadre de l'article 17 de la loi-cadre n° 18-95 formant la charte de l'investissement, l'article 8 du Décret n° 2-00-895 pris pour son application établit implicitement les lignes directrices des attributions des comités de suivi de ces contrats. A cet effet, il dispose que « la participation de l'Etat est réglée après service fait et selon un échéancier prévisionnel prévu dans le contrat particulier ou dans une annexe audit contrat ».

Dans ce sens, le comité de suivi local serait chargé de vérifier :

- Pour l'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation du programme d'investissement : les justificatifs de l'acquisition par l'entreprise pour permettre à l'Etat de régler sa participation à cette acquisition.
- Pour les infrastructures externes : l'état d'avancement de la réalisation des travaux prévus par le programme d'investissement conformément à l'échéancier prévisionnel prévu dans le contrat particulier ou dans une annexe audit contrat et sur présentation des justificatifs nécessaires, pour permettre à l'Etat de régler sa participation à l'entreprise bénéficiaire au fur et à mesure de la réalisation desdits travaux.

- Pour la formation professionnelle, la participation de l'Etat doit être réglée, soit sous forme de restitution à l'entreprise des dépenses qu'elle a payées à ce titre, soit sous forme de prise en charge directe de cette formation à hauteur de la participation de l'Etat.

➤ Pour ce qui est du suivi des conventions d'investissement conclus dans le cadre de l'article 7-1 de la loi de finances n°12-98 pour l'année budgétaire 1998-1999 en l'absence d'un texte qui indiquerait les missions des comités de suivi, il est nécessaire d'arrêter une liste de ce que pourraient être les prérogatives éventuelles de ces comités.

Propositions relatives aux attributions des comités de suivi :

Comité local

➤ Composition:

Le comité local est présidé par le directeur du CRI et composé des départements concernés par la nature du projet.

➤ Attributions:

- Transmettre trimestriellement, au comité central un rapport sur l'état d'avancement des projets dont il assure le suivi;

- S'assurer que le projet d'investissement remplit réellement les conditions d'éligibilité requises (art 7.1 et art 17);

- S'assurer du niveau de concrétisation du projet « service fait » pour ce qui est de la contribution financière de l'Etat (acquisition du terrain, infrastructure externe et formation professionnelle) et le notifiera au comité central;

- S'assurer du respect des engagements pris par les investisseurs ;

- Examiner les demandes de prorogation de la durée des contrats ou des conventions d'investissement, le cas échéant et prévenir les dates limites de réalisation des projets d'investissements.

Le comité central :

➤ Composition:

Le comité central est présidé par le département gestionnaire du projet d'investissement. Il est composé des représentants des ministères signataires de la convention.

➤ **Attributions:**

Notifier au secrétariat de la commission l'état d'avancement des projets pour d'une part, procéder au remboursement des sociétés éligibles à l'article 17 et d'autre part, tenir informer la Commission des Investissements du suivi des projets d'investissements agréés par celle-ci.

Il est proposé aux membres du comité de faire part au secrétariat de la commission des investissements, leurs avis et propositions concernant les attributions des comités de suivi des conventions et des contrats types d'investissements (comités central et local)

3-2 Recommandations sur le système de suivi statistique des investissements extérieurs au Maroc:

Les recommandations sur le suivi statistique des investissements extérieurs peuvent être résumées comme suit :

- ✓ La nécessité de revoir le système de suivi statistique relatif à l'évaluation des flux d'investissements étrangers au Maroc pour tenir compte des cas où les dons et les avances entre sociétés non affiliées et les prêts entre sociétés affiliées ne sont pas négligeables ;
- ✓ La possibilité d'accès et d'exploitation des fichiers centraux des entreprises détenues par la Direction des Impôts pour calculer les bénéfices réinvestis par le investisseurs étrangers (calculé en multipliant la quote-part détenue par l'investisseur direct dans la société investie par les bénéfices réinvestie de la société). Les fichiers centraux des entreprises nous permettront de calculer le stock des investissements étrangers en calculant la somme de toutes les parts étrangères dans les capitaux propres des sociétés implantées au Maroc ;
- ✓ La réalisation d'une manière régulière des enquêtes auprès des entreprises étrangères (Ministère du Commerce et de l'Industrie, Ministère de l'Agriculture, Département du Tourisme...);
- ✓ L'exploitation des données sur l'investissement étranger émises par les organismes internationaux (multiplier l'accès aux différentes sources et informations de FATS (Foreign Afiliate trade statistics)...);
- ✓ La nécessité d'intégrer dans les comptes-rendus adressés par les banques à l'Office des Changes, le nombre d'emplois crée par opération d'investissement et la région bénéficiaire.

SECTION 2 : Les déterminants théoriques de l'Investissement direct étranger

Cette section sera articulée en deux volets :

- Le premier volet sera réservé aux théories traditionnelles où les déterminants de l'investissement direct étranger (IDE) doivent être recherchés non seulement au niveau de la firme, mais aussi parmi les attraits de type macroéconomique que peuvent présenter des localisations étrangères. Les tentatives de focalisation exclusive sur les facteurs macroéconomiques ont généralement engendré des théories insatisfaisantes et au mieux des explications partielles.

En effet, l'utilité de recours aux facteurs macroéconomiques permet de considérer les IDE comme des mouvements de capitaux par les différences internationales de rentabilité du capital. Kojima les voit essentiellement comme des transferts de technologie et de savoir-faire et de gestion dont la combinaison avec les avantages propres à la localisation du pays hôte offre à la firme un rendement plus élevé que son marché domestique³⁰. Quoique jaunie par le temps, la théorie des zones monétaires d'Aliber reste intéressante dans une perspective historique. Les pays à monnaie forte seraient la source des IDE et les pays à monnaie faible leurs hôtes. Ces trois théories sont examinées sous le titre « approches macroéconomiques ».

Les approches des déterminants des IDE par le biais de la théorie de la firme sont beaucoup plus convaincantes. La percée est due à Hymer³¹. Pour la première fois, il est suggéré que les IDE sont motivés par l'avantage de contrôler des activités étrangères apparentées lorsque existent des imperfections de marché. Kindlerberger³² et Caves³³ développent plus avant les idées de Hymer, le second insistant sur le fait que l'oligopole différencié constitue une structure de marché particulièrement favorable à l'éclosion et au développement des FMN. Dans le même courant de pensée, Buckley et Casson insistent sur l'internalisation du savoir-faire, de la connaissance (Knowledge) si l'on préfère, en tant que moteur de la multiplication des multinationales depuis la dernière guerre mondiale³⁴. J. Dunning, tente d'intégrer l'approche par la théorie de la firme avec des éléments locationnels de type macroéconomique, tandis que Hirsh formalise le choix entre exportations et production à l'étranger et établit les conditions sous lesquelles l'une ou l'autre méthode de servir le marché étranger est plus profitable.

30 Kojima, K. « International trade and foreign direct investment : substitutes or complements », Hitotsubashi Academy, Tokyo, 1975, p 124-129.

31 Hymer, S., *The international operations of national firms : A study of direct foreign investment*, Cambridge, Mass, MIT, 1976.

32 Kindlerberger, C.P., *American Business abroad*, New Haven, Yale University Press, 1969, P: 15.

33 Caves, R.E., *International corporations : the industrial economics of foreign investments*, *Economica*, 1971, P: 83.

34 Buckley, P.J., Casson, M., *The future of the multinational enterprise*, London, Macmillan, *Economica* 1971, P: 19.

L'analyse de Knickerbocker³⁵ des réactions oligopolistiques des firmes essaie d'expliquer pourquoi les IDE sont concentrés à la fois dans le temps et dans l'espace. Bien que fournissant une explication trop partielle, la théorie de cycle de vie des produits conserve une certaine validité. Pour Vernon³⁶, les firmes investiraient à l'étranger pour se défendre vis-à-vis de nouveaux concurrents locaux ; leur part de marché précédemment conquis au moyen d'exportations³⁷.

- Le deuxième volet sera consacré à la nouvelle théorie des FMN basée sur l'exogénéité et l'endogénéité de la multinationalisation des entreprises. Dans ce sens, la combinaison des avantages ownership-localisation-internalisation (OLI) de Dunning, nous permettra de considérer, d'une part l'investissement direct basé sur les différences dans les dotations factorielles ou dans les prix des facteurs et d'autre part, l'investissement direct basé sur la similarité de point de vue des tailles des marchés, des dotations factorielles relatives et de la technologie. De même, il sera question de l'analyse de l'endogénéité des choix (IDE, exportations et licence d'exploitation) qui introduit une dimension stratégique pour expliquer le cas d'une firme localisée dans un pays qui désire accéder à un marché d'un pays étranger.

A. Les théories traditionnelles des IDE

Nous regroupons sous ce vocable les théories traditionnelles portant sur les IDE, celles relevant des approches macroéconomiques qui considèrent les IDE comme des mouvements de capitaux motivés par les différences internationales de rentabilité du capital, et celles se réclamant de la théorie de la firme basée sur les imperfections de marché.

1. Approches macroéconomiques :

1.1 Rentabilité du capital :

L'approche classique des IDE est mieux représentée par les travaux de McDougall et de Kemp³⁸. Ces auteurs expliquent les flux d'investissements internationaux par les différences internationales de rendement du capital. Cependant, ils ne font aucune distinction entre les investissements directs et les investissements de portefeuille. En supposant des dotations nationales fixes de main d'œuvre, ainsi que la concurrence parfaite, la rentabilité du capital est une fonction décroissante du stock du capital et est égale au produit marginal du capital. En

35 Knickerbocker F.T, oligopolistic and multinational enterprise, Harvard university press, 1969, P: 200.

36 Vernon. R, « International investment and international trade in the product cycle », in quarterly journal of economics, vol 80, 1966, notamment P11-14.

37 Lindert PH, Kindleberger CH 1983, Op cit.

38 Peyrard.J, finances internationales d'entreprises, Vuibert, 1988, P 87.

conséquence, sous l'hypothèse supplémentaire qu'il n'existe pas de différentiel de risque entre pays, on s'attend à ce que des investissements directs prennent place jusqu'à ce que la rentabilité du capital étranger et celle du capital domestique s'égalisent. En outre, on montre qu'un afflux additionnel de capital étranger est profitable pour le pays hôte dans son ensemble, ainsi que pour ses salariés, mais préjudiciable pour les détenteurs de capitaux. En effet, la chute du taux de profit implique une perte pour le capital domestique, perte qui est redistribuée au facteur travail. Le même phénomène est observé pour le capital étranger précédemment établi, mais ceci représente un gain net pour le pays hôte.

1.2 Taux de capitalisation :

Si la théorie des zones monétaires d'Aliber³⁹ s'adapte plutôt bien aux observations des années (1945 –1970), elle ne peut expliquer les actuels investissements directs bilatéraux ni leur répartition sectorielle. La première hypothèse d'Aliber est que la firme du pays source dispose d'un avantage monopolistique « le brevet » dont la valeur s'identifie à la capitalisation de la différence entre coûts de production avant et après l'utilisation du brevet. Telle est la manière la plus profitable pour la firme d'exploiter son brevet dès le moment où elle souhaite pénétrer un quelconque marché étranger : exporter, vendre une licence, s'implanter, reproduire à l'étranger et l'ampleur des droits de douane et des coûts de transport permettent de déterminer si le brevet sera utilisé de la manière la plus profitable en produisant localement ou bien à l'étranger.

On choisit la voie de la production domestique et de l'exportation si le prix CAF (Coût, Assurance, Fret) après droit de douane est inférieur au coût moyen de production par une firme étrangère, étant donné la taille du marché étranger. Si ce prix est élevé, il est préférable d'exploiter le brevet dans le pays étranger. La seconde étape du processus de décision consiste à déterminer si, en cas de production davantage profitable à l'étranger, il est plus avantageux pour la firme de vendre une licence à un producteur étranger ou plutôt d'exploiter elle-même son brevet dans le pays étranger.

Quoique leur impact sur le flux de revenu est d'autant moindre que la taille du marché étranger est grande, les coûts fixes liés à la production sur un sol étranger contribuent

39 Aliber R.Z, A theory of direct foreign investment, p 17-34 in Kindeberger (ed), the international corporation, the MIT. Press, London, 1970.

cependant à maintenir le flux de revenu d'un investisseur direct en dessous de celui d'une firme domestique ⁴⁰ .

Aliber avance, en effet, que le flux de revenus d'une firme établie à l'étranger est capitalisé par le marché à un taux plus élevé que le même flux de revenu à une firme domestique. Il s'ensuit que jusqu' à une certaine taille du marché étranger, qui correspond au point où s'égalisent les flux de revenus capitalisés de la firme domestique et de la firme étrangère, il est plus avantageux de vendre une licence d'exploitation du brevet.

Au-delà de cette taille, il est davantage profitable pour le détenteur du brevet de l'exploiter lui-même en produisant à l'étranger. Ceci s'explique par le fait que les coûts fixes associés à la production à l'étranger sont plus que compensés par le taux de capitalisation plus élevé attaché aux flux de revenus de la firme du pays source de l'IDE.

Il reste maintenant à justifier l'hypothèse cruciale selon laquelle le marché appliquerait un taux de capitalisation plus élevé à un même flux lorsque ce dernier est le fait d'un affilié étranger plutôt d'une firme domestique. L'argument d'Aliber est le suivant : En raison de l'aversion au risque, il y a généralement une prime monétaire sur les actifs pour couvrir l'incertitude liée aux taux de change.

Par conséquent, même après avoir tenu compte de la dépréciation anticipée de la monnaie, le taux d'intérêt reste plus élevé pour les dettes libellées dans une monnaie relativement faible. Cependant, les investisseurs sont supposés « myopes » en ce sens qu'ils visualisent une multinationale comme si tous ses actifs étaient situés dans son pays d'origine et dès lors libellés dans la monnaie de ce pays.

En d'autres termes, ils négligent le risque associé au rapatriement des profits générés par les affiliés étrangers. Il s'ensuit que dans le pays à monnaie faible, les firmes étrangères issues de pays à monnaie forte sont avantagées par rapport aux firmes domestiques. En effet, aucune prime monétaire n'est attachée à leurs actifs, contrairement à ce qui se passe pour les firmes domestiques.

Elles sont à même d'emprunter à des taux d'intérêts plus bas et bénéficient, ainsi de taux de capitalisation plus élevés. Dans un tel contexte, des IDE sont observées mêmes en l'absence

40 Après avoir tenu compte de la valeur du brevet payée à son propriétaire par le producteur étranger.

d'imperfections du marché des brevets. Ils proviennent des pays à monnaie forte, se dirigent vers les pays à monnaie faible et sont plus importants dans les industries capitalistiques.

1.3 Rentabilité de l'investissement :

L'approche de Kojima est plutôt normative, comme on le verra plus bas, et restrictive en ce sens qu'elle se confie aux flux d'IDE dans l'industrie manufacturière en provenance de pays industrialisés et à destination des pays moins développés⁴¹. En dépit de ces limitations, il met en lumière quelques points intéressants en relation avec les IDE. Ces derniers favorisent-ils le développement des échanges commerciaux ou bien s'y substituent-ils ? Encouragent-ils la restructuration industrielle des pays industrialisés d'où ils sont issus et le développement économique des pays en développement qui les accueillent ? Les réponses à ces questions diffèrent fondamentalement en fonction du type d'IDE concerné, selon qu'il est, suivant la terminologie de Kojima, de type américain ou de type japonais. Leur seul point commun est qu'ils sont tous deux motivés par la rentabilité plus élevée pouvant être atteinte à l'étranger.

L'auteur allègue que les IDE japonais sont principalement le fait des firmes concurrentielles de taille petite ou moyenne appartenant à des secteurs qui ont un avantage comparatif en perte de vitesse au Japon (intensifs en main d'œuvre) et un avantage comparatif potentiel dans les pays en développement qui les accueillent. Pour Kojima, ceci est la conséquence d'une correspondance qui existe entre les avantages comparatifs du pays hôte et la rentabilité comparative des investissements pour les investisseurs étrangers, et ce dans la mesure où ces derniers sont confrontés à des structures de marchés concurrentiels sur leur marché domestique comme à l'étranger⁴².

En d'autres termes, Kojima, affirme que, dans un contexte concurrentiel, un secteur qui a un avantage comparatif dans le pays hôte est aussi celui qui offre le taux de profit le plus élevé pour l'investisseur étranger. Ce taux de profit est également plus élevé que celui pouvant être obtenu dans le propre pays d'origine de l'investisseur en raison de la dotation de facteurs de production plus favorable du pays hôte (main d'œuvre meilleur marché)⁴³.

Grâce au transfert de capitaux, mais surtout au transfert de technologie et de savoir-faire managérial qui lui sont associés, le pays en développement devient compétitif sur les marchés internationaux et peut se lancer dans l'exportation. La technologie et le savoir-faire transférés

41 Peyrard.J.1988, Op cit P 95.

42 Idem, p 102.

43 Idem, p 104.

sont adaptés à son niveau de développement et ne sont pas spécifiques à la firme, si bien que l'on peut s'attendre à un effet de saupoudrage ou à un effet de multiplicateur de l'IDE sur le développement économique du pays hôte. Pour ce qui est du Japon, il devient un importateur net dans les secteurs qui ont un désavantage comparatif et qui est contraint de restructurer son industrie manufacturière en recentrant ses activités sur des secteurs plus capitalistiques et de technologie plus sophistiquée.

En résumé, les IDE de type japonais favorisent à la fois la croissance des échanges commerciaux, le développement économique des pays en développement et la restructuration industrielle des pays développés d'où ils sont issus⁴⁴.

Au contraire, l'IDE de type américain sont destructeurs d'échanges commerciaux et vont à l'encontre à la fois du développement économique des pays en développement qui les accueille et de la restructuration industrielle des pays sources. L'argumentation de Kojima se développe comme suit : L'industrie manufacturière américaine a une structure duale faite de nouveaux secteurs oligopolistiques d'une part et de secteurs concurrentiels d'autre part. Les seuls secteurs responsables des IDE sont les premiers cités, caractérisés par une technologie et un savoir-faire de pointe et spécifiques aux firmes. La nature oligopolistique des secteurs à l'origine d'IDE disqualifie le principe de correspondance entre avantage comparatif d'un pays en développement hôte et la rentabilité comparative des investissements étrangers.

En raison de la rente associée à leur situation oligopolistique, les firmes américaines trouvent plus profitable d'investir dans des secteurs des pays en développement qui ont un désavantage comparatif, à savoir ceux-là même où l'industrie manufacturière américaine dispose d'un avantage comparatif. Ceci favorise peu le développement économique des pays hôtes. En effet, comme le savoir-faire et la technologie transférés sont spécifiques aux firmes, les effets de saupoudrage sur le reste de l'économie sont très limités, qui plus est la firme issue de l'IDE n'est pas compétitive sur les marchés internationaux, si bien que les exportations du pays hôte ne sont pas stimulées.

En même temps, les investisseurs étrangers se privent d'un débouché pour les exportations, leurs investissements se substituant à leurs exportations. Ceci entraîne pour leur pays d'origine des déséquilibres de la balance des paiements et une aggravation du chômage. La main d'œuvre est repoussée vers les secteurs industriels traditionnels, qui à leur tour, réclament des mesures protectionnistes.

44 Idem, p 104.

2. Approches relevant de la théorie de la firme :

2.1 Protection des parts de marché :

L'hypothèse du cycle de vie des produits proposée par Vernon⁴⁵ a pu expliquer avec un certain succès les IDE des USA durant les deux décades qui ont suivi la seconde guerre mondiale. On peut la synthétiser dans ses grandes lignes comme suit : Les firmes sont supposées attentives presque exclusivement à leur marché domestique. Les innovations sont stimulées par quelque menace ou espoir se faisant dans ce marché domestique et tendent dès lors à refléter ses caractéristiques. Par exemple, les produits élaborés aux USA sont relativement économiques en main d'œuvre et s'adaptent à des besoins d'un pays à revenu élevé. Par ce que :

- 1- Les firmes perçoivent leur marché domestique comme étant leur principal débouché ;
- 2- Les nouveaux produits et processus de production sont initialement assez stables, si bien qu'une localisation optimale ne peut être déterminée ;
- 3- L'élasticité prix est généralement faible pour les nouveaux produits soient localisée dans le marché domestique.

Cette tendance est renforcée par le besoin important en ingénieurs et en personnel scientifique dans les premiers stades de développement d'un produit ou d'un processus de production, autant que par les nécessaires interactions avec les consommateurs potentiels. Lors de ces premiers stades de développement, les marchés étrangers sont dès lors clairement approvisionnés par la voie des exportations.

Cependant, au fur et à mesure que s'accroît le niveau de standardisation du produit et de son processus de production, que se développe aussi la concurrence, les coûts de production deviennent un sujet de préoccupation de plus en plus important. Par conséquent, se pose le problème de choix de la localisation.

En outre, la technologie se diffuse à tel point que des concurrents apparaissent à l'étranger, qui sont susceptibles de menacer les parts de marché de la firme innovatrice. Dans la mesure où des localisations étrangères sont plus favorables, le marché domestique lui même peut être menacé Ceci déclenche sa décision d'établir des unités de production à l'étranger.

Knickerbocker montre que l'établissement de nouveaux affiliés américains à l'étranger tend à être concentré à la fois dans le temps et dans l'espace. Ceci apparaît comme particulièrement

45 Vernon 1966, Op cit, P 16-19, Peyrard.J.1988, Op cit 96-97.

vrai pour les secteurs oligopolistiques, quand la profitabilité et les perspectives de croissance du marché étranger sont élevées et quand la ligne de produits est étroite⁴⁶.

L'auteur interprète l'ensemble de ces observations comme une indication du comportement défensif des firmes dans les secteurs oligopolistiques. Elles réagissent de leurs rivales en matière d'IDE en investissant elles-mêmes dans les marchés étrangers.

2.2 Concurrence imparfaite et contrôle :

C'est incontestablement à Hymer que revient le mérite d'avoir initié le courant de pensée moderne sur les opérations internationales des firmes⁴⁷, auteur pour qui, la clé de la compréhension des IDE, se trouve au niveau du contrôle⁴⁸. Dans les IDE dits de type I, l'investisseur réagit aux différences internationales de taux d'intérêt, mais en outre cherche à contrôler l'entreprise étrangère pour assurer plus de sécurité à son investissement (en raison de la méfiance vis à vis des étrangers, de la crainte d'être exproprié, des risques inhérents aux variations des taux de change).

Cependant, la majeure partie des IDE (ceux de type II) sont des mouvements de capitaux qui, conjointement aux flux de techniques managériales et de personnel qualifié, doivent être associés aux opérations internationales des firmes. Ces IDE ne sont clairement pas motivés par des différences internationales de taux d'intérêt. Ceci est révélé par :

- 1- La pratique consistant à emprunter massivement dans les pays hôtes ;
- 2- Les flux en direction souvent opposés des investissements de portefeuille par rapport aux IDE ;
- 3- Le fait que la plupart des investisseurs directs sont des firmes non financières ;
- 4- L'observation selon laquelle les IDE sont concentrés dans certaines industries spécifiques.

Hymer relève deux motivations principales aux IDE. D'abord, « International operations will occur in those industries in which enterprises of different countries sell in the same market or sell to each other under conditions of imperfect competition »⁴⁹. Une centralisation de la prise de décision tend dans ces cas à se substituer aux décisions décentralisées. Ceci est réalisable dans la mesure où peu de firmes sont impliquées et où l'entrée de nouvelles firmes est difficile.

46 Knickerbocker F.T 1969, op cit p 68-78.

47 Bien qu'il se soit inspiré de Dunning (1958) et de Bain (1956).

48 Hymer.S 1976, op cit p 68-70.

49 Idem, p 80.

C'est en même temps une opération profitable parce qu'elle supprime tout conflit d'intérêts et ouvre la voie à une maximisation conjointe des profits. La seconde motivation importante pour opérer à l'étranger. « International operations will also occur in industries where some firms have advantages over other firms »⁵⁰

De tels avantages recouvrent l'accès à des facteurs de production meilleur marché, la possession d'un savoir-faire spécifique, le contrôle d'une fonction de production plus efficiente, un meilleur réseau de distribution, un produit différencié. Leur possession est une condition nécessaire pour qu'une firme s'engage dans la production de biens à l'étranger. Sans eux, elle est manifestement désavantagée sur un marché étranger par rapport aux producteurs domestiques, et ce parce qu'elle a une moins bonne connaissance du marché et qu'il lui en coûte d'acquérir l'information nécessaire. Elle est, en outre, exposée au risque de change dans la mesure où les dividendes sont dus à ses actionnaires dans la monnaie du pays d'origine.

Mais la possession d'avantages par une firme s'elle constitue une condition nécessaire n'est pas autant une condition suffisante pour justifier l'établissement d'affiliés à l'étranger. Il y a en effet deux autres manières alternatives pour une firme d'exploiter un avantage spécifique en sa possession.

La première revient à exporter le bien dans lequel est « enchassé » l'avantage. Elle sera préférée dans la mesure où les prix des facteurs de production étrangère, les coûts de transport et les droits de douane ne sont pas tels que la production à l'étranger soit plus profitable. L'autre façon d'exploiter un tel avantage consiste à le vendre par le biais d'une licence d'exploitation. Par rapport à la solution de l'internalisation de l'avantage via des affiliés propres à l'étranger, ceci peut néanmoins s'avérer être un choix inférieur en raison du réel danger de perdre l'avantage et/ou de l'impossibilité de s'approprier la totalité de sa rente dans le contexte d'un marché imparfait (les acheteurs potentiels sont peu nombreux et/ou possèdent une situation de monopole dans leurs marchés respectifs ; difficulté de réaliser un contrat de licence satisfaisant en raison de l'incertitude)⁵¹.

Cependant, plus les marchés étrangers sont partitionnés (à cause des droits de douane, des coûts de transport, etc.), plus il devient possible de réaliser une discrimination entre marchés tout en octroyant des licences d'exploitation et moins l'implantation d'affiliés étrangers est nécessaire pour capturer dans son intégralité la rente associée à un avantage. Une dernière façon pour une firme d'exploiter un avantage spécifique en sa possession est de s'associer à un

50 Idem, p 84.

51 Peyrard.J.1988, op cit 97-99.

partenaire étranger local (joint-venture). C'est une solution particulièrement attirante si ce dernier possède certains avantages lui aussi (par exemple une bonne connaissance du marché). Tout comme la vente d'une licence, ceci est clairement moins risqué que l'établissement d'affiliés dans lesquels la firme détient la totalité du capital⁵².

Mentionnons une troisième motivation, relativement mineure, aux IDE et à l'internalisation des affaires mise en évidence par Hymer. Elle consiste en la diversification des activités en vue de la stabilisation des profits. Contrairement aux deux autres, elle n'implique pas l'objectif de contrôle. Rugman reprend cette idée et la développe⁵³. Bien qu'admettant que la diversification internationale des activités d'une firme par la voie d'IDE soit justifiée par la maximisation du profit global, il suggère qu'elle comporte également l'avantage de réduire le risque au niveau des marchés des facteurs de production et/ou des produits. En outre, la Multinationale réalise un degré de diversification internationale de son portefeuille d'activités que ses actionnaires peuvent ne pas être à même de réaliser seuls en raison des barrières institutionnelles et autres à la libre circulation des capitaux.

La contribution d'avant-garde de Hymer peut être résumée comme suit. D'abord, il rejette l'idée que les différentiels de taux d'intérêt puissent expliquer la majorité des flux observés d'IDE. Il soutient que ces flux ont généralement pour objectif primordial le contrôle des entreprises situées à l'étranger, qu'elles soient créées de toutes pièces ou bien déjà existants. Dans un environnement de marchés imparfaits, un tel contrôle s'avère particulièrement profitable lorsque des conflits surgissent avec des entreprises étrangères concurrentes ou avec des fournisseurs étrangers, ou encore lorsque la firme possède des avantages qui lui sont propres.

Comme Kindlberger l'écrit : « In a world of perfect competition for goods and factors, direct investment cannot exist. In these conditions, domestic firms would have an advantage over foreign firms in the proximity of their operations to their decision-making centres, so that no firms could survive in foreign operation. For direct investment to thrive there »⁵⁴.

- 1- Les déviations par rapport à la concurrence parfaite dans les marchés des biens (différenciation de produits, savoir-faire en matière de marketing, soutien des prix de détail, prix administrés),

52 Idem, p 100-102.

53 Rugman A.M, *Multinational in Canada : theory, performance and economic impact*, Boston, Kluwer Nijhoff Publishing, 1983.

54 Kindlberger 1969, op cit P 19.

- 2- Les déviations par rapport à la concurrence parfaite dans les marchés des facteurs (technologie brevetée ou inaccessible, discrimination dans l'accès au capital, différences du savoir-faire des gestionnaires entre les différentes firmes, les services de ces gestionnaires ne pouvant pas être loués sur un marché concurrentiel),
- 3- Economies d'échelle internes et externes (conduisant respectivement à l'intégration horizontale et à l'intégration verticale des activités), et
- 4- Les restrictions gouvernementales sur la production et l'entrée des firmes nouvelles⁵⁵.

Caves insiste sur l'aspect de différenciation des produits et identifie l'oligopole différencié comme étant la structure de marché dominante donnant lieu aux IDE horizontaux. Ainsi, on peut s'attendre à ce que la firme engagée dans la différenciation des produits sur son marché domestique soit relativement de grande taille. En effet, les IDE sont plutôt le fait de grosses firmes pour deux autres raisons encore. D'abord, à cause de l'importance des coûts fixes d'information et des risques qui leur sont associés. Ensuite, parce que les firmes de grande taille sont relativement avantagées face aux principales barrières à l'entrée (économies d'échelle, différenciation des produits, barrières absolues de coûts de production.⁵⁶

Jusqu'ici, on a montré que les grosses firmes qui commercialisent des produits différenciés sont davantage susceptibles que les autres d'entreprendre des IDE. Mais pourquoi choisir cette façon d'alimenter un marché étranger, plutôt que d'exporter ou encore de vendre son savoir-faire ? Outre les raisons liées aux obstacles aux échanges (tels que droits de douane et frais de transport) et aux avantages possibles de localisation, Caves met en évidence le souci d'adapter le produit aux caractéristiques de la demande, des besoins et des goûts locaux. C'est pour lui le meilleur moyen de réaliser une différenciation optimale et la raison majeure pour préférer une production décentralisée.

Pour ce qui est des processus d'intégration verticale au sein du groupe des pays industrialisés, Caves les explique par le souci d'éviter toute incertitude oligopolistique et d'ériger des obstacles à l'entrée de nouveaux rivaux⁵⁷.

⁵⁵ Idem P 21-23.

⁵⁶ Caves 1971, op cit , p 212.

⁵⁷ Idem P 214.

2.3 Internalisation de marchés imparfaits :

On reconnaît aujourd'hui largement que l'internalisation des marchés constitue un facteur-clé dans la compréhension du phénomène de croissance des entreprises multinationales tout au moins parmi les défenseurs d'une approche par la théorie de la firme⁵⁸.

Le concept d'internationalisation n'est assurément pas neuf puisqu'il a été conçu par Coase (1973). On peut dire qu'une firme internalise le marché d'un bien intermédiaire donné lorsqu'elle crée son propre marché interne, ce qui lui permet de planifier et de contrôler toutes les transactions au sein de ce marché, ainsi que d'en administrer le prix. Mais pourquoi une firme peut-elle se lancer dans le processus d'internalisation c'est-à-dire de relancement de marchés externes par une planification centralisée ? Dans une analyse convaincante, Buckley & Cason (1976) défendent le point de vue selon lequel les imperfections qui entachent les marchés des biens intermédiaires (produits semi-fini, savoir-faire couverts par des brevets, capital humain, ...etc.) constituent une motivation importante à internaliser ces marchés. Ces auteurs relèvent cinq types d'imperfections qui rendent profitable l'internalisation du marché :

- 1- L'absence de marchés à terme nécessaires à la coordination d'activités interdépendantes mais non contemporaines, c'est-à-dire de différents stades de production séparés les uns des autres par des intervalles de temps significatifs ;
- 2- Le fait pour une firme individuelle de posséder un pouvoir de marché à l'égard d'un produit intermédiaire, dans la mesure où elle ne peut pratiquer une discrimination efficace par les prix ;
- 3- La concentration bilatérale de pouvoir de marché ;
- 4- Le fait qu'il y ait incertitude dans le chef de l'acheteur, c'est-à-dire lorsque le vendeur possède une meilleure connaissance de la nature ou de la valeur du produit et valorise ce dernier à un prix plus élevé que l'acheteur ou lorsque, dans le cas d'un bien public tel que le savoir-faire, sa valeur pour l'acheteur dépend de la décision du vendeur (éventuellement à un prix plus bas) à des concurrents ;
- 5- La présence de droits de douane ad valorem, de restrictions sur les mouvements de capitaux, et l'existence d'écarts internationaux dans les taux de taxation des revenus et des profits, dans la mesure où la manipulation des prix de transfert au sein de marchés

⁵⁸ Rugman, 1983, op cit P 48-50 et Peyrard.J.1988, op cit 96.

internes permet de maximiser le profit global en minimisant l'impact des interventions gouvernementales.

Les mêmes auteurs avancent que les marchés du savoir-faire génèrent les incitants les plus puissants à l'internalisation, et ceci dans la mesure où des imperfections de marché évoquées plus haut y sont généralement rencontrées. Il s'ensuit une intégration horizontale de la production, de la commercialisation et des activités de recherche et développement.

Il apparaît donc que le principe d'internalisation est au cœur du concept même de la firme. L'internalisation est également susceptible de se révéler avantageuse pour les produits agricoles périssables (manque de marché à court terme, spécialement pour les produits non standards), pour les produits intermédiaires capitalistiques dans les processus industriels comportant plusieurs stades de production (en l'absence de marché à long terme, la rentabilité du capital à un stade de production peut être mise en danger par des goulots d'étranglement à d'autres stades), et pour les matières premières dont les gisements sont concentrés géographiquement (impossibilité pour le monopoleur de pratiquer une politique de prix discriminatoire de manière à éviter la substitution).

Ces trois derniers types d'internalisation ont en commun le fait qu'ils concernent des produits intermédiaires dans des processus comportant plusieurs stades de production et qu'ils conduisent à l'intégration verticale. Mais l'internalisation implique des coûts également : coûts en ressources dus à la non concordance des échelles optimales de production aux divers stades de production (ce qui peut cependant être évité par le recours simultané aux marchés externes), coûts administratifs et de communication. Le degré optimal d'internalisation des marchés est dès lors tel que le coût marginal de l'internalisation s'égalise à son revenu marginal.

Le concept d'internalisation a jusqu'ici fait l'objet de discussion sans qu'il ne soit fait allusion à l'entreprise multinationale (excepté quand ont été mentionnées les imperfections de marchés internationaux). Il a en effet été montré que le processus d'internalisation est au cœur du concept même de la firme et n'implique pas nécessairement la multinationalisation de cette dernière.

Par contre, comme pour toute firme moderne, la compréhension de la multinationale requiert le concept d'internalisation. Ce qui rend la multinationale différente des autres firmes est que le processus d'internalisation se fait par-dessus les frontières nationales. Voyons

comment Buckley & Casson explique le développement des multinationales⁵⁹. Avant la seconde guerre mondiale, les auteurs le voient comme étant lié à l'internalisation des marchés intermédiaires dans les processus comportant plusieurs stades de production. Par contre, la stratégie de localisation d'une firme avec des activités intégrées de production, de marketing et de recherche et développement découle de la nature de bien public, du savoir-faire qu'elle possède (connaissances accumulées dans les domaines technique, commercial et de gestion, en particulier grâce aux dépenses de recherche et développement).

Une fois constitué, ce savoir-faire peut, en effet, être appliqué sans coût additionnel (à l'exclusion des frais de transfert supposés négligeables) dans diverses localisations, si bien que son exploitation totale passe nécessairement par la réalisation d'IDE, par son internalisation par-dessous les frontières.

L'alternative consistant à vendre des licences d'exploitation est généralement exclue en raison des imperfections du marché du savoir-faire. Les multinationales de l'après guerre sont supposées avoir suivi un tel chemin de développement et sont, dès lors, un sous produit de l'internalisation des marchés du savoir-faire.

D'importantes activités de recherche et développement ont été stimulées par le glissement structurel vers les produits à haut contenu technologique, lui-même induit par des phénomènes d'offre (telle que la disponibilité croissante de main d'œuvre spécialisée) comme de demande (revenus en croissance, sophistication accrue des goûts, dépenses publiques élevées dans les projets de défense et de prestige. En résumé, les caractéristiques de croissance et de profitabilité des multinationales d'après guerre découleraient davantage des facteurs qui régissent l'internalisation du savoir-faire que de la multinationalité elle-même.

En outre, les investissements directs d'après guerre se font principalement entre économies développées plutôt que de ces économies vers les pays en développement, et ce en raison des coûts moindres d'adaptation du savoir-faire et des techniques de production dans des pays de même niveau de développement.

Pour expliquer l'existence de multinationales ne faisant que peu de recherche et développement, telles que les multinationales de la banane et les chaînes hôtelières internationales, Casson étend le domaine de la théorie de l'internalisation aux biens de consommation de haute qualité et aux services. Lorsque la qualité du produit final est importante aux yeux du consommateur et qu'il règne une certaine incertitude à propos de cette

⁵⁹ Buckley PJ, Casson M 1971 op cit.

qualité précisément, la réponse du vendeur consiste à développer des produits de marque. Le développement et la protection de sa marque conduisent le vendeur à contrôler strictement la qualité de son produit.

La meilleure façon d'y parvenir tout en minimisant ses frais de transaction est de procéder à l'intégration de ses activités.

3. Approche éclectique :

Dans sa tentative de fournir une explication d'ensemble des IDE, Dunning propose une théorie « éclectique » dont les trois piliers conceptuels sont la propriété intellectuelle, l'internalisation et la localisation⁶⁰. L'auteur soutient, que pour entreprendre un IDE, une firme doit non seulement posséder un avantage absolu en termes de propriété intellectuelle, mais aussi avoir intérêt à internaliser cet avantage, c'est-à-dire à l'exploiter elle-même directement.

De plus, la localisation étrangère doit présenter une dotation de facteurs de production et d'attraits propres qui soit favorable par rapport à la production envisagée. Il s'ensuit que l'IDE n'apparaît comme la méthode optimale de servir un marché étranger que dans la mesure où des conditions tant propres à la firme elle-même qu'à ce marché sont simultanément réunies.

Comment une firme peut-elle réussir son implantation sur un marché étranger s'elle ne possède pas quelques avantages propres en termes de propriété intellectuelle ou de savoir-faire, avantages qui permettent de surcompenser les inconvénients et les coûts inhérents à toute opération à l'étranger ? « The ownership advantages largely take the form of the possession of intangible assets, which are, at least for a period of time, exclusive or specific to the firm possessing them »⁶¹: technologie supérieure, capacité d'innover ou à pratiquer la différenciation de produits, accès avantageux aux marchés des intrants ou encore aux marchés des biens finaux. Les avantages propres à la firme peuvent aussi provenir du caractère multinational de cette dernière ; accès aux services de la société mère (gestion, marketing, recherche et développement, finance, ...etc.).

La décision d'internaliser de tels avantages par le biais d'une extension internationale des activités plutôt que de les exploiter par la voie contractuelle sur des marchés externes à la firme

60 Dunning, J.H., International production and multinational enterprise, George Allen & Unwin, Londres, 1971, voir aussi, Dunning J.H. « The determinants of international production » p 9-58, in la croissance de la grande firme multinationale, édition CNRS, 1973, Dunning, J.H., Non equity forms of foreign economic involvement and the theory of international production, Moxon R.W, 1984, Dunning, J.H., Explaining international production, Uwin Hyma, Londres, 1988. Peyrard.J.1988, op cit 98-99.

61 Dunning J.H, Economic analysis and the multinational enterprise, Londre, Allen and Unwin, 1974, p : 56-59.

(tel que contrat de licence) dépend en ordre principal des imperfections qui caractérisent les marchés des biens intangibles. Enfin, une localisation étrangère doit être telle que la firme trouve profitable d'exploiter son avantage propre en conjonction avec au moins un avantage inhérent à la localisation étrangère : disponibilité, qualité et/ou prix des intrants, facilités et coûts de transport et de communication, taux de taxation des profits, droits de douane et d'autres obstacles aux échanges, interventions et aides gouvernementales, climat de l'investissement, ...etc.

Bien que l'intégration horizontale et verticale d'activités économiques présente conceptuellement beaucoup de points communs, nous croyons utile de les considérer distinctement. Dans cet ordre d'idées, Buckley et Casson, dont la théorie des IDE repose sur l'unique concept d'internalisation, soutiennent que cette dernière est susceptible de concerner deux types différents de marchés, à savoir les marchés des biens intangibles, c'est-à-dire du savoir et du savoir-faire (intégration verticale), et ceux des biens intermédiaires dans le processus comportant plusieurs stades de production (intégration verticale)⁶².

L'intégration verticale de la firme comportant plusieurs stades de production est justifiée par la recherche du coût de production minimum, ainsi que d'un accès sûr aux matières premières et autres biens intermédiaires. Les éléments de localisation sont donc primordiaux, en même temps que les avantages qui découlent de l'internalisation de marchés imparfaits.

Dans le contexte de l'intégration horizontale, les coûts de production étrangers, les frais de transport et droits de douane entrent aussi en compte dans la décision de servir un marché étranger à partir d'une unité de production y située plutôt que via des exportations. Cependant, des facteurs de localisation supplémentaires sont déterminants, tels que la proximité du marché du bien final dans le cas d'un bien différencié, la taille de ce marché lorsque la production est caractérisée par des économies d'échelle au niveau de l'unité de production, ainsi que son taux de croissance.

Des tests empiriques de l'impact sur le volume des IDE, des obstacles aux échanges, des coûts de production, ainsi que la taille et du taux de croissance du marché étranger sont fournies par Lunn Scaperlanda et Balough⁶³. Qu'en est-il des avantages propres à la firme ? En raison de leur caractère de bien public, ils constituent la motivation fondamentale à l'intégration internationale horizontale et la rendent en même temps possible en conférant à la

62 Buckley, P. and Casson, M. « The optimal timing of foreign direct investment », *Economic Journal*, 1981, vol 91, N°: 361.

63 Humbert M, investissement international et dynamique de l'économie mondiale, *Economica*, Paris, 1990, op cit p 117-119 .

firme l'avance concurrentielle nécessaire à son succès sur des marchés étrangers. Avec le concept d'internalisation, les avantages propres à la firme sont donc la clé de la compréhension du phénomène d'intégration internationale.

4. L'analyse synthétique des investissements étrangers

L'analyse synthétique des investissements étrangers, élaboré par J.L.Mucchielli combine trois niveaux d'analyse⁶⁴:

- Le niveau macro-économique (avantage comparatif du pays) ;
- Le niveau micro-économique (avantage compétitif de la firme) ;
- Le niveau méso-économique (structure du secteur)⁶⁵.

Plusieurs différences sont à l'origine de la délocalisation. Elles concernent:

- La technologie du pays d'origine et du pays d'accueil ;
- Les dotations des facteurs ;
- Les goûts des consommateurs ;
- Les marchés de produits ;
- Les économies d'échelle ;
- Les rémunérations sur les marchés des facteurs.

D'après J.L.Mucchielli, les avantages liés à la spécialisation commerciale « sont les plus importants lorsque les avantages compétitifs et les avantages comparatifs se trouvent en phase »⁶⁶. Au contraire, c'est le « décalage entre ces types d'avantages qui engendre la délocalisation »⁶⁷. Ces décalages peuvent être illustrés par plusieurs exemples. Ainsi, la firme qui a une forte demande pour un facteur de production et qui ne peut la satisfaire car l'offre dans son pays d'origine est insuffisante, ira s'implanter à l'étranger (implantation de firmes textiles américaines ou européennes en Asie du Sud Est). De même, il peut y avoir dans un pays une offre excédentaire et une demande insuffisante. Il y aura, là encore, délocalisation (implantations de firmes électroniques sud-coréennes aux Etats-Unis). Cette analyse insiste sur les facteurs déterminant les échanges internationaux de biens, de technologies, et les

64 Peyrard.J 1988, op cit P : 99.

65 Mucchielli J-L. et Thuiller J.P, Multinationales et investissements croisés, Paris, Economica,1982 P : 45-56.

66 Idem, P : 75-59.

67 Idem, P : 60-65.

investissements directs à l'étranger. Elle ne suffit cependant pas à expliquer les implantations dans le secteur des services⁶⁸.

B. Les nouvelles théories des IDE

1. Théories basées sur la multinationalisation exogène :

L'étude des FMN ne pouvait se faire dans le cadre des théories traditionnelles du commerce international, car la nature même de ces firmes suppose quelques imperfections de la concurrence. Une firme devient multinationale pour exploiter des différences de coût entre pays, essentiellement parce qu'elle a des actifs à valoriser (savoir-faire, brevets, qualité de gestion ...) et qu'elle préfère le faire d'une façon interne plutôt que dans un cadre de marché (incorporation des rentes monopolistiques dans les prix, licences accordées à des firmes étrangères...).

A ce niveau d'analyse, la multinationalisation est exogène. Autrement dit, si la firme choisit de produire à l'étranger, elle doit exercer elle-même cette activité et aucune licence n'est supposée. Dans cette optique, nous allons présenter cette expansion multinationale dans le cadre traditionnel des avantages d'Ownership et de Location de Dunning en suivant Helpman et Markusen considérés comme les premiers auteurs à avoir proposé des modèles d'équilibrer général afin d'analyser les activités des FMN.

Dans le modèle de Helpmann les firmes disposent d'une seule unité de production. Cette dernière peut être localisée dans un pays différent du pays d'origine. L'absence des tarifs et des coûts de transport implique que la firme ne doit en aucun cas avoir plus d'une unité de production⁶⁹.

Le modèle traite en réalité, une firme intégrée horizontalement ou verticalement. Par contre, dans le modèle de Markusen, l'entreprise nationale doit installer des unités de production dans les deux pays. Elle devient une multinationale intégrée horizontalement⁷⁰.

68 Peyrard J 1988, op cit P : 100, voir également Mucchieli J-L, les firmes multinationales, Paris, Economica, 1985, Mucchieli, J.L. Multinationales et mondialisation, Editions du Seuil, 1998, Mucchieli, J.L., " Les délocalisations d'activités industrielles et de services ", Problèmes politiques et sociaux, n° 729, 1994.

69 Helpman E., " A simple theory of international with multinational corporations ", Journal of Political Economy, 1984, Vol.92, n°3, pp.451-471.

70 Markusen J.R., "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade ", Journal of Economic Perspectives, Vol.9, n°2, 1995, pp. 169-189.

1-1 La description du modèle de Helpman :

Le modèle présenté par Helpman analyse des firmes avec un simple produit, en supposant qu'il existe des biens différenciés, des économies d'échelle, une concurrence monopolistique et un input spécifique (du type management, marketing, R&D)⁷¹. Ce dernier peut servir à la production sans être obligatoirement localisé dans la même implantation. Les firmes maximisent leurs profits et choisissent la localisation qui minimise les coûts de production. Ainsi, l'émergence des multinationales apparaît comme le résultat de la différence entre les pays dans la rémunération des facteurs. En dehors de la description des conditions sous lesquelles la firme décide de devenir une multinationale, Helpman analyse les structures et le volume de l'échange qui découle sous ces conditions.

L'article de Helpman utilise une version simplifiée du modèle standard de l'échange international, à deux secteurs et deux biens : un bien homogène, Y et un bien différencié X. Dans ce cas, il existe n firmes produisant chacune une des n variétés du bien différencié et un seul producteur du bien homogène. Les préférences sont identiques entre les deux pays et peuvent être représentées par une fonction d'utilité $u(y, U_x)$ où y désigne le niveau de consommation du bien homogène et $U_x = u_x(\cdot)$ désigne le niveau de sous utilité émanant de la consommation des biens différenciés. La fonction $u_x(\cdot)$ peut être, par exemple du type DIXTI-Stiglitz (1977) ou bien du type (1979)⁷².

Il existe deux facteurs de productions : le travail L et un input plus général H qui joue un rôle spécifique dans la production des biens différenciés. Le bien homogène est produit au moyen d'une fonction de production homogène, linéaire et standard (rendements constants) avec un coût unitaire associé $c_y(w_L, w_H)$ où w_i désigne la rémunération du facteur i (i=H, L).

Dans l'équilibre concurrentiel, le prix du bien homogène est considéré comme numéraire. Il est égal au coût unitaire :

$$(I-1) \quad c_y(w_L, w_H) = 1$$

La structure de production des biens différenciés est plus complexe. Chaque firme produit une variété de données. Elle doit utiliser l'input H et l'adapter, avec un coût positif, pour le rendre plus conforme à la production de cette variété. Une fois adaptée, l'input H devient un

71 Helpman E 1984, op cit p.472-475.

72 Dans le premier cas, l'élasticité de substitution entre les variétés est constante et dans la seconde elle est supérieure à l'unité (échelle dépend du prix du bien et du nombre de variétés disponibles pour les consommateurs).

actif spécifique à la firme et peut servir plusieurs unités de production (implantées dans des pays différents) en étant localisé dans une implantation unique. Soit $l(x, h_x)$ la quantité de travail nécessaire dans la production de x unités d'une variété de bien différenciés (dans une simple implantation) lorsque h_x unités de H ont été adaptées. Une forme possible de cette fonction est : $l(x, h_x) = f_p + g_l(x, h_x)$ où $f_p > 0$ et $g_l(\cdot)$ est une fonction linéaire et homogène. On suppose que $l(x, h_h)$ est l'inverse de la fonction de production caractérisée par des rendements croissants et dans laquelle H_h est nécessaire à la production. Soit $g(w_L, h_x)$ le coût minimum.

La fonction de coût d'une firme simple est donnée par :

$$C_x(w_L, h_x) = \min [w_L l(x, h_x) + g(w_L, w_H, h_x) + w_H h_x]$$

Il faut noter que toutes les variétés des biens différenciés ont la même structure de coût et qu'il existe des coûts fixes spécifiques à la firme⁷³.

De même, des coûts fixes et des coûts variables spécifiques à l'implantation.

Ce modèle a été développé dans le cadre d'une concurrence monopolistique à la Chamberlin (dans le secteur des biens différenciés). Les firmes égalisent le revenu marginal au coût marginal, et la libre entrée engendre des profits nuls. Ainsi, deux conditions doivent être vérifiées

$$(I-2) R(p, n) = \theta(w_L, w_H, h_x)$$

$$(I-3) p_x = C_x(w_L, w_H, h_x)$$

Où p désigne le prix d'une variété de biens différenciés, $R(\cdot)$ désigne le revenu moyen divisé par le revenu marginal et mesure le degré de pouvoir de monopole⁷⁴, n désigne le nombre de variétés disponibles pour les consommateurs, et $\theta(\cdot)$ représente le coût moyen divisé par le coût marginal et mesure le degré des rendements d'échelle dans le processus de production des biens différenciés. Par ailleurs, il est supposé que les facteurs de production sont internationalement immobiles.

1-1-1 Equilibre dans le cas d'une économie intégrée :

En analysant l'équilibre symétrique d'une économie mondiale intégrée, Helpman a essayé d'identifier la distribution (entre les pays) des facteurs de production, L et H . Cette distribution

⁷³ Il s'agit du coût des h_x unités de l'input H .

⁷⁴ Dans la spécification des préférences du type Dixit-Stiglitz (1977), le degré de pouvoir de monopole est constant.

particulière fournit une information capitale du fait des différences dans les dotations factorielles.

Dans l'équilibre symétrique de l'économie mondiale intégrée, les prix des facteurs sont les mêmes et les conditions d'équilibre sur le marché des facteurs sont :

$$(I-4) aLY (wL, wH)y + ALX(wL, wH, x)n = L$$

$$(I-5) aHY (wL, wH)y + ALX(wL, wH, x)n = H$$

Où $a_iY (wL, wH) = \partial cY(wL, w) / \partial Wi$, ($i = H, L$) désigne le coût minimum du facteur i par unité d'output du bien homogène,

$A_iX (wL, wH, x) = \partial Cx (wL, wH, x) / \partial Wi$, ($i = H, L$) est le coût minimum du facteur i dans une implantation représentative de l'industrie des biens différenciés. n désigne le nombre de variétés des biens différenciés (ou de manière équivalente le nombre d'unité de production). Enfin, L et H désignent les quantités totales disponibles (au niveau mondial) des facteurs de production.

Les conditions (I-1) – (I-5) ainsi, que les conditions d'équilibre sur le marché du bien homogène (l'offre de Y est la demande) fournissent les valeurs d'équilibre :

- 1- Des rémunérations facteurs (wL et wH) ;
- 2- Du prix des biens différenciés (p) ;
- 3- De l'output d'une variété donnée des biens différenciés (x) ;
- 4- Du niveau d'output du bien homogène (y) ;
- 5- Du nombre d'unités de production dans l'industrie des biens différenciés (n).

Il est supposé que dans cet équilibre, le bien homogène est plus intensif en travail que le bien différencié, X . Cela se traduit par :

$$aLH / aHY > ALX / AHX$$

Sous cette hypothèse, la distribution à l'équilibre du plein emploi des facteurs entre deux secteurs peut être représentée dans la figure I-1. le vecteur OE représente les dotations totales des facteurs de production, OQ représente l'emploi des facteurs dans l'industrie des biens différenciés et QD représente l'utilisation des facteurs dans l'industrie du bien homogène. La droite BB' représente la frontière d'égalisation des coûts des facteurs est sa pente égale au rapport des rémunérations (wL , wH). Au point d'intersection avec OQ' , elle est tangente à l'isoquant du bien homogène. De même, au point d'intersection avec OQ' , elle est tangente à

un isoquant pour les biens différenciés. Ce dernier isoquant peut être retrouvé à partir de la fonction de coût par :

$$\{(LX, HX) \text{ pour lequel } \exists (wL, wH) \text{ tel que } (LX, HX) = [ALX(wL, wH, x), AHX(wL, wH, x)]\}$$

Le long de la droite OQ, on retrouve une famille entière d'isoquants, chacun représente un nombre croissant d'unités de production et connaissant une même pente au point d'intersection avec la droite OQ. Ainsi, en utilisant l'isoquant d'une simple implantation ($n=1$), on peut calculer le nombre d'implantation à l'équilibre ⁷⁵ : avec les inputs représentés par un point sur OQ, il faut diviser la distance qui sépare ce point de l'origine, par OEX (où le point EX caractérise les dotations factorielles utilisées dans le cas d'une unique implantation). De façon similaire sur OQ', on peut calculer l'output du bien homogène (y).

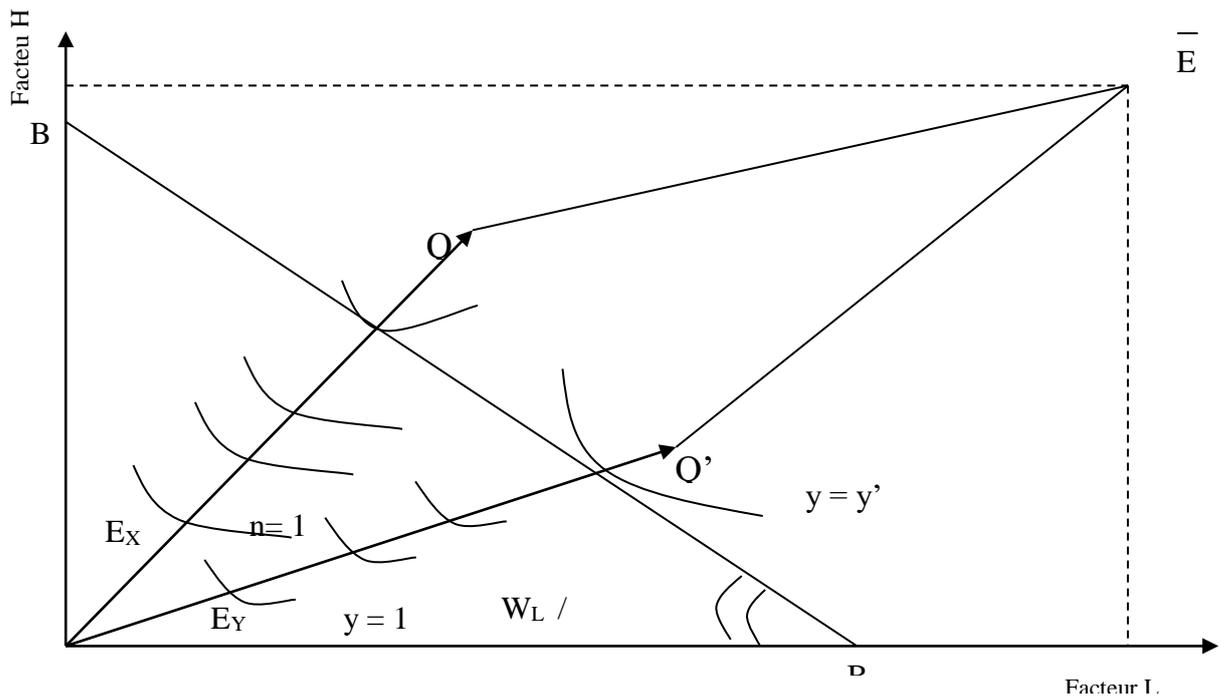


Fig. 1-1

1-1-2 Modèle de l'échange :

Considérons le modèle standard du type Heckscher-Ohlin ($2 \times 2 \times 2$) avec deux pays, deux biens et deux facteurs, et dans lequel il n'y a pas de renversement des intensités factorielles.

⁷⁵ Dans ce modèle, les variables n et y sont endogènes.

Dans le pays i ($i = 1, 2$), il existe n_i firmes qui produisent le bien différencié (avec $n_1 + n_2 = n$) et un seul producteur du bien homogène (d'un niveau y_i , avec $y_1 + y_2 = y$). Les préférences dans les deux pays sont identiques. L'ensemble des points de dotations peut être divisé en deux sous ensembles. Dans le premier (le parallélogramme $Q_1Q_2Q_3$ sur la figure I-2), il y a égalisation des prix de facteurs et aucune spécialisation dans la production. Chaque pays exporte le bien qui utilise de façon intensive le facteur de production qu'il a en abondance relative. A l'intérieur du second (le complément ($Q_1Q_2Q_3$ ')) chaque pays paie un prix faible pour le facteur de production qu'il a en abondance et un prix plus élevé pour l'autre facteur de production. Ainsi, au moins un pays se spécialise dans la production d'un bien, qui utilise de façon intensive, le facteur de production le moins cher. Le modèle d'échange qui en découle est le même que dans le sous ensemble précédent.

En raison de la symétrie des structures (par rapport à la diagonale O_1O_2), il est suffisant d'analyser les points de dotations en dessous de la diagonale O_1O_2 . Dans ce sens le pays I est relativement abondant en H et le pays 2 est relativement riche en travail. Prenons par exemple le point E de dotations factorielles pour lequel il y a égalité des prix des facteurs. Dans ce cas, les firmes d'un pays n'ont pas d'incitations, induite par les différences des prix des facteurs, à installer des filiales dans l'autre pays.

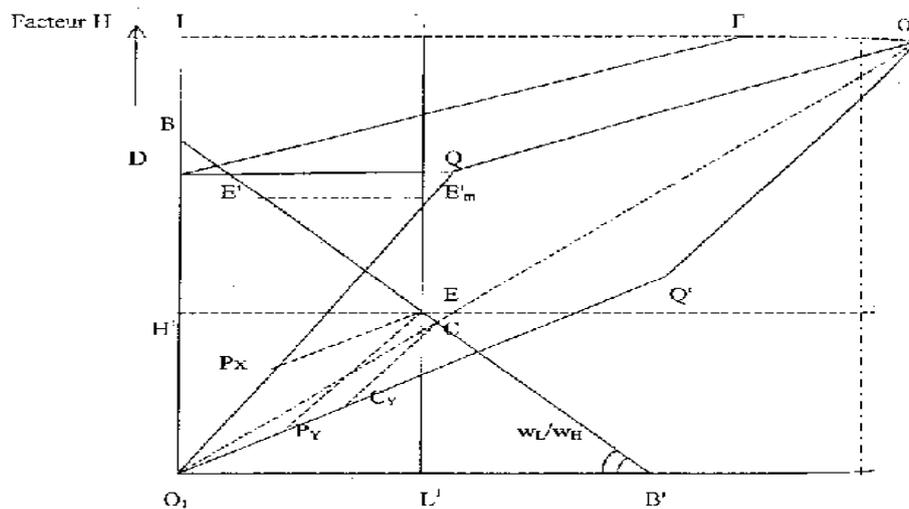


Figure I-2

Etant donné que les profits sont nuls, la totalité du revenu correspond aux rémunérations H et L. ainsi, au moyen de la droite BB' passant par E et de pente w_L / w_H , on peut retrouver la distribution de revenu entre les pays. Soit C l'intersection de BB' avec la diagonale. Dans ce sens, le revenu relatif du pays I est égal à O_1C / CO_2 (avec un choix adéquat de l'unité de

mesure, $O1C$ représente le niveau de revenu du pays 1 et $CO2$ représente celui du pays 2). Si les deux pays possèdent le même modèle de dépense, le pays 1 consomme une proportion de $s1$ de l'output mondial y (du bien homogène), où $s1$ désigne sa part du revenu mondial. En menant la droite passant par C parallèle à $O1Q$, sa consommation de produit homogène est représentée par $O1CY$ est l'intersection de cette droite avec $O1Q'$. Si la production en bien homogène du pays 1 ($y1$) est donnée par $O1Py$, alors ce dernier importe le bien homogène. Finalement si l'échange est balancé, cela signifie que le pays 1 est exportateur des biens différenciés.

Dans l'ensemble $O1QQ2$, d'allocation des facteurs, le modèle d'échange intersectoriel est similaire à celui d'Heckscher-Ohlin. Mais, dans le cas présent il y a aussi un échange intra-sectoriel dans les produits différenciés. Le pays j produit les n variétés de biens différenciés et les exporte vers son partenaire. En résumé, pour les dotations factorielles correspondant à l'ensemble $O1QQ2$, le libre échange n'engendre aucune incitation à la formation de multinationales. La structure d'échange est similaire à celle des modèles traditionnels d'échange des biens différenciés. L'échange intra-sectoriel s'explique par la concurrence monopolistique dans les biens différenciés.

Considérons le complément de $O1QQ2$ par rapport à la diagonale (c'est-à-dire $O1IQQ2$). Dans cet ensemble, les prix des facteurs ne sont pas égaux si les firmes doivent utiliser les inputs des facteurs dans le même pays. Dans ce cas, le facteur H est moins cher dans le pays 2 et le travail est moins cher dans le pays 2. Ce sous ensemble peut, à son tour, être divisé en trois sous ensembles, à savoir $O1QD$, $O2QDF$ et DIF (voir la figure I-2).

Considérons le sous ensemble $O1QD$. Il est évident que pour les points correspondant à ce dernier sous ensemble, il n'existe aucun équilibre dans lequel les prix des facteurs sont égaux et, chaque firme utilise ses facteurs de production dans la même localisation. Cependant, les FMN doivent émerger. L'une des questions qui se posent, consiste à savoir si cette émergence va provoquer l'égalisation des prix des facteurs. Soit, par exemple, le point E' appartenant à $O1QD$. Supposons que toutes les ressources du pays 1 soient employées dans la production de biens différenciés et que les filiales dans le pays étranger utilisent un montant de travail donné par $E'E'm$ où $E'm$ est le point d'intersection avec $O1Q$ de la droite horizontale passant par E' . Ainsi, l'équilibre mondial agrégé correspond à l'équilibre mondial intégré. L'existence des firmes internationales permet de séparer le point d'utilisation des facteurs ($E'm$) et celui des dotations (E'). la distance $O1E'm$ représente le nombre de firmes installées dans le pays 1 (n') et la distance $E'mQ$ représente le nombre des firmes installées dans le pays j , n_j , et l'emploi du

travail dans le pays 2 par les filiales du pays 1 (installées par les multinationales), L_f , sont obtenues par les conditions suivantes :

$$ALX_{n1} = L1 + L_f \quad aLY_y + ALX_{n2} = L^2 - L_f$$

$$AHX_{n1} = H' \quad aHY_y + AHX_{n2} = H^2$$

Cependant, le nombre de variétés produites dans le pays j n'est pas égal à n_j : le nombre de variétés produites dans le pays 1 est plus faible que n_1 et, dans le pays 2, ce nombre est plus grand que n_2 . Cette différence dépend de la quantité de travail L_f employée par les filiales. En effet le nombre de variétés produites dans le pays j , M_j , $j = 1, 2$ est :

$$M^1 = n_1 - L_f / AHX \quad M^2 = n_2 + L_f / AHX$$

En résumé, l'ensemble O1QD est caractérisé par un équilibre avec égalisation des prix des facteurs en raison de l'émergence des FMN. La structure d'échange est identique à celle des modèles traditionnels de l'échange des biens différenciés.

D'une façon similaire, Helpman a démontré que tous les points du sous ensemble O2QDF conduisent à un équilibre avec égalisation des prix des facteurs en raison de l'émergence des FMN. Par contre, pour les points appartenant à DIF, toutes les firmes qui produisent des biens différenciés appartiennent au pays 1 et, leur activité de production est localisée dans le pays 2⁷⁶. Ainsi, le pays 1 exporte l'input H et importe toutes les variétés des biens différenciés en provenance du pays 2. il peut importer ou exporter le bien homogène.

1-1-3 Volume de l'échange :

Il est clair que la localisation des points représentatifs des dotations factorielles en sous ensemble selon les différences permet de montrer que le modèle d'échange dépend de deux variables principales :

- 1- La taille relative du pays en terme de P.I.B ;
- 2- Les différences de dotations factorielles relatives.

Dans cette optique, si le pays 1 est de taille faible et il est bien doté en facteur H , alors le point des dotations appartient au sous ensemble O1QD, et il existe des multinationales basées dans le pays 1. Ce dernier exporte les biens différenciés ainsi que le bien homogène.

Par ailleurs, cet article montre comment de grandes différences dans les dotations factorielles relatives sont associées avec de grands volumes d'échanges. Par contre, les

⁷⁶ C'est le cas d'une intégration verticale dans le pays 2.

différences dans les tailles relatives des pays sont associées avec des effets ambigus sur le volume d'échange. De même, avec l'émergence des multinationales, la part d'échange intra-firme peut être positivement ou négativement liée aux différences dans les dotations factorielles. D'une façon générale, cette théorie présente un grand intérêt car elle permet d'identifier et d'analyser les circonstances dans lesquelles les firmes considèrent rentable d'installer des unités de production à l'étranger. Dans cette optique, Helpman intègre l'investissement international dans des modèles en concurrence monopolistique ; celui-ci intervient sous la forme d'un transfert d'actifs spécifiques. L'investissement est ainsi un bien intermédiaire de la maison mère, exporté vers une unité de production intensive en travail délocalisé dans un pays d'accueil. On retrouve là une délocalisation verticale liée aux différences d'abondances factorielles, avec investissement univoque et réimportation de la production vers le pays d'origine.

1-2 La description du modèle de Markusen :

Dans la littérature économique, il existe un large débat sur les effets provenant de l'observation des FMN. La théorie de l'échange international essaie de donner quelques explications à l'existence de ces multinationales. A partir de l'observation empirique, elle suggère que le niveau d'activité d'une multinationale dans une industrie particulière est liée à l'importance de l'intangible ⁷⁷ dans une industrie. Ces intangibles offrent à la firme un actif spécifique qui lui donne un avantage de propriété. Ce dernier, peut être centralisé dans une simple localisation et peut servir une ou plusieurs unités de production. Cela peut inciter la firme à devenir une multinationale en installant un ou plusieurs unités de production supplémentaires. Ces unités peuvent être géographiquement dispersées.

L'article de Markusen présente une analyse basée sur la présence de ce type d'avantage associé à l'avantage de localisation⁷⁸. Il distingue d'une façon claire les économies d'échelle au niveau de l'implantation de celles au niveau global de la firme. La firme nationale peut choisir d'installer des unités de production dans deux pays. Elle devient une multinationale intégrée horizontalement.

Le modèle comprend deux biens (X et Y) et deux pays (m désigne le pays domestique et h désigne le pays hôte). X et Y sont produits à partir du travail et du capital spécifique à chaque secteur. Les dotations totales des facteurs sont fixes. Les pays m et h ont des dotations

⁷⁷ Ces intangibles représentent toutes les activités qui ne sont pas liées directement à la production. Cela peut comprendre des activités comme la R&D, la publicité, le marketing, les chaînes de distribution, le management, ...etc.

⁷⁸ Markusen J.R, op cit P 190-195.

factorielles absolues identiques, des technologies de production identiques et des fonctions d'utilité identiques.

L'output de Y est produit par une industrie concurrentielle avec des rendements d'échelle constants. Par contre, l'output de X est le produit de deux activités : l'activité C (pour le contrôle) et l'activité F (pour la manufacture ou la fabrication). C et F peuvent être séparés géographiquement dans le processus de production du bien X. le capital spécifique au secteur de production du bien X est utilisé dans F et non dans C (c'est-à-dire, C utilise uniquement le travail).

L'activité C doit être centralisée dans un seul pays, les facteurs de production sont immobiles et il n'y a aucune barrière à l'échange. Dans le processus de production du bien X, l'activité C désigne la R&D, le marketing et le management. Par contre, F représente la transformation physique d'input en output. En effet, F est caractérisé par des rendements constants ⁷⁹ et, par conséquent, $X = C.F$ est caractérisé par des rendements croissants. Ces derniers ont supposés être relativement faibles par rapport aux effets de l'intensité des facteurs tel que l'ensemble de production de chaque pays est strictement convexe. Cela assure que le monopoleur maintient des implantations dans les deux pays (il devient une firme multinationale) plutôt que servir les deux pays à partir d'une implantation unique.

Jusqu'ici, on a supposé qu'il n'y a aucune différence dans les dotations factorielles et qu'il existe des économies d'échelle au niveau de l'implantation. Par la suite, nous allons développer deux versions de ce modèle de base. Dans la première, il existe deux firmes nationales indépendantes produisant dans les deux pays. Dans la seconde, la production est monopolisée par une FMN. Ensuite, nous allons comparer les deux versions en présentant les principaux résultats du modèle.

1-2-1 Equilibre avec deux firmes nationales (duopole international)

Il s'agit du cas où il existe un monopole (ou bien duopole international) indépendant produisant le bien X dans chaque pays. La liste des équilibres avec une simple firme nationale n'est pas présentée de façon complète ⁸⁰. Le cas présent est choisi pour illustrer le compromis entre l'efficacité technique et le pouvoir de marché, lorsque la FMN remplace deux firmes domestiques (nationales). On part de l'hypothèse que le producteur de X considère les prix des facteurs comme donné. Soit p le prix du bien X en terme de Y. les conditions d'autarcie dans

⁷⁹ Cela élimine la possibilité de plusieurs implantations dans le même pays.

⁸⁰ En effet, chaque peut installer 0 ou bien 1 unité de production (localisée chez elle ou bien à l'étranger). Elle a trois possibilités pour servir les deux marchés. Au total, il existe 9 (3 x 3) possibilités au niveau mondial. La situation des 2 unités de production (firme multinationale) fera l'objet de la sous section qui suit.

lesquelles il y a un simple producteur (monopoleur) du bien X dans chaque pays sont données par : (I-6) $p_i (1 / \eta_{xi}) = TMT_i \quad \eta_{xi} = - P/Y dX/dp \quad i = m, h$

Où TMT_i désigne le taux marginal de transformation le long de la frontière de production du pays i et η_{xi} désigne l'élasticité de la demande du bien X dans le pays i . p_i étant le prix du bien X dans le pays i . les conditions de second ordre sont satisfaites si η_{xi} est inférieure à l'unité et est une fonction décroissante de X (ou bien X/Y). Markusen (1981) a montré que ces conditions sont satisfaites pour une fonction d'utilité « C.E.S » (élasticité de substitution constante) avec une élasticité de substitution supérieure à l'unité. Sous les hypothèses de technologies et de dotations factorielles identiques, il devient évident qu'il s'agit d'un équilibre symétrique avec autarcie. Cela est présenté par le point A sur la figure 1-3. YX_n représente la frontière de production et U_a la courbe d'indifférence.

Si les deux firmes (duopole) s'engagent dans une collusion de prix pour maximiser les profits communs ou bien si elles s'engagent dans une concurrence à la Cournot Nash l'équilibre est défini par la production (le point B sur la figure 1-3). Aucun gain n'est réalisé dans le cas de collusion, si la condition d'équilibre est donnée par l'équation (I-6) avec p_i et η_{xi} identiques dans les deux pays. Dans ce modèle, la concurrence à la Cournot fournit des résultats analogues. Enfin, lorsque les firmes s'engagent dans une tarification égale au coût moyen, le bien être et la production peuvent être améliorés (point D sur la figure 1-3).

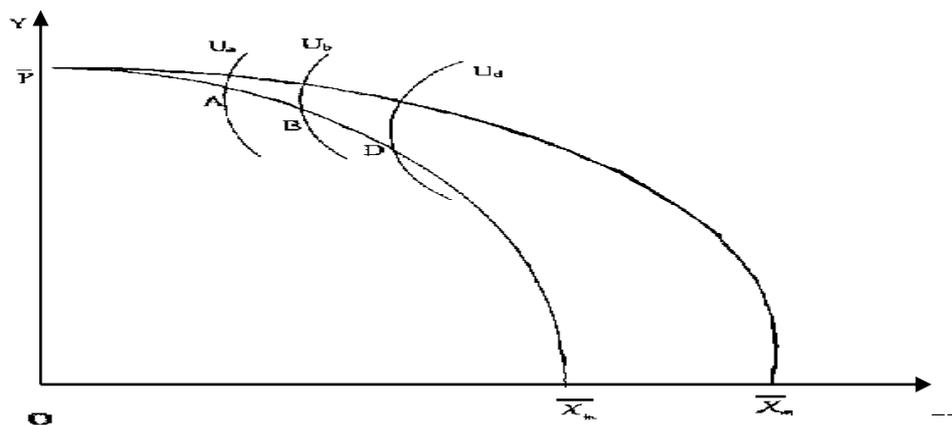


Figure 1-3

Dans tous les cas précédents, chaque pays doit avoir les mêmes outputs, part de marchés, niveau de consommation, prix des facteurs, etc.... Il peut y avoir des gains de l'échange dans le

sens où le bien-être d'un niveau plus élevé que dans le cas d'autarcie. On peut imaginer un équilibre, avec des firmes nationales, non symétriques.

1-2-2 Equilibre avec une firme multinationale :

Supposons, par exemple, qu'il soit optimal de centraliser l'activité C dans le pays m. les conditions qui caractérisent la frontière de production efficace peuvent être déterminées en maximisant l'output de X pour un niveau donné de la production de Y. le programme de maximisation de la FMN s'écrit :

$$\text{Max } C(L_{mc}) [F(L_{mf}) + F(L_{hf})]$$

Sous les contraintes : (I-7) $Y = G(L - L_{mc} - L_{mf}) + G(L - L_{hf})$

$$(I-8) \quad G_m'/C_m' (F_m + F_h) = G_m'/C_m' F_m = G_h'/C_m' F_h = TMT$$

Où L désigne la dotation totale en travail de chaque économie avec $Y = G(L_y)^{81}$. Soit w_1 le taux du salaire en terme de Y. $w_i = G_i'$ découle de l'hypothèse selon laquelle les marchés des facteurs et de l'industrie Y sont concurrentiels (G_i' est égal à la production marginale du travail dans la production de Y).

Selon les conditions de premier ordre, l'équilibre de la FMN se trouve, par conséquent sur la frontière d'efficacité de production. Cette frontière se trouve en dessus de celle des firmes nationales, à l'exception du point situé sur l'axe des ordonnées (voir figure I-3)

Dans cet équilibre centralisé (avec une FMN), le pays m a moins de ressources affectées à la production de Y et F tel que G_m , et F_m , sont supérieurs à G_h , et F_h , respectivement. Par contre, le pays m a davantage de ressources affectées à la production de X ($L_{my} < L_{hy}$), mais la distribution de ces ressources entre C et F diffère de celle observée dans le pays h. Chaque pays possède un prix relativement élevé pour les facteurs utilisés d'une façon intensive dans l'activité prédominante (C pour le pays m et G et F pour le pays h). Par contre, la relation entre les outputs dans les deux pays dépend des propriétés générales des activités G et F. Le fait que $(G_m'/F_m') = (G_h'/F_h')$ selon l'équation (I-8) ne doit pas signifier que $(X_m/Y_m') = (X_h/Y_h)$ ou bien que $(G_m/F_m) = (G_h/F_h)$. Cette dépendance des propriétés de G et F, signifie que la direction et le volume de l'échange entre les deux pays ne sont pas prévisibles.

Cela suggère que l'activité multinationale (présentée ci-dessus) affecte l'allocation intersectorielle de l'activité économique dans un pays (par exemple $L_{my} < L_{hy}$) et fournit une idée sur l'échange entre les deux pays. Par contre, elle ne fournit pas une prédiction simple sur

81 A ce titre, L_{iz} désigne la quantité de travail utilisée dans le pays i (i=m,h) et secteur du bien z (z=X,Y).

la direction de l'échange. Toutefois, il existe toujours un échange dans ce type d'équilibre. Il peut être au moins égal au rapatriement des profits d'un pays à l'autre. Ceci est opposé au cas de l'équilibre avec des firmes nationales sans échange.

1-2-3 Comparaison des équilibres et principaux résultats :

Deux versions du modèle de base ont été développées. Dans la première, il existe une seule firme nationale indépendante produisant le bien dans chaque pays. Dans la seconde, la production pour les deux pays est monopolisée par une FMN qui produit avec une grande efficacité technique qui favorise le pouvoir de marché qu'elle peut exercer.

Dans ce cas, il n'est pas évident que la multinationale puisse augmenter le bien-être mondial (relativement à celui observé avec les deux firmes nationales) est simplement qu'elle augmente l'output du bien en question.

De même, la condition suffisante pour que le pays local profite de la présence de la multinationale est simplement que les profits de cette dernière soient supérieurs à ceux qui seraient observés en situation de firme nationale avec une seule implantation.

Lorsque la multinationale trouve qu'il est plus efficace de concentrer au moins une de ses activités C et F dans le pays d'origine, l'équilibre du modèle comporte des pays identiques dans des activités différentes et produisant des paniers de biens différents. Ainsi, la multinationale peut conduire à la création d'échange et à la division internationale du travail⁸².

L'activité multinationale peut créer une base de l'échange. Ces résultats montrent donc l'investissement direct peut agir plutôt comme un complément que comme un substitut à l'échange de marchandises.

Par ailleurs, l'équilibre avec la présence d'une FMN suppose des prix différents des facteurs entre les pays. Par contre, l'équilibre avec multinationale, chaque pays possède un prix relativement élevé pour les facteurs utilisés de façon intensive dans activités prédominantes (C pour le pays m et G pour le pays h). Il faut signaler que si les facteurs sont internationalement mobiles, ils doivent se déplacer de manière à augmenter le degré de spécialisation internationale ainsi que le volume de l'échange.

Des travaux précédents Krugman et Markusen avaient montré qu'avec une concurrence imparfaite et / ou des rendements croissants, l'équilibre peut entraîner la spécialisation entre

82 Hymer S 1976, op cit p 80-88.

deux économies identiques et une complémentarité entre l'échange des facteurs et l'échange des biens.⁸³

Il convient de rappeler que l'analyse de cet article a été développée en l'absence de barrières à l'échange. En effet, la présence d'un tarif doit créer une incitation supplémentaire à la création par les firmes de nouvelles implantations.

2. Théories basées sur la multinationalisation endogène :

La théorie de l'investissement direct à l'étranger s'est enrichie de plusieurs modèles où les FMN apparaissent de façon endogène.

Ces travaux sont basés principalement sur les avantages d'ownership et de location. L'avantage spécifique est défini par l'avance technologique (la R&D), le savoir-faire, la compétence managériale et les économies d'échelle. L'avantage de localisation est défini par le niveau des prix des coûts de transport et des barrières douanières.

Dans ces nouvelles formes de multinationalisation, on retiendra en particulier l'article de Horstmann et Markusen (1992). Dans ce modèle, la décision de devenir une FMN (intégrée horizontalement) est endogène et l'investissement direct à double sens est l'une des caractéristiques observées entre pays développés. Les variables principales de ces modèles sont :

1. Le niveau de l'activité spécifique à la firme (comme la R & D) qui joue le rôle d'un input commun pour les implantations ;
2. Les économies d'échelle ;
3. Le tarif et le coût de transport entre les pays⁸⁴.

Le modèle de Horstman et Markusen traite des biens homogènes⁸⁵. En outre, les FMN sont observées à l'équilibre lorsque les niveaux des coûts fixes, du tarif et des coûts de transport sont relativement plus élevés que les économies d'échelle. De même, elles apparaissent à l'équilibre lorsque les tailles des marchés sont importantes et lorsque les pays ont des dotations similaires. De façon plus générale, l'IDE (à double sens) apparaît lorsque les pays sont riches et similaires (pays développés). La similarité entre les pays est appréciée du point de vue des

83 Markusen J.R, op cit P 196-202.

84 Horstmann, I. et Markusen, J. 1987, « Strategic investemnts and the developement of multinationals », Review of Economics and statistics, vol 28, N°1, in Casson, M. 1990, Multinational Corporations, Edition Edgar.

85 A ce propos le modèle de Brainard (1992) considère des biens différenciés et le coût du transport est une fonction croissante de la distance qui sépare les deux pays. Malgré cette différence par rapport au modèle de Hostmann et Markusen, les résultats sont similaires.

dotations factorielles, prix des inputs, taille des marchés, l'avance technologique...etc. Ainsi en raison de l'importance de ces résultats⁸⁶, il est opportun de présenter les principaux résultats de ce modèle.

2-1 Horstmann et Markusen, et le modèle à biens homogènes :

Dans l'article de Horstmann et Markusen a été développé un modèle simple dans lequel les structures des marchés (avec concurrence imparfaite) sont déterminées de façon endogène. Le modèle comprend deux pays identiques de sorte que l'échange ne peut s'effectuer sur la base de l'avantage comparatif. Chaque pays produit un premier bien homogène avec des rendements constants en concurrence parfaite, et un second avec des rendements d'échelle croissants. Les structures d'implantation à l'équilibre sont déterminées par les décisions de localisation des firmes. Chaque firme fait le choix du nombre d'implantation à installer dans deux pays. La technologie de production considérée est similaire à celle présentée par Markusen. Il existe des coûts fixes spécifiques à la firme et à l'implantation. Les coûts marginaux de production sont identiques dans les deux pays.

2-1-1 Technologie de production et structure des marchés :

L'industrie comprend deux pays : le pays domestique, h et le pays étranger, f . Chaque pays produit un bien homogène, Z , avec des unités choisies tel que $Z = L-Z$. Autrement dit, le travail est le numéraire. Par ailleurs, une firme du pays h produit un bien X avec des rendements d'échelle croissants et une firme du pays f produit un bien substituable, Y . Les économies d'échelle sont supposées être suffisamment élevées pour que le marché ne compte plus qu'un producteur de X en h et qu'un producteur de Y en f . Les deux producteurs ont des technologies identiques avec les coûts suivants :

F : coût fixe spécifique à la firme ;

G : coût fixe spécifique à l'implantation ;

m : coût marginal de production ;

s : coût unitaire de transport.

Dans ce cas, les économies d'échelle apparaissent du fait que le coût fixe d'une firme avec deux implantations est de $2G + F$, par contre, celui de deux firmes avec chacune une

⁸⁶ Dans ces travaux, on retrouve l'un des résultats fondamentaux de la nouvelle théorie de la géographie économique. Il s'agit d'observer une force (les économies d'échelle) qui pousse à la concentration de la production (cas de l'exportation) et une autre force (les coûts de transport) qui pousse à la dispersion de la production (cas de l'IDE ou bien des FMN avec deux unités de production), Krugman P, Geography and trade, Cambridge mass, the MIT Press, 1991.

implantation unique est de $2G + 2F$. La multinationale dispose, ainsi, d'un avantage dans sa production mondiale. Il reste à démontrer que la FMN apparaît dans les structures de l'industrie à l'équilibre.

Les consommateurs dans les deux pays ont des fonctions d'utilité quadratiques et identiques de la forme :

$$(I-9) U(X, Y, Z) = aX - (b/2)X^2 + aY - (b/2)Y^2 - cXY + z$$

Soient, respectivement, p_x et p_y les prix unitaires de X et de Y en termes de Z . soit L la dotation totale du travail dans chaque pays, et (respectivement) le profit du producteur du bien X (respectivement de Y) en termes de Z . la contrainte budgétaire dans le pays domestique h est donnée par :

$$(I-9- a) \quad L + \pi_x = p_x X + p_y Y + Z$$

La maximisation de (I-9) sous la contrainte définie par (I-9-a) nous donne les fonctions inverses de demande :

$$(I-10) \quad p_x = a - bX - cY \quad \text{et} \quad p_y = a - bY - cX$$

Avec des fonctions similaires pour le pays f . On suppose $b > c$; $b = c$ correspond au cas où X et Y sont parfaitement substituables. La technologie définie par (I-9), les fonctions inverses de demande définies par (I-10) et la contrainte de ressources $L = L_x + L_y + L_z$ achèvent la spécification de l'équilibre général du modèle. Par ailleurs, on suppose que L est assez élevé pour permettre la production de X et de Y .

Le nombre de firmes (dans chaque pays) à l'équilibre sur les deux marchés sont les résultats d'un jeu simple à deux étapes. Dans la première étape, les deux firmes font un choix parmi trois options :

- 1- Rester en dehors des deux marchés (stratégie de 0 implantations) ;
- 2- Servir le marché étranger et le marché domestique à partir d'une seule implantation (stratégie de 1 implantation) ;
- 3- Devenir un FMN par l'installation d'une implantation dans chaque pays (stratégie de 2 implantations).

Dans la seconde étape, en fonction des choix effectués à la première, les deux firmes sont en concurrence à la Cournot (sur les deux marchés). Autrement dit, elles décident, en fonction des choix qu'elles ont fait lors de la première étape, des quantités d'output à produire (et à vendre) dans chaque implantation. Elles sont supposées avoir une information complète sur les

fonctions de demande et de coût. A noter, que le choix de la première étape se fait d'une façon simultanée, et une fois réalisés, elles sont « irrévocables ».

L'accès au marché étranger est considéré uniquement du point de vue de l'avantage qu'offre la proximité des consommateurs étrangers et non du bénéfice apporté par les autres avantages de production. Autrement dit, le processus de multinationalisation défini par la troisième option n'est pas lié à un avantage technologique ou à l'exploitation d'un avantage spécifique au pays d'accueil (comme une main d'œuvre moins chère ou bien l'utilisation de certains inputs spécifiques ou non échangeables). Cela signifie que chaque firme ne possède pas d'avantage en coût remarquable par rapport à sa rivale.

a. Investissement direct à double sens (deux multinationales) :

Il s'agit du cas où chaque une des deux firmes choisit deux unités de production (une dans chaque pays). La fonction de profit de la firme domestique est par exemple :

$$(I-11) \pi_x(2,2) = (a-bX-cY)X + (a-bX^*-cY^*)X^* - m(X+X^*) - 2G - 2F$$

Où X et Y (respectivement, X et Y) désignent les quantités, des biens substituables, vendues sur le marché domestique (respectivement étranger). Le couple (2,2) désigne les nombres d'implantations installées par les deux firmes dans les deux pays. Une fonction de profit similaire (2,2) est relative à la firme du pays étranger. Les conditions de maximisation (de premier et second ordre) des fonctions des deux firmes nous donnent les outputs de Cournot suivants :

$$(I-12) X = X^* = Y = Y^* = (a - m) / (2b + c)$$

On obtient les profits optimaux :

$$(I-13) \pi_x(2,2) = \pi_y = b(X^2 + X^{*2}) - 2G - F = 2b [a-m/2b+c] - 2G - F$$

Où « ^ » désigne les valeurs prises à l'optimum.

b. Deux firmes nationales (duopole à l'exportation) :

Il s'agit du cas où le producteur de X et le producteur de Y exploitent chacun une seule implantation (chacun exporte vers l'autre marché). Les profits du producteur de X, par exemple, sont donnée par :

$$(I-14) \pi_x(1,1) = (a-bX-cY)X + (a-bX^*-cY^*)X^* - mX - (m+s)X^* - G - F$$

L'exploitation de la symétrie entre les firmes et les conditions de maximisation des fonctions de profits des deux firmes nous donne :

$$(I-14-1) \quad X=Y = (a - m + cd) / (2b + c) \text{ où } d = s / (2b - c)$$

$$(I-14-2) \quad X^*=Y = (a - m - 2bd) / (2b + c)$$

$$(I-15) \quad \pi_X(1,1) = b(X^2 + X^{*2}) - G - F \text{ et } \pi_X(1,1) = b(Y^2 + Y^{*2}) - G - F$$

Par rapport au cas de la combinaison d'implantation (2,2), on remarque que les profits variables ont baissé en raison de la présence des coûts du transport (sX^* et sY). Par contre, les coûts fixes ont diminué d'une valeur égale à G (on est passé de $2G + F$ à $G+F$). Selon la relation qui existe entre G et s , le duopole avec multinationales ou le duopole à l'exportation engendre des profits supérieurs.

c. Une firme nationale et une firme multinationale :

D'autres configurations de structures des marchés peuvent être obtenues en utilisant les résultats donnés par (I-12), (I-14-1) et (I-14-2). Par exemple, dans le cas de la configuration (2,1), X est donné par (I-14-1) et X par (I-12). Autre exemple, Y est donné par (I-12) et Y par (I-14-). Cette procédure nous permet de déterminer les profits optimaux pour les différentes combinaisons des implantations possibles.

L'équilibre de Nash est présenté sous forme d'une combinaison (i, j) où i désigne le nombre d'implantations installées par le producteur de X et j désigne le nombre d'implantations installées par le producteur de Y (avec $i, j=0, 1, 2$)⁸⁷.

2-1-2 Solutions numériques :

Afin d'obtenir une idée plus précise sur les structures des marchés à l'équilibre et de mieux identifier les facteurs qui influencent les résultats, Horstmann et Markusen ont présenté quelques exemples numériques. Les biens sont supposés imparfaitement substituables ($c=b/2$) et le coût marginal est supposé nul ($m=0$).

Quatre exemples ont été présentés avec un coût unitaire du transport constant ($s=2$), F et G pouvant prendre des valeurs alternatives.

Dans le premier cas ($F=27$ et $F=7$), il existe un équilibre unique de Nash où chaque firme sert les deux marchés à partir d'une seule unité de production. Aucune firme ne peut améliorer son profit par l'installation d'une unité de production supplémentaire. La solution d'équilibre est ainsi spécifiée par la combinaison (1,1).

⁸⁷ Le nombre total de combinaisons d'implantation (réalisé par les deux firmes) sur les deux marchés est égal à 9 ($9=3 \times 3$).

Dans le second cas, le coût spécifique à la firme passe à 28 et G reste constant à 7. Cependant, il existe trois combinaisons d'équilibre de Nash : un duopole à l'exportation (la combinaison (1,1)) et deux autres situations dans lesquelles il y a une seule FMN (soit le producteur de X soit celui de Y) implantée dans les deux pays (les combinaisons (2,0) et (0,2)). Dans le troisième cas, F passe à 29 et G est réduit à 6. L'effet de ces changements consiste à augmenter l'efficacité d'une firme ayant deux unités de production et à laisser inchangée celle d'une firme ayant une seule implantation. Ainsi, l'équilibre se présente sous forme d'une FMN, en situation de monopole sur les deux marchés (les combinaisons (2,0) et (0,2)). Enfin, si on continue d'augmenter F =30 et de baisser G = 5, on observe alors un équilibre unique avec deux firmes multinationales : c'est la combinaison (2,2).

A travers la présentation de ces deux exemples, on voit que le résultat dépend de la relation entre les structures des marchés, d'une part, et les tailles relatives des coûts fixes spécifiques à la firme et les coûts spécifiques à l'implantation, d'autre part. Une valeur relativement faible de F et une valeur relativement élevée de G donnent une structure à l'équilibre qui correspond à un duopole à l'exportation. L'augmentation de F relativement à la valeur de G, nous conduit à une structure des marchés où on observe une seule firme multinationale (la combinaison (2,0) ou bien (0,2)). Par contre, un duopole symétrique avec deux firmes multinationales apparaît suite à une augmentation supplémentaire de F relativement à G. il faut signaler qu'une analyse analogue (résolution numérique) peut être faite avec les variables F et s.

2-1-3 Impact des barrières aux échanges sur l'équilibre des marchés :

Nous allons nous intéresser aux effets d'un droit de douane et d'une taxe sur la production appliquée dans le pays domestique. L'analyse est faite en partant, à chaque fois de l'équilibre observé dans l'un des quatre exemples numériques (sous-section précédentes). Il s'agit respectivement, du premier et du dernier exemple numérique. On essaiera de dégager les effets de chaque politique sur le bien-être dans le pays h et d'indiquer si on observe des changements dans les structures des marchés ou bien dans la combinaison des implantations.

a. Droit spécifique à l'importation dans le pays domestique :

Soit T un droit spécifique appliqué à l'importation du bien Y dans le pays domestique. Considérons, par exemple, les valeurs des paramètres du premier exemple numérique où un duopole symétrique à l'exportation est l'unique équilibre de Nash. Les fonctions d'utilité, de revenu et de profit sont donnés par :

$$U = U(X) + U(Y) - cXY + Z$$

$$(I - 16) \quad L + \pi x + TY = p_x X + p_y Y + z$$

$$\pi = px + px^*X^* - m(X + X^*) - sX^* - G - F$$

Désignons par W la fonction de bien-être dans le pays domestique. Elle est égale à la somme des trois fonctions précédentes (d'utilité des consommateurs, de revenu lié au droit à l'importation et de profit de la firme locale). Les marchés sont segmentés, le coût marginal est constant et le prix et les ventes à l'étranger ne sont pas affectées par le droit de douane. La différenciation nous donne :

$$(I-17) \quad dW/dT = (a-bX-cY)dX/dT + (a-bY-cX)dY/dT - mdX/dT - (py-T)dY/dT - Y dp_y / dT + YdT/DT$$

Etant donné que les fonctions inverses de demande (px et py) sont définies dans (I-10) et que $py - T = py$, on peut écrire l'équation (I-17) sous la forme réduite suivante :

$$(I-18) \quad dW / dT = (px - m) dX / dT + T dY / dT - Y dp_y / dT$$

Le premier terme du second membre, désigne l'excès du prix par rapport au coût marginal (ce dernier est nul dans l'exemple numérique) multiplié par la variation d'output de X . du fait que le prix est strictement supérieur au coût marginal, une augmentation de l'output de X est bénéfique. Le second terme, mesure l'effet du volume de l'échange. En effet, avec un prix domestique qui dépasse le coût d'importation ($T = py - py$), une augmentation des importations améliore le bien-être de l'échange constants. Enfin, le dernier terme mesure l'effet des termes de l'échange.

Ainsi, on peut déterminer le niveau du droit de douane qui maximise le bien-être dans le pays domestique. Il suffit que la somme des droits termes précédents soit nulle ($dW/dT=0$ avec $(d^2W / dT^2) < 0$). Il faut signaler qu'on peut observer un changement dans les structures des marchés à l'équilibre. En effet, un droit assez élevé peut inciter la firme étrangère à abandonner les exportations et s'orienter vers l'investissement direct. Elle installe une unité de production à changer sa stratégie. Ainsi, on passe d'une structure d'équilibre avec la combinaison (1,1) à une structure différente avec la combinaison (1,2). Si le coût spécifique d'implantation est élevé, la firme du pays f , peut abandonner son pays (pour éviter le droit) et aller s'installer dans le pays h pour servir les deux pays à partir de ce dernier. La nouvelle structure d'équilibre est à nouveau la combinaison (1,1) mais contrairement à la situation de départ, les deux firmes sont localisées dans le pays h .

b. Taxe spécifique sur la production dans le pays domestique :

Supposons qu'une taxe spécifique soit appliquée à la production dans le pays h . la structure de départ est similaire à celle présentée dans le dernier exemple numérique (la combinaison (2,2)).

Les producteurs de X et de Y supportent cette taxe, les importations de Y n'étant pas taxées. En faisant augmenter le niveau de la taxe, on observe au début un désistement de la part du producteur de Y : on passe à la combinaison (2,0). Si on continue d'augmenter le niveau de la taxe, l'output de X baisse et le bien être diminue. Mais cette réduction en X augmente le prix de Y. Ainsi, la firme étrangère peut (avec un profit positif) produire chez elle et exporter vers le pays h. l'équilibre se présente sous forme de la combinaison (2,1).

Cela provoque un effet défavorable sur le bien-être car la perte dans la fonction de profit de la firme domestique est supérieure au gain engendré dans le surplus des consommateurs.

Une nouvelle augmentation du niveau de la taxe continue à réduire le profit de la firme domestique et du bien-être. Ensuite, la firme domestique peut abandonner son pays local pour aller s'installer dans le pays *f*. Le nouvel équilibre se présente sous forme de la combinaison (1,1) où les deux firmes sont localisées dans le pays *f*.

Par ailleurs, il convient de souligner que ces modèles de Horstmann et Markusen ont été développés en l'absence de toute analyse mettant en exergue l'arbitrage entre IDE et cession de licence d'exploitation. En effet, lorsque la firme dispose d'un avantage relatif à son processus de production ou bien à son produit (comme la qualité de produit) et qu'il est avantageux de produire à l'étranger (à cause d'un tarif ou des coûts de transport), il n'est pas toujours rentable d'installer une unité de production supplémentaire (investissement direct à l'étranger). Une alternative possible consiste à accorder une licence de production à une firme étrangère.

Cela nous amène à analyser le cas où une firme doit décider de servir localement un marché étranger soit en construisant des installations sur place, soit en concédant une licence de fabrication à un producteur local.

2-2 Arbitrage entre IDE, exportation et licence d'exploitation :

Tous les modèles qui analysent le choix entre IDE et licence d'exploitation partagent le même point de départ. La firme qui envisage de concéder une licence (à cause des droits supplémentaires auxquels elle fait face) rencontre deux principales difficultés. La première est le fait de ne pas révéler la totalité de son processus ou de sa technologie de production.

En effet, la firme à laquelle on accorde une licence, peut rejeter le contrat, copier la technologie à moindre coût et devenir une concurrente de la FMN. Cette dernière perd, par conséquent, une part de son pouvoir de marché.

La seconde réside dans l'asymétrie d'information entre la FMN et celle à qui elle accorde une licence. L'existence de la réputation du produit (par exemple la qualité du bien), fait que,

tout accord doit donner des incitations à maintenir la réputation du produit pour ceux à qui on concède la licence.

Cela crée une incitation à internationaliser les transactions en établissant des filiales à l'étranger (investissement direct à l'étranger). D'autres problèmes sont associés au cas où le licencié dispose d'une information supérieure (i) sur son marché local ; (ii) sur l'apparition d'un nouveau produit, (iii) sur le coût de transfert de la technologie, ...etc.

Notons que l'approche OLI offre un cadre d'analyse systématique des conditions nécessaires à l'apparition de L'IDE. Elle reste cependant très floue sur les conditions suffisantes : dans quel environnement précis la firme choisira-t-elle L'IDE plutôt que l'exportation? L'IDE plutôt que la licence à une entreprise locale ? Dans ce sens, comme le suggère Markusen dont nous nous inspirons ci-dessus, il existe un moyen de rendre l'approche OLI plus synthétique, en insistant sur le rôle joué par le capital humain, ou plus précisément sur la corrélation positive décelée entre niveau d'IDE et indicateurs de complexité technologique au niveau sectoriel.

En termes d'avantages spécifiques, cette régularité empirique peut être interprétée comme reflétant l'importance d'avoir en connaissances « knowledge-based assets » tels les méthodes de production, l'expérience en matière de management,...etc. la particularité de ces avoirs en capital, est qu'ils peuvent être mis à disposition d'autres unités de production (filiales) pratiquement sans coût supplémentaire (non rivalité dans l'utilisation). Celle-ci va alors avoir un conflit entre les « économies de dispersion » autorisées par la mise à disposition simultanée d'avoirs en connaissance à plusieurs filiales (« economies of multiplant » et les économies d'échelle traditionnelles, basées sur la présence de capital physique, et qui militent, elles, en faveur de la concentration de la production en un seul endroit. C'est de la résolution d'IDE. Illustrons ces effets à l'aide de deux exemples très simplifiés.

2-2-1 Choix entre IDE et exportations

Intéressons-nous à la situation d'une firme du pays H qui, par hypothèse, ne fait face à aucune concurrence, et envisage de lancer un produit dans le pays H et F. Le coût marginal (m) est constant, de même que les coûts de transports unitaires (t). Une part – des frais fixes (f) représente des dépenses en R&D exploitables sans coût supplémentaires par une filiale éventuelle dans le pays f. l'avantage de la multinationale par rapport aux exportations est qu'elle évite les coûts de transports. Son inconvénient est qu'elle implique des frais fixes supplémentaires, $(1 - \theta)F$, dus à l'établissement de la filiale.

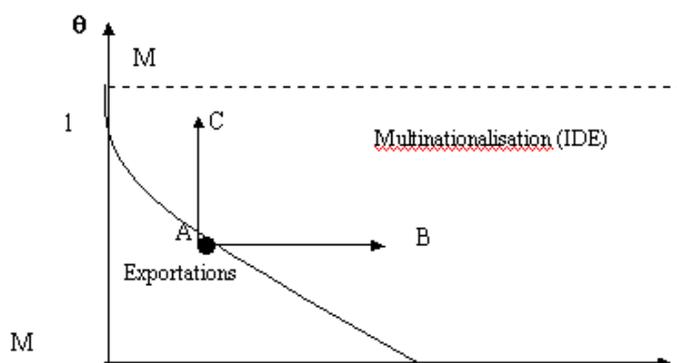
Si l'on note $R(t)$ les rentes (recettes nettes des coûts variables) réalisées par l'exportation ($R' = dR / dt < 0$), et $R(0)$ les rentes avec production en H, la firme sera indifférente entre les deux solutions si les valeurs de t et θ vérifient la condition suivante :

$$(I - 19) \quad R(t) - R(0) - (1 - \theta) = 0$$

Cette condition, représentée par la courbe MM' (de pente $R'/f < 0$) dans la figure I- 4, délimite les zones de choix de la firme, tout point en dessous (au-delà) de cette frontière conduisant à l'exportation (l'établissement d'une filiale).

Ce graphique met en lumière deux sources d'IDE. Par exemple, lors du passage du point a au point B, c'est l'introduction d'un tarif qui permettrait d'expliquer la multinationalisation, alors que du point a au point C, elle serait plutôt due à un accroissement de l'importance relative des économies de dispersion par rapport aux économies d'échelle.

Ce modèle suggère donc que les multinationales auront tendance à se trouver concentrées dans des industries où les savoirs en connaissances sont importants, les économies d'échelle réduites conformément aux observations empiriques, L'IDE (bilatéral) sera d'autant plus important que les économies sont similaires en termes de taille, de revenu par tête et de dotations factorielles⁸⁸.



Cet angle d'approche entend ainsi fournir un modèle qui montre que les FMN se concentrent dans les industries où les savoirs en connaissances sont importants, les économies

88 Un autre résultat intéressant du modèle de Markusen et Venables est que la croissance donne d'abord lieu à un accroissement du commerce intra-branche (comme dans les modèles en concurrence imparfaite traités par Grossman et Helpman (1991), mais que celui-ci est progressivement remplacé par L'IDE ce qui permettrait d'expliquer pourquoi la croissance de L'IDE a été nettement plus prononcée que celle du commerce au cours de vingt dernières années.

d'échelle réduites et les barrières à l'entrée relativement faibles par rapport aux barrières au commerce.

2-2-2 Choix entre IDE et licence d'exploitation

Imaginons pour simplifier que des coûts de transports très élevés écartant la possibilité d'exporter⁸⁹, mais que la firme pourrait octroyer une licence d'exploitation, moyennant le déboursement des frais fixes relatifs à la connaissance de l'exposer au risque de défection de l'entreprise locale qui pourrait, une fois assimilés les « avoirs en connaissances », renier le contrat et produire pour son propre compte.

Envisageons ce problème de défection dans un modèle à deux périodes. Au début de la seconde période, l'entreprise du pays H et le détenteur de la licence d'exploitation du pays F décident simultanément, soit de poursuivre leur association, soit de faire défection. Par hypothèse, le producteur faisant défection supporte des coûts fixes supplémentaires de $(1 - \theta)F$ (la firme de H n'ayant plus à déboursier G), mais accapare toutes les rentes du marché (R). Si les deux firmes font défection (la firme du pays H conservant tout le capital physique dans ce cas), elles s'engagent dans un duopole à la Cournot, avec des rentes totales de D ($D < R$).

Si l'on note L_2 les droits d'exploitation encaissés par la firme H en deuxième période, les stratégies des deux firmes conduisent aux profits suivants en deuxième période:

Tableau N° 3 : Matrice des profits

		Firme de F	
		Défection	Non-défection
Firme de H	Défection	$(1/2D ; 1/2D - (1-\theta)F)$	$(R - (1-\theta)f ; 0)$
	Non-défection	$(0 ; R - (1-\theta)F)$	$(L_2 ; R - L_2)$

Si $1/2D - (1-\theta)f > 0$, ce que l'on supposera, on constate que chaque firme a intérêt à rompre ses engagements si l'autre firme fait défection. Par ailleurs, si $R - (1-\theta)F > L_2$ et que $R - (1-\theta)F > R - L_2$, ce qui implique que $R > 2(1-\theta)F$, chaque firme a intérêt à faire défection même lorsque l'autre firme honore ses engagements. En d'autres termes, si les rentes sont

⁸⁹ Pour un modèle plus riche endogénéisant les trois choix simultanément (IDE, exportations et licence), voir Ethier W.J, the multinational firm, quarterly journal of economicx N°101 1986, pp 805-883.

suffisamment élevées par rapport aux frais fixes, « la tentation est trop grande », et la stratégie dominante pour chacune des deux firmes est de faire défection, le cas où la firme du pays H sait qu'elle ne peut compter sur celle du pays F que sur une période. Elle exigera comme droits d'exploitation dans la période 1 le montant maximal que l'autre firme est prête à déboursier, soit $L1=R-(1-\theta)F+1/2D-(1-\theta)F$ (en supposant un taux d'actualisation nul pour simplifier). Au total, les profits de la firme en F seront nuls que ceux de la firme en H seront égaux à $R+D-2(1-\theta)F$, inférieurs, sous notre hypothèse concernant G, à ceux qu'elle aurait obtenus en établissant une filiale dès la première période

$(2R-(1-\theta)(F - G))$. le choix qui s'impose est donc celui de la multinationalisation.

Si par contre $R < 2(1-\theta)F$, il n'y a plus de stratégie dominante pour les deux firmes, mais la firme en H peut choisir le patron de droits d'exploitation qui lui assure les plus élevées et la fidélité de son correspondant local. Le montant maximum qu'elle peut fixer en période 2 est, $L2 = (1-\theta)F$, ce qui assure à la firme de F une rente nette au moins égale à celle qu'elle aurait obtenue en faisant défection. Ce montant peut cependant être récupéré par la firme de H en l'incorporant aux droits d'exploitation de la période 1, qui peuvent être portés au maximum à $L1=2R-2(1-\theta)F$ pour que la firme en F enregistre un profit net juste nul. Au total, les rentes nettes extraites par la firme H s'élevant à $L1+L2 = 2R-(1-\theta)F$, ce qui la conduit à préférer l'octroi d'une licence à la multinationalisation.

Partant de ces constats, L'IDE sera préféré aux licences d'exploitation lorsque les rentes à extraire sont élevées par rapport aux frais fixes et que le risque d'une dissipation des rentes au travers de défection est élevé.

CONCLUSION DU CHAPITRE I

La définition de l'IDE fait l'objet d'une polémique dans la mesure où il est très diversifié, multiforme et qu'il existe plusieurs définitions (FMI, Banque mondiale, CNUCED, ...etc.).

Quant à sa décomposition, ce n'est qu'à partir de 1991 que le Maroc (Office des Changes) a commencé à procéder à la décomposition de l'investissement étranger en investissement direct étranger, investissement de portefeuille, prêts et avances en comptes courants d'associés.

Au niveau mondial, il existe plusieurs sources de l'IDE (FMI, Banque mondiale, OMC, CNUCED, ...etc.)

Dans le cas du Maroc, le système bancaire, les enquêtes annuelles du département du commerce et de l'industrie portant sur les entreprises à participation étrangère dans le secteur industriel, les déclarations des investisseurs étrangers auprès de l'office des changes, la direction des investissements extérieurs, la commission des investissements et la cellule du Fond Hassan II pour le développement économique sont considérés comme les principales sources statistiques de l'IDE.

Sa mesure est difficile à comptabiliser (les réinvestissements qui ne figurent dans le compte de la balance de paiement, problème d'identification de la nationalité de l'entreprise dans le contexte de la mondialisation etc....).

Sur le plan théorique, de nombreux arguments théoriques ont été développés pour expliquer et approcher les déterminants des investissements directs étrangers. La diversité des situations rencontrées favorise la multiplication des explications du phénomène étudié. De plus, les situations rencontrées ont tendance à évoluer dans le temps en modifiant l'importance des différents facteurs explicatifs.

Dans ce sens, les approches réalisées durant les années 50 et 60 (les barrières aux échanges et à la mobilité, l'imperfection des marchés réels et financiers des coûts de production entre pays, les risques de change, les avantages spécifiques des firmes, ... etc) avaient été développées pour expliquer la présence des entreprises multinationales et en corollaire les IDE.

Les analyses se référant à la théorie du commerce international s'intéressent davantage aux flux physiques de capitaux et aux conséquences qu'ils peuvent avoir sur les rémunérations des facteurs de production et sur les gains en termes de bien être. Les analyses s'appuyant sur l'économie de la finance internationale, centrent leur argumentation sur la diversification des risques que permettent l'IDE et l'asymétrie d'information entre les FMN et les autres

investisseurs internationaux, les premières disposant d'une meilleure information sur l'environnement économique étranger que les seconds.

Les approches proposées dans le cadre de l'économie industrielle portent principalement leur attention sur les caractéristiques des marchés où les FMN opèrent sur leur comportement face à la concurrence nationale et étrangère. Dans cette optique, l'application d'une approche d'organisation industrielle à la nouvelle théorie de l'échange, a permis d'obtenir une meilleure compréhension des déterminants de L'IDE.

Cela résulte principalement de l'addition d'éléments comme la concurrence imparfaite, la différenciation des produits et les rendements d'échelle croissants. Dans ce sens, les nouveaux résultats sont obtenus en dehors de l'avantage comparatif de la théorie traditionnelle de l'échange international.

En basant notre présentation sur les combinaisons binaires des avantages Ownership-Localisation-Internalisation OLI, nous sommes amenés à considérer, d'une part, la théorie de la multinationalisation exogène où l'émergence des multinationales apparaît comme le résultat de la différence entre les pays dans la rémunération des facteurs, et d'autre part, la théorie de la multinationalisation endogène qui introduit une dimension stratégique plus complexe.

Dans ce dernier cas, la théorie traite principalement du cas de l'investissement direct horizontal à double sens dans lequel la FMN produit le même bien dans au moins deux pays différents. De plus, l'endogénéité des choix (IDE, exportations et licence) permet d'expliquer le cas d'une firme localisée dans un pays qui désire accéder au marché d'un pays étranger : elle doit effectuer, soit, un choix entre exportation et investissement direct (installation d'une filiale), soit, un choix entre IDE et licence d'exploitation. Autrement dit, les décisions d'investir à l'étranger sont modélisées comme le résultat d'un jeu qui introduit une dimension stratégique tenant compte des structures de coûts, des stratégies des rivaux et de la politique commerciale des pays.

Dans cette optique, l'un des résultats fondamentaux de l'étude de la multinationalisation endogène des firmes est le suivant : l'observation des FMN (ou bien de l'investissement direct à double sens) est liée à la similarité entre les pays du point de vue des dotations factorielles relatives et de la technologie.

Il faut signaler que ce résultat est opposé à ceux de la théorie traditionnelle. En effet, cette dernière considère principalement l'investissement direct vertical basé sur les différences dans les dotations factorielles ou dans les prix des facteurs.

Qu'il s'agisse de la multinationalisation exogène ou de la multinationalisation endogène, les pays en développement ne sont pas explicitement pris en compte. En effet, il est maintenant établi que l'essentiel des flux d'IDE, qui ont explosé au cours des quinze dernières années, fait intervenir avant tout des pays industrialisés (comme émetteurs et comme récepteurs), très similaires en termes de revenu par tête et de dotations factorielles.

Cela semble évident dans la théorie endogène de la multinationalisation qui vise des pays semblables et également développés. Cette théorie montre que les chances d'observer l'investissement direct dans un pays en développement sont faibles. Il est toutefois important de remarquer que plus de 90% des flux d'IDE orientés vers les pays d'Asie du sud-est⁹⁰ à croissance rapide qui offrent des potentiels de débouchés locaux attractifs et des dotations en infrastructures de communication très performantes permettant de concilier délocalisation pour motif de minimisation des coûts et impératifs de flexibilité et de réactivité aux fluctuations de la demande (versatilité). Ainsi, cette théorie basée sur la multinationalisation endogène explique mal la forte croissance des flux d'IDE destinés aux pays asiatiques en dehors du fait qu'il s'agit de marchés à fort potentiel de croissance.

La théorie de la multinationalisation exogène peut s'appliquer aux pays en développement puisque les dotations factorielles sont supposées différentes⁹¹ des gains technologiques transmis par l'IDE.

Il s'agit de voir, d'un point de vue réel : Quelles sont les principaux pays émetteurs et récepteurs des IDE dans le monde ? Quelles sont les régions les plus attractives dans le monde ? Quelle est la part détenue par les PED ? Quelle est la part détenue par le continent africain et en particulier le Maroc ? Ce ceci fera l'objet du second chapitre qui sera consacré aux grandes tendances des IDE dans le monde.

90 L'Asie du sud-est a reçu en 1995, 12,7% du total mondial du stock d'investissements CNUCED 1996.

91 Lorsque les dotations sont similaires, il existe une différence liée au capital spécifique à l'un des secteurs. En effet, l'introduction du capital spécifique au secteur est cohérente avec l'argument selon lequel les FMN possèdent des actifs qui leur sont propres (caves, 1982). Au-delà, on peut rappeler que sous l'impulsion d'auteurs tels que Samuelson et Jones, l'hypothèse de parfaite mobilité inter-sectorielle des facteurs de production est remise en cause dans le modèle d'Heckscher-Ohlin. Pour ces auteurs, si dans le long terme, une parfaite mobilité du facteur capital entre secteurs est facilement justifiable, en court terme, cette hypothèse est beaucoup plus contestable. Ainsi, il existe des barrières technique et/ou physique à la mobilité. Par conséquent, le facteur capital est fixe dans le court terme. Il est donc spécifique au secteur dans lequel il est employé.

CHAPITRE II

LES TENDANCES DES IDE DANS LE MONDE

Les IDE sont considérés comme le centre névralgique du processus de la mondialisation, engendrée par la libéralisation des marchés et entamée par plusieurs pays à travers les sociétés transnationales. Cet intérêt accru pour les investissements directs étrangers s'explique par le fait que ce type de financements présente bien des avantages :

- Modernisation des économies et création d'emplois ;
- Développement des exportations.

Aussi, la course à l'attraction des investissements directs étrangers, et indirectement des multinationales, est-elle devenue de plus en plus forte.

La CNUCED publie annuellement des rapports sur l'investissement dans le monde. Dans son édition de 2005, le document intitulé Rapport sur l'investissement dans le monde "Transnational corporations and internationalization of R&D " dégage les tendances générales de l'investissement extérieur au niveau mondial. Dans ce qui suit, une analyse de l'investissement à travers des indicateurs mis au point par la CNUCED, et de la répartition des flux des IDE par région et par secteur sera abordée, ainsi qu'une présentation du rôle déterminant des sociétés multinationales.

SECTION 1 : État des lieux de l'IDE dans le monde

Il s'agit de jeter un coup d'œil sur les grandes orientations connues par l'IDE au niveau de ses indicateurs **A**, en termes des flux et des stocks **B**, géographique **C** (pour les pays développés et ceux en développement) et sectoriel **D**.

A. Les indicateurs des IDE mis au point par la CNUCED

L'IDE fait émerger un ensemble d'indicateurs révélateurs de l'importance accrue de la variable investissement étranger. Parmi ces signaux, on note trois facteurs principaux, qui sont :

- le changement au niveau de la législation ;
- l'indice d'IDE effectif ;
- l'indice d'IDE potentiel.

1. Le changement au niveau de la législation :

Les pays continuent d'adopter de nouvelles dispositions législatives et réglementaires afin de mettre en place un régime plus favorable aux investisseurs. Sur les 271 modifications des dispositions régissant l'IDE apportées en 2004, 235 soit (90%) allaient dans le sens de l'ouverture de nouveaux domaines à l'IDE et comportaient des mesures de promotion. En outre plus de 20 pays ont abaissé l'impôt sur les sociétés afin d'attirer davantage d'IDE. En Amérique latine et en Afrique, certaines modifications ont néanmoins eu pour but de rendre la

réglementation moins favorable à l'investissement étranger, en particulier dans le domaine des ressources naturelles. Au niveau international, le nombre d'accords bilatéraux d'investissement et de conventions de double imposition conclus en 2004 s'est élevé à 2392 et à 2599 respectivement dans une proportion croissante entre pays en développement.

Tableau N°4 : Modifications apportées aux régimes nationaux d'investissement

Années	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nombre de pays ayant modifié leurs régimes d'investissement	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102
Nombre de modifications:	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
Plus favorables à L'IDE (a)	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235
Moins favorables à L'IDE (b)	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

Source: CNUCED 2005, transnational corporations and the internationalization of R&D.

(a) : Modifications allant dans le sens de la libéralisation ou destinées à améliorer le fonctionnement du marché, et renforcement des mesures incitatives.

(b) : Modifications visant à accroître le contrôle et réduction des mesures incitatives.

2. L'indice d'IDE effectif :

L'indice d'IDE effectif compare la part d'un pays dans le total mondial des flux d'IDE et sa part dans le PIB mondial, ce qui signifie que lorsqu'il vaut 1, la part du pays dans L'IDE mondial est égale à sa part dans le PIB mondial. Si l'indice vaut plus de 1, cela signifie que le pays attire davantage d'IDE que ne le justifierait son poids économique.

Tableau n°5 : L'indice D'IDE effectif de certains groupes de pays

Pays	1988-1990	1998-2003
UE	-	1,7
Japon	-	0,1
Afrique	0,8	0,5
Amérique latine	0,9	1,4
l'Asie de l'Est et du Sud-Est	1,7	1,2
l'Asie de l'Ouest et du Sud	0,1	0,2
l'Europe centrale et orientale	-	1

Source : tableau confectionné par nos soins à partir des données de la CNUCED, the Shift towards services, 2004.

Le classement des pays sur la base de l'indice d'IED effectif donne des indications intéressantes. Parmi les 20 premiers pays, on trouve cinq petits pays développés, 12 pays en développement et trois pays d'Europe centrale et orientale. Les pays ayant obtenu la note la moins élevée sont principalement des pays en développement, dont plusieurs pays moins avancés (PMA), mais on trouve aussi dans ce groupe des pays développés tels que le Japon et la Grèce.

Les pays qui ont le plus amélioré leur classement au cours de la dernière décennie sont l'Angola, le Panama, le Nicaragua et l'Arménie, tandis que le déclin était particulièrement prononcé dans le cas de l'Oman, de la Grèce, du Botswana et de la Sierra Leone.

3. L'indice d'IED potentiel

L'indice d'IED potentiel classe les pays en fonction de leur potentiel d'attraction de l'IDE. Il est établi sur la base de facteurs structurels et n'évolue donc que lentement.

En 1998-2003, les 20 premiers pays étaient des pays développés ou des pays en développement à haut revenu et les 20 derniers étaient tous des pays en développement.

En combinant les deux indices, effectif et potentiel, on peut définir quatre catégories de pays (tableau n°6) :

- 1- Les pays qui attirent beaucoup d'IED (dont le classement est supérieur à la médiane de l'ensemble des pays) et qui ont un potentiel élevé: ce sont les pays les plus dynamiques;
- 2- Les pays qui attirent plus d'IED que la médiane mais n'ont qu'un faible potentiel, c'est-à-dire ceux où L'IDE effectif est supérieur au potentiel;
- 3- Les pays dans lesquels L'IDE effectif est inférieur à la médiane et le potentiel supérieur à la médiane, c'est-à-dire ceux où L'IDE effectif est inférieur au potentiel ;
- 4- Les pays dans lesquels L'IDE effectif est faible (pays classés sous la médiane) et le potentiel est également faible, c'est-à-dire les pays les moins dynamiques.

Tableau N°6 : Classement des pays sur la base de l'indice d'IDE effectif et de l'indice d'IDE potentiel durant 1998-2003

	IDE effectif élevé	IDE effectif faible
IDE potentiel élevé	Argentina, Bahamas, Bahrain, Belgium and Luxembourg, Bulgaria, Canada, Chile, Costa Rica, Croatia, Czech Republic, Denmark, Dominican Republic, El Salvador, Estonia, Finland, France, Germany, Guyana, Hong Kong, (China), Hungary, Ireland, Israel, Latvia, Lithuania, Malaysia, Malta, Namibia, Netherlands, New Zealand, of China, Norway, Panama, Peru, Poland, Portugal, Singapore, Slovakia, Spain, Sweden, Switzerland, Thailand, Trinidad and Tobago and the United Kingdom.	Australia, Austria, Belarus, Botswana, Cyprus, Brunei Darussalam, Egypt, Greece, Iceland, Islamic Republic of Iran, Italy, Japan, Jordan, Kuwait, Lebanon, Mexico, Oman, Qatar, the, Republic of Korea, the Russian Federation, Saudi Arabia, Slovenia, Suriname, Syrian Arab Republic, Taiwan, United Arab Emirates, United State, Uruguay.
IDE potentiel faible	Angola, Armenia, Azerbaijan, Bolivia, Brazil, China, d'Ivoire, Ecuador, the Gambia, Georgia, Honduras, Jamaica, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Malawi, Mozambique, Nicaragua, Papua New Guinea, the Republic of Moldova, Romania, Sudan, TFYR Macedonia, Togo, Tunisia, Uganda, Mongolia, Venezuela, Viet Nam and Zambia.	Algeria, Bangladesh, Benin, Côte Albania, Burkina Faso, Colombia, Dem. Rep. of the Congo, Cameroon, Congo, Gabon, Ethiopia, Ghana, Guatemala, Guinea, Haiti, India, Indonesia, Kenya, Libyan Arab Jamahiriya, Madagascar, Mali, Morocco , Myanmar, Nepal, Niger, Nigeria, Pakistan, Paraguay, the Philippines, Rwanda, Senegal, Sierra Leone, South Africa, Sri Lanka, Tajikistan, Turkey, Ukraine, the United Republic of Tanzania, Uzbekistan, Yemen and Zimbabwe.

Source: CNUCED, 2004, opcit.

Durant 1998-2003, il y avait 42 pays particulièrement dynamiques, c'est-à-dire dans lesquels L'IDE potentiel et L'IDE effectif étaient élevés. On trouve dans ce groupe des pays industriels comme l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse, les «tigres» d'Asie, y compris des pays émergents récents, comme Hong Kong (Chine), la Malaisie, Singapour et la Thaïlande, et plusieurs pays d'Amérique latine comme l'Argentine et le Chili. Il y a aussi de nouveaux venus comme le Costa Rica, la Hongrie, l'Irlande et la Pologne.

Les pays dans lesquels l'IDE effectif est supérieur à L'IDE potentiel sont principalement ceux qui ont des atouts structurels intéressants pour les investisseurs étrangers; il s'agit pour la plupart de pays relativement pauvres qui n'ont pas une solide base industrielle. La Chine et le Brésil sont deux exceptions notables dans ce groupe.

Parmi les pays dans lesquels l'IDE effectif est inférieur au potentiel se trouvent de nombreux pays riches et relativement industrialisés dans lesquels l'investissement étranger est peu développé en raison de certains choix politiques et d'une tradition d'autofinancement (Japon, République de Corée et Province chinoise de Taiwan), d'obstacles socio-politiques ou d'un manque de compétitivité.

Les États-Unis se trouvent dans cette catégorie de pays, de même que quelques pays en développement qui disposent de moyens financiers importants (comme l'Arabie saoudite) et dans lesquels les flux d'IED ne reflètent peut-être pas l'importance de la participation des sociétés transnationales car celles-ci n'interviennent pas sous forme de prises de participation ou en raison de l'importance de l'autofinancement.

Enfin, les 42 pays attardés sont en général des pays pauvres qui, pour des raisons économiques ou autres, n'ont pas attiré autant d'investissements étrangers directs qu'on pourrait s'y attendre compte tenu de leur pesanteur dans l'économie mondiale.

L'objectif de la CNUCED, à travers cette analyse, est d'utiliser cette combinaison d'indicateurs afin d'orienter les politiques mondiaux en matière d'investissement.

Pour les pays les plus dynamiques qui souhaitent continuer d'attirer beaucoup d'IED, le problème est de conserver l'avantage. Les pays les moins dynamiques devront améliorer différents aspects de leur climat de l'investissement s'ils veulent être mieux classés selon l'indice de L'IDE potentiel.

Les pays qui passent de la catégorie des pays les moins dynamiques à celle des pays dans lesquels L'IDE effectif est supérieur à L'IDE potentiel doivent s'efforcer d'accroître rapidement leur avantage compétitif pour continuer d'attirer beaucoup d'investissements étrangers.

Les pays dans lesquels le potentiel reste élevé mais L'IDE effectif a tendance à fléchir, en termes relatifs, devront peut-être chercher à améliorer l'image qu'ils ont auprès des investisseurs et faire des efforts plus ciblés pour mettre en valeur leurs avantages liés à la géographie.

B. L'évolution au niveau des flux et des stocks :

Les IDE ont diminué de 17,5% entre 2001-2003 pour atteindre le montant de 648,1 milliards de dollars en 2004, alors que le PIC entre 1998-2003 était de 1300 milliards de dollars en 2000. Toutefois, durant les années 2001, 2002, 2003 et 2004, les flux mondiaux se sont brutalement contractés, pour la première fois depuis 10 ans.

Cela était dû essentiellement au fléchissement de l'économie mondiale, en particulier dans les trois principales économies du monde appelées communément les pays de la triade, à savoir, l'Union Européenne (UE), les États-Unis et le Japon, qui sont passées par une période de récession, ce qui a entraîné une chute de la valeur des fusions et acquisitions multinationales.

La valeur totale des opérations réalisées en 2003 s'élève à 594 milliards de dollars ne représentait que la moitié du chiffre enregistré en 2000.

Le nombre d'opérations transfrontières a aussi diminué, passant de plus de 7 800 en 2000 à quelque 600 en 2003.

Le déclin de l'IDE a concerné essentiellement les pays développés, dans lesquels les flux d'IDE ont chuté de 21 %, soit 177 milliards de dollars, en 2004, alors qu'ils ont augmenté de 40% dans les pays en développement par rapport à l'année écoulée, soit 67 milliards de dollars. En 2004, l'essentiel des flux d'IDE, a été mis au compte des pays développés. Les principaux pays qui sont à l'origine de cet accroissement le Luxembourg, la Chine, la France et les Etats Unis.

Tableaux n°7 : Les principales régions hôtes des investissements étrangers directs en 2004 (milliards of dollars)

Union Européenne	216,4
Asie Océanie	147,6
Asie de l'Est	105
USA	95,9
Chine	60,6

Source: CNUCED 2005, op cit.

C. La répartition des flux des IDE par région :

1. Les pays développés :

En 2004, les flux d'IED entrants de l'UE (représentant 52,7% du total mondial) ont chuté d'environ 36% en 2003-2004, s'établissant à 216 milliards de dollars. Cela a été dû essentiellement au déclin des flux liés aux fusions et acquisitions.

En 2003, les entrées d'IED au Luxembourg (principal pays de destination d'Europe), France, Grèce et en Italie sont celles qui ont le plus diminué, tandis qu'en Suisse et en Norvège, les flux entrants ont augmenté respectivement de 11,5% et 17,2% soit, 12 milliards de dollars et 2 milliards de dollars.

Parmi les autres pays développés, les investissements directs du Japon à l'étranger ont augmenté en 2003, tandis que l'investissement intérieur et l'investissement étranger au Japon ont diminué, ce qui est dû essentiellement à la longue récession de ce pays.

Les flux d'IED entrants et sortants de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, qui ont des liens économiques étroits avec la région Asie-Pacifique, ont été moins affectés par la conjoncture des États-Unis que ceux du Canada, où les flux entrants ont chuté de 60 %.

2. Les pays en développement :

Les flux d'IED dans les pays en développement ont augmenté de 40% soit 67 milliards de dollars en 2004 par rapport à 2003 alors qu'ils ont diminué, tombant de 236 milliards de dollars en 2000 à 205 milliards de dollars en 2001.

Toutefois, l'essentiel du déclin a concerné un petit nombre de pays de destination. En particulier, le total des flux d'IED vers l'Argentine, le Brésil et Hong Kong (Chine) a chuté de 57 milliards de dollars.

Parmi les autres pays développés, les investissements directs en Chine ont augmenté atteignant le montant de 53 milliards en 2003, soit une évolution de 1,4% par rapport à 2002. Les flux d'IED entrants à Hong Kong et en Inde ont augmenté respectivement de 40% et 23%, soit 13 et 4 milliards de dollars en 2003.

Les flux d'IED vers les pays en développement d'Asie et du Pacifique ont augmenté de 94 Milliards de dollars en 2002 à 107 milliards de dollars en 2003, soit 13% par rapport à 2002.

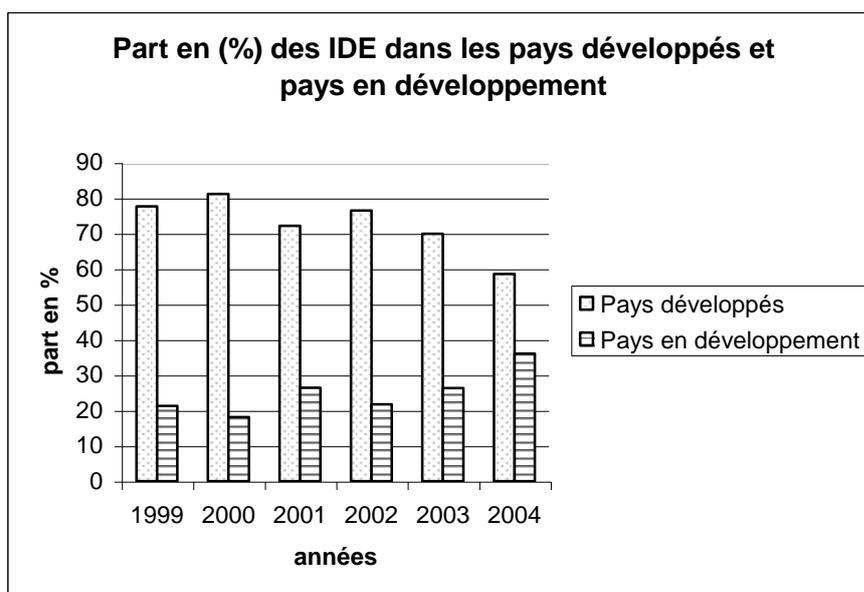
La Chine a retrouvé sa place perdue au profit de Hong Kong (Chine) en 2004, au rang de premier destinataire de L'IDE (60,6 Milliards de dollars) dans la région et parmi l'ensemble

des pays en développement. L'Inde, le Kazakhstan, Singapour et la Turquie ont été des destinations importantes.

L'IDE en Amérique latine et dans les Caraïbes a connu une évolution de 43% entre 2003 et 2004 pour atteindre le montant de 67,5 Milliards de dollars en 2004 alors qu'il a décliné en 2001 pour la deuxième année consécutive, principalement en raison d'une forte chute au Brésil, où le processus de privatisation engagé, il y a quelques années a été, presque paralysé, et en Argentine, où la crise économique et financière a dissuadé les investisseurs.

Le Mexique est devenu la première destination de L'IDE dans la région avec un montant de 10 milliards de dollars.

Cependant malgré la contraction des flux entrants dans les pays développés et leur augmentation au sein des pays en développement, la cartographie de la répartition des IDE à l'échelle mondiale nous permet de discerner que ces capitaux étrangers restent l'apanage des pays riches comme il est illustré dans le graphe suivant.



Ce sont les changements structurels des économies industrielles, en particulier leur entrée dans le stade de "de l'économie de la connaissance"⁹² qui permettent de mieux expliquer la

92 Foray, l'économie de la connaissance, Repères, la découverte 1996.

domination des processus de polarisation des activités productives (activités intensives en connaissances⁹³) et des richesses dans l'espace mondial.

On passe d'une logique technique de division du travail, centrée sur la maîtrise des coûts et la réalisation de rendements d'échelle du capital productif vers une logique cognitive de maîtrise de l'information et des connaissances, d'apprentissage et la réalisation d'économies de champ sur les actifs intangibles investis⁹⁴.

Cette division cognitive du travail engendre une polarisation géographique des activités dans les zones intensives en R&D et riches en capital humain⁹⁵.

Une étude portant sur un échantillon de 27 grands groupes français montre que les unités de R&D qu'ils implantent à l'étranger le sont à plus de 64% en Europe et à près de 30% en Amérique du Nord.

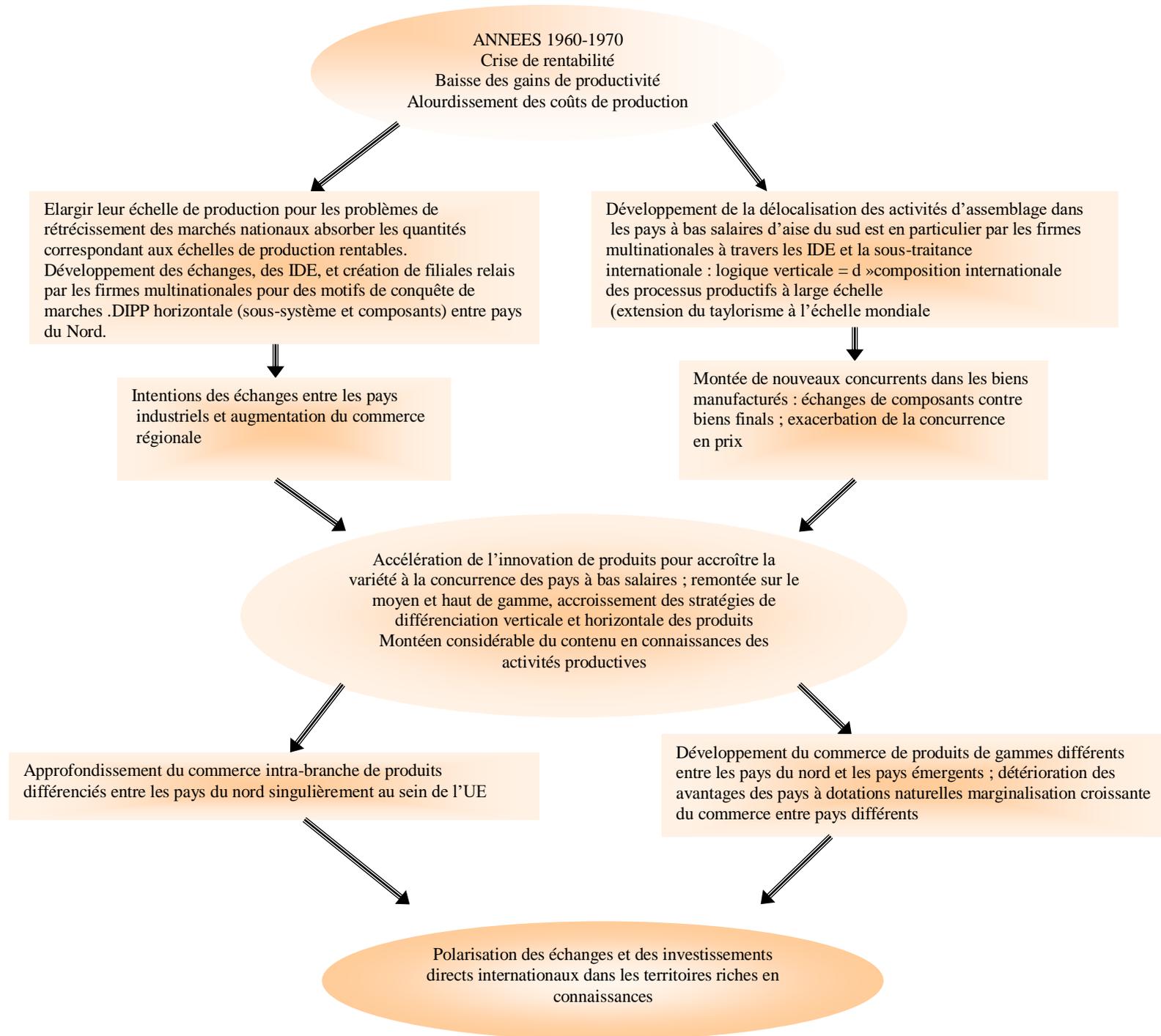
Les données de brevets corroborent globalement ce constat : Sur la période 1992-1996, la part des brevets déposés par les grandes entreprises aux USA sur la base d'inventions réalisées hors de leur pays d'origine s'est située à 21,8% pour les firmes allemandes, à 22,1% pour les firmes italiennes, à 34,6% pour les firmes françaises, à 52,4% pour les firmes britanniques, mais seulement à 8% pour les firmes américaines et à 2,6% pour les firmes nippones. Le même type de résultat apparaît en sens inverse, en termes de pays d'accueil.

Le schéma suivant montre les changements structurels de l'économie mondiale et explique les mécanismes de polarisation des IDE dans les pays développés.

93 Audrecht D, Feldman M, " R&D spillovers and the geography of innovation and production", in the american economic review, vol 86, 1996 P 630-640.

94 E. Mouhoud, Economie de la connaissance et mondialisation : Quelles chances d'insertion pour les pays en développement ? Communication au colloque " innovation et transfert technologique : Réalités et perspectives" organisé par la faculté des sciences Semlalia.Marrakech et l'université Paul Sabatier Toulouse. France les 18-19 avril 2002.

95 Idem.



2-1 Les pays de la MEDA

Le rapport sur l'investissement dans le monde de la CNUCED de 2004 donne une vision préoccupante de l'attractivité des pays MEDA pour l'investissement international. Selon ce rapport, la région semble avoir touché le fond en 2003, avec des flux réduits à 6,15 milliards de dollars d'investissement étranger (IDE), contre le double en 2002. Ceci illustre notre défi commun pour rendre la région plus attrayante pour les investisseurs du monde.

Tableau N°8 IDE reçus par les pays MEDA et par quelques pays européens

Flux d'IDE M US\$	Moyenne 1997-2000	2001	2002	2003
Algérie	427	1 196	1 065	634
Chypre	561	652	297	830
Egypte	1 527	510	647	237
Israël	2 667	3 044	1 648	----
Jordanie	404	100	56	379
Liban	225	249	257	358
Malte -	456	314	375	380
Maroc	851	2 808	428	2279
Palestine	76	51	41	----
Syrie	174	205	225	150
Tunisie	545	486	821	584
Turquie	878	3 266	1 037	575
Total MEDA	-----	-----	-----	-----
France	36 040	52 623	52 623	46981
Italie	6 655	14 871	14 545	16421
Espagne	18 194	28 005	21 193	25625
Portugal	3 411	5 892	4 276	962
Grèce	682	1 589	50	47
GB	80 553	61 958	24 945	14515
UE-15	-----	-----	-----	-----

Source : CNUCED 2004, op cit.

2-2 Caractéristiques des IDE en Afrique

En Afrique, en tant qu'appartenance régionale pour le Maroc, les flux d'IDE restent très faibles. L'Afrique est une destination marginale pour L'IDE.

En effet, « La distribution des IDE reste inégale à travers la planète. Les pays en développement, notamment africains, ne reçoivent qu'une part infime du total des investissements internationaux »⁹⁶

En 2004, les flux d'IDE à destination de l'Afrique sont restés quasiment stables avec 18 Milliards de dollars par rapport à 2003. L'IDE dans les ressources naturelles était particulièrement important du fait des prix élevés des minéraux et du pétrole et de la rentabilité accrue des investissements réalisés dans le secteur primaire.

Pour 2006, les perspectives d'IED en Afrique sont prometteuses. Trois grands facteurs devraient conduire à une reprise: intensification de la prospection et de l'extraction des ressources naturelles (en particulier du pétrole), poursuite et renforcement de l'action régionale et interrégionale en faveur du libre-échange et progrès des programmes de privatisation.

L'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigeria (tous dotés de ressources naturelles) et l'Egypte ont été les premiers destinataires accueillant un peu moins de la moitié du total des entrées d'IDE en Afrique.

Le total des flux d'IED en Afrique ne représente que 2% des flux mondiaux. Par ailleurs, il y a eu une augmentation très prononcée dans certains pays, y compris des PMA comme l'Ouganda. En outre, il apparaît que certaines initiatives et les potentialités économiques en Afrique, aient contribué à stimuler L'IDE dans certains pays qui bénéficient d'un meilleur accès aux marchés.

Les chiffres récents montrent aussi que la composition sectorielle des flux d'IED vers le continent africain évolue. Plus de la moitié de ces flux sont destinés au secteur primaire, en particulier la production de pétrole, mais les flux d'IED dans le secteur des services (banque, finance et assurance notamment) sont devenus presque aussi importants ces deux dernières années. Cela indique une certaine diversification des possibilités d'investissement.

96 MOUKITE K, Le régime juridique des investissements étrangers au Maroc, Thèse de Doctorat, Paris II Université Pantheon-Assas, Juillet 2001 p.18

Quant à l'investissement direct des pays africains à l'étranger, qui avait été négatif en 2001, a commencé à remonter la pente 2,8 Milliards de dollars en 2004.

L'Afrique du sud demeure la principale source d'investissement; c'est là qu'ont leur siège les trois sociétés transnationale (STN) africaines figurant sur la liste des 50 premières STN des pays en développement, établie par la CNUCED. Les STN sud-africaines investissaient auparavant à l'étranger dans les industries extractives, mais elles mettent depuis peu l'accent sur les télécommunications. Ce dont l'Afrique a besoin tout d'abord, si l'on en croit le Forum de l'Organisation de la Coopération du développement Economique OCDE⁹⁷ sur les perspectives africaines, « c'est que s'instaurent des systèmes politiques viables qui favorisent le lancement d'initiatives collectives. Aujourd'hui, 60% des échanges mondiaux s'opèrent à l'intérieur de blocs commerciaux régionaux. Il est important de disposer de vastes marchés, surtout pour les petites économies et les pays les moins avancés, parce qu'ils offrent de nouvelles perspectives d'investissement, renforcent la production de biens échangeables et encouragent les investissements directs étrangers »⁹⁸.

2-2-1 Le Maroc :

En terme de stock d'investissements directs étrangers en 2004, le Maroc est en forte progression depuis 1995 (+494%). Il représente la 2^{ème} position sur l'arc sud méditerranéen, derrière l'Egypte et la Tunisie. Le Maroc représente en 2004 8,19% du stock de l'IDE à destination de l'Afrique et 0,2% du stock mondial.

Tableau N° 9 Evolution des stocks des IDE au Maroc

Millions USD Entrant	1980	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Maroc	189	917	3023	6758	9566	9994	11608	17959
Egypte	2260	11043	14690	19589	20099	20746	20983	20902
Tunisie	3341	7615	10967	11545	11667	14061	16567	17626
Afrique	32162	50775	77400	144503	157823	170876	167111	219277
Pays développés	307469	551481	920400	2029412	2173769	2339632	2280171	8610146
Monde	699415	1954203	3001995	6146656	6606698	6866362	8245074	8895279
Part Maroc/Afrique	0,59%	1,81%	3,92	4,68	6,06	5,85	6,9	8,19
Part Maroc/Monde	0,027%	0,047%	0,101	0,110	0,145	0,146	0,1	0,2

Source : CNUCED 2005, op cit.

97 <http://www.observateurocde.org>

98 Rapport de l'OCDE 2004.

D. La composition sectorielle de l'IDE :

Si la structure géographique des IDE, s'est profondément modifiée ces 20 dernières années, il en a été de même pour leur structure sectorielle. Les évolutions ont touché différemment les pays industrialisés et les PED.

Selon le rapport de la CNUCED 2004 « The shift towards services » qui consacre son rapport à la problématique de l'accroissement des IDE vers les secteurs des services « les investissements classiques dans le contrôle des sources d'approvisionnement des ressources naturelles et dans la production manufacturière se sont accompagnés d'investissements croissants dans le secteur des services, principalement, les Banques, les Télécommunications, l'Hôtelier, le Commerce de détail et d'autres activités similaires »⁹⁹.

Le développement amorcé des services au cours des années 70 au niveau international, a connu un essor remarquable après le début des années 80, essentiellement sous l'impulsion des services financiers.

1. En termes de stocks :

Le secteur tertiaire a davantage participé dans le stock des entrées d'IDE au niveau mondial à la fin des années 90. Sa part s'élève à 44% à la fin des années 80 pour augmenter respectivement à 49% et 60% en 1990 et 2002.

Cette évolution positive s'est faite au préjudice du secteur primaire qui a vu sa part de participation dans le stock des entrées de l'IDE mondial décliner de 11% en 1988 à 9% en 1990 puis à 6% en 2002.

Quant au secteur manufacturier, sa part de participation a connu un abaissement de 42% en 1990 à 34% en 2002.

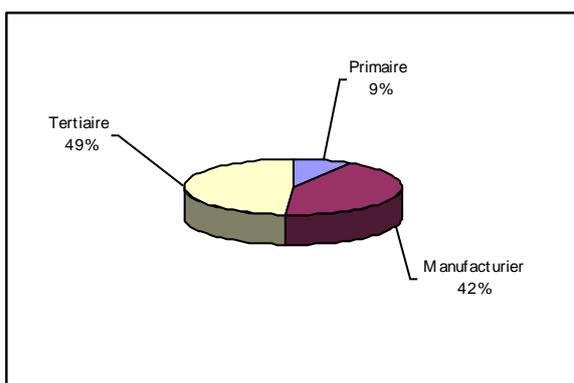
Pour les pays développés : La part du stock d'investissements directs du secteur des services a connu un accroissement en passant de 49% en 1990 à 62% en 2002 alors que les parts des secteurs primaire et manufacturier ont diminué respectivement de 10%, 41% à 6%, 32%.

⁹⁹ Rapport de la CNUCED 2004, op cit.

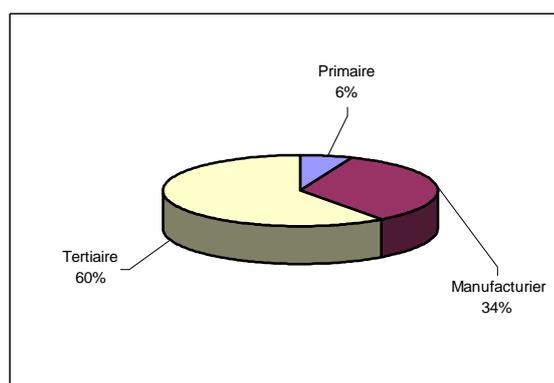
Pour les pays en voie de développement : La part du stock d'investissements directs du secteur des services a connu un accroissement en passant de 47% en 1990 à 55% en 2002 alors que la part du secteur manufacturier a diminué de 46% en 1990 à 38% en 2002.

Répartition sectorielle du stock des IDE dans le monde, les pays développés et les pays en développement 1990,2002.

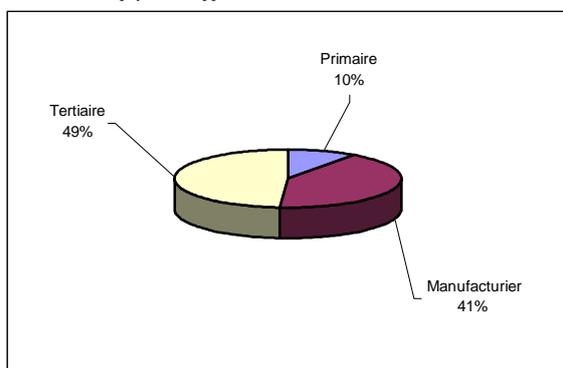
Le Monde 1990



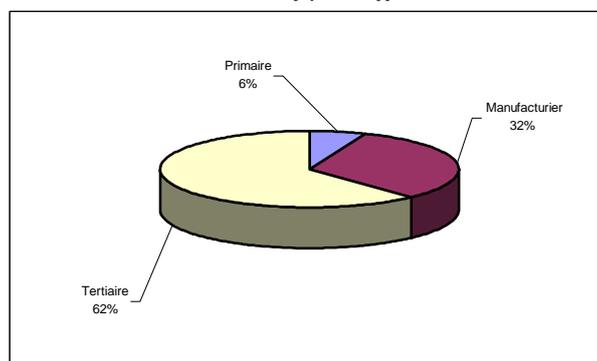
Le Monde 2002



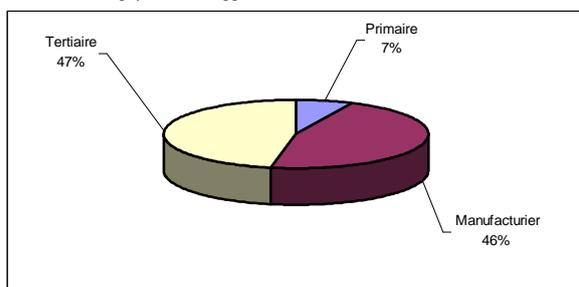
Les pays développés 1990



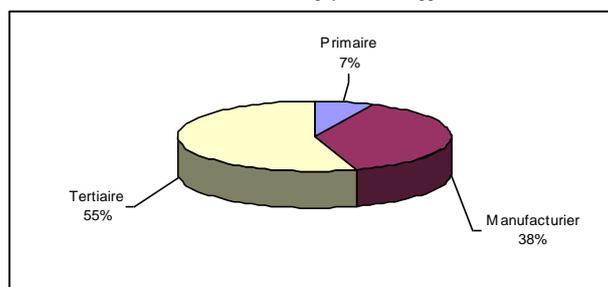
Les pays développés 2002



Les pays en développement 1990



Les pays en développement 2000



2. En termes de flux :

Le secteur tertiaire a davantage participé dans le flux des entrées d'IDE au niveau mondial à la fin des années 90. Sa part était de l'ordre de 54% entre 1989-1991 pour augmenter respectivement à 67% en 2001-2002.

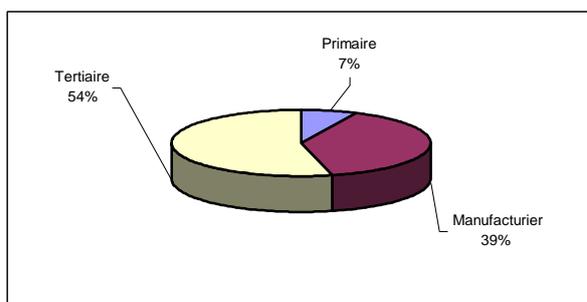
Cette évolution positive s'est faite au dépens du secteur manufacturier qui a vu sa part de participation dans le flux des entrées de l'IDE mondial décliner de 39% en 1989-1991 à 24% en 2001-2002.

Pour les pays développés : La part du flux d'investissements directs du secteur des services a connu un accroissement en passant de 58% en 1989-1991 à 73% en 2001-2002 alors que la part de secteur manufacturier a chuté de 36% 1989-1991 à 18% 2001-2002.

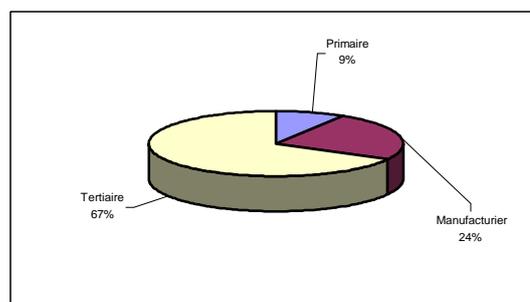
Pour les pays en développement, le secteur tertiaire a vu sa part augmenter de 35% entre 1989-1991 à 50% entre 2001-2002 alors que les parts des secteurs primaire et manufacturier ont diminué respectivement de 12%, 53% entre 1989-1991 à 10%, 40% entre 2001-2002.

Répartition sectorielle du flux des IDE dans le monde, les pays développés et les pays en développement 1989-1991,2001-2002

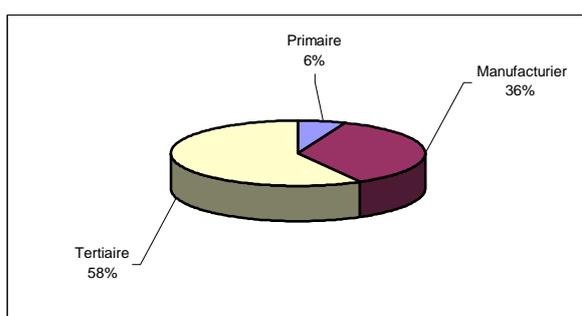
Le Monde 1989-1991



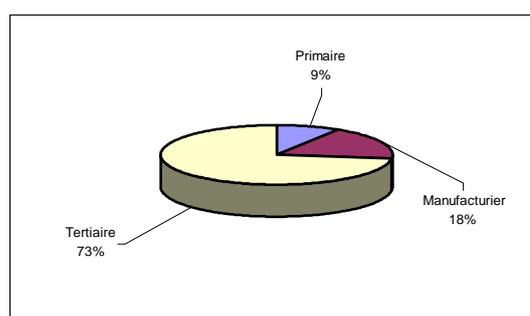
Le Monde 2001-2002



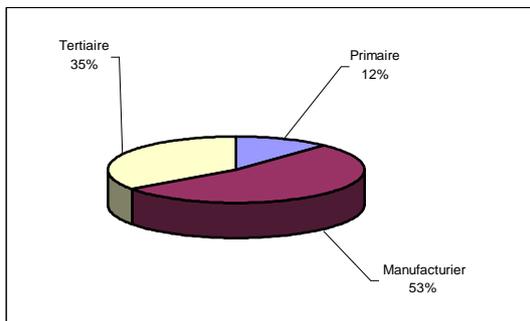
Les pays développés 1989-1991



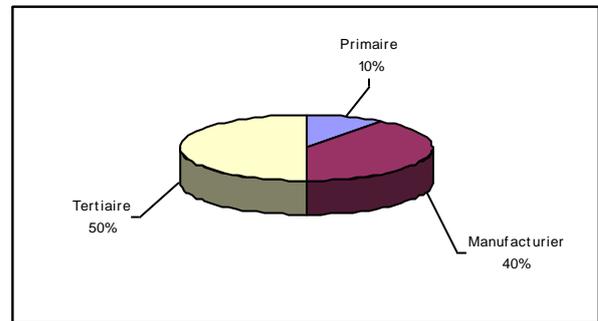
Les pays développés 2000-2001



Les PVD 1989-1991



Les PVD 2000-2001



A l'origine de l'explosion du secteur des services, on trouve les nouveaux moyens de communication et des liens entre les principales places financières, en poussant des grands établissements nationaux à s'y implanter.

Parallèlement à ce changement, les innovations financières ont créé des marchés entièrement nouveaux et en développement très rapide¹⁰⁰ sur lesquels ont voulu se placer de nombreux établissements.

Enfin, beaucoup d'entreprises principalement dans le secteur bancaire proprement dit, ont voulu suivre leur clientèle à mesure qu'elle devenait davantage multinationale.

Toutefois, il existe des différences entre les pays développés et les pays en développement quant à la répartition sectorielle des IDE au niveau de l'industrie manufacturière. Dans les premiers, c'est la chimie et parachimie qui accueillent plus d'IDE, alors que dans les seconds, les investissements se concentrent dans des branches d'activités à faible intensité technologique.

A cet égard, « les évolutions des échanges internationaux et de l'investissement étranger semblent indiquer que la disponibilité des capacités en main d'œuvre qualifiée et en infrastructure, principalement, en matière de réseaux de transport et de communication, constitueront dans le futur, les forces majeures d'attraction de l'IDE »¹⁰¹.

Après cette ventilation globale et descriptive retraçant, l'ampleur de l'évolution de l'IDE, on peut ressortir la forte concentration de l'IDE au niveau géographique dans les pays industrialisés, ainsi que l'expansion quasi continue de son évolution en termes des flux et de

100 Celui des swaps, échange de valeurs, notamment d'emprunts libellés selon des termes différents Inexistant en 1982, était évalué à 4000 Mds de \$ en 1992.

101 M.Chiguer " stratégie des firmes et IDE " in Revue marocaine d'études internationales, n°7 /juin, 2001 P 67.

stock, une expansion dominée principalement par l'émergence du secteur des services dans le stock total de l'IDE.

Tous ces changements aussi bien au niveau de la structure des IDE, qu'au niveau de la répartition entre les pays développés et les pays en développement PED, ont été le fruit d'un certain nombre de facteurs dont notamment le rôle de plus en plus impressionnant des FMN dans le nouveau contexte de la mondialisation via leurs stratégies en matière d'IDE.

SECTION 2 : Les firmes multinationales (FMN) en tant qu'acteur des IDE

Les sociétés transnationales jouent un rôle fondamental dans la mondialisation de l'économie. D'après des estimations récentes, il existe aujourd'hui plus de 65 000 sociétés transnationales¹⁰² qui comptent environ 850.000 filiales étrangères dans tous les pays du monde.

En 2003, les filiales étrangères employaient quelques 54 millions de salariés, contre 24 millions en 1990; leur chiffre d'affaires, près de 19 000 milliards de dollars, représente près du double des exportations mondiales, alors qu'en 1990 ces deux chiffres étaient à peu près égaux. Aujourd'hui, ces filiales étrangères produisent environ le dixième du PIB mondial et fournissent un tiers des exportations mondiales.

De surcroît, durant l'année 2001, et pour la première fois depuis que la CNUCED a commencé à recueillir des données sur les grandes sociétés transnationales, cinq entreprises ayant leur siège dans des pays en développement sont entrées dans la liste des 100 premières sociétés transnationales non financières du monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, en l'an 2000.

Il s'agit de Hutchinson Whampoa de Hong Kong, Chine, Petronas de la Malaisie, Cemex du Mexique, Petróleos de Venezuela du Venezuela et LG Electronics de la République de Corée.

L'activité des sociétés transnationales prend de plus en plus d'importance dans la plupart des régions du monde.

Cependant, d'importantes différences demeurent entre les pays. Ces écarts sont évalués moyennant des indicateurs conçus par la CNUCED et qui représentent des outils utiles aux décideurs et aux analystes en ce qui concerne l'attrait relatif des pays.

102 Soit le tiers du revenu mondial brut, CNUCED 2004.

A. Définition et caractéristiques des FMN :

1. Essai de définition :

Firme internationale, entreprise multinationale, société transnationale ou groupe unité interterritorial, sont quelques-unes des nombreuses expressions utilisées pour qualifier les grandes firmes internationales.

La pluralité des termes proposés renvoyait le plus souvent à des tentatives de classification de ces firmes soit d'un point de vue juridique, soit du point de vue de leur comportement. Mais l'usage retenu est l'expression firme multinationale (FMN).

La FMN fait l'objet d'interprétations différentes dans la littérature spécialisée, car il n'existe pas une définition qui rencontre une totale adhésion entre les dirigeants des firmes, les syndicalistes, les organismes internationaux ou les universitaires.

Généralement, dans la littérature spécialisée, quatre éléments principaux sont considérés comme constitutifs de la FMN :

❧ L'ampleur des activités :

Pour R.Vernon, le facteur dimensionnel est à considérer au premier plan. Ainsi, il y aurait une corrélation positive entre la multinationalisation d'une firme et sa taille mesurée en chiffre d'affaires, en nombre d'employés ou en actifs financiers¹⁰³.

Pour le cas français, J.Savary montre la relation significative entre la taille de l'entreprise, son taux d'exportation, la fréquence de son implantation à l'étranger et l'intensité de sa multinationalisation¹⁰⁴.

❧ L'existence de filiales dans plusieurs pays :

Une FMN selon ce critère, est celle qui possède et contrôle des établissements de production dans plusieurs pays. S.E.Rolfé pense « qu'une entreprise a une vocation internationale lorsqu'elle a au moins 25% de ses actifs en prises de participation à l'étranger »¹⁰⁵

C'est la définition la plus large, la plus englobant qui soit de l'entreprise multinationale, et à la limite, elle se confond avec l'investissement direct. Dans ce cas selon cette définition, les FMN se comptent par milliers à travers le monde.

103 P. Jacquemot, Op.cit, P 15.

104 Idem P 18

105 Idem, P 19

❧ L'unité de centre de décision :

Selon ce critère qui renvoie à la définition de M.Byé de la “ Grande Unité Interterritoriale ”, une firme ne doit être qualifiée de multinationale que dans la mesure où elle recourt à une gestion commune, et à une stratégie unique à la fois pour ses opérations à l'étranger et pour celles qui se font dans son pays d'origine.

Cette gestion et cette stratégie, sont dirigées par une entité basée nationalement qui permet la centralisation des fonctions les plus importantes.

❧ La perspective stratégique mondiale :

G.Y.Betin propose de définir la FMN comme étant « l'entreprise, ou au mieux le groupe d'entreprises, dont les activités s'étendant à de nombreux pays, sont conçues organisées et conduites à l'échelle mondiale »¹⁰⁶

Lorsque la firme parvient à réduire au maximum le biais national dans l'allocation de ses ressources, elle devient multinationale.

Dans le même ordre d'idée s'inscrit la définition de C.Michalet de la FMN comme « une entreprise effectuant sous une forme ou sous une autre, en fonction de spécialisation, des investissements directs dans plus d'un pays et concevant ses opérations sans le présent et dans l'avenir, au niveau de la gestion courante ou à celui de la stratégie à long terme, dans une perspective internationale »¹⁰⁷

Donc, fournir une définition universelle de la FMN révèle difficile, en l'absence de critères universels pour l'appréhender, et le recours à l'un ou l'autre des critères, peut modifier le nombre d'entreprises à considérer.

2. Quelques caractéristiques des FMN :

Pour être plus compétitive, et gagner des parts du marché, la FMN doit trouver une combinaison optimale de ses avantages compétitifs (coût de production, innovations technologiques, concurrence monopolistique), et les avantages offerts par les pays (pays d'origine et /ou d'accueil).

106 G. Y. Bertin “ les sociétés multinationales ” Presses universitaire de France, Paris 1975, cité par B. Bonin , l'entreprise multinationale et l'Etat, Edit études visantes, 1984 P 8.

107 P. Jacquemot. Op. cit, P 16.

Pour ce faire, les FMN disposent de certaines caractéristiques distinctives non négligeables sur leurs concurrents :

- Les FMN disposent d'un réseau international de commercialisation et de marketing qui peut pratiquement leur assurer un débouché, et répartir ses achats entre ses diverses filiales à travers le monde, de façon à s'adapter aux conditions internationales ;
- Les FMN se distinguent également des autres entreprises par la disposition d'hommes de pointe, capables de donner une meilleure efficacité d'organisation et de gestion ;
- Un autre atout est que les FMN possèdent, outre que les capitaux et les ressources humaines qualifiées, le pouvoir de négocier le statut qui leur est applicable dans, surtout, les pays d'accueil, en leur conférant un avantage de poids sur les autres entreprises nationales ;
- Les FMN disposent encore d'un autre élément décisif, qui leur permet de rivaliser les autres entreprises concurrentes, et de gagner des parts du marché, il s'agit du savoir-faire, permettant de mieux recueillir les informations, de les tirer, les stocker avant de disséminer d'une manière adéquate dans le réseau ;
- L'autre caractéristique majeure des FMN, c'est la haute technologie, celle-ci prend une large place dans les lieux de créativité et dans des domaines de Recherche et Développement R&D.

A cet égard, les grandes FMN disposent d'une avance technologique considérable, et d'une expérience professionnelle qui les placent dans une position de choix dans l'incessante quête des débouchés.

B. Les politiques des Etats face aux investissements étrangers des FMN

Dans le contexte de la mondialisation, et l'intensification de la concurrence entre les firmes, la politique de l'attractivité du territoire national pour les IDE est devenu un nouvel impératif des politiques économiques des Etats, et vise une nouvelle adaptation aux nouvelles règles du jeu posées par le processus de globalisation.

1. De la régulation à l'attractivité :

Après une période caractérisée par les politiques restrictives, la tendance est depuis une vingtaine d'années à une libéralisation tous azimuts, quelles que soient les références doctrinales du régime de l'Etat d'accueil.

A ce niveau, on peut distinguer deux périodes différentes :

- « Avant 1977, les politiques restrictives aux investissements étrangers ont largement dominé. Elles se sont manifestées par diverses mesures comme :
 - ✓ L'intensification d'implantation dans certains secteurs où sont présents les monopoles publics ou lorsque la sécurité nationale est en jeu¹⁰⁸ ;
 - ✓ Les limites aux possibilités d'emprunts sur le marché financier local ;
 - ✓ Les obligations de contenu local de la production (...)
 - ✓ Le niveau d'emploi de cadres nationaux ;
 - ✓ Le niveau minimum d'exportation ;
 - ✓ Les obligations en matière de R&D ;
 - ✓ Le respect de réglementations particulières sur le rapatriement des bénéficiaires »¹⁰⁹

L'importance de ces mesures a été amplifiée par le nombre des nationalisations qui ne cesse d'évoluer entre 1960 et 1985.

Après 1977, on assiste à une baisse du nombre de nationalisations enregistré dans les PED, et même à des dénationalisations (debt equity swaps) avec l'essor des conversions de dettes au profit de groupes étrangers notamment en Amérique Latine¹¹⁰.

Le régime de l'autorisation préalable, assorti seulement de conditions à remplir et d'obligations de résultats à satisfaire, est actuellement la modalité la plus courante.

De ce fait, les systèmes d'incitation d'attractivité dominent aujourd'hui. Avec la globalisation, les Etats les plus fervents défenseurs de l'intégrité nationale (Japon, Corée du Sud, Italie, Espagne, pays de l'Europe de l'Est, ex pays socialistes africains) ont comme les

108 Des raisons historiques expliquent encore aujourd'hui certaines interdictions d'implantation dans certains secteurs : le meunerie en Irlande, la pêche, la sylviculture ou le cuir au Japon, l'industrie des films en Espagne, les banques en Norvège et en Suède ou le cabotage aux Etats-Unis.

109 P.Jacuemot, Op cit, P 236.

110 Aussi dans le Maroc, voir plus loin la conversion de la dette en investissements dans le titre sur les actions prises en faveur des investissements étrangers au Maroc.

autres, changé radicalement de politique et affichent des volontés d'attraction sans plus de réticences¹¹¹.

Par leur influence directe, et leur impact déterminant en faveur d'une implantation « la politique d'attractivité va devenir progressivement une composante majeure de la politique économique, car elle ne se limite pas strictement aux facteurs qui conditionnent la localisation des investissements étrangers. Son champ est plus large et déborde celui de la politique industrielle, d'une part, parce qu'elle doit prendre en compte toutes les dimensions de l'activité économique pour construire les pré requis d'une politique d'attractivité (...), de l'autre, parce qu'elle s'étend aussi bien à l'investissement des firmes étrangères qu'à l'investissement des firmes locales dans la mesure où la discrimination entre les unes et les autres perd toute signification dans la globalisation »¹¹².

Cette politique d'attractivité consiste d'abord à mettre en place un cadre macroéconomique et macro institutionnel qui déterminent la qualité de l'environnement des entreprises.

Ensuite, il existe un certain nombre de priorités formulées par les FMN et dont la satisfaction va jouer un rôle déterminant dans la construction des avantages compétitifs de localisation par rapport aux territoires concurrents¹¹³.

2. *Vers une convergence des politiques d'attractivité :*

Toutes les mesures décrites ci-dessus, qui visent l'amélioration de l'attractivité et la promotion des IDE des FMN, relèvent de décisions prises par l'Etat. « Elles sont donc, par nature, révisables et réversibles, en cas de changement de gouvernement, ou de fragilité (...) ou instabilité du pouvoir central »¹¹⁴

Aussi, selon Buckley, depuis le milieu des années 80, les efforts d'attractivité prennent la forme d'accords bilatéraux ou multilatéraux dans un cadre de concertation et de coopération¹¹⁵.

Par ailleurs, la convergence des politiques nationales d'attractivité rend possible la signature d'un certain nombre de traités bilatéraux sur l'investissement (TBI) procurant une protection et promotion de l'IDE. « La plupart des TBI prescrivent un traitement national

111 Entre 1991 et 2000, 1185 modifications au total ont été apportées aux régimes nationaux réglementant, les IDE dont 95% visaient à faciliter ces investissements, CNUCED 2001, p 21-22.

112 C.A.Michalet " L'attractivité : un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : " ouvrage collectif : " globalisation et politiques économiques " sous la direction de A.Bouet et J .Le Cacheux, Paris, Edit Economica 1999, P 392.

113 Idem P 393-396.

114W.Andreff " Peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales " sous la direction de A.Bouet et J.Le Cacheux, 1999, P 413.

115 Un exemple de concentration est celui de l'abandon par plusieurs pays d'Amérique Latine de la doctrine Calvo selon laquelle le pays hôte conservait toujours la juridiction d'appel en cas de litige au sujet de l'IDE.

(identique à celui des concurrents locaux) des FMN, ou un traitement loyal et équitable des FMN, ou une clause de la nation la plus favorisée en matière d'IDE »¹¹⁶.

Les gouvernements cherchent aussi à améliorer le cadre de l'IDE au niveau régional où les accords poussent à l'harmonisation et à la convergence vers des politiques d'attractivité libérales, en particulier dans le contexte de l'UE, de l'ALENA et autres groupements régionaux¹¹⁷.

Cela est dû au fait que les Etats ont constaté que l'IDE est attiré par les marchés¹¹⁸. Aujourd'hui, les accords régionaux ne sont plus seulement des accords de libre échange, mais aussi et de plus en plus des accords de libre investissement.

Enfin, les accords multilatéraux, viennent s'ajouter à d'autres mesures. Il s'agit principalement d'accords portant sur des problèmes sectoriels ou spécifiques concernant l'IDE.

Il s'agit essentiellement du GATS (Général Agreement on Trade and Service) qui vise la libéralisation du marché des services étrangers, de l'ICSID (International Center on Settlement of Investment Disputes) qui concerne les litiges relatifs à l'IDE, les accords sur les mesures pour l'investissement concernant le commerce (TRIMS) et les accords sur les aspects commerciaux des droits de la propriété intellectuelle (TRIPS).

Et c'est peut être l'initiative la plus ambitieuse, l'OCDE a lancé en 1995, des négociations visant à consacrer des normes rigoureuses de protection de l'IDE, dans un cadre multilatéral sur l'investissement AMI (Accord Multilatéral sur l'Investissement)¹¹⁹.

Mais faut-il se demander quel pourrait être, à terme, l'ampleur réelle de ce qu'apporterait l'AMI au processus de libéralisation en cours ?

Contrairement aux accords de l'OCDE, l'AMI est ouvert à tout pays non membre de l'OCDE qui répondrait aux critères de candidatures. Il vise la suppression de toute discrimination entre les investisseurs étrangers et autochtones, et la création d'une base durable de confiance mutuelle entre les FMN et les Etats. De plus, le projet d'accord contient le plus haut degré connu à ce jour de libéralisation, des régimes d'investissements et de protection de l'IDE.

116 W.Andreff, Op.cit, P 415.

117 Pour une revue de la littérature, ainsi qu'une analyse plus complète des instruments internationaux en rapport avec les IDE, voir Rapport de la CNUCED 1996.

118 Puisque les accords régionaux commerciaux permettent de déserrer la contrainte de l'étroitesse des marchés nationaux

119 La négociation de l'AMI a été lancée en 1995 et a échoué en février 1998 en raison de nombreuses prises de position hostiles en Europe, aux Etats-Unis et au Canada. Voir Bernard Cassen. In le monde diplomatique de Novembre 1998 " Fiasco de l'AMI, besoin d'Etat : Le bateau ivre de la finance".

Du point de vue de stratégies des FMN, l'AMI réduit ou supprime certains obstacles à l'IDE, ouvre davantage les marchés des pays hôtes, élimine tout traitement discriminatoire des FMN, réduit le risque pays et facilite ainsi les réallocations du capital vers les localisations les plus productives et profitables.

C. Formes et stratégies des FMN :

1. Les formes d'implantation à l'étranger :

Selon J.L. Mucchielli, il existe trois modes d'implantation sur le territoire d'accueil à savoir :

- La création ou l'acquisition d'une filiale ;
- Le partenariat inter-entreprise ;
- Les délégations à des entreprises étrangères.

1-1 La création ou l'acquisition d'une filiale :

Ici, l'entreprise entreprend elle-même la pénétration des marchés étrangers pour la commercialisation, la recherche ou bien la décision concernant ses propres produits. L'implantation des filiales passera essentiellement par des créations exnihilo ou bien des fusions-acquisitions.

1-1-1 Création de filiales (greenfields) :

Décision de s'implanter dans un autre pays par création d'une filiale de production, d'une unité d'assemblage ou d'un laboratoire de recherche. Les facteurs qui expliquent cette décision sont les suivants :

- Optimiser les facteurs de production : les faibles coûts des matières premières dans le pays étranger ou la main d'œuvre bon marché.
- Etre présent sur un marché leader.
- Contourner les barrières protectionnistes, etc.

1-1-2 Fusions-Acquisitions :

La forme d'internationalisation de plus en plus utilisée est le rachat d'une entreprises déjà existante ou la prise de participation dans celle-ci (majoritaire ou minoritaire).

Les fusions et les acquisitions sont des opérations par lesquelles le contrôle du capital d'une entreprise change de main. Dans le cas de la fusion, des entreprises décident de fusionner leurs

activités et organisent en contrôle commun des actifs. Dans le cas d'acquisitions, l'une des entreprises rachète l'autre.

Les fusions-Acquisitions s'inscrivent dans un processus de mondialisation qui est fondé sur la rationalisation et le recentrage des entreprises sur leurs compétences originelles. Le choix de ce moyen s'explique par le fait qu'il est plus de continuer l'exploitation d'une entreprise existante que l'on rachète, que d'en créer une nouvelle.

L'acquisition assure une présence immédiate sur le marché, démarrage sans retard avec part de marché et clientèle déjà existante.

1-2 Le partenariat inter-entreprise :

Le partenariat engage plusieurs entreprises qui conservent leur autonomie ou une partie de celle-ci. Il peut se concrétiser par la prise de participation minoritaire, la constitution d'un joint-venture en capital, d'un consortium ou d'une alliance stratégique. Les partenariats concernent aussi bien la commercialisation de produits (franchising) que la production ou la R & D. Ils peuvent donner lieu à la constitution de filiales communes, à des prises de participation réciproques, à des échanges de licences ou prendre d'autres formes encore.

1-2-1 Les Joint-ventures (coentreprises)

Les joint-ventures résultent de la création en commun avec une entreprise étrangère d'une société mixte située à l'étranger et dont chaque partenaire détient le capital dans de proportion voisines de 49%-51%, 50%-50% ou de 60%/40%.

Il y a plusieurs types de coentreprises :

- Deux firmes provenant de même pays s'unissent pour pénétrer le marché extérieur ;
- Une firmes étrangère, s'associé ave une firme locale ;
- Les formes provenant de deux pays différents ou plus créent le joint-venture pour fonctionner dans un pays tiers ;
- Une firme privée et le gouvernement local qui forment le joint-venture.

1-2-2 Les alliances stratégiques ou accords de coopération

L'alliance établit une relation entre partenaires, pour une durée déterminée, avec un objectif fixé. Elle est contraignante pour chacun d'entre eux, mais sans qu'aucun ne perde son autonomie stratégique, en dehors des domaines couverts par leur engagement réciproque.

Les alliances mettent le plus souvent en commun des moyens tels que les équipes de R&D, lignes de production, réseau de distribution, ... etc. Une grande partie de ces types d'accords concerne des alliances stratégiques dans le domaine de la R & D.

Les accords de coopération s'observent principalement entre firmes de pays développés et sont particulièrement concentrés dans les industries de haute technologie, comme l'électronique, l'informatique ou l'aérospatiale, ou dans des industries ayant atteint un stade de maturité mais faisant l'objet d'un renouveau technologique ou de lancement de nouveaux produits, comme l'automobile...

Ces accords se développent dans un environnement de marchés très concurrentiels et peuvent concerner la commercialisation, la production ou la Recherche et Développement d'un produit.

1-3 Les délégations à des entreprises étrangères

Dans ce type d'internationalisation, la présence sur le marché étranger n'est plus directe, mais s'effectue par l'intermédiaire d'entreprises étrangères (associées), indépendantes de la firme nationale, qui réalisent à sa place la commercialisation, la fabrication ou la recherche pour un produit considéré. Cette «délégation» pourra prendre la forme de franchising (commercialisation de produits), d'accords de licence pour un produit exportable de la firme ou de relation de sous-traitance.

1-3-1 L'accord de licence :

Par accord de licence, une entreprise accorde un droit de fabrication de son produit à l'entreprise étrangère en contrepartie d'un paiement prenant la forme soit d'un pourcentage du chiffre d'affaires ou des bénéfices, soit d'un fixe par unité produite ou commercialisée..

La cession de licence s'accompagne d'un transfert de savoir-faire, selon les modalités précisées par le contrat. L'acheteur de licence acquiert le droit de mettre en oeuvre la technologie qui lui est vendue.

Les FMN choisissent ce type d'opération internationale si le marché est inaccessible pour l'implantation directe soit parce qu'il est protégé par la réglementation gouvernementale, soit sa taille est trop petite pour justifier la création d'une filiale locale.

1-3-2 Sous-traitance et accord «OEM»

La sous-traitance est définie comme une opération par laquelle un entrepreneur confie sous sa responsabilité à une autre personne appelée sous-traitant tout ou une partie de l'exécution du contrat d'entreprise. Elle permet au donneur d'ordres de se dégager d'une partie de la production tout en conservant la responsabilité de la conception et de la commercialisation.

Ce mode de multinationnalisation permet à la firme de tirer parti des coûts locaux de production avantageux sans prendre elle-même le risque financier de l'investissement.

Il existe également des accords combinant la production et la commercialisation, il s'agit des accords OEM (Orderly Equipment Marketing).

L'OEM désigne un accord par lequel une entreprise A fournit à une entreprise B des biens intermédiaires (sous-systèmes, composants ...) que cette dernière intègre dans un produit final et commercialise sous sa propre marque.

De même, l'entreprise cliente peut commercialiser sous sa marque un produit entièrement fabriqué par le fournisseur, mais pour lequel elle a établi des spécifications et a été associée à la conception. Une collaboration peut ainsi exister entre fournisseur et client.

1-3-3 Les franchises

Une franchise est une forme élaborée de cession de licence. Elle est un ensemble de droits de propriété industrielle ou intellectuelle concernant des marques, noms commerciaux, modèles, droits d'auteurs destinés à être exploités par la revente de produit ou de prestation de services à des utilisateurs finaux. Le franchiseur apporte un savoir-faire commercial, des méthodes de gestion, et il contrôle des opérations.

2. Stratégies des FMN :

Depuis l'apparition d'une économie multinationale, l'analyse économique et les enquêtes auprès des firmes par questionnaires et par entretiens ont permis de distinguer une multiplicité de motifs expliquant l'investissement à l'étranger. Notre intention est de concentrer notre présentation sur les stratégies d'investissement à l'étranger des firmes.

Ce court détour théorique a pour objectif de préparer l'analyse des choix de localisation des firmes dans les années récentes, celles de l'économie globale.

Trois grandes stratégies d'investissement peuvent être distinguées :

- Une stratégie d'accès aux ressources naturelles du sol et du sous-sol.
- Une stratégie de marché ou " horizontale " ;
- Une stratégie de minimisation des coûts ou " verticale ".

2-1 La stratégie d'accès aux ressources naturelles :

Cette stratégie ne requiert pas de long développement : D'une part, sa rationalité est évidente et d'autre part, elle n'est pas caractéristique de l'économie multinationale ou globale. Il a déjà été noté qu'elle constituait la principale stratégie d'investissement à l'étranger de l'économie inter-nationale dès le XVIe siècle.

Bien évidemment, les ressources naturelles sont exploitées à l'étranger car pour des raisons climatologiques ou géologiques elles sont peu abondantes, voire inexistantes sur le territoire d'origine des firmes. L'importance relative des ressources les plus recherchées s'est considérablement modifiée au cours de l'histoire.

Aujourd'hui, les métaux précieux ou les épices ont été supplantés par le pétrole ou les minerais servant aux alliages, mais, fondamentalement, il s'agit toujours d'exploiter les ressources minières ou de développer l'agrobusiness pour l'exportation vers les pays d'origine des firmes.

En revanche, les deux autres stratégies " horizontale " ou " verticale " justifient un rappel théorique moins sommaire.

Il faut noter dès l'abord que la distinction entre les stratégies horizontale et verticale n'est pas spécifique à la phase de la globalisation. Sur la base des enquêtes dans le cadre du CEREM (Centre d'Etude sur les Entreprises Multinationales), A. Michalet a proposé ce clivage au milieu des années soixante-dix à travers le couple " filiale-relais/filiale-atelier " qui correspond à la nature de l'activité des filiales installées à l'étranger selon l'une ou l'autre stratégie¹²⁰. Les filiales-relais sont celles qui produisent pour le marché d'implantation une gamme de produits qui reproduit intégralement ou partiellement celle de la maison-mère en fonction des caractéristiques locales de la demande.

115 M. Delapierre & C.-A.Michalet, Les implantations étrangères en France : stratégies et structures, Calmann Lévy, 1976. M.Chiguer " stratégie des firmes et IDE ", Revue marocaine d'études internationales, n°7 /juin. 2001.

Les filiales-atelier, au contraire, des précédentes, spécialisées étroitement dans la fabrication de composants d'un produit fini qui est monté à proximité des grands marchés de consommation ; une très forte proportion de leur production est donc destinée à l'exportation vers d'autres filiales du groupe selon les règles caractéristiques des circuits internalisés.

De son côté, M.Porter¹²¹ suggérait pour sa part l'alternative stratégie multi-domestique « multi-domestic strategy » et stratégie globale qui est voisine de la distinction entre stratégie commerciale (avec des filiales-relais) et stratégie de minimisation des coûts (avec des filiales-atelier.)

La formulation de l'opposition stratégie " horizontale " et stratégie " verticale " a été introduite plus récemment par Brainard et Markussen. Ils reprennent au fond le même clivage, mais avec une intention différente. La différence tient à ce que les concepts utilisés se situent dans le prolongement de ceux de la " nouvelle économie internationale " dont P.Krugman avec E.Helpman ont été les principaux protagonistes. Il en découle que cette nouvelle présentation d'un clivage ancien a pour ambition de faire le pont entre la " nouvelle économie internationale " et celle de l'investissement direct.

La nouvelle présentation offre un autre intérêt qui tient, selon A.Michalet, à son échec à rendre compte des stratégies effectives suivies par les firmes durant les années quatre-vingt dix. Cet échec va nous aider à mieux cerner les spécificités de la globalisation.

Comme nous essaierons de le montrer, dans la deuxième partie qui se veut empirique, en nous appuyant sur des enquêtes récentes auprès d'échantillon de firmes d'origine et de secteurs d'activité divers, le clivage tranché entre l'" horizontal " et le " vertical" ne correspond pas à la géométrie utilisée par les firmes pour développer leur présence à l'étranger dans la logique d'une stratégie globale.

2-2 La stratégie "horizontale" ou de marché :

La stratégie " horizontale" ou de marché s'applique aux décisions d'investissement à l'étranger qui visent, d'une part, à produire pour le marché local d'implantation et, d'autre part, qui sont effectuées dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent. La stratégie peut donc être qualifiée d'horizontale car elle concerne les flux d'investissements croisés Nord-Nord qui se développent entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon, c'est à dire au sein de la triade.

116 M. Porter, Competition in global industries, edit Harvard Business School Press, 1986.

Ces flux constituent les deux tiers du montant total des investissements directs, de même que les flux commerciaux intra-branche Nord-Nord constituent une forte majorité du commerce international.

Néanmoins, pour admettre le parallèle entre les flux d'investissement et les flux commerciaux, il faut mettre entre parenthèse l'asymétrie qui caractérise les flux d'investissement direct à la sortie et à l'entrée dans le cas du Japon par rapport à la situation de quasi-équilibre qui règne dans ceux des Etats-Unis ou de l'Europe ; le Japon est un investisseur net à l'étranger selon un ratio de dix à un. La stratégie horizontale est aussi caractérisée par l'intra industrielle des flux. Non seulement les produits et des techniques de production ne diffèrent guère d'un pays à l'autre mais, en outre, les investissements croisés sont réalisés dans les mêmes secteurs d'activités.

Dans un groupe industriel, l'éventail de production de biens et services des filiales-relais et celui de la maison-mère sont très proches ; les écarts entre les pays d'origine et les pays d'accueil tiennent à la prise en compte des différences dans les préférences des consommateurs. Les éventuelles adaptations entraînées par les spécificités du marché local sont marginales car la qualité des produits portant la même marque doit être identique quel que soit le lieu de leur production, ce qui permet aussi de garantir leur différenciation par rapport aux produits concurrents.

Les multinationales qui suivent cette stratégie opèrent donc sur des marchés imparfaits de caractère oligopolistique ou monopolistique. La compétitivité des firmes repose sur des produits différenciés. L'analyse de la stratégie des firmes multinationales recoupe donc celle qui a été faite dans le sillage de P. Krugman pour les firmes exportatrices.

La stratégie horizontale est actuellement la plus répandue. Les investissements directs qui résultent représentent à l'heure actuelle au moins les deux tiers des flux totaux ; en termes de stock, la proportion est encore plus élevée.

2-3 La stratégie " verticale " ou minimisation des coûts :

La stratégie de minimisation des coûts peut être qualifiée de verticale car, en opposition avec la stratégie précédente, les flux d'investissement sont orientés dans le sens Nord-Sud exclusivement. L'inégalité de développement est le fondement de cette stratégie et donne aux flux un caractère unilatéral et non plus croisé.

Les pays moins développés n'effectuent pas d'investissement direct dans les économies de la triade (ce qui n'exclut pas l'existence de placements financiers dans le sens Sud-Nord). L'inégal développement entre les partenaires a une autre conséquence : Les investissements directs sont déterminés par la différenciation des dotations factorielles.

Il en résulte qu'à la différence des investissements horizontaux, les investissements verticaux sont intersectoriels et non pas intra-branche. En outre, les filiales de production sont étroitement spécialisées. Le choix de leur localisation visant à faire coïncider leur fonction de production avec les dotations factorielles des pays d'accueil. La " chaîne de valeur " (M. Porter) de la firme est donc segmentée entre une série de "filiales-atelier" qui utilisent le facteur de production le plus abondant dans le pays d'implantation pour produire pour le marché mondial et non pas pour le marché d'implantation. En contraste avec l'organisation de la production dans le cas des firmes qui suivent une stratégie horizontale, les filiales-atelier sont étroitement interdépendantes. La stratégie verticale génère un réseau " internalisé " à l'intérieur duquel circule entre les différentes unités du groupe des composants, des produits intermédiaire et de la technologie.

La stratégie verticale conduit à un processus d'intégration verticale entre les économies du Nord et celles du Sud qui permet une minimisation des coûts. Celles –ci repose sur deux bases. D'une part, l'utilisation des facteurs de production sur les meilleurs marchés sur le marché mondial De l'autre, les économies d'échelle engendrées par la spécialisation des filiales-atelier dont la production est incorporée dans des produits finis destinés au marché mondial. Dernière différence avec le modèle précédent, la compétitivité des firmes qui suivent la stratégie verticale est fondée principalement sur les coûts des biens ou services produits et non plus sur leur qualité ou sur leur différenciation comme dans le cas de la stratégie horizontale.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

Les IDE ont connu des évolutions et des métamorphoses à l'échelle mondiale. Les Etats, partout dans le monde, s'ouvrent aux capitaux étrangers. Les pays continuent d'adopter de nouvelles dispositions législatives et réglementaires afin de mettre en place un régime plus favorable aux investisseurs. Sur les 271 modifications des dispositions régissant l'IDE apportées en 2004, 235 soit (90%) allaient dans le sens de l'ouverture de nouveaux domaines à l'IDE et comportaient des mesures de promotion.

En outre plus de 20 pays ont abaissé l'impôt sur les sociétés afin d'attirer davantage d'IDE. En Amérique latine et en Afrique, certaines modifications ont néanmoins eu pour but de rendre la réglementation moins favorable à l'investissement étranger, en particulier dans le domaine des ressources naturelles.

Au niveau international, le nombre d'accords bilatéraux d'investissement et de conventions de double imposition conclus en 2004 s'est élevé à 2392 et à 2599 respectivement dans une proportion croissante entre pays en développement.

Les IDE ont diminué de 17,5% entre 2001-2003 pour atteindre le montant de 648,1 milliards de dollars en 2004, alors que le PIC entre 1998-2003 était de 1300 milliards de dollars en 2000.

Dans les pays développés, les flux d'IDE ont chuté de 21 %, soit 177 milliards de dollars entre 2001-2004.

A l'égard des pays en développement, les flux d'IED ont augmenté de 40% soit 67 milliards de dollars en 2004 par rapport à 2003, alors qu'ils ont diminué, tombant de 236 milliards de dollars en 2000 à 205 milliards de dollars en 2001.

Cependant, nous avons noté que malgré la contraction des flux entrants dans les pays développés et leur augmentation au sein des pays en développement, la cartographie de la répartition des IDE à l'échelle mondiale nous a permis de discerner que ces capitaux étrangers restent l'apanage des pays du Nord (77%) sur la période 1999-2004. C'est la nouvelle division cognitive du travail, semble-t-il, qui explique cette polarisation géographique des IDE dans les zones développées intensives en R&D et riches en capital humain.

Les flux d'IDE à destination de l'Afrique sont restés quasiment stables avec 18 Milliards de dollars entre 2003-2004. Toutefois cette part demeure minuscule et ne représente que 2% des flux mondiaux

L'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigeria (tous dotés de ressources naturelles) et l'Egypte ont été les premiers destinataires accueillant un peu moins de la moitié du total des entrées d'IDE en Afrique.

A côté de cette polarisation géographique des IDE dans les pays développés, l'évolution de l'IDE a été aussi assortie d'une concentration sectorielle au profit du secteur des services aux dépens des secteurs primaire et secondaire.

En termes de stocks mondiaux des IDE, le secteur tertiaire a davantage participé dans les entrées d'IDE au niveau mondial à la fin des années 90. Sa part s'élève à 60% en 2002. Cette évolution positive s'était fait au préjudice du secteur primaire qui a vu sa part de participation dans le stock des entrées de l'IDE mondial décliner à 6% en 2002. Quant au secteur manufacturier, sa part de participation a connu un abaissement à 34% en 2002.

En termes de flux mondiaux, la part du secteur tertiaire a augmenté respectivement à 67% en 2001- 2002. Cette évolution positive s'était fait au dépens du secteur manufacturier qui a vu sa part de participation dans le flux des entrées de l'IDE mondial décliner à 24% en 2001-2002.

Cet essor de l'IDE a été guidé par les stratégies des acteurs principaux à savoir les Etats et les FMN : Les Etats de leur côté agissent sur l'environnement de l'IDE par le biais des politiques d'attractivité et des mesures incitatives dans le dessein d'attirer et capter les FMN afin de bénéficier du transfert de technologie, résorption du chômage, financement de l'économie ...etc.

Les FMN par l'ampleur de leurs activités, leurs caractéristiques et leurs stratégies d'envergure en matière d'investissement à l'étranger, deviennent le meneur de jeu à l'échelle internationale.

L'analyse économique et les enquêtes auprès des firmes par questionnaires et par entretiens ont permis de distinguer trois grandes types de stratégies qui impulsent et motivent les FMN à s'implanter dans des pays étrangers ; il s'agit de :

- La stratégie d'accès aux ressources naturelles qui vise à exploiter les ressources naturelles inexistantes sur le territoire d'origine des firmes ;
- La stratégie "horizontale" ou de marché qui vise, d'une part, à produire pour le marché local d'implantation et, d'autre part, qui sont effectuées dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent ;
- La stratégie verticale qui vise, d'une part, la minimisation des coûts et que les flux d'investissement sont orientés dans le sens Nord-Sud exclusivement ; Les investissements directs sont déterminés par la différenciation des dotations factorielles.

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

Durant les dernières années, la croissance des flux des IDE, a connu une profusion due, à la fois aux politiques d'ouverture et de libéralisation menées par les Etats accompagnées par un arsenal de mesures attractives, et au processus de concentration et de mondialisation des FMN. Aussi, l'IDE connaît une polémique et un débat houleux sur les plans théorique, de sa décomposition, sa mesure et ses sources statistiques.

Du point de vue conceptuel et bien que l'IDE soit un concept couramment utilisé, sa définition fait l'objet d'un désaccord entre les différentes organisations internationales (FMI, CNUCED, OCDE, OMCEtc.) .

Au Maroc, ce n'est qu'à partir de 1991 que l'Office des Changes a commencé à procéder à la décomposition de l'investissement étranger en investissement direct étranger, investissement de portefeuille, prêts et avances en comptes courants d'associés.

Quant à sa mesure, les statistiques sont établies à partir des registres des ministères ou des organismes nationaux chargés de faire appliquer les lois et règlements internes sur l'IDE, des enquêtes gouvernementales et autres études établies sur la base des bilans financiers ou des résultats d'exploitation des sociétés, des statistiques nationales de la balance des paiements, pour lesquelles des directives de présentation internationalement normalisée ont été publiées dans la cinquième édition du manuel de la balance des paiements du FMI.

Dans le cas du Maroc, le système bancaire, les enquêtes annuelles du département du commerce et de l'industrie portant sur les entreprises à participation étrangère dans le secteur industriel, les déclarations des investisseurs étrangers auprès de l'office des changes, la direction des investissements extérieurs, la commission des investissements et le fond Hassan II sont considérés comme les principales sources statistiques de l'IDE.

Cependant, la mesure de l'IDE telle qu'elle provienne des sources précitées, est malaisée (une partie de l'IDE se réalise sous forme d'un réinvestissement des profits des filiales étrangères, ou sous forme de financement sur le marché financier international par un appel de fonds ou par l'endettement auprès des banques locales. Or, ces flux ne figurent pas dans les balances des paiements de la plupart des pays d'origine, la non application de la même définition de l'IDE et des seuils de contrôle à l'entrée et à la sortie, traitement différent des profits non distribués, des gains et des pertes en capital, des IDE immobiliers, des IDE des paradis fiscaux et des centres bancaires offshore, problème d'identification de la nationalité de l'entreprise dans le contexte de la mondialisation).

A titre illustratif, au Maroc, l'emploi final des flux transitant par les holdings est très difficile à connaître, la mesure des IDE butent sur des problèmes d'insuffisance de données statistiques par sous secteur et de suivi.

Pour endiguer à ce problème de suivi des investissements étrangers, la Primature a mis l'accent sur la nécessité d'assurer un suivi permanent des contrats et conventions d'investissement conclus entre le Gouvernement marocain et les investisseurs et invita les départements concernés par le mécanisme de suivi, de veiller à la mise en œuvre de ces contrats et conventions en vue d'assurer un meilleur suivi de l'exécution des projets d'investissement agréés par la commission des investissements

De nombreux arguments théoriques ont été développés pour expliquer la présence des FMN et leur corollaire, les déterminants des investissements directs dans les pays hôtes. La diversité des situations rencontrées favorise le foisonnement des explications du phénomène étudié. En sus, les situations rencontrées ont tendance à évoluer dans le temps en modifiant l'importance des différents facteurs explicatifs.

A cet égard, les conceptualisations et les approches théoriques et analyses réalisées, durant les années 50 et 60 possédant (barrières aux échanges et à la mobilité, l'imperfection des marchés réels et financiers de coût de production entre pays, les risques de change, les avantages spécifiques des firmes, ... etc.) avaient été développées pour expliquer les déterminants de l'implantation des FMN dans les pays hôtes.

Les approches étayées sur la théorie du commerce international s'intéressèrent davantage aux flux physiques de capitaux et aux conséquences qu'ils peuvent avoir sur les rémunérations des facteurs de production et sur les gains en termes de bien être. Les corpus théoriques s'appuyant sur l'économie de la finance internationale focalisent leur argumentation sur la diversification des risques que permettent L'IDE et l'asymétrie d'information entre les FMN et les autres investisseurs internationaux : les premiers disposant d'une meilleure information sur l'environnement économique étranger que les seconds. Les approches proposées dans le cadre de l'économie industrielle polarisèrent leur attention sur les caractéristiques des marchés où les FMN opèrent sur leur comportement au regard de la concurrence nationale et étrangère. Sous cet angle, l'application d'une approche d'organisation industrielle à la nouvelle théorie de l'échange, a permis d'obtenir une meilleure compréhension des déterminants de L'IDE ; cela résulte principalement de l'addition d'éléments comme la concurrence imparfaite, la différenciation des produits et les rendements d'échelle croissants. Dans ce sens, les nouveaux

résultats sont obtenus en dehors de l'avantage comparatif de la théorie traditionnelle de l'échange international.

En étayant notre présentation sur les combinaisons binaires des avantages OLI, nous sommes amenés à considérer, d'une part, la théorie de la multinationalisation exogène où l'émergence des multinationales apparaît comme le résultat de la différence entre les pays dans la rémunération des facteurs, et d'autre part, la théorie de la multinationalisation endogène qui introduit une dimension stratégique plus complexe. Dans ce dernier cas, la théorie traite principalement du cas de l'investissement direct horizontal à double sens dans lequel la FMN produit le même bien dans au moins deux pays différents. De plus, l'endogénéité des choix (IDE, exportations et licence) permet d'expliquer le cas d'une firme localisée dans un pays qui désire accéder au marché d'un pays étranger : elle doit effectuer, soit, un choix entre exportation et investissement direct (installation d'une filiale), soit, un choix entre IDE et licence d'exploitation. Autrement dit, les décisions d'investir à l'étranger sont modélisées comme le résultat d'un jeu qui introduit une dimension stratégique tenant compte des structures de coûts, des stratégies des concurrents et de la politique commerciale des pays.

Dans cette optique, l'un des résultats fondamentaux de l'étude de la multinationalisation endogène des firmes est le suivant : l'observation des FMN (ou bien de l'investissement direct à double sens) est liée à la similarité entre les pays du point de vue des marchés, des dotations factorielles relatives et de la technologie. Il faut signaler que ce résultat est opposé à ceux de la théorie traditionnelle puisque cette dernière considère principalement l'investissement direct vertical basé sur les différences dans les dotations factorielles ou dans les prix des facteurs.

En sus, au niveau de l'arbitrage entre IDE et exportations, les FMN se concentrent dans les industries où les savoirs en connaissance sont importants, les économies d'échelle réduites et les barrières à l'entrée relativement faibles par rapport au commerce. De même, au niveau du choix entre IDE et licence d'exploitation, l'IDE sera préféré aux licences d'exploitation lorsque les rentes à extraire sont élevées par rapport aux frais fixes et que le risque d'une dissipation des rentes au travers de défection qui est élevé.

Qu'il s'agisse de la multinationalisation exogène ou de la multinationalisation endogène, les pays en développement ne sont pas explicitement pris en compte.

En effet, il est maintenant établi que l'essentiel des flux d'IDE, qui ont explosé au cours des quinze dernières années, fait intervenir avant tout des pays industrialisés (comme émetteurs 74% flux sortants et comme récepteurs 74% flux sortants entre la période 1999-2003), très similaires en termes de revenu par tête et de dotations factorielles. Cela semble évident dans la

théorie endogène de la multinationalisation qui vise des pays semblables et également développés.

Cette théorie montre que les chances d'observer l'investissement direct dans un pays en développement sont faibles. Il est toutefois important de remarquer que plus de 90% des flux d'IDE orientés vers les pays d'Asie du sud-est à croissance rapide qui offrent des potentiels de débouchés locaux attractifs et des dotations en infrastructures de communication très performantes permettant de concilier délocalisation pour motif de minimisation des coûts et impératifs de flexibilité et de réactivité aux fluctuations de la demande (versatilité). Ainsi, cette théorie basée sur la multinationalisation endogène explique mal la forte croissance des flux d'IDE destinés aux pays asiatiques en dehors du fait qu'il s'agit de marchés à fort potentiel de croissance.

La théorie de la multinationalisation exogène peut s'appliquer aux pays en développement puisque les dotations factorielles sont supposées différentes des gains technologiques transmis par l'IDE.

En sus, l'IDE est devenu l'une des courroies de transmission de la mondialisation du fait de son ampleur et son pullulement à travers le monde.

Tous les Etats réforment leur réglementation et leurs mesures incitatives pour capter les IDE. En effet, au regard de la législation, sur les 271 modifications des dispositions régissant l'IDE apportées en 2004, 235 soit (90%) allaient dans le sens de l'ouverture de nouveaux domaines à l'IDE et comportaient des mesures de promotion.

Les flux mondiaux des IDE ont diminué de 17,5% entre 2001-2003 pour atteindre le montant de 648,1 milliards de dollars en 2004.

Les pays développés demeurent les pays de prédilection des capitaux étrangers avec 70% du total mondial.

Le déclin de l'IDE a concerné essentiellement les pays développés. Dans ces derniers, les IDE ont chuté de 21 %, soit 177 milliards de dollars entre 2001-2004.

Par rapport aux pays développés, les pays en développement demeurent moins attractifs (35% du total mondial en 2004). Dans ces pays, les flux d'IED ont augmenté de 40% soit 67 milliards de dollars en 2004 par rapport à 2003, alors qu'ils ont diminué, tombant de 236 milliards de dollars en 2000 à 205 milliards de dollars en 2001.

Toutefois, nous avons noté qu'en dépit de la contraction des flux entrants dans les pays développés et leur augmentation au sein des pays en développement, la cartographie de la répartition des IDE à l'échelle mondiale nous a permis de discerner que ces capitaux étrangers restent l'apanage des pays du Nord (77%) sur la période 1999-2004. C'est ce basculement de la division du travail, centrée sur la maîtrise des coûts et la réalisation de rendements d'échelle du capital productif vers une division cognitive de maîtrise de l'information et des connaissances, d'apprentissage et la réalisation d'économies de champ sur les actifs intangibles investis, semble-t-il, qui explique le processus de concentration des IDE dans les pays industrialisés riches en ressources cognitives spécifiques.

L'Afrique demeure une région non captive pour l'IDE avec une part minuscule de l'ordre de 2% des flux mondiaux. Les flux d'IDE à destination de cette région sont restés quasiment stables avec 18 Milliards de dollars entre 2003-2004.

L'Angola, la Guinée équatoriale, le Nigeria (tous dotés de ressources naturelles) et l'Egypte ont été les premiers destinataires accueillant un peu moins de la moitié du total des entrées d'IDE en Afrique.

A côté de cette polarisation géographique vers les pays développés, l'évolution de l'IDE a été aussi assortie d'une concentration sectorielle au profit du secteur des services au dépens des secteurs primaire et secondaire où le rapport de la CNUCED 2004 « The shift towards services » est dédié à la problématique du penchant des IDE au secteur tertiaire.

En termes de stocks mondiaux des IDE, le secteur tertiaire a davantage participé dans les entrées d'IDE au niveau mondial à la fin des années 90. Sa part s'élève à 44% à la fin des années 80 pour augmenter respectivement à 49% et 60% en 1990 et 2002. Cette évolution positive s'était faite au préjudice du secteur primaire qui a vu sa part de participation dans le stock des entrées de l'IDE mondial décliner de 11% en 1988 à 9% en 1990 puis à 6% en 2002. Quant au secteur manufacturier, sa part de participation a connu un abaissement de 42% en 1990 à 34% en 2002.

En termes de flux mondiaux : La part du secteur tertiaire était de l'ordre de 54% entre 1989-1991 pour augmenter respectivement à 67% en 2001- 2002. Cette évolution positive s'était fait au dépens du secteur manufacturier qui a vu sa part de participation dans le flux des entrées de l'IDE mondial décliner de 39% en 1989-1991 à 67% en 2001-2002.

Cet essor de l'IDE a été impulsé par les stratégies de deux acteurs principaux à savoir les Etats et les FMN.

Les gouvernements de leur part agissent sur le climat de l'IDE par le biais des politiques d'attractivité et des mesures incitatives dans le dessein d'attirer et capter les FMN afin de bénéficier du transfert de technologie, résorption du chômage, financement de l'économie ...etc.

Les FMN par l'essor de leurs activités, leur poids, leurs caractéristiques et leurs stratégies d'envergure en matière d'investissement à l'étranger, deviennent les principaux protagonistes à l'échelle mondiale.

L'analyse économique et les enquêtes auprès des firmes par questionnaires et par entretiens ont permis de distinguer trois grands types de stratégies qui impulsent et motivent les FMN à s'implanter dans des pays étrangers ; il s'agit de :

- La stratégie d'accès aux ressources naturelles qui vise à exploiter les ressources naturelles inexistantes sur le territoire d'origine des firmes ;
- La stratégie "horizontale" ou de marché s'applique aux décisions d'investissement à l'étranger qui visent, d'une part, à produire pour le marché local d'implantation et, d'autre part, qui sont effectuées dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent;
- La stratégie verticale visant la minimisation des coûts et sont déterminés par la différenciation des dotations factorielles.

A cet égard, des interrogations nous apostrophent : Quelle type de stratégie est développée par ces FMN lorsqu'elles visent à se localiser dans le cas d'une économie de Sud comme le Maroc ? Quels sont les déterminants, les motifs qui incitent ces investisseurs étrangers à s'implanter dans le tissu économique marocain, en singulier dans le secteur industriel ? Quelles sont les pierres d'achoppement, les contraintes sur lesquelles butent ces entreprises étrangères ? Ceci fera l'objet de la deuxième partie de ce travail.

PARTIE II

**DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS
INDUSTRIELS AU MAROC :
ANALYSE EMPIRIQUE**

INTRODUCTION DE LA PARTIE II

L'émergence de la globalisation comme configuration prédominante de l'économie mondiale, a contribué à une réévaluation de la place et du rôle des investissements directs étrangers dans les économies mondiales¹²². Pendant longtemps le comportement des états vis-à-vis des IDE a été changeant, tantôt attendus pour résoudre le problème d'emploi. Aujourd'hui, le changement d'attitude opéré par les gouvernements et les administrations des différents pays, tant du Nord que du Sud, s'est traduit par des politiques plus libérales à l'égard des IDE et des firmes multinationales. Dans ce sens, le renforcement de l'attractivité est devenu un objectif explicite de politique économique aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement¹²³.

En effet, les caractéristiques de la globalisation font que la recherche de l'attractivité maximale constitue pour les gouvernements un nouvel impératif. Il vient s'ajouter à celui plus ancien de la compétitivité. Les deux notions sont proches dans la mesure où une économie compétitive est aussi attractive. La différence essentielle tient à la cible des politiques d'attractivité. Dans le cas de la compétitivité, il s'agit de conquérir par les exportations ou par l'implantation à l'étranger des entreprises nationales, des parts croissantes du marché mondial. Dans celui de l'attractivité, il s'agit, au contraire, d'attirer sur le territoire national l'investissement des firmes étrangères. Il est attendu de ces dernières qu'elles créent des emplois, qu'elles génèrent de nouvelles exportations, qu'elles transfèrent de la technologie et des modèles de gestion modernes. En un certain sens, les pays multiplient les politiques incitatives d'investissement, afin de pouvoir bénéficier le plus des retombées positives générées par les IDE.

Sous cet angle, l'attractivité doit être conçue dans une perspective dynamique, car elle est finalement le résultat dialectique, d'une part, de la demande par les firmes d'avantages de localisation qui leur permettront de renforcer leur compétitivité sur le marché mondial et d'autre part, de l'offre partielle ou intégrale de ces avantages par les différents territoires. Ainsi, l'engouement actuel pour le marketing des pays traduit la recherche de la part des pays du Sud, d'une nouvelle définition de l'offre des avantages de localisation qui renforce les

122 C.A.Michalet, la séduction des nations ou comment attirer les investissements, Economica 1999.

123 Delapierre M et C.Milelli, les Firmes Multinationales, Vuibert, Paris 1995.

préalables institutionnels économiques pour, d'une part, favoriser l'attrait des capitaux étrangers en répondant à la demande générée par la nouvelle stratégie des firmes, et d'autre part, engager des bénéfices en termes de Spillovers technologiques véhiculés par les IDE. En d'autres termes, l'apport de facteurs intangibles comme la technologie, la connaissance des marchés mondiaux et les modalités de la gestion efficiente des entreprises, est considérée, d'après Michalet, comme la contribution la plus importante des IDE qui explique le changement d'attitudes de nombreux pays en développement vis-à-vis des IDE.

Dans le cas du Maroc, les principaux arguments qui ont poussé les pouvoirs publics à s'ouvrir à l'investissement extérieur sont :

- L'investissement international permet de financer la croissance des capacités de production ;
- Les IDE permettent une meilleure insertion des pays d'accueil dans l'économie mondiale¹²⁴ ;
- L'implantation des entreprises étrangères aiguillonne la concurrence et permet d'offrir aux consommateurs des produits de qualité meilleure et à moindre coût ;
- Les IDE permettent l'acquisition de nouvelles technologies et la diffusion du savoir faire et une mentalité industrielle¹²⁵.

Dans cette partie, la principale interpellation à laquelle on va tenter d'apporter des éléments de réponse est : Quelles sont les déterminants et les raisons qui incitent les entreprises étrangères à localiser leur investissement au sein du tissu industriel marocain ?

Mais avant d'y répondre, il nous semble opportun, d'un point de vue méthodologique, de s'interroger sur d'autres questions : Quel est, de prime abord, le dispositif incitatif à l'investissement édifié par le Maroc pour séduire ces entreprises étrangères ? Quelles sont les potentialités et les atouts dont dispose l'Economie Marocaine pour être une terre d'accueil et de prédilection pour les IDE ? Ce faisant, cette partie gravitera dans l'orbite de deux chapitres :

- Le premier volet analysera l'expérience du Maroc en matière d'attractivité des IDE à travers, d'une part une description du système incitatif à l'investissement échafaudé par le Gouvernement Marocain afin de capter le capital étranger, et d'autre part, nous

124 Cependant, comme on le verra plus loin les IDE ne peuvent avoir de retombés positifs que sous certaines conditions.

125 Idem.

essaierons d'apporter des éléments de réponse à la question des déterminants des investissements extérieurs dans le secteur manufacturier au Maroc ;

- Le second chapitre traitera, d'une part, des tendances des investissements étrangers industriels au Maroc où on tentera de répondre à un certain nombre de questions : Quelle est l'ossature du secteur industriel au Maroc en termes de production, de valeur ajoutée, d'exportations, d'emploi ? Quels sont les principaux pays émetteurs des investissements étrangers industriels au Maroc ? Comment s'oriente l'investissement étranger dans les différents secteurs de l'industrie marocaine ?

La réponse à ces questionnements va nous permettre d'avoir une idée sur le potentiel attractif de l'économie marocaine où il nous sera aisé de poser si une faiblesse de l'attractivité du Maroc se révèle. A ce titre, nous nous interrogeons sur les principaux écueils qui seraient en filigrane de cette carence de l'afflux des investissements étrangers au Maroc ?

A cet égard et afin de répondre à ces interrogations, nous allons procéder à une démarche empirique en s'étayant sur des enquêtes pilotées par des organismes nationaux (département du commerce et de l'industrie, direction des investissements extérieurs, chambres de commerce et d'industrie ou internationaux (FIAS, FACS, ICA).

CHAPITRE I

DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS INDUSTRIELS AU MAROC

Les politiques d'attractivité des investissements directs étrangers assignent comme appui des potentialités d'ordre géostratégique (position géographique privilégiée), économique (atout économique), mais aussi sur une panoplie de mesures incitatives prises par les pouvoirs publics à même d'améliorer l'environnement économique, financier afin d'encourager les investissements privés étrangers.

Dans le cas du Maroc, « depuis les années quatre vingt, la politique d'attraction des investissements étrangers est-elle devenue stratégique. Elle ne se contente plus d'offrir des avantages fiscaux et financiers. Elle agit sur l'environnement macro-économique pour le rendre plus attrayant aux investisseurs étrangers. Les différentes réformes entreprises durant les deux dernières décennies et la décision d'adhérer à l'accord d'association euroméditerranéen s'inscrivent dans cette logique. »¹²⁶

A ce titre, ce chapitre s'articulera autour de deux volets :

- Le premier volet se focalisera sur l'exposé du dispositif incitatif à l'IDE au Maroc où il serait question du climat de l'investissement, des atouts et des mesures d'encouragement prises par le Maroc afin de capter les IDE ;
- Le deuxième axe, constituant le cœur de cette investigation, aura pour ambition de s'interroger sur ce qui détermine les promoteurs étrangers à s'implanter dans le tissu industriel marocain.

SECTION 1 : Système incitatif à l'investissement étranger au Maroc

Les bonnes performances réalisées en matière d'attraction des investissements étrangers depuis 2000 au Maroc nous amènent à considérer que le climat de l'investissement deviendrait, semble-t-il, plus favorable à l'investissement et qu'un capital confiance est en train de se constituer aux yeux des grands groupes étrangers.

En effet, les investisseurs étrangers ont une nouvelle perception du Maroc. Pour un bon nombre d'entre eux, la stabilité politique du Royaume, les performances de son économie, ainsi que sa relative sérénité sociale militent en sa faveur auprès de la communauté internationale des affaires.

¹²⁶ Dkhissi.S, "Le Maroc à la recherche de quelle insertion internationale", in revue marocaine d'administration locale et de développement, REMALDn° 21, 2000.

A. Le climat de l'investissement :

L'observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine¹²⁷ révèle que les résultats obtenus pour le facteur climat d'investissement¹²⁸ accordent au Maroc une position confortable (8^{ème} rang) par rapport à un échantillon composé de 20 pays¹²⁹.

1. La gouvernance :

Concernant les indicateurs de gouvernance, le Maroc se positionne dans la catégorie des pays à résultats intermédiaires tranche supérieure occupant la 9^{ème} place par rapport à l'échantillon cité en haut. Ces résultats satisfaisants pouvant être, en particulier, attribués au bon comportement des indicateurs tels que le cadre réglementaire et le contrôle de la corruption qui enregistrent pour la période 2002/2003 des notations respectives de 72,2 et 70,8 sur 100.

A titre de comparaison, la Malaisie enregistre respectivement pour ces deux indicateurs des notations de 55,6/100 et 64,6/100 et la Turquie des notations respectives de 47,3/100 et 39,1/100.

2. Les indicateurs macro-économiques :

L'indicateur macro-économique, pour sa part, confère au Maroc une place parmi les pays à bons résultats. Il est à relever concernant ces indicateurs, notamment la bonne performance des investissements étrangers directs rapportés au PIB pour lesquels le Maroc, occupe le deuxième rang au sein de l'échantillon, juste derrière la république Tchèque avec un taux de 8% contre une moyenne des pays de l'échantillon de 3,3%.

3. La cotation de risque :

En matière de cotations de risque, le Maroc occupe la catégorie des pays à résultats intermédiaires tranche inférieure. Toutefois, ce résultat, principalement tiré vers le bas par un indice de développement humain parmi les plus faibles de l'échantillon (0,602), cache un bon comportement de la cote GIRP¹³⁰ composé qui mesure le risque d'investir dans un pays donné. En effet, pour cette cote, le Maroc avec une notation de 71,8/100 occupe le 10^{ème} rang au sein

127 L'Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine a été mis en place depuis 1994 par le département du Commerce et de l'Industrie en collaboration avec la banque mondiale. Pour classer la Compétitivité des pays, ce rapport se base sur 8 facteurs (dynamisme macro-économique, dynamisme du système financier, dynamisme du marché domestique, commerce extérieur, ressources humaines, développement technologique, infrastructures physiques et institutionnelles et le climat de l'investissement).

128 Département du Commerce et de l'Industrie, Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine 2004.

129 Les pays de l'échantillon sont : Afrique du sud, Argentine, Brésil, Chili, Egypte, Grèce, Hongrie, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Philippines, Pologne, Portugal, Thaïlande, Turquie, Roumanie, Bulgarie, République Tchèque.

130 Cette cotation du risque prend en considération 22 composantes traduisant les risques pouvant être engendrés par l'environnement politique, l'économie et la situation financière d'un pays donné. Les notes obtenues sont rangées entre 0 à 100. Une cotation inférieure à 50 indique un très grand risque, tandis qu'une note supérieure à 80 est synonyme de risques faibles, OCIEM 2004 op cit.

de l'échantillon contre une moyenne de 69,5/100, devançant ainsi des pays tels que l'Afrique du sud (68,8/100), l'Argentine (66,8/100), la Roumanie (64,3/100), le Brésil (62,5/100), la Turquie (48,5/100). L'indice de liberté économique enregistre également des résultats satisfaisants puisque avec une moyenne de 2,89/5 sur la période 1995-2002, le Maroc se situe aussi à la 10^{ème} position devant des pays comme l'Afrique du sud (2,93/5), la Pologne (2,93/5), la Bulgarie (3,48/5) et la Roumanie (3,49/5).

4. Le crédit long terme :

S'agissant du crédit long terme, le Maroc s'est classé parmi les pays à résultats intermédiaires tranche inférieure. La meilleure performance enregistrée est celle du Portugal, tandis que les moins bons résultats ont été ceux de l'Argentine, l'Indonésie, la Turquie et la Roumanie.

5. Les régulations d'entrées et sortie de capitaux :

En matière de régulations d'entrées et sortie de revenus et capitaux, le Maroc, comme la majorité des pays de l'échantillon a obtenu de bons résultats puisqu'il n'impose pas de restrictions significatives à ce sujet. La plus basse performance reste, de même que l'observation 2003, celle de l'Indonésie qui continue de poser certaines conditions pour le rapatriement des capitaux.

6. Les procédures de création d'entreprises :

Pour ce qui des procédures de création d'entreprises, le Maroc enregistre des résultats satisfaisants en se situant dans la catégorie intermédiaire tranche supérieure devançant des pays tels que la Turquie, l'Inde, le Brésil, la Hongrie, l'Egypte, le Portugal, l'Indonésie et la Grèce. Le nombre de jours moyens requis pour compléter les procédures de création d'entreprises au Maroc s'élevant à 76 jours contre des durées respectives de 90,106 et 89 jours pour le Brésil, la République Tchèque et le Portugal. Le coût de la procédure reste en revanche très compétitif puisque estimé à 217 dollars, ce qui confère au Maroc la 6^{ème} place au sein de l'échantillon pour cet indicateur, alors que la moyenne avoisine les 1106 dollars. Il est à noter que la création des Centres régionaux d'investissement est de nature à réduire le nombre de jours de création d'entreprises, ce qui laisse présager, semble-t-il, une amélioration du classement international du Maroc concernant cet indicateur.

7. Les procédures de recours en justice :

Les procédures de recours en justice classent le Maroc dans la même catégorie que celles liées à la création d'entreprise. Ce bon résultat, est essentiellement dû au bon comportement des indicateurs relatifs à la durée des procédures et à leur nombre. En effet, les 192 jours requis pour régler les différends sont inférieurs à la moyenne des pays de l'échantillon de 267 jours et le nombre de procédures estimé à 17, se révèle inférieur à celui affiché par 13 pays de l'échantillon dont principalement le Mexique (47), l'Argentine (32), les Philippines (28), la Roumanie (28), la Bulgarie (26), la Malaisie (22), le Portugal (22) et le Chili (21). En revanche, l'indice de formalisme¹³¹ du Maroc (4,71/7) demeure parmi les pays élevés des pays de l'échantillon.

Une enquête sur le climat d'investissement au Maroc édition 2004¹³², a été lancée fin janvier 2004, par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la mise à niveau, en collaboration avec la Banque Mondiale.

Cette enquête constitue un jalon précieux dans l'identification et le renforcement du dispositif informationnel marocain et de ses capacités d'analyse et de prospection, propice à l'investissement et au développement pérenne de l'entreprise et de sa capacité d'affronter, avec succès, l'épreuve d'une rude concurrence internationale.

L'enquête est menée auprès d'un échantillon de 746 entreprises industrielles, représentant tous les secteurs d'activité, fait suite au programme d'enquêtes pour l'analyse de la compétitivité des entreprises marocaines (FACS), lancé en 2002.

Un séminaire national et d'autres au niveau régional ont été organisés en 2002 pour la présentation des résultats finaux de cette étude (FACS).

Au plan micro-économique, ce projet a permis, d'une part, d'évaluer les forces et faiblesses de l'environnement dans lequel les entreprises opèrent, et d'appréhender son effet sur la performance des entreprises industrielles, et d'autre part, de déceler les aspects qui nécessitent l'amélioration en vue d'éclairer les décideurs sur les choix stratégiques en matière de politique

131 Cet indice variant entre 0 et 7 mesure le degré de formalisme dans la résolution des disputes. Il fait intervenir plusieurs sous indices prenant en considération le recours à des professionnels pour le règlement du litige, la nature des actions engagées dans la procédure (écrites ou orales) depuis le dépôt de la plainte jusqu'au recouvrement de la dette, le niveau de justificatifs légaux requis dans la résolution du conflit, le niveau d'intervention de l'Administration, l'admissibilité, l'évaluation et l'enregistrement des preuves, le niveau de contrôle ou d'intervention de la cour d'appel dans la révision des jugements de première instance, les formalités requises pour engager une personne dans la procédure de résolution du conflit ou de la tenir pour responsable du jugement, le nombre d'actions procédurales à engager pour poursuivre une plainte (dépôt, procès, jugement, recouvrement) OCIEI, op cit.

132 Le rapport de cette enquête n'est pas encore publié.

industrielle et des réformes structurelles à entreprendre à même de renforcer la compétitivité du tissu industriel marocain.

B. Les atouts du Maroc¹³³ :

1. L'image du Maroc

L'image d'un pays est en partie subjective. Elle correspond à l'idée que la majorité des investisseurs étrangers s'en font sur la base de préconceptions, de clichés souvent dépassés, d'opinion acceptée sans vérification qui circulent à travers des réseaux informels. La construction de l'image repose sur la diffusion d'une information donnant à la communauté internationale une image objective de la vraie situation d'un pays.

D'importantes manifestations internationales tenues ces dernières années au Maroc et à l'étranger ont, sans doute contribué à l'édification de cette image de marque, telles que la conférence du GATT tenue à Marrakech en 1994, le sommet économique pour le Proche Orient et l'Afrique du Nord, le Medpartenariat, le Forum des investissements organisés avec l'ONUDI, la conférence d'Euromoney, le temps du Maroc, le Forum de l'investissement arabe, les tables rondes de The Economist, les intégrales de l'investissement, les intégrales de la franchise organisés par la Direction des investissements extérieurs.

Pour de nombreux cabinets étrangers, le Maroc possède beaucoup d'attraits, à commencer par sa stabilité politique¹³⁴. L'introduction du Maroc dans l'indice de la Société Financière Internationale, le rating du Maroc, le retour du Maroc sur le marché international des capitaux, les programmes de conversions de dette signées avec la France et l'Espagne sont d'ailleurs des signes de la marque de confiance quant à l'évolution du pays.

The Economist Intelligence Unit (cabinet spécialisé dans l'étude des risques pays et dont le siège est basé à Londres) considère dans son rapport du premier trimestre 2004 consacré au Maroc que l'économie marocaine a un fort potentiel de croissance tout en recommandant l'ouverture de certains secteurs publics, plus particulièrement les infrastructures, à l'investissement privé.

Par ailleurs, le Maroc a pu améliorer son image auprès des hommes d'affaires américains suite à l'image de la création d'un bureau de promotion du Maroc aux Etats-Unis. Le Maroc a pu à cette occasion bénéficier de l'appui de l'Overseas Private Investment Corporation (OPIC),

¹³³ Voir à ce propos, les atouts économiques, livre blanc des potentialités économiques du Maroc, CEPEI Casablanca, logiversel 2000.

¹³⁴ La stabilité politique est une condition nécessaire, mais non suffisante pour attirer les IDE comme on le verra dans la partie empirique.

organisme spécialisé dans la prise en charge des risques politiques. L'OPIC garantit, entre autres, au Maroc le projet de l'usine électrique de Jorf Lasfar contre les risques politiques.

2. Des garanties conventionnelles au service des investisseurs

Le Maroc a entrepris, depuis les années 60, la mise en place d'un certain nombre de dispositifs permettant de favoriser et d'encourager l'investissement étranger sur le territoire national, en sus et en complément des mesures incitatives pour l'encouragement à l'investissement.

C'est ainsi que le Maroc a procédé depuis lors, à la signature d'une série d'accords, conventions et traités, intéressant différents domaines ayant trait à la fiscalité, à la protection et à l'encouragement des investissements étrangers.

Dans le domaine de la fiscalité, le Maroc a signé des conventions en vue d'éviter les doubles impositions en matière d'impôt sur le revenu essentiellement avec les principaux pays partenaires.

En effet, 45 conventions ont été signées depuis 1961 jusqu'à ce jour, dont 8 avec les pays arabes¹³⁵. Il est à préciser que certaines conventions ne sont pas encore entrées en vigueur¹³⁶.

Cependant, l'apport de ce type de conventions fiscales est d'autant plus limité que le nombre réduit de pays l'ayant ratifié se trouve, de surcroît, concentrés sur le vieux continent. Les ressortissants de pays potentiellement en mesure de procéder à des investissements au Maroc, ne bénéficient pas des avantages octroyés par ce genre de conventions ; il s'agit en l'occurrence du Japon, de certains pays du Moyen Orient et d'Amérique Latine.

Le domaine d'application des conventions fiscales, en ce qui concerne le Maroc, comprend en général les titres suivants:

- Impôt sur les sociétés,
- Impôt général sur le revenu,
- Taxe urbaine et taxes y rattachées,
- Patente,
- Taxe sur les produits des actions ou parts sociales et revenus assimilés,
- Taxe sur les produits de placement a revenu fixe.

¹³⁵ Tunisie (1974), Libye (1984), Egypte (1989), Algérie (1990), Bahreïn (2000), Emirates Arabes Unis (2000), Liban (2001), Qatar (1997).
¹³⁶ Indonésie, Liban, Malaisie, Malte, Sénégal, Tchèque, Turquie.

En outre, la convention fiscale stipule, dans la plupart des cas, que les impôts futurs de même nature qui seront promulgués ultérieurement feront l'objet de protocoles additionnels.

3. Consolidation de la politique de libéralisation et de restructuration économique

Cette politique se caractérise par le désengagement progressif de l'Etat des secteurs productifs et le renforcement du rôle du secteur privé, par la libéralisation du commerce extérieur et de la réglementation des changes, par la modernisation du système bancaire et du marché financier (dynamisation de la Bourse) et par la privatisation.

En premier lieu, les textes d'application de la loi de 1973 sur la marocanisation, qui limitait le contrôle étranger dans certains secteurs, ont été abrogés en 1990. Désormais, l'investisseur peut investir librement, dans tous les domaines, et son éventuelle association avec un partenaire marocain relève de son propre choix, aucune discrimination n'étant faite entre les investisseurs étrangers et nationaux.

D'autre part, et dans le cadre de la politique de libéralisation du commerce extérieur et des changes, des mesures structurelles ont été prises par l'Office des Changes au courant de ces dix dernières années, notamment dans le domaine des investissements. C'est ainsi que la circulaire n° 1504 du 1^{er} Mars 1988 telle que complétée prévoit :

- la suppression de l'autorisation de l'Office des Changes pour la quasi totalité des opérations d'investissement effectuées par les investisseurs étrangers résidents et non-résidents, financées en devises ou par utilisation des fonds propres de la société ou de ses associés (augmentation de capital réalisée par les sociétés marocaines par incorporation de réserves, de report à nouveau, de provisions devenues disponibles ou par consolidation de comptes courants d'associés) ;
- La dispense de l'autorisation de l'Office des Changes pour les opérations de cessions d'investissement intervenant entre des personnes physiques ou morales de nationalité étrangère résidentes ou non résidentes, que les investissements en cause soient ou non assortis de la garantie de retransfert, et la possibilité pour l'acquéreur de régler le produit de cession directement à l'étranger, sur ses propres disponibilités;
- l'automatisme de la garantie de retransfert du capital et de transfert des revenus y afférents (dividendes: jetons de présence et tantièmes: bénéfices réalisés par les succursales au Maroc de sociétés étrangères: revenus locatifs: intérêts produits par les prêts régulièrement contractés) ;

- Le transfert directement par les banques, en dehors de toute autorisation de l'Office des Changes, de l'ensemble des revenus provenant des investissements en devises et ce, au profit des personnes étrangères résidentes ou non résidentes. Ces transferts interviennent, en effet, librement dans le cadre d'une délégation générale donnée à cet effet aux banques intermédiaires agréées ;
- La dispense de l'autorisation de l'Office des Changes pour les avances en compte courant assorties d'intérêts, consenties aux sociétés marocaines par leurs actionnaires étrangers ;
- La garantie de retransfert du capital et de transfert des revenus y afférents a été reprise par l'article 16 de la loi-cadre n° 18-95 formant Charte de l'Investissement.

Dans le même cadre, la lettre circulaire n° 1605 du 4 Juin 1993 a prévu la libéralisation des opérations de financements extérieurs, notamment pour le financement des opérations d'investissement au Maroc.

De plus, les réformes structurelles entreprises sous les auspices du FMI pendant une dizaine d'années font que l'économie marocaine est saine sous bien des aspects: faible inflation, monnaie stable et faible déficit public, comptes extérieurs relativement équilibrés.

Ces conditions sont essentielles pour attirer les investissements directs étrangers, mais non suffisantes comme on va le voir plus loin.

Par ailleurs, le Maroc a compris que, pour attirer les fonds internationaux de façon régulière et durable, les seules réformes juridiques ne suffisaient pas. Il fallait également procéder à l'électronisation des transactions boursières en vue d'une plus grande transparence et d'une sécurité conforme aux standards internationaux.

Cette électronique fut opérationnelle au mois de Juin 1998 à la Bourse de Casablanca.

4. Proximité de l'Europe

C'est un adjuvant important et le Maroc doit savoir en tirer profit. En effet, c'est un des facteurs d'attrait des investisseurs étrangers mais qui n'est pas fondamental: 50% des investisseurs considèrent la proximité de l'Europe comme un critère de choix du Maroc comme pays d'accueil des investissements étrangers mais ne placent ce facteur qu'en sixième position¹³⁷.

¹³⁷ Comme nous le verrons plus loin dans la partie empirique.

En sus, lorsqu'on raisonne en terme de régionalisation, la Méditerranée Sud et Est, zone de voisinage de l'Union Européenne, n'exerce, en comparaison avec les zones de proximité des Etats-Unis et du Japon, qu'une très faible attractivité sur les investissements européens.

L'Euro Méditerranée, dont il est tellement question depuis Barcelone, n'existe pas encore véritablement sur le plan des investissements. Pourtant, la Méditerranée et le Maghreb en particulier, se trouvent dans le voisinage immédiat du premier pôle émetteur d'investissements directs dans le Monde, en l'occurrence l'Union Européenne.

5. Le développement de la sous-traitance

La sous-traitance peut jouer un rôle important dans la dynamisation du tissu industriel. Elle s'est beaucoup développée et elle est de plus en plus présente. On fait appel maintenant à la sous-traitance même dans le domaine des services.

« Aujourd'hui, 55% des donneurs d'ordre sont eux-mêmes des sous traitants et contrairement à ce qu'on peut penser, la sous-traitance n'est pas seulement une grande société automobile qui peut sous-traiter ses pièces, c'est partout et dans tout »¹³⁸. Au Maroc, une structure a été créée pour aider les sous-traitants et les petites et moyennes entreprises à développer leurs performances et leurs relations d'affaires: la Bourse Nationale de Sous traitance et de Partenariat (BNSTP). Créée à l'initiative du Ministère du Commerce et de l'Industrie en 1992, cette structure se définit comme une association à but non lucratif dont le rôle est de dynamiser la relation sous-traitant/donneur d'ordre.

Son champ d'action est concentré sur les principaux métiers de transformation des métaux, des plastiques, de caoutchouc et composites, de l'électricité et l'électronique et des services liés à l'industrie.

Les missions de la bourse sont au nombre de quatre:

- La connaissance du tissu industriel et le suivi de son évolution qui sont réalisés par des visites d'installations industrielles et des échanges approfondis avec les industriels afin de comprendre leurs stratégies de développement et d'appréhender leurs besoins et leurs moyens de production ;
- L'identification et l'étude des demandes de sous-traitance émanant des donneurs d'ordre marocains ou étrangers. Cette mission consiste à mettre en oeuvre des actions de communication destinées à faire converger, vers la bourse, les demandes et les recherches

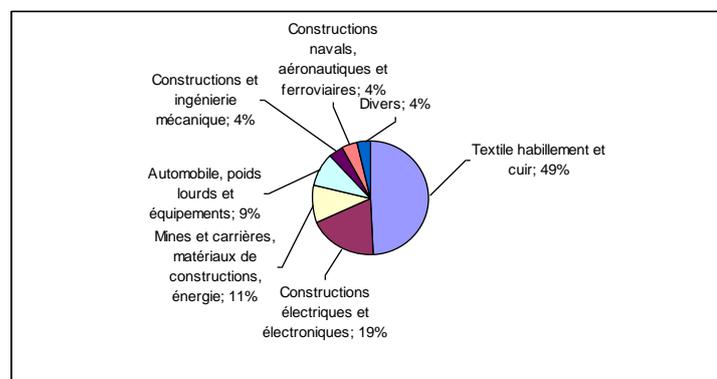
138 Claude Cuny. Expert Principal en sous traitance et partenariat industriel à l'ONUDI.

de savoir-faire et de compétences.

- Le rapprochement et la demande de sous-traitance et de partenariat qui se font à partir de la connaissance précise du savoir-faire des entreprises et de leurs capacités ;
- La contribution à la promotion du tissu industriel national en général, au niveau local et international, à travers l'organisation ou la participation à de salons professionnels ;

La BNSTP est appelée à jouer un rôle considérable à l'avenir dans le développement de la sous-traitance et du partenariat au Maroc. Signalons que la baisse du coût de la main-d'œuvre marocaine n'est plus un facteur déterminant pour pouvoir faire face à la concurrence sur le marché de la sous-traitance. D'autres facteurs dont le poids est plus important au niveau de la décision du choix des sous-traitants sont la qualité du travail, l'organisation des services et le délai de livraison. Le secteur est en évolution constante comme en atteste les derniers chiffres. Ce dernier a enregistré en 2004 une évolution de 5,9% de son chiffre d'affaires par rapport à 2003. Les entreprises de la sous-traitance marocaine exportent près de 48% de leurs productions. Ce taux élevé est essentiellement dû aux performances de quelques secteurs dont les activités sont particulièrement tournés vers le marché mondial : le façonnage en textile habillement et cuir (66,8%), la sous-traitance en constructions électriques et électroniques (62,3%), la fonderie de métaux non ferreux (53,9%), la sous-traitance pour l'automobile (40,6%), les traitements thermiques et de surfaces (33,8%), les demi-produits sur plan (20,1%)¹³⁹. Nous noterons enfin avec satisfaction que le nombre d'entreprise sous-traitance est en progression¹⁴⁰ ce qui semble témoigner de la crédibilité des donneurs d'ordre international et la demande de sous-traitance sur le marché marocain. La présence d'entreprises sous-traitantes performantes reste, d'ailleurs, un facteur important pour l'attraction des investisseurs étrangers.

La demande de sous-traitance par secteur



139 Voir à ce propos le dossier sur la sous-traitance au Maroc in Economie & Entreprises, N°76, 2005, p 86-87.

140 Estimé à 4600 entreprises employant 247.000 personnes, idem, p 85.

C. Actions prises en faveur de la promotion des investissements étrangers au Maroc :

La stratégie marocaine vis-à-vis de l'investissement étranger s'est caractérisée depuis 1983 par une relative clarification des choix et qui s'est concrétisée par l'adoption d'un certain nombre de mesures constituant des éléments incitatifs à l'attraction de l'investissement étranger. Parmi ces mesures et sans prétendre à l'exhaustivité, on peut citer :

- la promulgation d'un nouveau code des investissements en 1983 qui a été substitué en 1995 par un document unique appelé la «Charte de l'Investissement » ;
- La création de la direction des investissements extérieurs ;
- Le programme de privatisation lancé en 1989 et dont la réalisation s'est accéléré à partir de 1993 ;
- L'abrogation en 1990 du décret d'application de la loi sur la marocanisation¹⁴¹ de 1973 ;
- La convertibilité du Dirham pour les opérations courantes en 1993 ;
- La signature en Février 1996 d'un accord d'association avec l'union européen ;
- La promotion des zones franches ;
- Le fond Hassan II pour le développement économique et social ;
- Les Centres régionaux des Investissements (CRI) ;
- La Commission des Investissements.

1. La direction des Investissements Extérieurs

Jusqu'à la fin de la décennie 80, il n'y avait pas, au Maroc, de structure spécialisée chargée des investissements extérieurs. Différents organismes intervenaient dans ce domaine, mais dans le cadre de leurs attributions de base¹⁴². Devant cette situation, il fut procédé à la création du Ministère délégué auprès du premier ministre chargé des investissements extérieurs et qui a été rattaché au Ministère du commerce extérieur de 1990 à 1993, puis au Ministère des Finances sous le nom de la DIE¹⁴³ (Direction des Investissements Extérieurs).

141 La marocanisation avait limité le droit d'exercer certaines activités aux seules personnes ayant la nationalité marocaine, afin de permettre un développement plus rapide du secteur national. Ainsi, depuis le 8 janvier 1990, la contrainte liée à la marocanisation a été levée. De ce fait, le capital d'une société de droit marocain peut appartenir majoritairement ou en totalité à des étrangers. Seule l'acquisition des terres à vocation agricole leur reste interdite.

142 Par exemple, l'ex Office du Développement Industriel (devenu l'Agence Nationale de la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise), le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) intervenaient dans le cadre de l'organisation des transferts technologiques, en vue de promouvoir l'investissement dans le domaine industriel, en collaboration avec des entrepreneurs nationaux et étrangers.

143 En effet, la DIE a été créée le 24 juillet 1995, dans le cadre de la réorganisation du Ministère des finances (Décret n°2-93-603 du 13 Joumada 1414). Aujourd'hui, la DIE est rattachée à la primature au sein du ministère chargé des affaires économiques et générales.

1-1 Les missions de la DIE

Suite à la création des centres régionaux des investissements (CRI) en janvier 2002, la DIE a ajusté ses missions au nouveau contexte de l'investissement. Actuellement, ses principales missions s'articulent autour des 3 axes suivants :

1-1-1 La promotion du Maroc en tant que terre d'accueil des Investissements

La DIE a pour mission d'entreprendre des actions de promotion et de communication tant au Maroc qu'à l'étranger pour promouvoir la destination Maroc en tant que terre d'accueil des investisseurs.

1-1-2 L'accueil et l'orientation des investissements

La DIE a un deuxième rôle qui consiste à accueillir, assister et orienter les investisseurs désirant investir au Maroc en mettant, à la disposition des investisseurs étrangers, toutes les informations relatives à la législation économique, financière, fiscale et de change, notamment par le biais d'une base de données, de la conception des documents, plaquettes, brochures, dépliants etc.

1-1-3 La veille stratégique

En plus des activités de promotion et de communication, la DIE a mis en place un processus d'information dynamique sous forme de veille stratégique pour maîtriser l'environnement économique et juridique des affaires aussi bien national qu'international de nature à augmenter la compétitivité du Maroc et d'optimiser les conditions d'implantation de projets d'investissement au Maroc.

A travers cette mission, la DIE réaffirme son rôle d'organisme national de promotion qui est à l'écoute de son environnement et qui adapte en permanence son fonctionnement pour faire face aux mutations de l'environnement.

1-2 Organisation de la DIE

La DIE a également opéré un changement organisationnel dans la perspective de répondre à ses nouvelles missions. Elle est structurée autour de deux grands domaines d'activités : les activités opérationnelles, d'une part et les activités de conception, d'autre part.

Le nouvel organigramme de la Direction des Investissements comporte quatre divisions :

- La division des Secteurs de l'Agriculture et de l'Industrie,
- La division des Secteurs du Tourisme et des Services,
- La division de la Promotion, de la Communication et de la Coopération,

- La division des Études.

La division des Secteurs de l'Agriculture et de l'Industrie et la division des Secteurs du Tourisme et des Services sont à caractère sectoriel et sont chargées d'assurer l'accueil des investisseurs, de les informer sur l'environnement des affaires au Maroc en mettant à leur disposition toute information susceptible de les aider dans la réalisation de leurs projets et de les orienter vers des secteurs potentiels.

1-2-1 La division des Secteurs de l'agriculture et de l'Industrie :

Elle est composée de quatre services sectoriels :

- Service du secteur des industries métallurgique, mécanique et électrique,
- Service du secteur textile et cuir,
- Service du secteur chimie et parachimie,
- Service des secteurs agricole, agro-industriel et de la pêche.

1-2-2 La division des Secteurs du Tourisme et des Services

Elle est composée également de quatre services sectoriels:

- Service du secteur du tourisme,
- Service du secteur des nouvelles technologies de l'information,
- Service du secteur des infrastructures et des services,
- Service du secteur de la distribution et du commerce.

1-2-3 La division de la Promotion, de la Communication et de la Coopération

Elle est chargée de l'organisation et de l'animation de manifestations et d'actions de promotion au niveau local, régional et international.

Cette division comprend trois services géographiques :

- Le Service Europe,
- Le Service Amérique, Asie et Océanie,
- Le Service Moyen Orient.

1-2-4 La division des Etudes

Elle est chargée d'assurer un suivi de l'environnement économique et juridique au niveau national et international, de proposer des mesures destinées à améliorer le climat de l'investissement au Maroc et de réaliser des études économiques et sectorielles destinées à mettre en exergue les opportunités sectorielles et régionales en matière d'investissement. Cette division est chargée également de la gestion du système d'information de la direction.

Elle comprend trois services :

- Le service du cadre réglementaire et procédural des investissements,
- Le service du système d'information,
- Le service des études et de la statistique.

Parallèlement à ces quatre divisions, 2 services sont rattachés au directeur à savoir le service des affaires générales et le service des ressources humaines.

1-2-5 Les ressources humaines de la DIE

La réalisation des objectifs que s'est fixée la DIE passe par ses ressources humaines. A cet effet, l'effectif de la Direction en Octobre 2005 est de 65 personnes. La Direction compte actuellement 13 chefs de services, quatre chefs de Division et le taux d'encadrement est de l'ordre de 63,5 % en 2005.

Tableau N°10 : Répartition des cadres de la DIE par échelle

Échelle	Nombre
Hors Échelle	1
Échelle 11	33
Échelle 10	10
Échelle 9	6
Échelles 5 à 8	9
Échelles 1 à 4	6
Total	65

Source : Direction des Investissements. Rapport d'activité 2004

La DIE compte, dans son personnel, des profils dans des domaines divers et variés, avec néanmoins une prédominance dans le domaine économique et juridique.

Le personnel est caractérisé par la jeunesse de ses cadres. En effet, 77 % de son personnel a un âge inférieur à 38 ans et la moyenne d'âge est de 33 ans.

Il existe également, un équilibre entre le personnel féminin et masculin. La part du personnel féminin est de 52% de l'effectif global du personnel contre 48% d'hommes.

1-3 Le plan d'Action Stratégique de la DIE

1-3-1 La note d'orientation générale de la Direction

La note d'orientation générale de la DIE retrace les grandes orientations de ce département en matière de promotion de l'investissement étranger au Maroc :

Dans ce sens, une attention particulière est prêtée :

- Aux activités de promotion, adaptées aux besoins et opportunités sectorielles du Maroc,

- A la mise en place d'un cadre de partenariat avec les centres régionaux d'investissement (CRI),
- Le renforcement du rôle économique du Ministère,
- La promotion de l'économie et la contribution active du Ministère à la réalisation d'une croissance forte et durable,
- La mise en place d'une stratégie nationale de promotion des investissements.

Les axes de la note d'orientation générale de la Direction des Investissements Extérieurs

- **Axe 1** : Amélioration du cadre juridique relatif à l'investissement,
- **Axe 2** : maîtrise de l'environnement économique relatif à l'investissement,
- **Axe 3** : développement des fonctions de promotion et de communication,
- **Axe 4** : renforcement de la coopération bilatérale et multilatérale,
- **Axe 5** : valorisation des ressources humaines,
- **Axe 6** : amélioration de l'accueil et de l'orientation de l'investisseur étranger,
- **Axe 7** : développement du système d'information de la Direction.

1-3-2 Identification des projets prioritaires de la Direction des Investissements Extérieurs

Les projets prioritaires de la DIE s'articulent autour de :

- La rénovation du cadre juridique relatif à l'investissement,
- L'étude sur la stratégie de promotion de l'investissement étranger au Maroc,
- La réalisation et mise en œuvre de la base de données statistique et analytique,
- L'élaboration et mise en œuvre d'un système de gestion intégrée des projets d'investissements,
- Les opérations de promotion sectorielle,
- Les études d'opportunités sectorielles,
- La réalisation et mise en place du portail de l'investissement : « Investir au Maroc » ;
- La conception et mise en place d'un système de partenariat avec les CRI, en matière d'assistance et d'échange d'information,
- La mise en place d'un plan de formation interne,
- L'élaboration d'une banque de projets d'investissements pour le partenariat,
- La mise en place d'un espace accueil et information.

1-3-3 Mise en place d'une stratégie de Promotion de l'investissement Etranger au Maroc

La mise en place de cette stratégie découle de contraintes nationales et internationales. Ceux ci ont entraîné des objectifs que s'est fixé la DIE.

1-3-3-1 Contexte et intérêt du projet :

Le projet a émergé suite aux contraintes suivantes :

- Emergence de nouveaux secteurs potentiels au Maroc ;
- Contraintes liées à l'échéance 2012 ;
- Nécessité d'adaptation de la stratégie de promotion de l'investissement suite à la création des CRI ;

1-3-3-2 Constat :

Le constat est l'absence d'une vision stratégique en matière de promotion de l'investissement étranger.

Dans ce cadre, il convient de définir ce que l'on entend par vision :

- Une connaissance précise de nos atouts réels et potentiels tant au niveau national, qu'à celui des régions,
- Une connaissance précise des différentes natures de flux d'investissements internationaux,
- Un ciblage à long terme des secteurs et des origines des investissements, en fonction des attraits qu'ils représentent pour le Maroc, et des atouts du Maroc pour les développer.

1-3-3-3 Objectifs du projet :

Les objectifs du projet sont :

- Doter la DIE d'un cadre d'action précis et consensuel pour mieux orienter les actions de promotion des investissements,
- Rationaliser la promotion de l'investissement étranger par un ciblage à la fois des secteurs, des régions et des investisseurs.

1-3-3-4 La démarche adoptée

La démarche comporte les étapes suivantes :

- **Etape 1** : Analyse et choix du portefeuille de secteurs, en fonction de leurs attraits, et des atouts du Maroc pour les développer.
- **Etape 2** : Diagnostic des potentialités des différentes régions du Royaume en termes d'attraction des investissements étrangers.
- **Etape 3** : Analyse de la demande internationale en matière d'investissement et diagnostic des capacités d'attraction du Maroc.
- **Etape 4** : Situer la compétitivité et le positionnement du Maroc par rapport à ses concurrents (Benchmarking)
- **Etape 5** : Mettre en place une démarche de marketing stratégique visant à promouvoir les opportunités identifiées par secteur et région, en partenariat avec les CRI.

1-3-3-5 Etat d'avancement

Pour l'état d'avancement, on peut évoquer que :

- Les termes de référence de l'étude sont réalisés,
- Les deux étapes de l'étude sont pratiquement achevées,
- L'attente d'un financement dans le cadre du programme MEDA II,
- La nécessité de recourir à un consultant international, associé à un consultant national en vue de finaliser l'étude.

1-3-4 Promotion Sectorielle Ciblée

La promotion sectorielle ciblée se situe à 3 niveaux :

- Pays ;
- Secteur ;
- national- international.

Cette promotion sectorielle ciblée peut être schématisée par les tableaux suivants :

1-3-4-1 Pays :

Premier Niveau prioritaire	Second Niveau prioritaire
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Europe : France, Espagne, Italie ; ◆ Moyen Orient : Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Europe : Allemagne, UK, Portugal Benelux ◆ Moyen Orient : Koweït ◆ Asie : Japon ◆ Amérique : USA, Canada

Source : Plan d'action stratégique de la DIE (2005)

1-3-4-2 Secteur

Secteur Primaire et Secondaire	Secteur Tertiaire
<p>Niveau 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Textile et cuir ◆ Sous-Traitance électronique ◆ Sous-traitance automobile ◆ Industrie de l'environnement <p>Niveau 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Agroalimentaire 	<p>Niveau 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Tourisme ◆ NTIC : centres d'appels, développement de logiciels ◆ Distribution <p>Niveau 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Infrastructure

Source : Plan d'action stratégique de la DIE (2005)

1-3-4-3 National - International

Niveau National	Niveau International
<p>Niveau 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Banques marocaines filiales banques étrangères ◆ Cabinets-conseil filiales de groupes internationaux <p>Niveau 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Associations professionnelles ◆ Départements ministériels techniques 	<p>Niveau 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Organismes d'appui aux entreprises et de promotion du développement à l'international : ◆ Banques étrangères ayant des filiales au Maroc ◆ Cabinets-conseil ayant des filiales au Maroc ◆ Success stories étrangères au Maroc <p>Niveau 2 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ Ambassades du Maroc à l'étranger ◆ Consultant - lobbyiste

Source : Plan d'action stratégique de la DIE

Nature du Partenariat

La nature du partenariat comporte 3 étapes :

Etape 1 : Sourcing (identification)

- Utilisation du portefeuille clientèle du cabinet conseil ou de la banque pour identifier les investisseurs potentiels,
- Démarchage de ces entreprises pour les intéresser aux secteurs porteurs.

Etape 2 : Action promotionnelle conjointe,

Séminaire – table ronde,
Rencontres individuelles.

Etape 3 : suivi

- Identification affinée des entreprises à cibler,
- Utilisation du consultant – lobbyiste.

1-3-5 Partenariat DIE / CRI

A travers ces missions, la DIE est amenée à jouer le rôle d'interface entre les investisseurs étrangers et les centres régionaux d'investissements. A cet effet, la DIE propose la mise en place d'un partenariat avec les CRI et ce à travers les actions suivantes :

- L'organisation de séminaires sur la région en tant qu'espace approprié pour promouvoir l'investissement étranger ;
- L'initiation des cadres des CRI aux techniques d'accueil et d'assistance des investisseurs étrangers ;
- La mise en place d'un système d'échange d'information entre la DIE et les CRI pour assurer une gestion active (on-line) des requêtes et des dossiers d'investissement, ainsi que du suivi statistique des IDE implantés dans les régions ;
- Réalisation d'un portail de l'investissement sur Internet qui sera mis à la disposition des CRI pour l'alimenter en informations économiques sur la région ainsi que les opportunités d'investissement ;
- Mise à la disposition des CRI d'un guide de l'investisseur qui présente les mesures incitatives à l'investissement ;
- La réalisation d'une banque de projets d'investissement par secteur d'activités et par région ;
- La mise à jour des monographies régionales réalisées par la DIE ;

- Réalisation des enquêtes pour évaluer la situation de l'investissement étranger au niveau régional.

A cet égard et dans le cadre du partenariat DIE/CRI, la société ARGAZE a été sélectionnée par l'agence américaine pour le développement industriel l'USAID¹⁴⁴ pour la réalisation d'un projet site portail de la promotion de l'investissement¹⁴⁵. Ce projet est découpé en plusieurs lots :

- Portail dédié à la promotion de l'investissement ;
- Mise en place sur le portail de services transactionnels offerts aux partenaires ;
- Mise en place sur le portail d'un système de synchronisation de contenus avec les CRI ;
- Mise en œuvre d'une application de suivi des projets des investisseurs où ces promoteurs auront la possibilité de suivre l'état d'avancement de leur dossier par le biais d'un accès sécurisé.

1-4 Les partenaires de la DIE dans le domaine de la promotion des investissements Extérieurs

1-4-1 L'agence Multilatérale de la Garantie de l'investissement (MIGA)

L'agence multilatérale de garantie d'investissement connue sous l'acronyme MIGA¹⁴⁶ (Multilateral investment Guarantee agency) a été créée en 1988 en tant que membre du groupe de la banque mondiale pour favoriser l'investissement direct étranger dans des économies naissantes. La MIGA accomplit ce mandat et contribue au développement en offrant l'assurance contre les risques politiques (garanties) aux investisseurs et aux prêteurs, et en aidant les pays en voie de développement à attirer et maintenir l'investissement privé.

La MIGA mène sa mission via trois principes de base :

- Se concentrer sur des clients, prêteurs, et gouvernements de pays d'accueil en appuyant l'entreprise privée et en favorisant l'investissement étranger ;
- S'engager dans les associations travaillant avec d'autres assureurs, organismes gouvernementaux, et organismes internationaux pour assurer la complémentarité des services et de l'approche promotion de l'impact développement ;
- Assurer la solidité financière par la garantie prudente et la gestion des risques saine.

144 US AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPEMENT a financé ce projet avec un montant de 2 Millions de dollars dans le cadre de la coopération maroco-américaine.

145 Ce portail sera opérationnel à partir de Décembre 2005.

146 Pour plus d'informations, consulter le site www.miga.org.

L'adhésion de MIGA est ouverte à tous les membres de banque mondiale.

Un mémorandum d'entente a été signé et qui a pour objectif d'assurer une coopération entre le Ministère des Finances et de la privatisation et la MIGA.

Celle-ci sera traduite par la mise en place d'un service en ligne, dans le site web du ministère des finances, destiné à :

- Diffuser l'information concernant les opportunités d'investissement et des conditions et procédures de fonctionnement des affaires au Maroc ;
- Attirer et faciliter l'investissement direct étranger au Maroc.

Dans le cadre de cet accord, le ministère s'engage à fournir le contenu de l'information d'investissement à MIGA et ce pour qu'elle soit diffusée aux investisseurs potentiels par l'intermédiaire de ce service en ligne. L'adresse de page Web, ainsi que les données de classification associées au contenu de l'information d'investissement seront fournies à MIGA par un ensemble de formes en ligne protégé par un mot de passe sur le Web réglée par MIGA.

Ces informations porteront sur des investissements potentiels spécifiques, tels que des sociétés recherchant des associés de joint-venture ou les instigateurs de projet recherchant les investisseurs étrangers.

Le ministère s'engage, par ailleurs, à afficher le logo d'associé de Foreign Direct Investment FDI Xchange sur le site Web du ministère, avec un hyperlien inclus au homepage de FDI Xchange.

Le ministère devait enregistrer l'adresse de son site Web avec toutes les autorités, et mettra à jour tous les droits nécessaires pour utiliser, et pour accorder à MIGA un permis d'utilisation de cette adresse.

Pour sa part, MIGA s'engage à mettre en place des lignes directrices disponibles au profit du ministère et qui concernent les types d'information recommandés pouvant être fournis aux investisseurs potentiels, y compris des opportunités d'investissement, l'investissement étranger, les droits commerciaux, la recherche de marché et l'information sur des conditions de fonctionnement des affaires au Maroc.

Elle propose également une formation-conseil sur l'utilisation dudit interface/ Provider, ainsi qu'un rapport périodique sur le nombre d'utilisateurs de FDI Xchange ayant reçu des informations spécifiques de la DIE.

Le mémorandum prévoit, par ailleurs, dans ses dispositions que les deux parties s'engagent à défendre la partie lésée contre n'importe quelle réclamation ou action émanant d'une tierce partie, en relation avec l'utilisation ou au contenu du site Web du ministère.

En sus, les deux parties s'engagent, chacune de sa part, à payer les dommages et intérêts pour la partie lésée (ou ses employés ou directeurs) et tous les coûts et honoraires du mandataire raisonnablement encourus par la partie lésée comme conséquence d'une réclamation ou d'une action.

La partie attendant une indemnisation devrait renseigner l'autre partie de la réclamation faite à son égard, coopérer avec l'autre partie jusqu'à la dernière dépense et ce en respect avec les règles de la défense et le règlement des différends.

Les dispositions de cet accord sont valables pour 3 ans renouvelables automatiquement sauf volonté contraire des parties qui devrait être exprimée 30 jours avant l'expiration de dudit accord.

En cas de différend, les deux parties auront recours à des consultations, et si le différend persiste. Il sera soumis à l'arbitrage de la chambre internationale de commerce, par un ou plusieurs arbitres désignés selon lesdites règles. Les lois applicables seront des principes généraux de loi de l'Etat de New York.

Actuellement MIGA et le North Africa Entreprise Développement (NAED)¹⁴⁷ vont réaliser à Tanger, un vaste projet intitulé « TANGET INVEST » ou « FORUM INVEST » avec un budget indicatif de 1,4 Millions de dollars pour les 30 premiers mois à l'instar de la réussite d'un projet similaire réussi en République Tchèque¹⁴⁸.

Cet ambitieux projet a pour objectif d'attirer dans la région les investisseurs industriels¹⁴⁹ susceptibles de créer quelques dizaines de milliers d'emplois (directs et indirects) et ce à travers trois caractéristiques :

- Un forum public-privé pour forger et mettre en œuvre une vision commune du développement économique de la région ;
- Un cadre opérationnel pour une promotion proactive des investissements ;

¹⁴⁷ Le NAED est un programme d'assistance technique de la Société Financière Internationale qui assure un appui aux PME à travers le financement, les services aux entreprises et l'amélioration de l'environnement des affaires. Ce programme travaille au Maroc, en Algérie et en Egypte.

¹⁴⁸ Pour plus de détails sur ce projet, consulter le site de l'agence d'investissement de la République Tchèque www.czechinvest.org.

¹⁴⁹ FORUM INVEST, à la différence du CRI qui a une vocation plus généraliste en matière de promotion de l'investissement, aura à traiter exclusivement de l'investissement industriel, voir à ce propos, l'Economiste du Mercredi 28 Avril 2004, Page 19.

- Un levier qui renforce les efforts individuels et/ou ponctuels de promotion l'agence nationale du développement des provinces du Nord (APDN) , les centres régionaux des investissements (CRI), Tanger Free Zone (TFZ) et la direction des investissements (DI) sans s'y substituer.

1-4-2 L'association mondiale des agences de promotion des investissements (WAIPA)

L'Association Mondiale des Agences de Promotion des Investissements connue sous l'acronyme WAIPA¹⁵⁰ (WORLD ASSOCIATION OF INVESTMENT PROMOTION AGENCIES) a été créée en Avril 1995, soit l'année même de l'adhésion du Maroc au sein de cette organisation (Décembre 1995).

Aujourd'hui, la WAIPA compte 163 membres au lieu de 56 en 1995 et compte augmenter le nombre de ses adhérents.

Missions de la WAIPA :

- Promouvoir et renforcer la Coopération entre les Agences de Promotion des investissements ;
- Aider les agences à élaborer des stratégies et des politiques de Promotion de l'Investissement ;
- Partager les expériences nationales et régionales pour l'attraction de l'investissement étranger ;
- Octroyer des aides en matière d'assistance technique et de formation aux pays membres ;
- Intensifier les échanges d'informations et d'expériences entre les agences de promotion ;
- Faciliter l'accès à l'assistance des autres organismes en relation avec l'investissement pour développer les instruments de promotion d'investissement

Ressources de la WAIPA :

Pour réaliser ses activités, la WAIPA compte essentiellement sur les aides des organisations internationales, notamment la CNUCED et la MIGA. Ces aides sont souvent sous forme d'assistance ou de sponsors pour certaines activités. Mais le véritable soutien financier émane du gouvernement irlandais qui a permis à cette association de disposer de quelques fonds propres en 1999. Ajouté à cela les cotisations des pays membres qui ont procuré à la WAIPA

¹⁵⁰ Voir le site www.waipa.org.

une certaine indépendance financière. Un amendement au statut de la WAIPA a été adopté lors de la deuxième conférence annuelle tenue à Genève du 23 au 26 septembre 1997, relatif à l'introduction d'une nouvelle condition d'adhésion des pays membres. Ladite clause stipule que les pays membres seront tenus à payer une cotisation annuelle s'élevant à 2,000 \$ US.

Organisation :

Les organes de la WAIPA sont composés de l'assemblée générale, du comité exécutif et du secrétariat.

L'assemblée générale trace, entre autres, la politique générale de cette organisation et adopte un programme de travail annuel (calendrier des sessions annuelles, rapport annuel.....)

Le comité exécutif veille de son côté à la mise en place des instruments pour exécuter les décisions de l'assemblée générale.

Le secrétariat assiste ce comité dans la préparation du rapport annuel et dans l'organisation des activités de l'association et répond éventuellement aux demandes des pays membres sur des questions particulières.

PUBLICATIONS DE LA WAIPA :

Les publications de la WAIPA sont :

- Le trimestriel WAIPA Newsletter ;
- Le bimensuel WAIPA Electronic News Bulletin ;
- La sélection de publications des membres du Comité Consultatif de la WAIPA (UNCTAD, MIGA, FIAS, UNIDO et l'OECD)

PARTENAIRES DE LA WAIPA :

Les partenaires de la WAIPA sont:

- Foreign Investment Advisory Services (FIAS) ;
- Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) ;
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) ;
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) ;
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Les experts de la WAIPA assurent plusieurs formations au profit des responsables des agences de promotion, à l'instar de :

- La formation portant sur « **familiarisation official investment promotion agencies** » qui s'est déroulé en Malaisie du 12-24 Août 2003 ;

- Le stage portant sur « **Le portail de l'investissement et intelligence économique** » qui s'est déroulé en Jordanie auxquelles ont assisté des cadres et responsables de la DIE

1-4-3 L'agence arabe de la garantie de l'investissement (IAIGC)¹⁵¹ :

L'agence arabe de la garantie de l'investissement est une entité arabe qui regroupe l'ensemble des pays arabes hormis les îles comores. Elle a pour objectif principal de renforcer aussi bien les flux des investissements extérieurs que le commerce entre les pays arabes.

L'agence a amorcé ses activités en avril 1975 et a pour siège le Koweït. Au 31 décembre 2002, le Capital versé à cette entité a atteint 82,5 Millions de dollars et le volume global des réserves se situe aux alentours de 158 Millions de dollars.

L' AAGI a deux objectifs principaux :

- Présenter les services de garantie contre les risques des investissements arabes et contre les risques commerciaux et non commerciaux pour assurer les exportations des pays arabes ;
- La promotion des investissements entre les pays arabes et le développement des ressources humaines.

Pour atteindre ces objectifs, l'AAGI a procédé au développement d'un système intégré pour garantir l'investissement et assurer les importations entre les pays arabes.

Ce système offre un ensemble de services spécialisés pour les hommes d'affaires, les investisseurs, les promoteurs et les bailleurs de fond arabes. Elle a, par ailleurs, posé des conditions spécifiques pour être éligible à cette garantie et adopter des normes simplifiées et a mis en place un système opérationnel pour les taxes et les remboursements.

D'autre part, l'AAGI publie un rapport annuel sur l'environnement de l'investissement dans les pays arabes, un bulletin mensuel intitulé « la garantie de l'investissement » et des études juridiques.

En sus, elle assure le suivi, les techniques de promotion et participe à la tenue des conférences, des congrès pour exposer les opportunités d'investissement dans les pays arabes comme les congrès des hommes d'affaires et les investisseurs arabes, ainsi qu'elle joue le rôle de coordination avec les parties régionales et internationales qui ont des rapports avec l'AAGI.

151 Pour plus d'informations, voire le site www.iaigc.org.

Selon le rapport le plus récent éditée par l'AAGI sur le classement des Etats Arabes en fonction des investissements, les indicateurs choisis montrent que le Bahreïn et les Emirats Arabes Unis occupent les premières places selon l'indicateur « libéralisation économique » qui comporte 156 Etats. Ces deux pays ont occupé respectivement les places 15/156 et 23/156, au moment où le Maroc et l'Arabie Saoudite ont été classées respectivement aux ranges 76/156 et 72/156, la Syrie occupant la place 146/156, suivie de l'Irak 155/156 et de la Libye 153/156.

Le classement se base sur 12 indicateurs se rapportant essentiellement à la libéralisation, l'attractivité du pays pour les investissements extérieurs et autres. L'Irak, la Somalie et le Soudan occupent les premiers rangs en ce qui concerne l'indicateur lié aux risques et occupent respectivement les rangs 135/140, 138/140 et 127/140.

Le rapport explique, d'autre part, que le Qatar, le Koweït, les Emirats et le Bahreïn bénéficient d'une meilleure attractivité pour les investissements arabes. Le Yémen occupe l'une des dernières places de la liste.

1-4-4 Réseau Euro-méditerranéen des agences de promotion des investissements (ANIMA) :

L'Agence française pour les Investissements Internationaux (AFII), assistée par L'institut italien pour le commerce extérieur (ICE) et la DIE (Maroc), a reçu pour mission de la Commission des Communautés européennes de développer un Réseau Euroméditerranéen d'Agences de Promotion des Investissements qui s'intitule ANIMA¹⁵².

Ce projet de 3 ans¹⁵³, financé par l'Union européenne, est intégré au programme de coopération entre l'Union européenne (UE) et 12 pays partenaires (pays Med) du sud et de l'est de la Méditerranée: Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie.

Les objectifs d'ANIMA :

- Développer la coopération entre les agences européennes et méditerranéennes de promotion de l'investissement (les API) ;
- Promotion globale du « site Méditerranée » ;
- Créer un réseau d'API travaillant en synergie, à savoir : La formation, le transfert de compétences (capacity building), L'intelligence économique, la détection de

¹⁵² Voir le site www.animaweb.org.

¹⁵³ Récemment, la Commission Européenne a prolongé le projet ANIMA jusqu'à Septembre 2007.

projets, les contacts (networking) , la bases de données, les comparaisons, les études régionales (benchmarking).

Le but final est d'accroître les investissements étrangers directs (IDE) dans la région méditerranéenne en provenance des pays de l'UE et d'autres partenaires Med.

Les actions d'ANIMA :

Concrètement, le projet doit permettre la mise en place d'un espace de coopération effective entre pays de l'UE et les pays Med pour la promotion des investissements, et ce sur 3 volets :

- Appui institutionnel aux API Med essentiellement par la formation (plus de 50 sessions de formation), le transfert de connaissances (50 stages de 2 mois), l'échange d'expériences et l'établissement de contacts directs (séminaires) ;
- Création de liens de travail entre API Med et l'UE, à travers l'animation d'un réseau (site internet, bulletin), des rencontres de terrain (10 voyages d'études dans 3 ou 4 pays européens), et plusieurs conférences internationales;
- Constitution d'une base de connaissance sur les investissements, atouts, handicaps et opportunités de chacun des pays (études sectorielles ou géographiques, bases de données, experts, benchmarking).

Le consortium ANIMA :

Le projet ANIMA est mené par un consortium composé des entités suivantes :

- L'Agence française pour les Investissements Internationaux (AFII) ;
- L'institut italien pour le commerce extérieur (ICE) ;
- La Direction des investissements extérieurs (DIE).

Actuellement et en collaboration avec la DIE, le volet formation d'ANIMA s'oriente de plus en plus vers des aspects de plus en plus à caractère pratique et technique à l'instar de :

- L'orientation et l'action sur des exercices de technique de promotion ;
- Des simulations à travers des contacts directs avec les investisseurs.

Par ailleurs, plusieurs perspectives sont envisagées dans le cadre de ce Réseau Euroméditerranéen d'Agences de Promotion des Investissements comme l'audit de promotion qui sera assuré par de grands experts dans le domaine de la promotion pour qu'ils identifient les dysfonctionnements liés à la promotion et en trouver des solutions à même de capter plus d'IDE dans les pays du pourtour méditerranéen.

En collaboration avec la DIE, le réseau ANIMA a réalisé plusieurs formations au Maroc et à l'étranger au profit des cadres des agences de promotion des investissements comme :

- Le séminaire « **La création d'API et Marketing territorial** » qui s'est déroulé à Rabat du 5-9 Mai 2003 ;
- Le séminaire « **De la connaissance du territoire aux stratégies de vente du territoire** » qui s'est déroulé à Rabat du 5-9 Mai 2003 ;
- Le séminaire « **HOME SWEET HOME** » ou le thème du « retour au pays » qui s'est déroulé à Marseille du 8-12 décembre 2003 afin d'inciter les nationaux qui ont émigré à l'étranger de revenir dans leur pays d'origine dans le dessein d'y investir étant donné que ces entrepreneurs représentent des cibles intéressantes à plus d'un titre : ils ont une expérience internationale, disposent de capitaux à investir, maîtrisent souvent des technologies avancées, ont acquis un savoir –faire et des méthodes de management très utiles à leur pays d'origine, leur connaissance de la culture locale et leurs réseaux familiaux facilitent par ailleurs leur retour au pays. Ce projet est actuellement reproduit et suivi par la DIE sur les Ressortissants Marocains à l'Etranger (RME) pour les inciter à investir dans leur patrie le Maroc ;
- L'atelier régional « **Les activités de suivi des investisseurs** » qui s'est déroulé à Alger du 15-16 mai 2004 ;
- Le séminaire régional « **Meda-Entrepreneur** » s'est déroulé à Alger du 17-19 mai 2004.

1-4-5 CNUCED :

A travers les programmes sur l'investissement, la technologie et le développement des entreprises, la Conférence des Nations Unis pour le Développement et le commerce connue sous l'acronyme CNUCED ¹⁵⁴ étudie:

- Les tendances mondiales de l'investissement étranger direct et leurs incidences sur le développement;
- Aide les pays en développement à attirer des capitaux et à mieux comprendre les enjeux des accords internationaux en matière d'investissement à travers des formations;
- Elabore des stratégies pour favoriser le développement des petites et moyennes entreprises;

154 Voir le site de la CNUED www.unctad.org.

- Examine les options dans le domaine des nouvelles technologies et exécute des programmes de renforcement des capacités pour en promouvoir l'utilisation ;
- Examine la politique de l'investissement dans le monde ;
- Publie des brochures, des bulletins et le rapport le plus connu de la CNUCED sous le nom du « **Rapport sur l'investissement dans le monde** »

Au sein de la CNUCED existent deux entités en lien avec l'investissement :

- Une section promotion de l'investissement-Service des politiques de l'investissement et du renforcement des capacités. Cette section a pour objectif d'assurer l'assistance technique dans le domaine de la promotion de l'investissement et d'aider les PED et les économies en transition à établir un environnement propice à l'investissement étranger. Dans cette optique, la CNUCED a financé aux experts ERNEST & YOUNG le projet de création de l'Office Nationale de Promotion des Investissements et des Exportations (ONIX) qui allait se substituer à la DIE ;
- Les Services Consultatifs pour l'investissement et la Formation (SCIF) qui servent de point de convergence, au sein du secrétariat de l'ONU, pour toutes les questions liées à l'IDE. Ce programme SCIF, a pour but d'aider les PED à consolider leurs capacités nationales en vue d'attirer et de faciliter l'IDE, à l'instar de :
 - L'Atelier Régional « **le ciblage des investisseurs** » qui a été financé par la CNUCED et qui s'est déroulé au sein de la DIE du 10-13 Septembre 2003 .;
 - Formation sur « **les négociations des accords d'investissement** » qui s'est tenue à Alexandrie (Egypte) du 5-15 juin 2001

En outre, les SCIF, fournis sur une base nationale et régionale, des études portant essentiellement sur le cadre politique, juridique, réglementaire et institutionnel de l'IDE dans les pays clients et s'appuient sur les compétences du personnel de la CNUCED, consultants internationaux et praticiens de l'investissement de pays développés comme des PED, en même temps qu'ils encouragent la mise en commun de l'expérience acquise par d'autres PED ou en transition ayant à faire à des situations similaires.

A cet effet, un atelier Régional portant sur « **Les politiques d'attraction de l'investissement dans les pays arabes** » a été financé par la CNUCED et qui s'est déroulé à Beyrouth (Liban) du 28-30 Septembre 1998 auquel a participé des responsables des API.

1-4-6 Le service conseil pour l'investissement étranger (FIAS) :

Présentation du FIAS :

Le service conseil pour l'investissement étranger connu sous l'acronyme FIAS¹⁵⁵ (Foreign Investment Advisory Service) aide les gouvernements des pays en développement et en transition à élaborer des initiatives afin d'accroître l'investissement direct étranger. Le FIAS fournit des conseils sur le cadre législatif, incitatif, institutionnel et stratégique destiné à cet effet. Il aide ainsi les pays à attirer un plus grand nombre d'investisseurs et à mieux tirer parti des investissements effectués.

Depuis sa fondation en 1985, le FIAS a prêté assistance à plus de 110 pays, souvent pendant plusieurs années, sans interruption. Sa vaste expérience lui a permis d'acquérir une profonde connaissance sur ce qui rend un environnement fondamentalement favorable à l'investissement. Son personnel sait adapter cette connaissance à la situation de chaque pays afin de l'aider à exploiter ses atouts et à attirer l'investissement direct étranger.

Le FIAS intervient uniquement à la demande des gouvernements qui sollicitent son concours. Son intervention est limitée aux domaines définis par les autorités locales et agréé par le FIAS. Une telle approche garantit que son aide est adaptée aux besoins nationaux et permet d'établir les bases d'un partenariat actif. Le Service fait bien plus que dispenser des conseils et rédiger des rapports : avec ses ateliers interactifs et ses tables rondes, auxquels participent souvent des cadres d'entreprises multinationales et d'autres parties prenantes. Il aide les gouvernements à mettre en place les réformes techniquement et politiquement acceptables qui mènent à une amélioration du climat d'investissement.

La distinction et la force du FIAS est qu'il est un service conjoint des deux plus grandes institutions multilatérales de développement au monde : La Société financière internationale (SFI)¹⁵⁶ et la Banque mondiale. Les services du FIAS ont donc la possibilité de faire appel à l'expertise de l'ensemble du Groupe de la Banque mondiale (qui englobe également l'Agence multilatérale de garantie des investissements et le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements) pour élaborer des projets d'aide coordonnée au profit de leurs clients.

155 Le FIAS est un service au sein de la banque mondiale spécialisé dans le conseil et l'étude de la promotion des investissements étrangers dans les PED, pour plus de détails, Voir le site www.fias.net .

156 La SFI est un service au sein de la banque mondiale, pour plus d'informations, consulter le site www.worldbank.org.

Service-Conseils :

Le FIAS offre une gamme complète de services destinés à aider les gouvernements à attirer l'investissement direct étranger. Si les termes de référence de chaque projet d'assistance sont spécialement conçus pour répondre aux besoins particuliers du client au moment de l'intervention, celle-ci porte généralement sur les domaines suivants :

Cadre juridique et réglementaire

Les règles du jeu définies par un pays, quel qu'il soit, sont d'une importance capitale pour attirer des investissements de qualité. Le FIAS peut examiner le cadre législatif et réglementaire d'un pays et recommander certaines mesures ayant trait notamment aux procédures de sélection des investisseurs potentiels, aux restrictions sur l'accès à la propriété de la part des étrangers, aux contrôles sur les devises ou l'acquisition des terrains, et à la protection des investissements en vertu de la législation nationale et des conventions internationales.

Guide administratif

Un outil important mis au point par le service est l'analyse des obstacles administratifs qui entravent et freinent les opérateurs, non seulement au stade de l'investissement proprement dit, mais également au stade ultérieur de la production et de la commercialisation. Cette analyse est détaillée à travers un guide administratif, qui, en identifiant les obstacles, aide les gouvernements à reconnaître et éliminer les procédures redondantes ainsi qu'à simplifier et harmoniser la réglementation qui doit rester en place.

Incitations à l'investissement

Dans un monde soumis aux règles de la concurrence, les pays essaient souvent d'attirer les investisseurs en leur offrant des avantages. Le FIAS peut analyser les programmes d'incitations mis en place par un pays de manière à s'assurer qu'ils sont compétitifs et d'un bon rapport coût efficacité.

Promotion des investissements

Une action efficace de promotion des investissements peut influencer sur la décision des investisseurs, ainsi que sur le montant et la nature des investissements qu'attire un pays. L'existence d'une institution capable d'attirer l'IDE et soutenir l'action du gouvernement en matière d'investissement est bien souvent indispensable. C'est pourquoi le FIAS aide les pays à créer des institutions de promotion des investissements qui s'inspirent de modèles ayant fait leurs preuves au niveau international. Il aide également ces organismes à formuler des

stratégies ciblées compte tenu des avantages comparatifs de chaque pays. Ces stratégies peuvent être de portée nationale, régionale ou sectorielle.

Développer les contacts

En favorisant les contacts, en amont et en aval, entre les investisseurs étrangers et les entreprises locales, les avantages induits par l'IDE peuvent être accentués. Le FIAS peut aider les gouvernements à élaborer des programmes qui stimulent ce type de relations entre les entreprises multinationales et leurs fournisseurs ou distributeurs locaux.

Investissement étranger et infrastructure

Les gouvernements confient de plus en plus la construction et le maintien d'équipements d'infrastructure de base à des opérateurs privés, y compris des investisseurs étrangers. Le FIAS peut aider, en collaboration avec la SFI et la Banque mondiale, les pouvoirs publics à instaurer un cadre juridique et réglementaire approprié à ce type d'investissement et les conseiller sur les moyens à mettre en oeuvre pour promouvoir l'IDE dans ces secteurs.

Collection de données relatives à l'investissement direct étranger

Les gouvernements ont besoin de disposer de données précises sur les flux d'investissement étrangers aux fins d'établir leurs propres statistiques et de les communiquer aux preneurs de décisions tant du secteur public que privé. Le FIAS peut aider les autorités à mettre au point des systèmes qui permettent de collecter, sans majeure intrusion, des données sur l'investissement direct étranger, et de mesurer notamment leur impact sur des variables aussi essentielles que la création d'emplois et la croissance des exportations.

Modalités de travail avec le FIAS :

Pour qu'un projet de conseil démarre, il faut d'abord une requête écrite de la part d'un haut responsable gouvernemental, puis l'approbation de la direction du FIAS et finalement, l'accord mutuel sur les termes de référence. Les projets durent généralement entre trois et six mois. Le FIAS peut formuler ses recommandations sous forme d'un rapport écrit ou par d'autres moyens, une table ronde par exemple. Indépendamment de la formule retenue, le FIAS a établi une réputation de s'acquitter de ses projets dans les délais prévus, en faisant preuve de sens pratique et sans tracasserie administrative.

Les conseils que le FIAS donne à ses clients sont confidentiels et les gouvernements qui les reçoivent ne sont pas tenus de les suivre. Cela permet d'établir un climat de confiance dans lequel le FIAS peut analyser objectivement ce qui, dans un pays, attire ou dissuade les investisseurs étrangers. Le Service formule des recommandations, dont les clients ont pour habitude de reconnaître la qualité et sur lesquelles ils fondent leurs décisions. Les réformes

suggérées par le FIAS expliquent en partie le succès remporté par les pays clients qui sont parvenus à attirer davantage d'investissements étrangers.

La SFI et la Banque mondiale couvrent entre 30 et 40 % des coûts annuels du FIAS. Le solde est financé par des dons en provenance de plus d'une demi-douzaine de sources bilatérales et multilatérales et les commissions payées par les pays qui ont requis les services du FIAS.

Le FIAS a contribué à l'ouverture de l'Afrique aux flux d'investissement direct étranger en aidant 38 des 47 pays de ce continent. Depuis que nombre de ces pays ont réformé leur législation générale applicable aux investissements, le FIAS concentre ses conseils sur les structures d'incitations et les entraves administratives ainsi que sur l'établissement d'organismes qui s'occupent de promouvoir et non de réguler les investissements.

Au cours de ces dernières années, le FIAS est intervenu dans plusieurs pays africains qui sortaient d'une période de conflit armé ou guerre civile, notamment le Liberia, la Sierre Leone et le Rwanda. Cette assistance a surtout consisté à aider ces pays à mettre en place des régimes permettant de promouvoir l'IDE aux premiers stades critiques du redressement économique et à améliorer leur climat d'investissement.

Les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord ont aujourd'hui entrepris de libéraliser leur économie et, pour certains d'entre eux, de préparer des accords d'association avec l'Union Européenne. Le FIAS a entrepris 25 missions de conseil dans 12 des 20 pays de la région pour les aider à maximiser leurs flux d'investissement étrangers.

La Jordanie, qui a pris d'importantes mesures en vue d'améliorer son climat de l'investissement, a recouru à quatre reprises aux services du FIAS. La première intervention du Service, en 1993, consistait à établir un diagnostic initial. En 1995, le Royaume s'est inspiré du premier projet d'assistance du FIAS pour adopter une nouvelle législation applicable aux investissements, ainsi qu'une nouvelle structure d'incitations, et pour mettre en place un organisme chargé de promouvoir les investissements. La Jordanie travaille actuellement à l'élaboration d'une stratégie nationale de promotion des investissements et à la simplification des procédures par lesquelles doivent passer les investisseurs.

L'Égypte a également fait appel quatre fois aux services du FIAS. La première intervention, qui remonte à 1991, consistait en une étude diagnostique du climat de l'investissement. En 1994 et 1998, deux autres projets ont permis de déterminer les moyens à mettre en oeuvre pour multiplier les contacts entre investisseurs locaux et entreprises étrangères de recommander une

méthodologie pour renforcer le système d'information sur les flux d'IDE et de conseiller le gouvernement dans le cadre de la réforme de ses institutions et des procédures d'investissement.

Au Maroc et en Tunisie, le FIAS a, d'abord, réalisé des études diagnostiques sur le climat de l'investissement, pour ensuite les conseiller à concevoir leur promotion des investissements. En Tunisie, deux projets ont été réalisés pour identifier et mettre en oeuvre un certain nombre de recommandation. Lors d'un atelier en 1997, le FIAS a assisté les cadres et les employés du nouveau organisme de promotion des investissements a élaboré un plan d'action de nature à renforcer leur organisation, ainsi qu'à définir une stratégie d'investissement ciblée sur cinq spécifiques sous-secteurs. Au Maroc, plusieurs projets et études ont été réalisés par le FIAS, dont notamment :

- Le parcours de l'investisseur¹⁵⁷ ;
- Stratégie de promotion des investissements extérieurs : Vecteurs et Cibles ;
- Des enquêtes en collaboration avec le département du commerce et de l'industrie.

Aussi, d'autres organismes assurent des stages et formations aux responsables des PED dans le domaine du développement de l'environnement juridique de l'investissement, telle que l'Organisation Internationale du Droit de Développement connue sous l'acronyme IDLO¹⁵⁸ (Institut of Development Law Organisation) qui siège à Rome en Italie et qui finance une formation portant sur « le Cours Pratique Juridique sur l'Investissement et L'Entreprise » avec un module spécifique assuré par un responsable¹⁵⁹ du FIAS au sein de la banque mondiale sur le climat de l'investissement.

1-5 La DIE et la promotion des Investissements Extérieurs dans le secteur industriel

Au sein de la DIE, la Division des secteurs industriels a pour objectif non seulement de mener à bien l'accompagnement des projets d'investissement, mais aussi de contribuer au développement et à la promotion des secteurs dont elle a la charge.

Ainsi le plan d'action de la division relatif à promotion des secteurs industriels s'articule autour de cinq pôles :

- Gestion et suivi des projets d'investissement ;
- Promotion des secteurs à fort potentiel ;

¹⁵⁷ Le parcours de l'investisseur consiste à identifier les obstacles administratifs et leurs conséquences sur le climat des investissements. L'approche est volontairement pratique et repose sur une enquête détaillée de toutes les procédures auxquelles un investisseur est confronté lorsqu'il désire s'établir et opérer dans le pays.

¹⁵⁸ Voir le site www.idlo.org .

¹⁵⁹ Xavier Formeris, E-mail : Xformeris@ifc.org.

- Développement stratégique de certains secteurs ;
- Elaboration d'une banque de projets ;
- Rapprochement avec les entreprises étrangères déjà implantées.

1-5-1 La gestion et le suivi des projets

C'est la principale activité de la division. L'objectif est non seulement de faire aboutir les projets qui lui sont soumis mais aussi de promouvoir les secteurs industriels au Maroc et à l'étranger. La Division des secteurs industriels se fixe pour objectif de mener à terme un certain nombre de projets d'envergure qui pourraient servir d'exemple à beaucoup d'autres dans leurs secteurs d'activités respectifs à l'exemple des sociétés suivantes :

- Siemens,
- Delphi,
- Oxford Automotive,
- Denso,
- Lear,
- Matis,
- Roche,
- Lever Maroc,
- SNC Lavallin,
- Cominco,
- Dion,
- Aiglon

1-5-2 Promotion sectorielle

L'élaboration de notes sectorielles permet de mieux appréhender les secteurs porteurs de l'industrie où des opportunités d'investissement pourraient se développer. Ces notes sont présentées de sorte à montrer la situation actuelle du secteur et ses potentialités de développement en terme d'investissement.

1-5-2-1 Notes sectorielles

Les secteurs ont été choisis non seulement par rapport à l'importance (nombre et qualité) des projets d'investissement en cours, mais également par rapport au développement de certains secteurs, soit en amont ou en aval.

a. Secteur des IMME

❖ Composants automobiles

L'activité des composants automobiles présente des potentialités de développement d'une part, dans le cadre de la diversification de l'intégration des véhicules économiques montés localement, et d'autre part dans le cadre des efforts entrepris par les équipementiers automobiles internationaux dans la délocalisation d'activités exportatrices au Maroc. Cette activité connaîtra certainement un nouvel élan avec la privatisation de la SOMACA où de nouvelles opportunités d'investissement émergeront.

❖ Composants électroniques

Le secteur des composants électroniques destinés à l'exportation peut représenter une niche intéressante d'opportunités d'investissement. L'exemple à suivre est celui de la société STM, qui pousse ses fournisseurs et sous-traitants à se délocaliser au Maroc. L'objectif est de renouveler l'expérience de la société franco-italienne, spécialisée dans les circuits intégrés et autres semi-conducteurs et qui est localisée à BousKoura STM avec 1 ou plusieurs autres leaders en composants électroniques.

❖ Industrie métallurgique

L'industrie métallurgique au sens large du terme a connu ces dernières années un développement certain par la concrétisation de projets d'investissement d'envergure. Néanmoins, l'intégration du secteur de l'industrie métallique reste modeste, puisqu'une grande partie des produits semis finis est importée alors que sa fabrication au Maroc pourrait engendrer des économies au niveau des coûts de production et une plus grande compétitivité des produits fabriqués localement.

b. Secteur de la chimie et Parachimie

❖ Industrie du ciment

Au Maroc, l'industrie du ciment est sous exploitée car des pays à développement équivalent, comme l'Égypte et la Tunisie, consomment, par habitant, 2 à 3 fois plus de ciment qu'au Maroc. Cette activité devrait normalement engendrer de nouveaux investissements dans ce secteur, d'autant plus que les secteurs du logement, du tourisme et des infrastructures vont encourager ce développement.

❖ *Industrie pharmaceutique*

L'industrie pharmaceutique devrait dans les années à venir se redéployer au Maroc compte tenu de la stratégie des groupes internationaux dans la récupération de leurs licences de fabrication au Maroc. Aujourd'hui, l'industrie pharmaceutique au Maroc est représentée par quelques unités spécialisées de firmes internationales et par plusieurs laboratoires locaux fabricant une large gamme de médicaments dans le même espace. L'objectif est de favoriser une spécialisation de la production pour faire du Maroc une plate forme d'exportation de certains produits bien identifiés.

❖ *Secteur de l'emballage*

Le développement de ce secteur pourrait permettre à un grand nombre de secteurs au Maroc d'améliorer leur compétitivité. Il s'agit notamment des secteurs agro-industriels (fruits et légumes frais, conserves, céréales ...) qui importent l'essentiel des contenants, qu'ils soient métalliques ou en carton.

❖ *Menuiserie industrielle et ameublement*

Avec le développement de l'industrie hôtelière et celle du logement, ces deux secteurs, qui sont généralement développés par les PME peuvent constituer un gisement intéressant d'investissement dans la mesure où les grands ensembles hôteliers et immobiliers nécessitent une harmonie de leur menuiserie.

❖ *Industrie de l'environnement (eau)*

Aujourd'hui le secteur des industries liées à l'environnement au Maroc reste très peu développé. Cependant, et à cause du déficit hydrique chronique que connaît le Maroc, la gestion des eaux devrait générer des opportunités d'investissement en matière de mobilisation des ressources en eau et de traitement de ces eaux que cela soit pour un usage agricole ou domestique (eau potable).

c. Secteur du Textile et Cuir

Bien que ce secteur soit un des plus important fleuron de l'industrie en terme de chiffre d'affaires à l'export et en terme d'emploi, il connaît actuellement une des plus grave crise de

son histoire. Cependant, les opportunités d'investissement dans ce secteur demeurent fort importantes pour peu que ces secteurs soient réorganisés.

❖ *Secteur amont (filature, tissage, finissage)*

Le développement de ce secteur devait permettre une plus grande intégration du secteur textile dans son ensemble, néanmoins, et malgré la mise en place de dispositifs d'aide à l'investissement à travers le Fonds Hassan II, peu de concrétisations ont été comptabilisées.

L'objectif est de montrer que ce domaine recèle encore une large gamme d'opportunités à mettre en valeur. Cela nécessite une analyse approfondie de la situation actuelle.

❖ *Secteur aval (confection, cuir)*

L'industrie de la confection et celle de la transformation du cuir (chaussure et maroquinerie) comptent parmi les principaux secteurs manufacturiers traditionnellement ancrés au Maroc. Possédant un certain nombre de points forts dont la qualité de la main d'œuvre et le savoir-faire, ces secteurs ne connaissent pas le développement escompté et peu de nouveaux investissements sont réalisés.

d. Secteurs de l'agro-industrie et pêche

❖ *Primeurs, arboriculture fruitière*

Ces deux secteurs primordiaux de l'agriculture marocaine restent peu valorisés à cause du manque de diversification des spéculations. Ces produits à haute valeur ajoutée devraient se développer davantage par leur valorisation et leur transformation sous différentes formes.

❖ *Floriculture*

Le secteur de la floriculture destinée à l'exportation peut représenter un pôle de développement intéressant des spéculations à haute valeur ajoutée. Sachant que les exportations vers l'UE sont relativement modestes, comparativement à d'autres pays plus éloignés géographiquement (Colombie, Thaïlande, Israël) et sachant que les subventions européennes vont diminuer (surtout pour les Pays-Bas), un plan de développement de ce secteur doit être mis en place pour promouvoir les investissements dans ce domaine.

❖ *Conserves végétales et animales*

Le Maroc reste peu agressif en terme de stratégie commerciale et d'exportation des produits agricoles transformés. Il s'agit, ici, de développer la valorisation de la production locale

agricole et la diversification des produits transformés non seulement pour leur exportation vers les marchés traditionnels, mais aussi vers de nouveaux marchés.

❖ *Panification industrielle*

Le développement de ce secteur est lié à ceux de l'hôtellerie et de la restauration. Ces deux secteurs étant en pleine croissance, la panification industrielle devrait suivre.

1-5-2-2 Promotion

En collaboration avec la division en charge de la promotion, un programme de ciblage sectoriel a été mis en place pour promouvoir les secteurs à fort potentiels d'investissement auprès des investisseurs internationaux, à l'instar du secteur de l'aéronautique qui est un créneau qui est appelé à se développer dans le futur. La récente implantation du groupe français SNECMA ASSYSTEM au Maroc est une opportunité à saisir pour développer avec leur aide, un soutien intéressant pour le Maroc en tant que plate forme pour les différentes régions en terme de qualité, d'infrastructure d'accueil et du coût de la main d'œuvre.

Opération promotionnelle à l'étranger :

Dans le dessein de donner une image de marque et une représentativité du Maroc à l'étranger, ses potentialités, ses atouts, ainsi que les opportunités d'investissement dans les secteurs industriels (secteur, objet de notre travail), la DIE organisent des rencontres, des salons et des expositions à l'étranger. A titre illustratif, on cite :

- Rencontre sur la sous-traitance électronique organisée à Paris le 3 Mars 2003 en collaboration avec l'ambassade du Maroc à Paris et la société française GRME (Groupe de Réalisations Mécaniques et Electroniques) ;
- Mission de promotion des équipementiers automobiles espagnols à Madrid le 28 Mai 2003 en collaboration avec le CEOE (Centre Euro-méditerranéen pour le Coopération Entrepreneuriale), le CMPE, l'AMICA et Seranauto (Association Espagnole de l'Industrie Automobile).

Opération promotionnelle au Japon :

Organisée en partenariat avec la société américaine CMS Energy et trois organismes japonais d'appui à l'investissement (JETRO, UNIDO et JOI), l'opération Japon entre dans le cadre des actions de promotion entreprises par la DIE.

Cette initiative a ciblé les secteurs des composants automobiles, de l'électronique, de la métallurgie et de l'agrochimie.

La mission s'est déroulée selon trois axes :

- A travers deux séminaires d'information sur l'environnement et les incitations à l'investissement au Maroc, organisés à Tokyo et Nagoya. Ces séminaires ont vu la participation de plus de 100 entreprises nippones, parmi lesquelles dominaient les opérateurs en composants automobiles. Au cours de ces rencontres, les représentants de la DIE et de CMS Energy ont exposé, à l'assistance, les conditions d'investissement au Maroc, illustrées par le témoignage du Directeur général de YAZAKI sur les raisons d'implantation de leur groupe au Maroc.
- Des rencontres bilatérales ont également été organisées avec des entreprises telles que TOYOTA TSUSHO, ARACO CORPORATION, SUMITOMO CORPORATION, JVC CORPORATION, MITSUBISHI CORPORATION, CHIYODA CORPORATION ...
- Des réunions de travail, au cours desquelles ont été discutés certains accords de coopération, ont enfin eu lieu avec le bureau de Tokyo de l'ONUDI (UNIDO ITPO Tokyo) et l'Organisation Japonaise pour le Commerce Extérieur (JETRO).

Suite à ces entretiens, l'UNIDO ITPO Tokyo, chargé de promouvoir les investissements japonais vers les pays en développement, a reçu un représentant de la DIE dans le cadre d'un programme de formation en matière promotion de l'investissement. Un expert du JETRO a, par ailleurs, effectué une mission de 2 semaines au Maroc en février 2002 pour la réalisation d'une étude sur le secteur des composants automobiles. Les résultats de cette étude ont été présentés aux entreprises japonaises installées en Europe, et plus particulièrement en France, à l'occasion d'un séminaire organisé à Paris le 1^{er} mars 2002.

Par ailleurs, sur invitation du Ministre des Finances, Monsieur Noboru HATAKEYAMA, Président de l'Organisation japonaise pour le Commerce Extérieur (JETRO), a effectué une visite officielle dans notre pays du 14 au 17 avril 2002. Cette visite entre dans le cadre de l'établissement d'une coopération durable et structurée pour le renforcement des relations économiques entre les deux pays et le développement du flux des investissements japonais vers le Maroc. Dans ce sens, un mémorandum d'entente a été signé avec le JETRO le 15 avril 2003.

Opérations Remarquables :

Grâce à son effort de promotion, la Direction des investissements extérieurs a réussi à assurer des opérations remarquables, nous nous limitons au seul secteur industriel à travers des entreprises étrangères qui ont fait confiance au Maroc pour s'y implanter.

Société	Origine	Montant	Emplois
Procter & Gamble	USA	380 millions DH	50
Yazaki	Japon	150 millions DH	1500
Volkswagen Bordnetze	Allemagne	150 millions DH	1500
Delphi	USA	120 millions DH	1800
Valeo	France	259 millions DH	1280
Bombardier	Canada	250 millions DH	300
Sanofi-Synthelabo	France	245 millions DH	150
Roche	Suisse	130 millions DH	80
Lafarge	France	2,3 Mrds DH	350

Source : DIE

Autres opérations à prévoir en 2006 (A titre indicatif) :

Etats-Unis : composants automobiles et électronique, agroalimentaire ;

France : Textile, agroalimentaire, composants électroniques et automobiles ;

Allemagne : composants automobiles et électroniques ;

Pays émergents d'Asie : composants électroniques ;

1-5-3 Développement sectoriel

Aboutissement logique des notes sectorielles, un certain nombre de filières sectorielles nécessitent un traitement particulier. En effet, certains secteurs connaissent un développement intéressant au Maroc et une stratégie de diversification et de promotion doit être mise en place (composants automobiles). D'autres secteurs traditionnels au Maroc connaissent des difficultés structurelles et une stratégie basée sur l'intégration des filières doit être imaginée (textile et agroalimentaire). Enfin, certains secteurs, quasi absents au Maroc, vont se développer. Il s'agit des secteurs liés à la protection de l'environnement et à la mobilisation des ressources en eau.

La mise en place de ces plans de développement nécessitera une concertation avec les départements techniques et les professionnels du secteur.

1-5-3-1 Composants automobiles :

En plein développement, ce secteur intéresse les plus grands équipementiers mondiaux. Cependant, on observe aujourd'hui deux pôles de développement : les fournisseurs de la voiture économique et les producteurs de câbles et faisceaux de câbles.

Il s'agira donc de voir dans quelle mesure d'autres sous-secteurs peuvent entraîner des délocalisations au Maroc.

1-5-3-2 Intégration du secteur textile :

Ce secteur souffre d'une baisse considérable de compétitivité en terme d'exportation. Il est donc proposé, en concertation avec les départements de l'industrie et de l'agriculture, d'étudier la mise en place d'une stratégie de développement du secteur basée sur son intégration totale, c'est à dire, à partir de la production de coton en quantités importantes.

1-5-3-3 Développement des filières agroalimentaires :

Certaines filières de ce secteur peuvent constituer des créneaux à fort potentiel d'investissement et de débouchés vers l'extérieur. Il s'agit, d'une part de les identifier et d'autre part, d'imaginer une stratégie d'intégration totale en concertation avec les associations professionnelles du secteur et des départements de l'agriculture et de l'industrie.

1-5-3-4 Industrie de l'environnement et de l'eau :

L'industrie de l'environnement au Maroc reste encore un secteur inexploité, souvent pour des raisons d'ordre institutionnel et réglementaire. Il s'agit, en concertation avec les départements de l'environnement, de l'équipement, de l'industrie et de l'agriculture, de mettre en place une structure chargée d'élaborer un plan de développement de ce secteur en terme d'investissements privés. (La loi sur les concessions devrait faciliter cette démarche).

1-5-4 Banque de projets :

La banque de projets est un outil d'aide à la promotion et les projets présentés doivent refléter les véritables potentialités du Maroc et tenir compte de la qualité du promoteur proposant un projet. Cette action est d'autant plus bénéfique qu'elles sont axées sur des opportunités réelles et porteuses d'intérêt pour l'investisseur.

La DIE pourrait inviter les grands groupes marocains (Somepi, Afriquia, ONA...), dans le cadre d'une collaboration plus élargie, à présenter des projets de partenariat susceptibles d'être insérés dans la banque de projets à des fins promotionnelles et être à l'écoute des détenteurs de projets via les moyens de réception en l'occurrence le site Internet.

1-5-5 Rencontre avec les opérateurs étrangers installés au Maroc

Depuis le début de l'année 2001, des rencontres mensuelles avec des groupes d'entreprises étrangères installées au Maroc sont organisées, par nationalité, afin d'étudier la problématique de leur investissements au Maroc. Des rencontres ont été organisées avec les allemands, les italiens, les suisses, les britanniques et les néerlandais. Les prochaines rencontres concerneront les belges, les suédois, les portugais, les américains, les français, les espagnols et les arabes.

Ce genre de rencontre permet d'une part de mieux appréhender les contraintes liées à l'investissement et de les évaluer.

Par ailleurs, ces rencontres permettent à la DIE de se présenter en tant qu'interlocuteur pour les opérateurs étrangers implantés au Maroc pour les accompagner auprès des différentes administrations.

Ces rencontres permettent également de prendre contact avec des entreprises ayant des projets d'investissement.

A titre illustratif, la DIE a réuni, en Février 2003, différents opérateurs des secteurs privés, publics et des promoteurs étrangers pour débattre du thème « Les Composantes Electroniques »¹⁶⁰. Cette table ronde s'est articulée autour du cadre général dans lequel évoluent les sociétés, la formation qualification de la main d'œuvre, les opportunités offertes par le Maroc, ainsi que la sous-traitance. En sus, la DIE a participé au Forum international des Semi-Conducteurs, en collaboration avec le conseil Marocco-Américain qui s'est tenue à Rabat du 5-7 Mai 2002.

1-6 Les événements promotionnels réalisés par la DIE au Maroc

Plusieurs manifestations ont été organisées par la DIE afin de débattre de la problématique de l'investissement étranger au Maroc, de faire connaître les opportunités d'investissement au Maroc. Parmi ces événements, on cite :

1-2 décembre 2004 les Intégrales de l'investissement sur le thème « L'investissement : Un acte territorial » ;

5-6 Octobre 2004 les Intégrales de l'investissement de la franchise ;

11-12 décembre 2003 les Intégrales de l'investissement sur le thème « investissement cultures et civilisations : liens et impacts » ;

26-27 Février 2003 : « Le Rendez-vous de l'investissement arabe : bilan et perspectives » ;

18-19 Octobre 2001 « Investissement, Formation ou le Capital Humain au centre de l'investissement » ;

Mai 2000 « Le Maroc-Pays du Golfe : Partenariat et Investissement » ;

Octobre 2000 « Le Maroc dans la mondialisation : enjeux et implications de la Nouvelle Economie » ;

160 Pour plus de détails, voir le N° 2 du journal de l'investissement Istitmar Octobre 2003 (Trimestriel de la DIE).

Septembre 1999 « Une nouvelle politique pour une croissance durable » ;
Septembre 1998 « Singularité de l'expérience marocaine : atouts et défis » ;
29-30 Octobre 1998 « La conférence Euromoney » ;
Septembre 1997 « Maroc - Union Européenne : une responsabilité partagée ».

1-7 Les publications de la DIE

Plusieurs publications sont éditées par la DIE dont on évoque :

- Le Kit promotionnel ;
- Les atouts du Maroc ou le livre blanc des potentialités économiques du Maroc en collaboration avec le Centre d'Etudes pour la Promotion des Echanges Internationaux (CEPI) (en Français) ;
- Le Dispositif incitatif à l'investissement (en Arabe, Français, Anglais, Espagnol) ;
- Project's profile (Banque de projets) (En arabe) ;
- Le Maroc : Pays aux multiples potentialités (en arabe) ;
- Dépliants, Brochures sur la charte de l'investissement, les notes sectorielles et les secteurs porteurs au Maroc ;
- Le Journal de l'investissement ISTITMAR.

1-8 Les obstacles de la DIE

Si la DIE a accompli des efforts laborieux en matière d'accueil, d'information, d'accompagnement, de promotion et de diffusion de l'image du Maroc à l'étranger comme il a été cité plus haut. Cette dernière pâtit d'un certain nombre de problèmes et d'entraves dont on cite:

Budget :

Il est évident que faire de la promotion exige beaucoup de ressources financières. Or, la DIE en manque sérieusement : 8 Millions de dhs, c'est le budget dont dispose la DIE, loyer de l'immeuble, frais de gardiennage et personnel inclus) c'est dix fois moins que le CMPE (qui dispose d'un budget de 80 Millions de dhs). « Difficile dans ces conditions de prétendre faire jeu égal avec ses concurrents ou assurer une présence musclée dans les forums et conférences internationales »¹⁶¹.

161 Entretien de Monsieur HBernoussi, Directeur de la DIE avec Economie & Entreprise, Enquête sur la diplomatie économique, N°59 Avril 2004, p :28.

Une publication réalisée par la conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), intitulée (Advisory Studies 17-The world of investment promotion at a Glance), fait ressortir que le budget moyen des agences de promotion des investissements est de l'ordre de 1,1million de dollars dans le meilleur des cas, la DIE peut prétendre à environ 100.000 de dollars comme budget de promotion.

Les événements les plus importants, dans la promotion de la DIE, sont les conférences semestrielles qui se tiennent au Maroc, ou ailleurs, comme dans les pays du golfe, sur le thème de l'investissement. Ces événements constituent des efforts louables, mais ils peuvent avoir un plus grand impact si les invités étaient mieux ciblés en impliquant davantage le secteur privé et des investisseurs de secteurs clés. Le financement de ces événements ne provient pas du budget de la DIE, mais plutôt de la primature, et des contributions des sponsors du secteur privé.

De même, faute de moyens, la direction des investissements ne réalise, pour l'instant, aucune campagne publicitaire qu'il s'agisse de l'image du Maroc ou de la promotion de secteurs précis. A cet égard, et après le gel du projet de l'ONIX, le gouvernement Jettou compte transformer la DIE en Société Anonyme et la doter de plus de budgets et d'autonomie de gestion afin qu'elle prenne le dessus. Son budget passerait ainsi de 8 Millions de dhs à 11 Millions de dhs, un montant très peu significatif quand on connaît les ambitions de la DIE.

Pluralité des organismes de promotion :

La pluralité des organismes de promotion (Centre Marocain de Promotion des Exportations, Office National du Tourisme, Confédération Générale des Entreprises Marocaines, la maison de l'artisan,...) se révèle également un handicap réel. « Un investisseur a parfois plusieurs interlocuteurs, ce qui crée une déroute », reconnaît Zahra Maafiri, chef du cabinet au ministère du commerce extérieur lors d'une journée de réflexion en Février 2004 à Rabat par la Caisse de dépôt et de Gestion (CDG).

D'après une enquête réalisée par le FIAS en 1994 pour le compte du Maroc « Les différentes facettes de promotion sont éparpillées entre un ensemble assez vaste d'intervenants, sans réelle coordination et sans vision stratégique. Cette dispersion des initiatives ne favorise par l'efficacité de la promotion des investissements »¹⁶².

Pour plus de cohérence, l'Etat avait tenté de mettre sur pied l'Office National pour la Promotion et des Exportations (ONIX). L'idée telle que proposé par Monsieur Abderrazak Mossadeq (Secrétaire général du ministère du commerce extérieur à l'époque) était de

162 FIAS « Une stratégie de promotion des investissements étrangers pour le Maroc : Vecteurs et Cibles », Novembre 1994 page 18.

regrouper tous les autres organismes de promotion. Mais faute d'entente entre les parties, le projet n'a pas connu de suite. « Chacun voulait garder une partie de ses prérogatives » selon le directeur de la DIE.

Il semble que, contrairement à ses concurrents, le Maroc n'a pas une politique bien élaborée dans le domaine de la promotion de l'investissement étranger. En sus, cette multiplicité des intervenants en matière de promotion de l'investissement étranger secrète des informations contradictoires pour les promoteurs. D'après le rapport de la commission diplomatie économique. « dans la plupart des cas, les informations diffusées sont redondantes dans la mesure où la même information est produite par plusieurs sources officielles, mais avec des contenus parfois contradictoires, ce qui ne manque pas de mettre les utilisateurs dans des situations de doute »¹⁶³.

Mission de promotion à l'étranger

L'insuffisance du budget de la DIE gêne énormément toute action à entreprendre dans ce domaine pourtant important. Plusieurs employés et cadres de la DIE ont réalisé des progrès notables en ciblant des sociétés dans l'extrême orient et en Europe. C'est un excellent travail digne de reconnaissance, mais faute de fonds suffisants, ce travail est frustrant et peu concluant.¹⁶⁴

Représentation à l'étranger

Un grand nombre d'API ont établi des bureaux à l'étranger. L'agence de promotion de l'investissement étranger de la Tunisie, l'un des pays concurrents du Maroc, a des bureaux en Italie, en France, en Allemagne, au Royaume Uni et aux Etats-Unis.

La DIE ne dispose d'aucune représentation à l'étranger. La solution des ambassades ne peut être envisagée que pour l'utilisation des locaux, mais le personnel doit émaner de la DIE avec comme mission la promotion des investissements¹⁶⁵.

Langues

L'idéal est que l'API fasse traduire ses outils de promotion en plusieurs langues. Dans le cas de la DIE, le fait de s'appuyer uniquement sur le français s'avère insuffisant, étant donné

163 Economie & Entreprise, Op cit, p : 28.

164 USAID, Appui aux centres régionaux d'investissement et la promotion des investissements: Revue organisationnelle de la direction des investissements extérieurs, 2004, p : 18, non publié.

165 Idem, P : 16.

qu'un fort pourcentage des investisseurs potentiels préféreront ou exigeront l'usage d'une autre langue, notamment l'anglais¹⁶⁶.

Selon le rapport de la CNUCED, les 25 sociétés transnationales les plus importantes STN, classées en termes d'actifs à l'étranger, se répartissent géographiquement de la manière suivante : Etats-Unis (6), Allemagne (4) Royaume Uni (2), Pays Bas (2), Japon, etc. Il ressort que la grande majorité de ces sociétés utilisent l'anglais, plus que le français, comme langue commerciale¹⁶⁷.

Obstacles d'ordre administratif :

La culture et le management d'une API efficace doivent être calqués sur ceux du secteur privé plutôt que sur ceux de l'administration publique. L'obligation pour la DIE de suivre les pratiques et les procédures de l'administration en matière d'approvisionnement de passons des marchés de services de recrutement et de rémunération du personnel, ordre de mission, etc. entrave les activités de promotion de la DIE.

L'administration et le personnel d'une API efficace devraient être pourvus par leur organisation, des moyens nécessaires leur permettant de répondre en un temps record aux besoins de l'investisseur potentiel. A titre d'exemple, le déplacement d'un employé vers l'étranger en vue de suivre une formation ou pour rencontrer un investisseur potentiel peut être requis sans préavis. De la même manière qu'un entrepreneur du secteur privé peut être appelé à fournir d'urgence des informations importantes, livrer une marchandise ou assurer une prestation de service.

Comme nous le mentionnions, la DIE n'est pas structurée pour mener un marketing agressif. Elle comporte des divisions comme toute autre administration publique. La promotion n'est qu'une simple division parmi les autres.

Les opérations de promotion réussies menées par la DIE semblent émaner des « services » qui sont sous la supervision hiérarchique des « divisions ». Ces « services » se spécialisent par régions géographiques (continents) ou par secteurs industriels et leur personnel se charge de temps en temps des demandes formulées par les investisseurs.

Une subdivision des divisions en services sectoriels paraîtrait assez logique si leur fonction était la prestation des services aux industries existantes dans un secteur donné, de tels services méritent d'être envisagés. A l'heure actuelle, ces « services » s'occupent aussi des activités de promotion, pour lesquelles ils disposent d'outils promotionnels très limités.

¹⁶⁶ Idem, P 18 et 19.

¹⁶⁷ Idem, P : 6.

Un programme efficace pour l'industrie existante pourrait regrouper tous ces « services » sectoriels sous une direction unique de l'industrie.

Le personnel doit obligatoirement comprendre des personnes possédant une expérience dans le secteur privé, chacun dans un secteur.

Le partage de la responsabilité par secteur industriel ou par région géographique ne peut être pertinent pour les activités de promotion, que si le personnel impliqué est effectivement spécialisé dans le domaine. Ceci suppose qu'un spécialiste dans un secteur donné possède une expérience probante dans une entreprise privée du même secteur.

De même, la spécialisation géographique implique un fort potentiel linguistique, une culture des pratiques commerciales d'une région, d'un pays ou d'un continent donné. Faute d'être justifiable, une telle répartition des tâches par secteur ou par région empêche l'interformation du personnel, méthode fort souhaitable pour l'amélioration de la performance du personnel de la DIE. Elle favorise aussi la création de sous-groupe, de même qu'une mauvaise communication interne.

Indicateurs de performance :

La DIE n'a pas de système de mesure de la performance et en corollaire pas d'indicateurs de performance. A titre d'exemple, un objectif pour l'année prochaine pourrait être d'attirer 500 Millions de dollars en nouveaux investissements et de créer 25.000 nouveaux emplois avec un ratio investissement/emploi pour chaque emploi créé. La plupart des API qui ont des indicateurs de performance utilisent la création d'emploi comme indicateurs. Les objectifs exprimés qualitativement peuvent être, par exemple, la diversification de la base industrielle du Maroc par le développement du secteur des produits chimiques.

Base de données :

A la DIE, il existe peu de base de données. A ce titre, des informations sur les domaines suivants sont essentielles :

- ✓ Répertoire industriel avec renvoi par code, par site et par produit ;
- ✓ Répertoire industriel de services avec le même type de renvoi que le précédent ;
- ✓ Base de données des bâtiments commerciaux et industriels disponibles ;
- ✓ Bases de données des sites industriels disponibles ;
- ✓ Base de données sur la location et la disponibilité des services publics près des sites industriels ;
- ✓ Base de données sur la disponibilité, les salaires et les compétences de la main – d'œuvre ;

- ✓ Base de données des partenaires organisationnels tels que les chambres de commerce, organismes et associations professionnels, etc. ;
- ✓ Base de données des services de transport ;
- ✓ Base de données d'ingénierie et autres services techniques ;
- ✓ Base de données des institutions et services financiers.

2. *Les accords bilatéraux des investissements :*

Les accords bilatéraux de protection et de promotion des investissements permettent aux pouvoirs publics de mettre en place un environnement juridique stable et favorable aux investisseurs étrangers. Ils ont fait l'objet de nombreuses définitions de la part de la doctrine. On pourra retenir celle du professeur Patrick Julliard, qui considère qu'une convention bilatérale d'investissement » se définit avant tout, comme un traité ou un accord international. C'est donc un acte écrit, concerté entre deux Etats souverains, destinés à produire entre eux des effets de droit, et régi par le droit international »¹⁶⁸. En outre, cet auteur rappelle que « cet accord bilatéral poursuit un objet global, qui est l'encouragement des investissements. Il trace, à cet effet, un cadre juridique de portée générale, qui définit publiquement et solennellement un ensemble équilibré de droits et devoirs pour chacune des parties contractantes »¹⁶⁹.

Par ailleurs, la grande majorité¹⁷⁰ des conventions bilatérales d'investissement est de nature de nature réciproque. Or, celles-ci sont conclues notamment par des pays dont le niveau de développement est inégal¹⁷¹. C'est pourquoi, cette réciprocité apparaît plutôt formelle et favorable aux pays développés. Cet état de fait n'a pas empêché ces conventions de se multiplier de façon considérable durant ces dernières décennies¹⁷².

Selon la CNUCED, leur nombre s'est développé pour atteindre 1856 pour la fin 1999¹⁷³. Ce réseau conventionnel bilatéral s'est développé notamment en raison de l'absence d'une réglementation multilatérale unique en matière de protection des investissements. Certes, cette diversité des conventions bilatérales ne donne lieu à un contenu guère uniforme, correspondant « aux particularismes des intérêts nationaux poursuivis »¹⁷⁴.

168 Julliard.P, « L'évolution des sources du droit international », in cours de l'Académie de droit international de la Haye, RCADI, 1970/I.

169 Julliard.P, « les conventions bilatérales d'investissement conclues par la France », in JDI, 1979, Julliard.P, « cadre juridique de l'investissement » in cours de pratique juridique de l'investissement et de l'entreprise à l'Organisation Internationale du Droit de Développement (IDLO), Rome 2003.

170 Il existe quelques conventions bilatérales d'investissement non réciproques conclues, par exemple, par la France avec des pays tels la Tunisie (30 Juin 1972), La Yougoslavie (28 Mars 1974) et l'Indonésie (14 Juin 1973) Pour une analyse des conventions bilatérales d'investissement non réciproques, Idem, P 15 et suites.

171 Oudebji M, « le développement dans les accords bilatéraux d'investissements signés par le Maroc » in revue repères et perspectives n°5 2004.

172 Concernant l'historique et le développement de la pratique conventionnelle bilatérale en matière d'investissement, V.Julliard.P 1970, op cit.

173 CNUCED, World Investment Report 2000 : Cross-border Mergers and acquisitions and development.

174 Carreau.D, Julliard.P, Droit international économique, Paris, LGDI, 1999, 4^{ème} édition.

Toutefois, afin de réaliser leur objectif identique qui est de favoriser les flux des IDE, elles contiennent des règles communes en matière de traitement, de protection et de règlement des différends.

Le Maroc a également participé à l'extension de ce phénomène conventionnel qui constitue pour celui-ci un moyen de promouvoir sur le plan international sa législation actuellement incitative à l'égard de l'investisseur étranger.

Dans ce cas, le Maroc offre aux investisseurs étrangers un cadre juridique susceptible de les sécuriser sur l'avenir de leurs capitaux. En effet, jusqu'au juillet 2004, le Maroc avait signé 43 traités bilatéraux en matière d'investissements et ce, notamment, avec les pays suivants l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Luxembourg, l'Égypte, les Emirats arabes Unis, l'Espagne, les États Unis, la France, le Gabon, la Grèce, la Hongrie, l'Iraq, l'Italie, la Libye, le Koweït et les Pays-Bas.

De même, le Maroc est signataire des quatre grandes conventions multilatérales en matière d'investissement :

- La convention instituant "l'Agence multilatérale de garantie des investissements" (AMGI) adoptée à Washington le 11-10-85;
- La convention sur le règlement des différends en matière d'investissements entre les États et les nationaux d'autres États adoptés à Washington le 18-3-1965 et signé par le Maroc en 1967;
- La convention sur la reconnaissance et l'application des sentences arbitrales étrangères adoptées à New-York le 18-6-1958 et signé par le Maroc en 1959;
- La convention pour la protection de la propriété industrielle adoptée à Paris le 20 mars 1883 et modifiée en 1959.

Actuellement et dans le cadre de l'accord de libre échange entre le Maroc-USA, la dimension « investissement » y intégrée.

En effet, ce chapitre prévoit la mise en place d'instruments juridiques modernes qui consacrent, notamment, l'ouverture des investissements au capital étranger américain, la garantie et la sécurité aux investisseurs, l'insertion de la garantie d'indemnisation sans aucune discrimination en cas d'expropriation et la possibilité du recours à l'arbitrage en cas de litige.

Les deux parties ont adopté, dans le cadre de l'approche de la liste négative, des mesures non conformes qui constituent des exceptions aux obligations et engagements souscrits par

chaque partie dans le chapitre Investissement pour préserver les intérêts nationaux dans certains secteurs ou activités économiques.

Ainsi, l'annexe I comporte toutes les mesures non conformes existantes (restrictions pour les secteurs réglementés en ce qui concerne le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée, les prescriptions des résultats et les dirigeants d'une entreprise) que chaque partie peut maintenir pour des secteurs, sous-secteurs et activités. Les mesures prévues dans cette annexe ne peuvent être modifiées de manière plus restrictive après l'entrée en vigueur de l'accord de libre échange.

Quant à l'annexe II, elle prévoit les secteurs pour lesquelles le Maroc est en droit d'adopter des mesures nouvelles ou plusieurs restrictions en matière d'investissement. Cette annexe permet au Maroc de prendre, à l'avenir, des dispositions visant à protéger certains secteurs ou activités prioritaires ou sensibles.

3. Le programme de privatisation :

Au Maroc, la privatisation¹⁷⁵ a été lancée en 1989. Elle s'inscrivait dans le cadre du programme d'ajustement structurel visant le transfert¹⁷⁶ des participations, dans un certain nombre d'entreprises publiques et semi-publiques, au secteur privé. Après un démarrage un peu difficile en raison des difficultés enregistrées dans l'évaluation des entreprises privatisables, sa réalisation s'est accélérée à partir de 1993. En effet, sa mise en application¹⁷⁷ a entraîné un changement remarquable dans les formes d'actionnariat au Maroc, notamment par l'ouverture aux investisseurs étrangers en leur donnant l'opportunité d'investir sans limitation dans un nombre important de secteurs¹⁷⁸, qui auparavant étaient réservés aux

175 Le législateur marocain a opté, lors de la promulgation de la loi sur les privatisations adoptées par la chambre des représentants le 11 Décembre 1989, pour une liste positive comprenant 75 entreprises publiques et 37 établissements hôteliers. Par secteur d'activité, les 112 unités privatisables se répartissent comme suit : i) 44 entreprises industrielles ; ii) 38 établissements de tourisme ; iii) 18 entreprises de service ; iv) 9 banques, compagnies d'assurances et organismes de crédit ; v) 3 sociétés agricoles. Ainsi, le capital étranger, notamment européen, a été sollicité pour mener à bien le programme de privatisation. Au sens large, l'actionnariat étranger est considéré comme une option qui vise le développement du management des entreprises privatisables compte tenu du savoir faire et de l'expérience des groupes étrangers, la formation des employés, la compétitivité sur les marchés étrangers, ...etc. Il s'agit des effets bénéfiques émanant des entreprises étrangères, connu sous le nom de spillovers technologiques.

176 Au niveau de la définition qui correspond le mieux au concept de privatisation, on y trouve pas dans la loi de privatisation N° 39-89, le terme de privatisation mais celui de «transfert» d'entreprises du secteur public au secteur privé. S'agissant des objectifs tracés par le dit programme de privatisation, ils peuvent se résumer comme suit :I) Objectif à caractère économique cherchant à moderniser les structures économiques, développer et consolider les économies régionales, ainsi d'offrir à l'économie nationale la possibilité d'une plus grande ouverture sur l'économie internationale ; II) Objectif financier visant à alléger les charges du budget de l'Etat en matière de soutien aux entreprises publiques ; III) Objectif social du fait que les privatisations doivent non seulement sauvegarder l'emploi existant mais permettre la création de nouveaux emplois

177 A ce propos, trois organes ont été mis en place pour l'exécution de ce programme de privatisation : une commission de transfert, un organisme d'évaluation, et des structures administratives (une Direction dans une première étape puis un département ministériel à partir de 1993, chargé de la privatisation et du secteur public). Actuellement la direction de la privatisation est devenue une division au sein de la DEPP.

178 y compris la banque, l'immobilier, les assurances, certaines industries, certains transports, les exploitations agricoles, et certaines formes de commerce ont été ouverts aux étrangers dans le cadre du programme de privatisation.

marocains. 66 entités, pour 5 milliards d'euros, ont été transférées au secteur privé entre 1993 et 2003. En onze ans, 40 sociétés et 26 établissements hôteliers ont été transférés totalement ou partiellement au secteur privé.

Tableau N°13 Les opérations de privatisations entre 1993-2003 (En MDHS)

Année	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Nbr d'opérations	12	19	16	8	11	8	3	1	5	3	2
Montant (MDHS)	2.22,6	3702,4	1508,9	2405,8	5960,5	531,4	269,6	0,65	23.387,8	14.175	54.742,3

Source : Direction des Etablissements Publics et de Participation (DEPP), Ministère des Finances

Après de bonnes performances entre 1993 et 1997, avec notamment la privatisation de la Société Nationale d'Investissement (SNI) en 1994, de quatre entreprises financières dont la Banque Marocaine du Commerce Extérieur en 1995, et de onze entreprises industrielles dont la SAMIR. L'ouverture de 35% du capital de Maroc Telecom en février 2001 a relancé le processus. L'appel d'offres a été remporté par Vivendi Universal pour le prix de 2,15 milliards d'euros (23,3 milliards de dirhams). En 2002, le processus s'est quasiment arrêté, en raison de la crise de la bourse de Casablanca et de la conjoncture internationale. Seules trois privatisations ont eu lieu, pour un total de 53 millions d'euros : l'ouverture de 21% du capital de la Banque Centrale Populaire (BCP) pour 500 millions de dirhams, la poursuite de la privatisation de Fertima pour un montant de 75 millions de dirhams et la vente de Sicome pour 174 millions de dirhams. L'année 2003 a, en revanche, connu la deuxième plus importante privatisation réalisée au Maroc. Les deux privatisations effectuées, en faveur des investisseurs français, ont atteint un montant total de 1,3 milliard d'euros (14,2 milliards de dirhams) :

- le fabricant franco-espagnol de tabacs, Altadis, a remporté l'appel d'offres relatif à la privatisation de 80% de la Régie des tabacs marocains, pour un montant de 1,29 milliards d'euros (14,08 milliards de dirhams). L'offre du groupe s'est avérée 2,2 fois supérieure au prix minimum qui avait été fixé par les autorités marocaines (6,4 milliards de dirhams). Le prix d'acquisition de la Régie des tabacs représentait cinq fois le chiffre d'affaires net de taxes (260 millions d'euros) et quatorze fois l'excédent brut d'exploitation (94 millions d'euros) réalisés en 2002 ;

- La privatisation de la Régie des tabacs constitue le plus important investissement étranger après le rachat en 2001 de 35% de Maroc Telecom par Vivendi Universal ;
- Renault a finalisé le rachat des 38% détenus par l'Etat du capital de la Société marocaine de constructions automobiles (Somaca), pour un montant de 95 millions de dirhams (près

de 9 millions d'euros). Le transfert s'effectuait en deux étapes : le groupe français a acquis 26% du capital en septembre 2003 ; les 12% restant seront transférés fin octobre 2005, date fixée par Renault pour produire le nouveau véhicule familial Dacia, destiné au marché africain.

Pour mémoire, l'opérateur français est déjà présent dans le capital de la Somaca à hauteur de 8%, aux côtés de PSA et de Fiat (20% chacun), et d'investisseurs privés. Le groupe Renault deviendra d'ici une année l'actionnaire de référence avec 46% du capital.

La répartition sectorielle montre que certaines opérations ont eu un pesant considérable dans le programme. C'est le cas de :

- Maroc Telecom dans les télécommunications ;
- la Régie des Tabacs dans l'agro-alimentaire ;
- la SAMIR dans les hydrocarbures.

L'hôtellerie, malgré le nombre d'opérations, représente une faible part dans les privatisations ont été mises en oeuvre selon trois modes de cession :

- Appel d'offres (76% des recettes),
- Offre publique de vente à la Bourse de Casablanca (6,5%) ;
- Attribution directe (17,4%).

Sur les 40 sociétés et 26 hôtels privatisés, seuls 21 sociétés et 6 hôtels ont été totalement ou partiellement cédés à des acheteurs étrangers provenant de 13 pays. Mais 82,7% (soit 45,28 milliards de dirhams) des recettes de privatisations ont pour origine des investissements étrangers.

Le tableau ci-dessous illustre les opérations de privatisations par pays d'origine

Tableau N° 14 Les opérations de privatisation par pays d'origine

Pays	Montant global
France*	30.889
Espagne*	7040
Maroc	6362
Arabies Saoudites	3984
Consorsuims internationaux	3666
Royaume- Uni	1205
USDA	110
Autres	1486
Total	54742

Source : DEPP, Ministère des Finances et de la privatisation

* Y compris la société Franco-espagnole Altadis.

En 2004, deux privatisations mineures ont déjà eu lieu (Sonir et Fertima). Huit autres opérations modestes sont programmées (Drapor, Biopharma, SMTS, Sococharbo, SSM, SCS, Sonacos, BTNA).

Les principales opérations pour 2004 sont Maroc Telecom (vente de 16% supplémentaires à Vivendi et placement en bourse de 10 à 15%), la Banque Centrale Populaire et les sucreries Surac et Sunabel.

En 2005, la principale privatisation devrait être celle de la Comanav.

4. La convertibilité du Dirham

En adhérant, depuis janvier 1993, aux obligations de l'article VIII du FMI, le Maroc a instauré la convertibilité¹⁷⁹ du dirham pour les opérations courantes¹⁸⁰. Ainsi, d'importantes mesures ont été prises dans le cadre du dynamisme du marché des changes, afin de contribuer à l'accroissement des flux de capitaux étrangers :

- La possibilité conférée aux entreprises de pouvoir négocier le dénouement de leurs opérations internationales tout en se couvrant contre le risque de change et aux banques de pouvoir coter et exécuter directement entre elles les ordres d'achat et de vente de la clientèle sans passer par la Banque Centrale (Bank Al Maghreb) ;
- L'investisseur étranger bénéficie de façon automatique du libre transfert du capital investi, et des revenus correspondants ;
- Le transfert de l'ensemble des revenus du capital investi en devises, n'est soumis à aucune autorisation de l'office des changes, et se fait directement par l'intermédiaire des banques ;
- Ces revenus sont transférables sans limitation ni dans le montant, ni dans le temps, et comprennent toutes les catégories de revenus liés à l'investissement tels que les dividendes, les parts des bénéficiaires, les jetons de présence, les bénéfices des succursales, ... etc. ;
- Les opérations de cession d'investissement intervenant entre des personnes

179 La convertibilité peut être comprise comme la possibilité d'échanger une monnaie contre une autre à un taux de change donné, avec la possibilité de l'utiliser dans leurs transactions internationales. Ainsi, la convertibilité telle qu'elle a été instaurée par le circulaire N° 1606 du 21 Septembre 1993 adopté par l'Office des Changes, signifie le libre accès à l'achat des devises cotées par la Banque Centrale du Maroc (Bank Al Maghreb) pour le règlement des opérations courantes. Par opérations courantes, il faut entendre les opérations de commerce extérieur y compris les frais accessoires y afférents, les frais de transport international, les frais d'assurances et réassurance, les frais d'assistance technique étrangère, les frais de voyages, le revenu des investissements étrangers, les économies sur revenus de personnes physiques de nationalité étrangère résidant au Maroc ainsi que tous autres frais qui, par leur nature, sont considérés courants mais ne peuvent être classés dans l'une des rubriques précitées.

96 L'article VIII du FMI, relatif à la convertibilité, interdit aux pays membres qui y ont souscrit d'imposer des restrictions aux paiements et transferts afférents à des transactions internationales courantes et de recourir à des pratiques de taux de change multiples ou à des pratiques monétaires discriminatoires. Notons que le Maroc a été le 71ème Etat membre ayant admis de se conformer à l'article précité (El Harras, 2001, op. cit.).

physiques et morales étrangères, ne sont soumises à aucune autorisation de l'Office des changes, et le règlement en devises s'effectue librement à l'étranger ;

- Les entreprises établies au Maroc peuvent recourir librement à l'assistance technique des firmes étrangères pour l'ensemble des opérations qui s'y rattachent, et les transferts relatifs à la réalisation de ces opérations sont également libres.

Par ailleurs, d'importantes mesures ont été prises dans le cadre de la nouvelle politique monétaire visant la dynamisation des marchés des capitaux¹⁸¹ au Maroc : le désencadrement du crédit¹⁸², la libéralisation des taux¹⁸³, la stimulation de la concurrence interbancaire¹⁸⁴, les refinancements de la banque centrale¹⁸⁵, les nouvelles règles prudentielles¹⁸⁶, et l'assouplissement des emplois obligatoires¹⁸⁷. C'est dans ce cadre que les entreprises étrangères¹⁸⁸ peuvent se financer directement auprès des banques locales, en bénéficiant à la fois des avantages liés à la qualité des résidents (particulièrement le libre accès ou à des crédits en Dirhams) et des avantages attachés à la qualité de non résidents (en particulier la possibilité de financer des investissements au Maroc en devises et l'obtention, en contrepartie, de la liberté de transfert des revenus ou de retransfert du capital et de la plus-value).

5. *La réforme du marché boursier*

Pour doter le marché financier d'une bourse juridiquement et techniquement organisé, le Maroc a adopté la loi du 21 septembre 1993. Cette dernière, inspirée des réglementations en vigueur dans les pays développés, a eu pour objectif la modernisation de la bourse de

181 Il s'agit principalement du marché monétaire, et du marché financier. En effet, le marché monétaire peut être défini comme le marché des capitaux principalement à court et moyen terme par opposition au marché financier sur lequel sont réalisés les emprunts et placements essentiellement à long terme

182 L'encadrement du crédit a été introduit à partir du 1er janvier 1991. toutefois, d'après les autorités monétaires au Maroc, la levée de l'encadrement n'exclue pas le maintien et la détermination d'un objectif monétaire qui continuera à être fixé, chaque année, en rapport avec l'évolution du PIB, de l'inflation, de la situation du Trésor et de la balance des paiements.

183 Cette libéralisation a été déclenchée progressivement en touchant d'abord les taux d'intérêts créditeurs (le 1^{er} Juillet 1990) avant d'être étendue aux taux d'intérêts débiteurs appliqués, respectivement, aux crédits à moyen et long terme (le 1^{er} Octobre 1990) et aux crédits à court terme (le 1^{er} Janvier 1991)

184 L'accroissement de l'activité bancaire en 1991, s'est accompagné de modifications non négligeables des parts de marché de chaque banque et ce, aussi bien au niveau des crédits distribués qu'en matière de dépôts collectés (en s'accroissant chez les uns et régressant chez les autres). Ainsi, suite à cette concurrence entre les établissements bancaires, les performances en matière de bénéfices ont oscillé en 1996, entre 20 % et des résultats déficitaires.

185 Bank Al Maghreb assure le refinancement des banques en harmonie avec l'expansion prévue des crédits dans le cadre de la politique monétaire. Aujourd'hui, les établissements bancaires n'ont de recours qu'au niveau du marché monétaire où elles peuvent obtenir des avances directes entre elles et des avances de Bank Al Maghreb dans le cadre de la procédure d'appel d'offres.

186 Pour éviter que les banques soient tentées de prendre des engagements excessifs et plus risqués à la faveur de la libéralisation, les règles prudentielles ont été réaménagées en vue de : I) confronter les fonds propres des établissements bancaires proportionnellement à l'extension de leurs engagements et ce, à hauteur de 8 % (coefficient de solvabilité) ; II) limiter davantage les grands risques des banques, qui ne peuvent dépasser 10 % du montant global de leurs crédits par décaissements et par signature (coefficient de division des risques bancaires).

187 L'existence, jusqu'à la fin de 1990, d'emplois obligatoires élevés s'explique par la politique monétaire qui était basée sur un contrôle quantitatif du crédit plutôt que sur un contrôle par le coût (appliqué actuellement). Ainsi, à l'exception de la réserve monétaire qui est gardée comme un filet de sécurité dans le cadre de la nouvelle politique monétaire, plusieurs emplois obligatoires ont été supprimés (c'est le cas du coefficient d'emploi en crédits immobiliers et du coefficient de retenue pour la créance née sur l'étranger) d'autres, comme le plancher d'effets publics, les bons de trésor à 1 an, sont appelés à diminuer progressivement jusqu'à disparaître.

188 Ces opérateurs économiques jouissent à la fois des avantages liés à la qualité des résidents (particulièrement le libre accès à des avoirs ou à des crédits en dirhams) et des avantages attachés à la qualité de non résident (en particulier la possibilité de financer des investissements au Maroc).

Casablanca. Ainsi, la transformation juridique de la bourse, l'institution du conseil déontologique des valeurs mobilières CDVM (équivalent à la COB 189 française), et la mise en place des intervenants (Sociétés de bourse, SICAV1, FCP, ... etc.) ont permis à la bourse de Casablanca de se hisser au deuxième rang des bourses africaines, après celle de Johannesburg en Afrique du Sud. De même, elle a été considérée comme politiquement la plus stable parmi les cinq pays¹⁹⁰ répertoriés par Lehman Brothers comme marchés méditerranéens émergents.

Par ailleurs, il est opportun de souligner que la capitalisation ¹⁹¹de la bourse de Casablanca ne représentait que 7 % du PIB en 1992, soit une capitalisation de 16,9 milliards de Dirhams. Avec le lancement des premières opérations de privatisation en 1993, et les émissions de bons de privatisation en 1996 pour faire face à une demande importante de titres de sociétés privatisées et pour inciter les investisseurs étrangers au processus de dénationalisation, la capitalisation boursière a enregistré un accroissement considérable en passant de 25,9 milliards de Dirhams en 1996, soit un accroissement de 193 %. De même, le nombre de personnes physiques petits porteurs, qui était quasi nul en 1991, est passé à 350 000 en 1996.

Toutefois, en dehors de l'apport des privatisations au marché boursier, la bourse de Casablanca reste marginale dans le financement des investissements. Les conditions d'introduction font que seules les grandes entreprises peuvent prétendre à la levée des capitaux par le canal de la bourse. De plus, l'offre de titres demeure très faible. Cette rareté des nouvelles introductions en bourse contribue à brider la croissance du marché en limitant son rôle dans la vie financière des entreprises. En effet, il n'existe pas au Maroc d'habitudes de publications d'informations permettant aux investisseurs en bourse de mieux estimer le marché. Les chefs d'entreprises refusent de fournir des données comptables détaillées sur une perspective de moyen ou long terme et s'attachent davantage à minimiser l'impôt qu'à maximiser le profit et, par conséquent, n'envisagent pas de se financer par d'autres voies. Il en résulte une sous capitalisation des entreprises locales. De même, jusqu'en 1998, aucune entreprise Marocaine cotée n'a sollicité une agence de rating ¹⁹²pour la cotation de sa solvabilité. Cet élément, entame sérieusement l'attrait du Maroc en tant que pays émergent.

189 La Commission des Opérations de Bourse.

190 Il s'agit de la Jordanie, de l'Egypte, de la Syrie, du Maroc, de la Tunisie.

191 La capitalisation boursière est le résultat du produit de la valeur boursière d'un titre par le nombre de titres. Elle permet de déterminer l'importance d'une place financière, et dépend de 2 paramètres à savoir l'évolution des cours boursiers et la quantité de titres en circulation .

192 Le rating, mot Américain dont la traduction littérale est l'évaluation, désigne un processus d'évaluation du risque attaché à un titre de créance, synthétisé en une note permettant un classement en fonction des caractéristiques particulières du titre proposé et des garanties offertes par l'émetteur. Les deux grandes agences de rating à travers le monde sont américaines. Il s'agit de Moody's et de Standard & Poor's, du nom de leurs fondateurs.

De ce fait, de nombreux fonds d'investissements étrangers ¹⁹³ demeurent prudent voire frileux à leurs placements sur le marché marocain.

6. La charte unique de l'investissement

Adoptée en octobre 1995, elle vient remplacer l'armature complexe des 8 chapitres ¹⁹⁴ de l'ancien code d'investissements (à l'exception du secteur agricole). Ce texte unique fixe les objectifs fondamentaux de l'action de l'Etat en vue du développement et de la promotion des investissements par l'amélioration des conditions d'investissement, la multiplication des encouragements fiscaux et la prise de mesures d'incitations à l'investissement. Les textes législatifs et réglementaires nécessaires à la réalisation de ces objectifs ont été représentés dans la loi de finances de 1996.

6.1 Le contenu de la charte

Ce texte contient un grand nombre de dispositions fiscales (plus de douze articles, sur un ensemble de vingt-cinq, sont d'ordre fiscal), mais également des mesures financières, administratives et foncières en faveur de l'investissement.

6-1-1. Les avantages fiscaux

Le législateur a prévu une réduction des charges fiscales aussi bien lors de la phase de création que celle d'exploitation de l'investissement. Il a mis en place, par ailleurs, des mesures spécifiques pour le développement des régions défavorisées, de l'artisanat et de l'exportation.

L'allégement fiscal lors de la phase de création de l'entreprise

Les mesures encourageant l'investissement, durant la phase de démarrage, sont relatives aux droits d'enregistrement, aux droits de douane et la taxe sur la valeur ajoutée.

En matière de droits d'enregistrement, la charte a prévu dans son article 5 une exonération totale pour les actes d'acquisition de terrains devant servir à la réalisation de projets d'investissement, dans un délai de deux ans à partir de la date de l'acte. Le taux réduit de 2,5% est appliqué à l'acquisition de terrains destinés aux opérations de lotissement et à la construction de locaux. Le droit d'apport en société à l'occasion de la constitution ou l'augmentation du capital a été fixé à 0.50 % quelle que soit la nature du bien apporté.

193 Les principaux fonds d'investissements étrangers installés au Maroc sont les suivants : I) Framlington Maghreb Fund (Royaume -unie) ; II) Morocco Fund (USA) ; III) Morgan Grenfell (USA) ; IV) Morgan Stanley (USA) ; V) Samba Finance (Suisse) ; VI) Quantum Emerging Growth (USA) ; VII) Maroc Privatisation (France).

194 En effet, le code comprenait 8 chapitres : 1 de caractère général et 7 de caractère sectoriel (Codes des investissements industriels, agricoles, touristiques, miniers maritimes, artisanaux et immobiliers). Il existait aussi un code des exportations qui offrait des avantages supplémentaires aux sociétés exportant tout ou partie de leur production. Ce dernier dispositif complétait les textes du code général. Voir à ce propos Akasbi, N. "L'expérience des codes des investissements au Maroc : l'évaluation des investissements», BESM 1983.

L'importation de biens d'équipement, matériels et outillage, ainsi que leur pièces détachées et accessoires, bénéficient de l'exonération du prélèvement fiscal à l'importation (PFI) et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) à l'intérieur et à l'importation, les entreprises qui auraient acquitté la TVA au moment de l'importation ou de l'achat de ces biens localement pourront obtenir son remboursement. Cependant ils sont soumis à un droit d'importation dont le taux est de 2.50% ou 10%. La loi de finances pour l'année budgétaire 1998-1999¹⁹⁵ a prévu néanmoins à son article 7 l'exonération totale du droit d'importation au profit des entreprises qui s'engagent, dans le montant minimum est de 500 millions de DH¹⁹⁶. Par ailleurs, ils continuent à bénéficier de l'amortissement d'égressif (l'art. 9 de la charte) prévu par l'I.S et l'I.G.R¹⁹⁷.

L'allègement fiscal lors de la phase d'exploitation de l'entreprise

Cette atténuation va concerner principalement la fiscalité locale et celle sur les bénéfices de l'entreprise, laquelle peut avoir recours, sous certaines conditions, à la technique de la provision pour investissements.

Pour alléger le fardeau fiscale des entreprises, le législateur a prévu l'exonération totale des impôts locaux durant les premières années d'exploitation. D'une part, l'impôt des patentes a connu la suppression de la taxe variable, désormais, le principal de l'impôt est constitué uniquement par la taxe proportionnelle. En outre, la charte a octroyé l'exonération de cet impôt pour toute personne physique ou morale exerçant une activité professionnelle, industrielle ou commerciale, et ce durant un délai de cinq ans à partir de la date du début de son activité. Toutefois, elle ne bénéficie pas aux établissements stables d'entreprises étrangères « tributaires de marchés de travaux, de fourniture ou de services, les établissements de crédit, les entreprises d'assurances et les agences immobilières » (article 12, 3^{ème} alinéa). D'autre part, la taxe urbaine fait l'objet également d'une exonération en faveur des constructions nouvelles et des équipements qui appartiennent aux établissements de production de biens ou de services. Elle est octroyée dans les mêmes conditions que celles relatives à l'impôt des patentes. A compter du 1^{er} Juillet 2000 un seuil maximal de la valeur locative des terrains, bâtiments, matériels et outillages a été fixé à 50 millions de dirhams dans la loi de finances portant sur la période du 1^{er} juillet au 31 décembre 2000 (Les articles 19 et 20 respectivement pour l'impôt des patentes et la taxe urbaine). La loi de finances précédente avait prévu un plafond de 100 millions de dirhams (les articles 15 et 16 respectivement pour l'impôt des patentes et la taxe

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

196 Dans la loi de finances 2001 n° 55-00 (B.O. 1er Janvier 2001, n° 4861 bis, pp.3-88), ce montant a été rabaisé à 200 millions de DH aux termes de son art 5. Actuellement, une réflexion est menée au sein de la primature pour rabaisser ce montant à 150 millions de dhs.

197 MOUKITE K 2001 Op cit, P 178.

urbaine). Cette limitation vise ainsi à diminuer la charge fiscale, mais uniquement des entreprises de production de biens qui assurent la fabrication, la transformation, ou le conditionnement de produits. Par ailleurs, le législateur appelle à « une simplification, une harmonisation et une adaptation » de la fiscalité locale pour mieux répondre « aux nécessités de développement et d'investissement » (article 14).

La réduction des taux d'imposition relatifs aux revenus et bénéfices est une mesure « essentielle » du dispositif incitatif proposé par la charte. Ainsi, le taux de l'impôt sur les sociétés (IS) a été ramené à 35%. L'impôt de participation à la solidarité nationale (PSN), qui s'ajoutait à l'IS, a été supprimé, mais seulement pour les bénéfices et revenus effectivement assujettis à ce dernier dans la mesure où l'entreprise exonérée de l'IS reste alors passible de la PSN au taux de 25% de l'impôt, qui aurait été normalement exigible en l'absence d'exonération¹⁹⁸. Quant au barème de l'impôt général sur le revenu, « il est procédé à un réaménagement ; le taux d'imposition maximum ne devant pas excéder 41.50% »(article 8,A) ; Les lois de finances ultérieures devront alors modifier ce barème conformément aux objectifs assignés par la charte.

Par ailleurs, les entreprises soumises à l'IS et à l'IGR peuvent constituer, en franchise d'impôt sur leurs bénéfices professionnels, des provisions pour investissement (l'article 10). Elles sont considérées comme des charges déductibles, mais sous certaines conditions. Tout d'abord, leur montant maximum ne doit pas excéder 20% du bénéfice fiscal avant impôt. Ensuite, elles ne peuvent être employées que pour l'acquisition de biens d'équipement, matériels et outillages, à l'exclusion des terrains, constructions autres à usage professionnel et véhicules de tourisme. Il faut noter que la constitution de la provision est limitée à 30% de la valeur totale de l'investissement. Enfin, elles doivent être reportées sur un compte de réserve, dont les montants inscrits ne peuvent recevoir d'affectation autre que l'incorporation au capital ou l'imputation sur le déficit reportable. En outre, la charte prévoit le maintien de la provision, en faveur des entreprises minières, pour reconstitution de gisements¹⁹⁹.

Les mesures fiscales spécifiques :

Elles visent à promouvoir les entreprises exportatrices, artisanales et celles qui s'installent dans les régions défavorisées.

198 Dans ce cas de figure, il faudra appliquer un taux de 8.75% sur le bénéfice imposable des sociétés totalement exonérées de l'IS (25% x 35% = 8.75%). Cependant, l'art. 9 de la loi de finance 2000-2001 n° 55-00 (B.O, 1er janvier 2001, n° 4861 bis, pp.3-88) a supprimé la PSN.

199 MOUKITE K 2001 Op cit, P 180.

L'importance du secteur de l'exportation n'est plus à démontrer pour un pays comme le Maroc, qui a notamment besoin de devises. Dans cette perspective, l'encouragement des exportations a été un des objectifs clairement énoncés par la charte (l'article 2).

En effet, les entreprises exportatrices, de produits ou de services, peuvent bénéficier de l'exonération totale de l'IS ou de l'IGR sur le chiffre d'affaires exporté, et ce durant cinq ans. Au-delà de cette période, celle-ci fait place à une réduction de 50% pendant une durée indéterminée.

Pourvoyeuses d'une main d'œuvre nombreuse, les entreprises artisanales bénéficient également d'un traitement fiscal préférentiel. Elles ont droit à une réduction de 50% de l'IS ou de l'IGR pendant cinq ans, indépendamment de leur lieu de localisation.

Le législateur a adopté une approche régionale à l'égard de l'implantation des investissements. Ainsi, les entreprises, qui s'installent dans les zones défavorisées²⁰⁰, bénéficient d'un traitement fiscal préférentiel à travers la réduction de 50% de l'IS ou de l'IGR pendant cinq années.

Outre la fiscalité, la charte a octroyé des avantages dans d'autres domaines tout aussi important pour la promotion de l'investissement.

6-1-2 Les avantages non fiscaux

Afin d'appréhender la problématique d'investissement dans son ensemble, la charte a également prévu des mesures à caractère administratif, foncier et financier.

6-1-3 Les mesures à caractère administratif

La charte prévoit la création d'un organe administratif chargé de l'accueil, de l'orientation, de l'information et de l'assistance des investisseurs ainsi que de la promotions des investissements » (article 21). Dans l'esprit du législateur, cette agence devrait se substituer à toutes les structures existantes traitant de l'investissement pour constituer une sorte d'interlocuteur unique. Il y a en effet actuellement une multitude d'intervenants en matière d'accueil et de promotion des investissements. Leurs fonctions ne sont bien définies de telle

200 Cette liste des provinces et préfectures, dont la situation économique exige une aide particulière, se trouve dans le décret n° 2-98-520 du 30 juin 1998 pris en application de l'article 4 de la loi n° 24-86 instituant l'impôts sur les sociétés et de l'article 11 bis de la loi n° 17-89 relative à l'impôt général sur le revenu. Ce décret a été publié au Bulletin officiel du 1er juillet 1998 (n° 4599 bis, p.414)

- Al Hociema - Berkane
-Boujdour -Cherchaouen
-Es-Semara -Guelemim
-Laayoune -Larache
-Nador -Oue Ed-Dahab
-Oujda-Angad.

sorte que les investisseurs ont des difficultés à identifier l'interlocuteur le mieux adapté à leurs besoins. En opérant de manière isolée, ces administrations et établissements publics voient leurs actions être redondantes et éparpillées, voire contradictoires, ce qui constitue un gaspillage des moyens mis en œuvre. C'est dans ce contexte que cette institution verrait le jour et serait placée sous la tutelle directe du premier ministre. Elle devrait, en sus, mettre à la disposition des investisseurs les terrains nécessaires à leurs projets. Elle serait habilitée à négocier au nom de l'Etat les avantages additionnels accordés dans le cadre des contrats d'investissement²⁰¹.

Dans le même sens, la charte s'engage à mettre en œuvre l'allégement et la simplification des procédures administratives qui constituent un frein à la réalisation des investissements²⁰². Elle énonce, en outre, une mesure pratique visant à éviter le retard dans le traitement administratif des dossiers, en effet, le silence gardé par l'administration pendant 60 jours au sujet d'une demande déposée par l'investisseur équivaut à son autorisation (l'article 22).

6-1-4 Les mesures à caractère foncier

Les prix des terrains constituent un handicap sérieux pour l'implantation des investissements, en raison de leur coût élevé. Il s'ajoute à cela la lenteur des procédures administratives pour obtenir des terrains domaniaux ainsi que leur rareté.

C'est pourquoi, la charte prévoit un certain nombre de mesures pour résoudre ces problèmes. Ainsi fait figurer parmi ses objectifs « la constitution d'une réserve foncière destinée à la réalisation de projets d'investissements... » (Article 15). Elle est favorable aussi à la mise en place des zones industrielles. Les parcs d'une certaine superficie seront dotés d'un comité de gestion représentant seront dotés d'un comité de gestion représentant les investisseurs et le promoteur, personne publique ou privée. Celui-ci sera chargé de la gestion, la maintenance et la sécurité à l'intérieur de la zone ainsi que la bonne application du cahier des charges liant le promoteur et les utilisateurs. L'Etat va prendre en charge partiellement non seulement le coût d'aménagement de ces parcs industriels implantés dans les régions défavorisées, mais également l'acquisition et l'équipement de terrains nécessaires à la réalisation de l'investissement, et ce dans le cadre du régime contractuel qui prévoit certains avantages supplémentaires en faveur de l'investisseur (l'article 17).

201 MOUKITE K 2001 Op cit, P 182.

202 Les formalités administratives liées à la phase de création et celle d'exploitation ont été consignées dans un rapport du gouverneur de la Banque du Maroc, intitulé les obstacles à l'investissement.

6-1-5 Les mesures à caractère financier

Pour financer ces différents avantages additionnels et la promotion des investissements, il a été mis en place un fond d'affectation spéciale intitulé le fond de promotion de l'investissement²⁰³ dont l'ordonnateur est le Premier ministre. Il est alimenté par les subventions de l'Etat et des recettes diverses²⁰⁴. En matière de réglementation des changes, l'article 16 prévoit un régime de convertibilité en faveur des personnes physiques ou morales étrangères ainsi que des personnes physiques marocaines établies à l'étranger. Mais leurs investissements doivent avoir été financés en devises. Dans ce cas, les bénéfices nets d'impôts, le produit de cession ou de liquidation de l'investissement (y compris les plus-values) peuvent faire l'objet d'un libre transfert²⁰⁵.

6-2 Appréciation de la charte

Pour évaluer cette charte de l'investissement, on identifiera les améliorations qu'elle a apportées par rapport aux anciens codes sectoriels en matière fiscale ou autres. Cette appréciation livrera aussi bien des éléments positifs que négatifs de la charte de 1995.

6-2-1 Les atouts :

La charte a apporté certaines améliorations en matière de fiscalité par rapport à l'ancien régime des investissements. Tous d'abord, les avantages de la charte relatifs à la fiscalité douanière s'appliquent désormais aux pièces de rechange et accessoires contrairement à l'ancien code industriel. L'exonération actuelle du prélèvement fiscal à l'importation, remplaçant celle de la taxe spéciale d'importation prévue par les anciens codes, semble plus favorable à l'investisseur, car elle englobe également le timbre douanier, lequel n'était pas exonéré auparavant.

Ensuite, la réglementation actuelle a mis en place une nouvelle incitation en faveur des investisseurs en l'exonération de la taxe urbaine durant cinq ans. Les codes sectoriels des années 80 ne prévoyaient pas cette exonération, à l'exception de celui relatif aux investissements immobiliers. Par ailleurs, les avantages liés aux droits d'enregistrement vont connaître dans la charte d'investissement une extension aux zones géographique, qui en étaient exclues dans le cadre de l'ancien code industriel, celle-ci va concerner également le secteur

203 Bulletin officiel n° 4704 du 17 rabii I 1420 (1er juillet 1999), Dahir n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999) portant promulgation de la loi de finances, n° 26-99, pour l'année budgétaire 1999-2000.

204 L'art 29 de la loi de finances pour l'année budgétaire 1999-2000 (Dahir n° 1-99-184 du 30 Juin 1999 portant promulgation de la loi de finances n° 26-99,).

205 MOUKITE K 2001, Op cit P 184.

artisanal, qui ne bénéficiait pas, depuis 1973, de l'exonération en matière d'acquisition des terrains destinés à la réalisation du projet d'investissement, pour rappel, le code artisanal de 1973 n'a pas été remplacé dans les années 80, contrairement aux autres codes sectoriels qui ont inséré à cette occasion cette exonération spécifique à l'acquisition de terrains.

En matière d'imposition des bénéfices et revenus passibles de l'IS, la charte a abrogé cette fiscalité additionnelle qu'est la PSN²⁰⁶. Quant aux provisions déductibles du bénéfice fiscal, la charte n'en prévoit pas de déductibles du bénéfice fiscal, elle ne prévoit pas de délai limité pour leur emploi. Auparavant, l'entreprise ne disposait que de 3 ans pour procéder aux investissements au titre des provisions constitués. Cette technique, qui permet un meilleur autofinancement de l'entreprise, a été désormais généralisée grâce à la charte à tous les secteurs ; sous l'ancien régime, elle n'était prévue que par le code industriel, à l'exclusion des codes maritime, minier, touristique et artisanal.

Par ailleurs, les taux d'imposition de l'IS et de l'IGR ont été revus à la baisse dans le cadre de la charte, puisqu'ils devraient atteindre respectivement 35% et 41.50%, au lieu de 36% et 46% sous l'ancien régime.

Le secteur des exportations a connu également des améliorations dans le cadre de la charte. D'une part, les entreprises de services peuvent désormais bénéficier des mesures d'encouragement aux investissements, auparavant ces dernières étaient limitées aux établissements industriels²⁰⁷. D'autre part, le montant minimal du chiffre d'affaires à l'exportation n'est plus exigé. Sous le régime de 1988, il était fixé à deux millions de dirhams. Il faut noter aussi que la charte, par rapport à l'ancien régime, indique la nécessité de simplifier et d'harmoniser la fiscalité locale²⁰⁸.

La charte a aussi évolué positivement dans les autres domaines relatifs à l'encouragement des investissements. D'une part, elle a introduit de nouveaux articles visant l'institution d'un organe chargé de l'accueil et de l'assistance des investisseurs, d'un fonds de promotion des investissements et d'une contribution à l'aménagement des zones industrielles.

D'autre part, elle a amélioré les dispositions prévues par les anciens textes sectoriels, qui sont relatives aux régimes contractuel et transitoire. A notre sens, l'article 17 de la charte relative au contrat d'investissements présente en effet certains aspects positifs. Tout d'abord, il

206 Cet impôt représentait 10% de l'IS.

207 La loi n° 03-88 (B.O, le 4 mai 1988, n° 3940, pp. 147.

208 MOUKITE K 2001, Op cit P 185.

a énoncé plusieurs critères qui donnent droit au régime conventionnel, à savoir le montant de l'investissement, le nombre d'emplois à créer, le transfert de technologie, l'implantation géographique et la protection de l'environnement. Auparavant, seul le critère du montant était retenu, il est, à notre sens, insuffisant, car un projet d'investissement ne doit pas se scléroser pour le pays d'accueil aux seules retombées financières, mais touche également toutes celles évoquées par l'article 17. Désormais, les avantages supplémentaires sont désignés expressément et concernent ainsi la prise en charge de certaines dépenses, ceci va permettre d'accorder aux investisseurs, qui remplissent les conditions, le même traitement. Au contraire, sous l'ancien régime, le fait de ne pas définir à l'avance ces avantages additionnels laissait une certaine marge de manœuvre aux autorités habilitées à leur négociation, ce qui pouvait donner lieu à un traitement partial et arbitraire et discriminatoire des investisseurs. Ainsi, en délimitant de manière restrictive le régime contractuel, la charte n'offre plus dorénavant la possibilité à l'investisseur d'exiger des avantages fiscaux supplémentaires, qui étaient lourds à supporter par le Trésor marocain²⁰⁹. Enfin, l'article 17 précise clairement que le régime contractuel des investissements peut faire l'objet de clauses de règlement des différends.

Quant aux dispositions transitoires de la charte, elles rappellent expressément que les avantages anciennement acquis par les investisseurs sont maintenus dans les mêmes conditions et ce jusqu'à la fin de leur durée (article 23). Celles des anciens codes se limitaient simplement à indiquer l'abrogation de la réglementation précédente.

Toutefois, la charte ne présente pas que des atouts, mais contient également certaines imperfections.

6-2-2 Les faiblesses :

Une étude de la charte révèle certaines faiblesses²¹⁰. Ses dispositions relatives à la fiscalité ou aux autres matières n'ont pas connu une évolution satisfaisante, comparativement au régime juridique précédent. En effet, certaines ont été simplement reconduites, d'autres carrément en retrait par rapport à celles des anciens codes sectoriels.

Sur le plan du régime fiscal douanier, les précédents codes sectoriels prévoyaient une exonération totale du droit d'importation sur les matériels, outillage et biens d'équipement, à condition qu'ils ne soient pas fabriqués localement ou puissent l'être dans de conditions satisfaisantes. Or, la charte actuelle préconise en la matière l'exonération partielle, en appliquant ainsi des taux réduits de 2.5% ou 10%. La charge fiscale des entreprises va donc

209 Idem P 186.

210 Mossadeq F "la charte a manqué son objectif" L'Economiste, 10 juillet 1997, P 43.

connaître ici une augmentation, en comparaison avec l'ancien régime juridique des investissements.

En matière de droits d'enregistrement, le taux d'imposition relatif à l'apport en société à titre pur et simple a été maintenu à 0.5%. Dans le cadre des actions codes sectoriels, les entreprises étaient exonérées du timbre proportionnel applicable aux actions à l'occasion de la constitution ou l'augmentation de capital. La charte est restée silencieuse à ce sujet. Un investisseur se limitant à la lecture de la charte pourrait alors croire qu'il s'agit d'un retour en arrière, consistant en l'application de cet impôt. En fait, il faut savoir que ce dernier a été abrogé par l'article 12 de la loi de finances de 1989²¹¹.

Le régime actuel des investissements a maintenu la règle relative aux bénéfices et revenus exonérés de l'IS, qui consiste à payer 25% de cet impôt au titre de la PSN²¹².

De même, il a conservé, en matière de provisions, cette ancienne double limitation de 30% de la valeur totale de l'investissement et de 20% du bénéfice fiscal. Les investisseurs étaient en droit d'espérer ici à une plus grande souplesse du législateur, visant à améliorer leur autofinancement. En matière d'impôts locaux²¹³, seul le code touristique de 1983 accordait une exonération totale de l'impôt des patentes aux entreprises pendant les 10 premières années de leur exploitation; or la charte actuelle a opté pour une durée de cinq ans. En outre, le champ d'application de cette exonération apparaît à certains égards restrictifs, en raison de l'exclusion de quelques activités selon le 3^{ème} alinéa de l'article 12 de la charte²¹⁴.

Enfin, les entreprises exportatrices bénéficient également, comme en 1988, d'une réduction uniquement de 50%²¹⁵ de l'IS et l'IGR au-delà des cinq premières années d'exonération totale. En outre, les entreprises exportatrices de services, contrairement à celles de produits, font l'objet d'une limitation consistant à n'appliquer l'exonération totale ou partielle « qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises » (article 7 et 8, B, 2^{ème} alinéa); cette précision limitative n'existait pas dans le cadre du régime antérieur.

211 (B.O, 4 janvier 1989, n° 3975, p.11).

212 Il faut signaler que la loi des finances 2001 n° 55-00 (B.O, 1er janvier 2001, n° 4861 bis, pp.3 88) a supprimé la PSN aux termes de son art.9.

213 "Fiscalité locale, insuffisance du dispositif d'incitation, lettre du centre marocain de conjoncture, janvier 2000, n° 93

214 Art alinéa 3 « Sont exclus de cette exonération celle de l'impôt des patentes, les établissements stables des sociétés et entreprises n'ayant pas leur siège au Maroc, attributaires de marchés de travaux, de fournitures ou services, les établissements de crédit, les entreprises d'assurances et les agences immobilières. »

215 Or les, exportateurs demandaient une exonération totale durant 10 ans», «Projet de loi cadre formant charte de l'investissement: analyse critique et propositions d'amendements», p. 85, in Loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, élément d'un débat, série tables rondes de l'A.E.M.', Kénitra, Boukili, 1996.

La charte présente également quelques inconvénients dans les matières autres que fiscales. Tout d'abord, certains avantages non fiscaux n'ont pas connu d'évolution. Le législateur s'est contenté de reconduire la situation antérieure. On peut citer à cet égard la réglementation des changes (article 16) et l'allégement des procédures administratives (article 22). Dans le premier cas, c'est le même régime de convertibilité qui a été garanti aux investisseurs étrangers dans les anciens codes sectoriels; il est vrai que ce régime est très libéral, mais certaines améliorations auraient pu lui être apportées à l'occasion de la charte²¹⁶. Dans le second cas, la seule mesure concrète prévue par la charte est reprise en fait des anciens codes sectoriels. Elle visait à considérer le silence gardé, dans un délai de 60 jours, par l'administration face à une demande d'investissement comme valant autorisation. A notre avis, il aurait été préférable que la charte envisage un délai plus court et surtout mette en place d'autres mesures plus contraignantes à l'égard des administrations, qui retardent la réalisation des projets d'investissement.

La charte ne s'est pas limitée uniquement à reprendre les dispositions des anciens textes sectoriels. Elle a également éliminé certaines mesures financières, qui étaient pourtant favorables aux investisseurs: les ristournes d'intérêt (communes aux différents codes sectoriels), les avances consenties aux entreprises touristiques, les primes d'équipement en faveur des entreprises maritimes²¹⁷. Par ailleurs, elle apparaît en retrait dans certaines matières par rapport aux anciens codes. En effet, le développement régional était mieux pris en compte dans la précédente réglementation des investissements, puisque l'exonération des bénéfices était totale, voire partielle mais durant dix ans. Elle était en outre octroyée aux entreprises qui réalisaient une extension de leur activité. Or, la charte actuelle ne prévoit qu'une exonération partielle ne dépassant pas cinq ans, laquelle n'est pas applicable en cas d'extension.

De même, le régime contractuel semble moins avantageux pour les investisseurs. Auparavant, il pouvait s'étendre à tous les domaines sans aucune limitation, à condition de respecter les dispositions législatives en vigueur. Or, la réglementation actuelle restreint les avantages supplémentaires, octroyés dans le cadre d'un contrat d'investissement, à la prise en charge par l'Etat de certaines dépenses. En outre, le critère du montant, qui donne droit à l'investisseur de bénéficier du régime contractuel, n'est pas défini dans le texte même de la

216 Chouâ M., *Politique douanière et stratégies industrielles et commerciales : Cas du Maroc*, Casablanca, Afrique Orient, 1993, notamment pp. 97-99 relatives « aux carences et insuffisances de la réglementation des changes ».

217 Certes, ces mesures financières étaient prévues théoriquement par les anciens codes, mais elles n'ont pratiquement jamais fait l'objet d'une application en faveur des investisseurs. C'est pourquoi, les rédacteurs de la charte avaient le souci de « ...relever un défi majeur: celui de la crédibilité), car « ...quelques que puissent être les orientations retenues, les textes d'encouragement à l'investissement vaudront surtout par les propensions à une applicabilité réelle) Régragui O, « A quand un nouveau code? », *Enjeux*, Juillet-Août 1994, n° 66, pp. 12-13, notamment p. 13).

charte, contrairement aux codes sectoriels. Il faut alors se reporter à un texte d'application pour connaître exactement le montant d'investissement exigé.

La charte actuelle de l'investissement n'est en fait qu'une loi-cadre qui se limite à énoncer des règles générales sans application pratique directe, laissant ainsi implicitement leur mise en œuvre à des textes législatifs et réglementaires spécifiques. Certes, elle a indiqué au deuxième alinéa de l'article 25 que le gouvernement devra présenter à partir de la loi de finances de 1996 ses différents textes d'application, mais sans fixer de date butoir. Or, jusqu'à présent (en l'an 2005)²¹⁸, soit 10 années après sa promulgation, certaines mesures sont restées sans effet : la réduction du taux marginal de l'IGR à 41, 50% au lieu de 44% (article 8), la simplification et l'harmonisation de la fiscalité (article 14), l'instauration d'un organe d'accueil et d'assistance des investisseurs (article 21). A notre connaissance, seules deux dispositions ont fait l'objet jusqu'à maintenant de textes d'application. Il s'agit de la liste des provinces et préfectures défavorisées bénéficiant d'un traitement fiscal préférentiel (le point C des articles 7 et 8) et du fond de promotion des investissements (article 18).

Ce faible taux de mise en œuvre des mesures prévues par la charte résulte de différentes contraintes. En effet, certaines textes d'application, notamment celui relatif à la baisse du taux maximum de l'IGR, n'ont pas, pour l'instant, vu le jour, car leur promulgation se traduirait par une réduction des recettes de l'Etat et donc un coût budgétaire important au moment où le Maroc connaît une période de récession économique. Les autres textes se heurtent plutôt à des obstacles administratifs liés à la participation de différents départements ministériels à leur élaboration. Or, la multiplication des intervenants, qui n'arrivent pas à se mettre d'accord sur un contenu unique des projets de textes d'application, constitue un handicap sérieux à la mise en place d'un régime juridique des investissements qui soit totalement opérationnel²¹⁹.

C'est pourquoi, il aurait été préférable que la charte soit accompagnée des lois et décrets d'application « pour dissiper toute méfiance et incertitude »²²⁰ de la part des investisseurs. Il faut reconnaître que les rédacteurs de la charte ont fait un effort pour sécuriser ces derniers, en n'optant pas finalement pour le temps du futur qui avait pourtant été utilisé tout au long du projet de texte. En effet, le texte définitif, comme on a pu le constater, est rédigé au présent. Toutefois, sur le plan pratique, il fallait attendre les textes d'application qui n'était pas encore prêts à l'époque, ni même maintenant pour la plupart d'entre eux!

218 En 1996, la presse marocaine s'indignait déjà du retard qu'avait pris les textes d'application : Zakaria I, « La charte d'investissement: une mise en application à pas de tortue », Al bayane, 3 février 1996, PP. 1 et 2.

219 A titre d'exemple, la refonte de la fiscalité locale prévue à l'article 14 concerne aussi bien les ministères des finances que le l'intérieur.

220 M'Rabet. A., « Le projet de loi cadre format charte de l'investissement: atouts, points faibles et propositions » in Loi cadre formant charte de l'investissement du Maroc, éléments d'un débat Série table rondes de l'A.E.M; Kénitra, Boukili, 1996, PP 19-29, notamment P. 24.

En raison de ces facteurs, les différents gouvernements marocains qui se sont succédés depuis 1995 ont eu les plus grandes difficultés pour entériner, par le biais de textes d'application, les mesures générales prévues par la charte. Cette contradiction est également présente au sein même de la charte. En effet, elle annonce clairement à son article une réduction de la charge fiscale et un octroi d'un traitement préférentiel en faveur du développement régional. Or, la teneur de nombreuses dispositions est au même niveau, voire en retrait par rapport au régime juridique proposé par les anciens codes. Ces articles vont ainsi à l'encontre même des objectifs fixés par la charte.

La doctrine marocaine s'est penchée sur l'étude de la charte surtout au moment où elle faisait la une des journaux. Après cette période, elle a rarement fait l'objet d'une analyse approfondie, contrairement aux anciens codes sectoriels. Ainsi, l'association des économistes marocains a organisé une table ronde le 23 septembre 1995 sur le projet de la charte²²¹. Les différents intervenants à cette manifestation ont mis l'accent sur les insuffisances du projet et les mesures devant y remédier sous forme de propositions.

Malgré les efforts ou sacrifices consentis par l'Etat, certaines dispositions semblent perfectibles.

En matière de droit de douane, l'exonération prévue par la charte aurait dû s'étendre aux matières premières ou inputs, entrant dans la fabrication industrielle, ainsi que les consommables nécessaires à cette fabrication et non produits au Maroc qui est une condition nécessaire à la compétitivité de la production nationale.

D'ailleurs, la liste des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement a été actualisée lors de la loi de finances 1999-2000 (l'article 7), en la complétant par 58 nouveaux produits qui peuvent désormais bénéficier des avantages douaniers de la charte. Cependant, le patronat demande la suppression du taux minimal du droit d'importation fixé à 2,50%²²².

Pour une régionalisation adéquate de l'investissement, la charte a recours au traitement fiscal préférentiel. Celle-ci a raisonné sur la base des provinces ou des préfectures (les articles 7 et 8), qui se caractérisent par une certaine hétérogénéité spatiale quant à leur niveau de développement. La commune apparaît alors comme un espace plus homogène, donc plus approprié.

221 Loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, éléments d'un débat, Série tables rondes de l'A.E.M., Kénitra, Boukili, 1996.

222 Badiss H, « Actualiser la charte », Le temps du Maroc, n° 167, du 8 au 14 janvier 1999.

Les investissements sont souvent financés par les crédits bancaires. C'est pourquoi, l'exonération de la TVA devrait aussi concerner les prêts bancaires, dont les taux d'intérêt sont déjà assez élevés. Par ailleurs, la réduction des taux d'imposition semble avoir un faible impact; ainsi, la suppression de la PSN sur les bénéficiaires et revenus passibles de l'IS et la baisse d'un point du taux de l'IS ne représentent respectivement pour une entreprise industrielle moyenne que 1,20% et 0,078% de son chiffre d'affaires. Quant à l'exemption des impôts locaux, elle correspond seulement en matière de patente et de taxe urbaine à 0,60% et 0,75% du chiffre d'affaires d'une entreprise. En additionnant les différents gains, précités, obtenus grâce aux exonérations octroyées par la charte, le total atteindrait à peine 2,62% du chiffre annuel d'une entreprise; ceci démontre bien la faiblesse de l'argument fiscal dans la décision d'investir. En effet, la plupart des enquêtes révèlent que les avantages fiscaux sont loin d'occuper le premier rang dans la hiérarchie des déterminants de l'investissement²²³. En fait, l'effet certain de ces incitations fiscales est le manque à gagner pour le Trésor. Marocain. Or, la charte a, nous semble-t-il, surestimé ces avantages fiscaux en leur consacrant plus de la moitié de ses articles.

Les matières non fiscales de la charte font également l'objet d'omissions et d'imperfections. Tout d'abord, la mesure visant le développement des zones industrielles nous paraît insuffisante. Elle consiste, pour rappel, à prendre en charge une partie du coût de leur aménagement dans les régions défavorisées. Or, il est connu que l'Etat marocain a souvent des difficultés financières pour honorer ses engagements. Il aurait mieux valu, à titre d'exemple, prévoir le mécanisme des provisions en faveur des entreprises qui souhaitent investir dans l'équipement des zones industrielles.

Ensuite, l'article 21 relatif à l'institution d'un «organe» s'occupant des investisseurs et promouvant les investissements ne nous semble pas satisfaisant, compte tenu de son caractère «administratif». En effet, les maux qui accablent généralement les organismes administratifs sont connus de tous. Il est préférable que cette future Agence fonctionne selon les règles du secteur privé pour gagner en souplesse et indépendance.

En outre, il est à craindre qu'elle ne fasse double emploi avec des organismes déjà existants comme l'ancien office du développement industriel (ODI) qui est devenu l'Agence nationale de

223 Voir le rapport détaillé relatif à l'incidence des encouragements fiscaux sur l'investissement de la Banque Mondiale. Sewell (D, Tsiopoulos Th. et Mintz 1, Tax effects on investment in Morocco, BIRD, 1995. Il faut noter que cette étude n'intègre pas les aménagements fiscaux de la charte des investissements. Elle démontre que les exonérations fiscales octroyées dans le cadre des codes des investissements n'ont pas d'effet incitatif surtout dans le cadre des services. Voir aussi, Maghriti, M « Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l'attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc », repères et perspectives », numéro 2 .2002.

la Promotion de la petite et Moyenne Entreprise, le centre marocain de promotion des exportations (CMPE) ou les divisions des affaires économiques et Sociales des préfectures.²²⁴

De même, en matière de simplification et d'allégement des procédures administrative (art 22), les mesures proposées par la charte sont « timides et ternes ». Pour M. ktiri, celles-ci « ne se projettent pas dans un schéma, encore moins dans un processus restructuration administratives et d'assainissement de l'Administration Publique de ses principales composantes intervenant dans le champ de l'investissement». En dehors de la règle pratique relative au silence de l'administration durant 60, cette disposition se caractérise par une trop grande généralité. Pour éviter que celle-ci ne soit reléguée à une simple déclaration d'intention, elle aurait gagné à fixer d'autres règles plus contraignantes à l'égard de l'administration.

Par ailleurs, la charte n'a pas prévu un système déclaratif, facultatif ou obligatoire pour le suivi statistique de l'investissement, qui est pourtant nécessaire afin de permettre aux décideurs marocains d'élaborer la meilleure stratégie possible. Auparavant, toutes les informations relatives aux projets d'investissement et à leur réalisation effective provenaient de l'exploitation des dossiers d'agrément. Or, le régime actuel repose sur la suppression du visa de conformité.

L'Etat marocain a fait le pari de ne pas substituer les textes sectoriels d'encouragement aux investissements par un code unique. Il a, en effet, sauté cette phase intermédiaire et opté directement pour la suppression de tout code. Ce choix qui apparaît courageux au moment où les investisseurs ont pris l'habitude d'être soumis à une réglementation spécifique, a-t-il porté finalement ses fruits? Il est difficile d'apporter une réponse tranchée, surtout quand on sait que l'environnement juridique constitue ne qu'un facteur parmi tant d'autres pour attirer les investissements étrangers.

La charte marocaine de l'investissement est certes incitative, mais il n'en demeure plus moins que le décalage entre sa promulgation et l'application de certaines de ses plus importantes dispositions suscite, à juste titre, de l'inquiétude chez les investisseurs. A titre d'exemple, la création de l'agence de promotion des investissements a été reportée à plusieurs reprises pour différentes raisons²²⁵.

224 Lettre du Centre marocain de conjoncture, Janvier-Février, 1997, n° 60, pp. 13-14.

225 « L'Agence Nationale pour la Promotion des Investissements (ANPI) renvoyée aux calendes grecques», La Vie économique (Hebdomadaire marocain), 7 mai 1999, p. 30.

Par ailleurs, les pouvoirs publics proposent également la mise en place d'une autre institution devant s'occuper de la promotion économique du Maroc à l'extérieur, qui remplacerait certains organismes sectoriels existants en la matière²²⁶.

Afin de remédier à cette absence de structures, du moins pour l'instant, deux commissions ont été alors créées. D'une part, un comité des experts chargé de la promotion des investissements a été constitué le 13 janvier 2000. Il a été placé auprès de Sa Majesté le Roi. D'autre part, une commission interministérielle, présidée par le Premier ministre, a été formée en octobre 1998 pour résoudre les problèmes qui bloquent la réalisation de tout projet d'investissement et agréer les contrats entre l'Etat et les investisseurs. Elle peut être saisie directement par les investisseurs. Un comité technique, regroupant les directeurs des différents départements ministériels concernés, prépare les dossiers avant de les présenter à cette commission qui donne sa décision.

L'Etat marocain a apporté des solutions provisoires pour régler les problèmes liés à l'investissement, qui étaient en instance du fait notamment de la mise en œuvre incomplète de la charte.

A notre sens et eu égard aux incitations fiscales devenues génériques et classiques, l'apostrophe qui nous interpelle: Aux yeux des investisseurs étrangers, la charte n'est elle pas perçue comme une simple "cerise sur le gâteau" selon l'expression de A.Michalet et qu'elle doit être un adjuvant à des gisements attractifs subtils et essentiels sur lesquels l'Etat doit s'atteler : La formation du capital humain, une politique de soutien à la demande locale, le développement du savoir-faire, l'échafaudage d'un tissu industriel, articulé, dense et performant à même de générer une séquence vertueuse porteuse d'investissement, de croissance et de création d'emploi ?

7. *La conversion de la dette extérieure en investissements étrangers*

La conversion ou la gestion active de la dette extérieure consiste à négocier avec les pays créanciers la possibilité de transformer cette dette en projets d'investissement. Pour les pays endettés, l'opération de conversion²²⁷ présente deux avantages :

- L'encouragement de l'investissement direct ;

226 Mossadeq F, « Promotion: encore une autre agence... », L'Economiste (quotidien marocain), 17 Juin 1999, p. 3 et « Vers un organisme unique de promotion à l'étranger » in La nouvelle tribune (hebdomadaire marocain), 27 mai 1999, p. 14.

227 Au cours des années 80, cette formule a eu beaucoup de succès parce qu'elle a porté sur des sommes importantes. Entre 1985 et 1987, le Chili a réussi à convertir 2 milliards de Dollars de sa dette extérieure en participations étrangères dans les entreprises nationales. Le Mexique a, pour sa part, réduit de 6 milliards de Dollars une dette extérieure qui se montait à 100 milliards de Dollars grâce à des opérations de rachat de la dette par le secteur privé contre des activités de sociétés privatisées. A la fin des années 80, les quatre pays les plus endettés d'Amérique Latine (Brésil, Mexique, Argentine, Chili) ont réussi à abaisser de 18 milliards de Dollars leur dette dont l'encours total a été estimé à 300 milliards de Dollars, Bouslikhane M « La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : Bilan et perspectives », Critique économique, 2000, n°1.

- L'allégement de la dette extérieure.

En vue de contribuer à son allégement, le Maroc tente, depuis le milieu des années 90, une gestion active de sa dette extérieure. Elle consiste à remplacer les anciennes dettes par des engagements moins onéreux de manière à réduire la charge. Cette technique est couplée à la conversion de la dette en investissements. L'expérience démarra avec la France qui décida la reconversion²²⁸ de 600 millions de Francs français en investissements et l'annulation d'une dette de 400 millions de Franc français qui seront destinés au développement des provinces du Nord du royaume²²⁹.

Environ 97 % du montant à reconvertir décidé par la France²³⁰ en janvier 1996 a été vendu à des investisseurs privés à la fin du mois de février 1997. Au cours de cette même année, la France conclut avec le Maroc un nouvel accord de conversion de dettes en investissements sur un montant de 1,4 milliards de Francs français, soit environ 5,6 % du total de la dette publique à l'égard de la France qui s'élève à 25 milliards de Francs.

Au cours de l'année 1998, la France a proposé la disparition de la procédure de conversion de la dette en investissements plafonné à 20 % par le club de Paris et son relèvement à 30 ou 50% pour certains pays à revenus intermédiaires, comme le Maroc et l'Égypte. Ceci témoigne de l'intérêt que porte la France à cette technique d'allégement de la dette pour accroître son niveau d'investissement extérieur dans quelques pays du Sud de la méditerranée. Cette nouvelle orientation s'est confirmée avec la signature d'un nouvel accord de conversion de la dette marocaine en investissements français lors de la visite officielle de S.M le Roi Mohamed VI en France en mars 2000, portant sur un montant d'un milliard de Dirhams.

Comme la France, et pour des raisons similaires, l'Espagne a pris la décision de contribuer à la gestion active de la dette publique extérieure marocaine. La première tranche de conversion, conclue au mois de décembre 1997, a porté sur une somme de 35 millions de Dollars²³¹. Enfin, l'Italie a accepté, à partir de 1998, le principe de reconversion de ses créances

228 En effet, les modalités de mise en œuvre de cette conversion ont été décidées conformément aux accords bilatéraux signés le 27 Décembre 1990 et le 26 Mai 1992 entre le Maroc et la France et qui reprennent des dispositions agréées par le Club Parisien respectivement le 11 septembre 1990 et le 27 Février 1992, autorisant les conversions de dettes en investissements (El Harras, 2001, op. cit.).

229 La dette extérieure Marocaine est répartie principalement entre le club de Paris (50 %) et les institutions internationales (30 %), le reste est constitué d'emprunts auprès des banques commerciales (15 %) et des bailleurs divers (5 %). Concernant le club de Paris, c'est la France qui se taille de la part du lion avec près de 50 % de la dette Marocaine vis-à-vis de ce club ; l'Espagne et les États-Unis sont aussi parmi les principaux créanciers avec 15 % chacun.

230 Parmi les grands investisseurs Français installés grâce à l'opération de la conversion de la dette, on trouve la Lyonnaise des Eaux qui a obtenu, en 1992, la concession de la distribution d'eau et d'électricité dans la capitale économique du pays (Casablanca). Les Télécommunications ne sont pas en reste puisque Alcatel a participé à la reconversion de la dette marocaine à hauteur de 15,4 millions de Dirhams (Bouslikhane, 2000, op. cit.).

231 Parmi les sociétés Espagnoles qui ont bénéficié de cette conversion, on trouve la société Travex dans le secteur des industries de textiles, les sociétés Condesa et Gestamp dans l'industrie métallurgique, et la société Interflesco dans l'industrie du plastique (El Harras, 2001, op. cit.).

vis-à-vis du Maroc à hauteur de 20 % en investissements, soit l'équivalent de 75 millions de Dollars.

Toutefois, la conversion de la dette en investissements n'a concerné que 2 à 3 % de la dette extérieure marocaine, ce qui reflète l'impact extrêmement limité de cette restructuration sur la charge de la dette²³².

Avec une dette globale de l'ordre de 20,3 milliards de Dollars, l'alternative est d'exhorter les pays créanciers à augmenter le taux de conversion de la dette.

Les opérations réalisées en 2002 ont concerné :

- La conversion de dettes en investissements privés pour un montant de 51 millions \$US dont 30 millions à l'égard du Koweït et 21 millions vis à- vis de l'Espagne;
- La conversion en investissements publics d'un montant de 68 millions \$US de dettes à l'égard de l'Italie ;
- Le remboursement par anticipation de prêts onéreux pour un montant global de 197 M \$US;

A ces opérations qui concernent le Trésor s'ajoute le remboursement par anticipation d'un montant de dette onéreuse de l'ordre de 60 millions de dollars par trois établissements publics que sont la Caisse Nationale du Crédit Agricole (CNCA), L'Office Nationale du Développement des Aéroports (ONDA) et Maroc Telecom.

8. L'accord d'association avec l'union européenne

Dans le cadre de la politique européenne de partenariat avec le bassin méditerranéen, l'accord d'association²³³ scellé en février 1996 entre le Maroc et l'Union Européenne est considéré comme le troisième du type après ceux signés avec la Tunisie et Israël. Cet accord est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1997. Il comprend 3 volets, politique et sécuritaire, économique et financier, social et humain, qui se décomposent en 7 titres principaux :

- 1) Dialogue politique à travers l'instauration des contacts réguliers entre les gouvernements ;
- 2) Libre circulation des marchandises dans le cadre d'une zone de libre échange qui sera progressivement mise en place sur une période de transition maximale de 12 ans ;

232 Bouslikhane 2000, op cit

233 Le Maroc a traditionnellement accordé une place privilégiée à ses relations avec l'Europe. Ainsi, dès la signature du traité de Rome, le Maroc avait entamé des négociations en vue de la conclusion d'accord d'association avec les pays signataires de ce traité. La coopération entre les deux partenaires a commencé en 1969 avec un premier accord commercial. Elle s'est poursuivie et renforcée avec la signature d'un second accord de coopération 1976 comportant 3 principaux volets : échanges commerciaux, la coopération économique et financière, et le volet social.

- 3) Droit d'établissement et services qui engagent les deux parties à respecter les obligations respectives qu'elles avaient contractées envers le GATT, devenu l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) (notamment l'octroi mutuel d'un traitement de la nation la plus favorisée) ;
- 4) Paiements, capitaux, concurrence et autres dispositions économiques qui insistent sur l'autorisation, depuis le 1^{er} janvier 1997, de tous les paiements courants, la libre circulation des capitaux ainsi que le rapatriement du produit des investissements ;
- 5) Coopération économique qui sera renforcée dans de nombreux domaines (éducation et formation, coopération scientifique, environnement, normalisation, tourisme, douanes, ...etc.) ;
- 6) Coopération sociale et culturelle qui va garantir aux travailleurs expatriés les mêmes conditions de travail que les ressortissants du pays d'accueil ;
- 7) Coopération financière qui s'inscrit dans le programme de MEDA. Ce dernier est l'instrument financier principal de l'Union européenne pour la mise en application du partenariat Euro- méditerranéen.

A l'égard de la zone de libre échange prévue dans cet accord, Le Maroc compte récolter quelques retombées positives telles que la stimulation de la croissance par le développement des exportations, la baisse des coûts des intrants importés, l'incitation à une grande compétitivité et l'intensification de l'attractivité de l'investissement étranger.

A propos de l'IDE, il est indéniable que le projet de création d'une zone de libre échange constitue un signal fort positif tant au niveau politique qu'au niveau économique adressé aux investisseurs étrangers en général et à ceux de l'U.E en singulier. En effet l'institution d'un libre échange total et d'une libéralisation poussée des services et des capitaux ne peut qu'augmenter la confiance des opérateurs économiques étrangers intéressés par le Maroc. L'un des principaux résultats positifs attendus de l'accord d'association est l'accroissement de l'investissement privé en provenance de l'UE. L'action de l'UE, dans ce domaine, est de faciliter et accompagner les mesures qui relèvent de l'Etat marocain (cadre législatif et réglementaire de l'investissement) et les décisions d'investissement proprement dites qui relèvent des investisseurs européens privés. « Un certain nombre d'instruments de mise en relation d'entreprises, de recherche de partenaires et de promotion du Maroc en tant que terre d'accueil existent déjà. L'U.E compte à l'avenir compléter ces instruments, les améliorer et les

étouffer par d'autres mesures »²³⁴. Dans le cadre de l'accord d'association entre le Maroc et l'U.E, un certain nombre de mesures d'accompagnement sont mis en œuvre²³⁵.

Ces mesures ont pour objectif de préparer, la mise en place du libre échange, de développer le secteur industriel, d'améliorer sa compétitivité et de créer un environnement propice aux affaires. Parmi ces mesures, on trouve la promotion de l'investissement européen au Maroc.

Les investisseurs étrangers intéressés par le Maroc recherchent avant tout des entreprises marocaines partenaires fortes et compétitives pour être associées à des projets communs ou pour pouvoir s'inscrire dans une relation de type Client-Fournisseur. Ceci n'est pas le cas actuellement pour une grande partie des entreprises marocaines, mais pourrait l'être avec l'avènement de la zone de libre échange²³⁶.

En effet, la libéralisation des échanges de produits manufacturés prévue dans le cadre de l'instauration progressive d'une zone de libre échange entre le Maroc et l'UE à l'horizon 2012, secrèterait certainement des opportunités pour le tissu industriel marocain en matière de modernisation, de transfert de savoir-faire, d'investissements,... ; mais entraînerait aussi la reconversion de certaines entreprises, voire leur disparition. En somme cette zone de libre échange prévue constitue un véritable défi pour l'entreprise marocaine étant donné qu'au stade actuel, il est reconnu que l'entreprise européenne est beaucoup plus compétitive²³⁷.

Les enjeux de l'accord d'association Maroc-U.E sont désormais d'une grande importance pour les entreprises marocaines qui doivent rattraper le retard qu'elles ont accusé par rapport à leurs rivales européennes.

L'entreprise marocaine qui, pâtit aujourd'hui d'un grand nombre de carences et difficultés structurelles²³⁸, doit absolument prendre conscience de la nécessité de se mettre à niveau rapidement.

Le processus de mise à niveau qui est en marche s'apparente à une remise en cause des principes de fonctionnement des entreprises marocaines qui veulent relever les défis et saisir les

234 A.Elaidouni, « attractivité marocaine des IDE dans le contexte international actuel » in revue marocaine d'économie et de droit, N°7 Avril 2003 P 95.

235 Ces mesures sont au nombre de dix : 1- renforcement de l'infrastructure de base, 2- promotion de l'investissement européen au Maroc, 3- soutien aux exportations marocaines, 4- assistance et promotion de la PME industrielle, 5- financement des activités artisanales et commerciales, 6- protection de l'environnement, 7- développement de l'infrastructure technologique, 8- développement de la certification, normalisation accréditation, et métrologie, 9- renforcement des associations professionnelles, 10- mise en place d'un fonds de mise à niveau, idem P 99.

236 Idem P 100.

237 Idem P 100.

238 Dans le cadre d'une enquête menée auprès des entreprises industrielles entre Mars et Juin 1998, A. Elaidouni a énuméré 13 entraves qui doivent être surmontées pour réussir l'opération de mise à niveau : 1- la sous-capitalisation, 2- Le surendettement excessif, 3- le manque de transparence dans les comptes, 4- la faible délégation du pouvoir, 5- l'archaïsme des systèmes de gestion, 6- gestion familiale de l'entreprise, 7- la faible diversification de la production, 9- l'absence d'une vision stratégique à long terme, 10- la médiocrité des niveaux de productivité, la faiblesse de l'encadrement et le sous-équipement, 11- la faible diversification de la clientèle, 12- la gestion taylorienne de la force du travail, 12- le faible intérêt aux questions de qualité, 13- La faible importance accordée aux besoins du marché et à la segmentation marketing.

opportunités offertes par la zone de libre échange. Les industriels marocains sont contraints de restructurer leurs entreprises et de les moderniser pour devenir des partenaires crédibles aux yeux des industriels étrangers qui désirent s'implanter au Maroc.

9. La promotion des zones franches

On entend par " zone franche " un espace délimité et clos, légalement mis à l'abri total ou partiel de certaines législations nationales, principalement en matière douanière et fiscale.

Ces zones franches sont destinées à accueillir des activités économiques diverses et revêtent les formes suivantes: zones franches commerciales, zones franches industrielles d'exportation et zones franches bancaires.

Toutefois, une zone franche n'est pas une zone d'extraterritorialité. Les lois et règlements du pays d'accueil s'y appliquent à l'exception des législations et réglementations touchant certains domaines et ce en vue de promouvoir quelques activités économiques.

Le Maroc a connu jusqu'au début de la décennie 90 deux expériences:

- Le " statut international de Tanger" qui fut décidé dès le début du protectorat au Maroc et qui s'est prolongé jusqu'en 1959;
- La zone franche du port de Tanger créée en 1961, d'une superficie très limitée (7,3ha), et qui est à caractère commercial et industriel.

A partir de 1990, le Maroc a décidé la création, d'une part, une place financière off-shore et d'autre part, de quelques zones franches d'exportation.

Le texte relatif à la création de places financières off-shore au Maroc a été publié en 1992.²³⁹ Il autorise la création de banques off-shore moyennant l'application d'un certain nombre de règles.

C'est la ville de Tanger qui a été élue pour accueillir la première place et ce pour un certain nombre de considérations: Proximité de l'Europe, histoire propre de la ville qui a été une ville internationale.

Les banques off-shores sont des institutions qui travaillent en devises. Elles sont exclues du champ d'application de la loi qui régit le système bancaire national et de la réglementation des changes. Selon la loi relative aux places financières off-shore, elles ont la possibilité:

239 Dahir portant promulgation de la loi n°58-90 du 26 février 1992 relatives aux places financières off-shore au Maroc (BO.N°4142 du 18 Mars 1992).

- De collecter toutes formes de ressources en monnaies étrangères convertibles appartenant à des non-résidents;
- D'effectuer pour leurs propres comptes ou pour le compte de leur clientèle non-résidente toute opération de placement financier, d'arbitrage, de couverture et de transfert de devises;
- D'accorder tout concours financier aux non-résidents;
- De participer au capital des entreprises non-résidentes et de souscrire aux emprunts émis par ces dernières;
- D'émettre des emprunts obligataires en monnaies étrangères convertibles;
- D'investir librement au Maroc et de participer au capital des sociétés résidentes.

Pour être agréées, de telles institutions doivent être des filiales ou des succursales d'une banque de "notoriété internationale". De plus, l'agrément reste lié à l'expérience et à l'assise financière de la maison mère. Cet agrément est soumis au paiement d'un droit de licence.

Du point de vue fiscal, les banques off-shore bénéficient d'un certain nombre d'avantages. Les actionnaires, les administrateurs et le personnel bénéficient de la même souplesse.

Au Maroc, jusqu'en 1995, il n'existait qu'une seule zone franche implantée au port de Tanger d'une superficie de 7,3 ha, mais comprenant tout de même 81 sociétés exerçant dans les domaines suivants de l'import-export, de la confection et dans diverses activités industrielles et de services.

Il a fallu attendre 1995 pour qu'un texte relatif aux zones franches d'exportation²⁴⁰ ait été publié et dont l'article premier stipule: " On entend par zone franche d'exportation pour l'application de la présente loi, des espaces déterminés du territoire douanier où les activités industrielles et de services qui y sont liées, sont soustraites, selon les conditions et limites posées dans la présente loi, à la législation et à la réglementation douanière et à celles relatives au contrôle du commerce extérieur et des changes. Ces activités bénéficient, en outre, en ce qui concerne les bénéfices et revenus qu'elles génèrent, des avantages fiscaux prévus par la présente loi ".

240 Dahir n°95-1 du 26 janvier 1995 portant promulgation de la loi n°19-94 relatives aux zones franches d'exportation (B.O n°4294 du 15 février 1995).

En, application de ce texte, Tanger a été le premier site retenu pour abriter une zone franche²⁴¹. Les travaux pour la réalisation de la première tranche de 115ha, sur un total de 345 ha, et qui se situe près de l'aéroport ont commencé fin 1998. L'organisme chargé de l'aménagement et de la gestion de ladite zone est " Tanger Free Zone" (TFZ)²⁴²

10. Le fond Hassan II pour le développement économique et social

Afin de stimuler l'investissement, le fond Hassan II pour le développement économique (FDHES) et social a été édifié pour soutenir des secteurs porteurs de richesses et générateurs d'emploi. Il s'agit de :

- La filière textile en amont (filature, tissage et finissage) qui présente une opportunité à saisir pour réussir l'intégration de cette filière en amont et capter de nouveaux investisseurs ;
- Le secteur de l'électronique (y compris les faisceaux de câbles) qui recèle un fort potentiel de développement au Maroc. Le montant total de la contribution du FDHES est de 500 Millions de dirhams ;
- Le secteur de la nouvelle économie bénéficie d'un montant de 250 Millions de dhs ;
- Le secteur du tourisme lui échoit la valeur de 500 Millions de dhs en raison de son importance comme levier de croissance.

D'autres secteurs ont été intégrés afin de bénéficier des avantages du Fond Hassan II. Il s'agit des nouveaux projets d'investissements (création ou extension) et dont le montant d'investissement en biens d'équipement dépasse 1 million dhs (hors droit d'importation et taxes), dans les secteurs suivants:

- La confection et la bonneterie ;
- La sous-traitance automobile (fabrication de composants automobiles et mécanique de précision) ;
- Le secteur du cuir ;
- Toute activité, à titre principal, contribuant à la préservation de l'environnement par le traitement, le recyclage et la valorisation industriels des déchets.

L'enveloppe allouée est de 300 millions de Dhs et La contribution peut revêtir deux formes :

241 Décret n°2-96-511 du 20 novembre 1997 portant création de la zone franche de Tanger.

242 Consulter le site www.tangerfreezone.ma.

► Un appui direct aux investisseurs pour l'acquisition du foncier et la construction de bâtiments professionnels. Cet appui consiste à contribuer à hauteur de :

- 50% du coût du terrain (sur la base d'un coût maximum de 250 DH/m²) ;
- 30% du coût des bâtiments (sur la base d'un coût maximum de 1500 DH/m²).

Toutefois, cette contribution peut être de 100% s'elle se limite seulement à l'acquisition du foncier sur la base d'un coût maximum de 250 DH/m².

► Un appui indirect qui consiste à la mise à la disposition de l'investisseur par l'intermédiaire d'un établissement tiers de bâtiments à un loyer avantageux moyennant une contribution du fond au profit dudit établissement

Compte tenu de l'attrait qu'a enregistré ce dispositif de la part des investisseurs, il a été procédé à la signature d'une convention-cadre en date du 28 Janvier 2002 ramenant ainsi le total des ressources à 295 Millions de dhs. Cette convention a permis également l'extension des avantages de ce fond à d'autres branches d'activités industrielles recelant des potentialités de développement en termes de création de richesses et/ou d'emploi, il s'agit des secteurs de la confection et la bonneterie, du cuir, de la sous-traitance automobile et toute activité industrielle de préservation de l'environnement. Le bilan actuel est de 42 projets d'investissement avec un montant d'investissement de plus de 1,5 Milliards de dhs devant créer près de 15.000 postes d'emplis stables. Sur les 42 projets ayant fait l'objet de contrats d'investissement avec l'Etat, plus de 53% portent sur l'activité de confection et 26% sur l'activité de sous-traitance automobile. Dans cette activité, les faisceaux de câbles viennent au premier rang. Par ailleurs, seulement 8% des projets sont dans le secteur de l'électronique alors.

La ventilation des projets d'investissement par secteur d'activité est donnée dans le tableau ci-dessous

Tableau N°15 Ventilation des projets d'investissement par secteur

secteur	Pourcentage
Amont textile	13%
Electronique	8%
ST-Automobile	26%
Confection	53%

Source : Fond Hassan II

L'investissement total prévu pour ces projets est de plus de 1512 Millions de dhs. La répartition de cet investissement est donnée dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°16 Part par secteur

secteur	Pourcentage
Amont textile	20,3%
Electronique	5,7%
ST-Automobile	54%
Confection	20%

Source : Fond Hassan II

L'investissement dans le secteur de la sous-traitance automobile représente 54% de l'investissement global, soit 816,4 Millions de dhs. La plus grande part de cet investissement revient aux projets de faisceaux de câbles représentant à eux seuls un investissement de 745,6 Millions de dhs. En outre, le secteur textile (toutes les filières) vient en deuxième position avec un investissement de 609,3 Millions de dhs, réparti presque à égalité entre le secteur amont textile et celui de la confection.

Les investissements relatifs au secteur électronique ne sont que de 86,35 Millions de dhs, soit 6% du montant total de l'investissement.

11. Les centres Régionaux des Investissements

11-1 Présentation du CRI

Les centres régionaux d'investissements (CRI) ont été créés suite à la lettre royale du 9 janvier 2002 qui était adressée au Premier Ministre. Ces centres visent la déconcentration, la simplification des procédures, la proximité et l'unicité de l'interlocuteur au niveau régional. Le Souverain marocain a tenu, à travers la création de ces centres régionaux, à associer les collectivités locales au processus de développement économique et social.

Les centres ont deux fonctions essentielles :

- Un guichet d'aide à la création d'entreprises qui est l'interlocuteur unique de toutes les personnes qui veulent créer une entreprise, quelle qu'en soit la forme, et qui

souhaiteront avoir recours à ce service. Son personnel met à la disposition des demandeurs un formulaire unique dans lequel figure tous les renseignements exigés par la législation ou la réglementation pour la création de l'entreprise.

- Un guichet d'aide aux investisseurs qui :
 - Procure aux investisseurs toutes les informations utiles pour l'investissement régional ;
 - Etudie toutes les demandes d'autorisations administratives ou prépare tous les actes administratifs, nécessaires à la réalisation des projets d'investissement dans les secteurs industriels, miniers, touristiques, artisanaux et d'habitat, lorsqu'il s'agit d'investissement dont le montant est inférieur à 200 millions de dirhams, et ce afin de permettre au Wali de la Région de délivrer les autorisations ou de signer les actes administratifs afférents à ces investissements ;
 - Etudie pour les investisseurs concernés par les secteurs précités, mais dont le montant est égal ou supérieur à 200 millions de dirhams les projets de contrats ou de convention à conclure avec l'Etat, en vue de faire bénéficier l'investisseur des avantages particuliers, et les transmet à l'autorité gouvernementale compétente pour approbation et signature par les parties contractantes. Le Wali, dans la limite de ses compétences, prépare et exécute les autorisations, actes et contrats nécessaires à la réalisation de l'investissement, prévus par la convention dont il est chargé de l'exécution.
 - Propose des solutions amiables aux différends entre les investisseurs et les administrations.

Les investisseurs sont supposés s'adresser désormais à un CRI où seront étudiés leurs besoins, la nature de leur projet, sa faisabilité et les moyens pour le concrétiser. Ces centres ont une représentation de chaque département ministériel intervenant dans la concrétisation de l'acte de l'investissement de manière à ce que les démarches s'accomplissent sur la région qui va accueillir le projet d'investissement.

C'est ainsi que 16 Centres régionaux d'Investissement et 4 annexes couvrant 16 Régions économiques du Maroc ont été créés.

Actuellement et dans le cadre du projet de coopération entre le Maroc et l'Agence Américaine de Développement USAID, la société CHEMONICS INTERNATIONAL INC a

été sélectionnée pour mener une mission d'assistance technique qui porte sur le renforcement du rôle des CRI. Le premier rapport des visites de CHEMONICS Inc effectués auprès des CRI a relevé les faiblesses et les forces des CRI.

Parmi les faiblesses identifiées, on peut citer :

- L'absence de statistiques fiables sur le nombre d'entreprises créées ;
- L'absence de suivi des entreprises créées réellement et d'information sur le pourcentage de faillites enregistrées au cours des années qui suivent immédiatement la création ;
- La grande disparité de ressources financières et humaines entre les différents CRI concernant l'aide aux investisseurs ;
- L'absence d'un dispositif de suivi des projets d'investissement autorisés ;
- la prise en compte de certains secteurs n'est pas autorisée pour les CRI : commerce et services (écoles privés, grande distribution, station services, call center).

En général, le rapport relève que tous les CRI ont réussi l'opération « Guichet 1 » qui concerne la création d'entreprises, mais qu'il reste beaucoup à faire pour l'opération «Guichet 2» relative à la préparation de l'information utile et précise sur l'investissement régional (absence de travail de conception au niveau de la région).

Par ailleurs, le rapport traite notamment des points suivants :

- l'observatoire de l'économie régionale et le développement d'une base de données ;
- Le suivi des créations d'entreprises.

L'initiative de la création d'un observatoire de l'économie régionale a démarré au niveau des CRI de Casablanca et d'Agadir. Sa mise en place exige une banque de données sur la région, élément important pour l'investisseur. A cet, égard, la Société CHEMONICS a été invitée à introduire parmi les modules de formation des CRI la collecte et le développement d'un système d'information sur la région. En effet, ce travail concernera, dans une première étape, cinq régions pilotes.

En ce qui concerne le suivi des créations d'entreprises, il a été expliqué qu'au niveau des grands projets d'investissement (conventions), il est prévu un comité de suivi chargé de veiller à la concrétisation de l'investissement et à rendre compte de l'évolution du projet à Monsieur le Premier Ministre.

Par ailleurs, l'investisseur est soumis à un système déclaratif, pour ce qui concerne les projets d'investissement appuyés par le Fonds Hassan II (dans le cadre de la prise en charge de l'aménagement des nouvelles zones industrielles et de la réhabilitation des infrastructures d'accueil).

Cependant, concernant les petits projets d'investissement, les CRI devraient réfléchir à un système de suivi de création et de survie des entreprises. Ce travail peut commencer dans une région pilote.

11-2 Bilan d'activités des centres Régionaux d'Investissement 2004

11-2-1 Guichet d'aide à la création d'entreprise

11-2-1-1 Délivrance de certificats négatifs

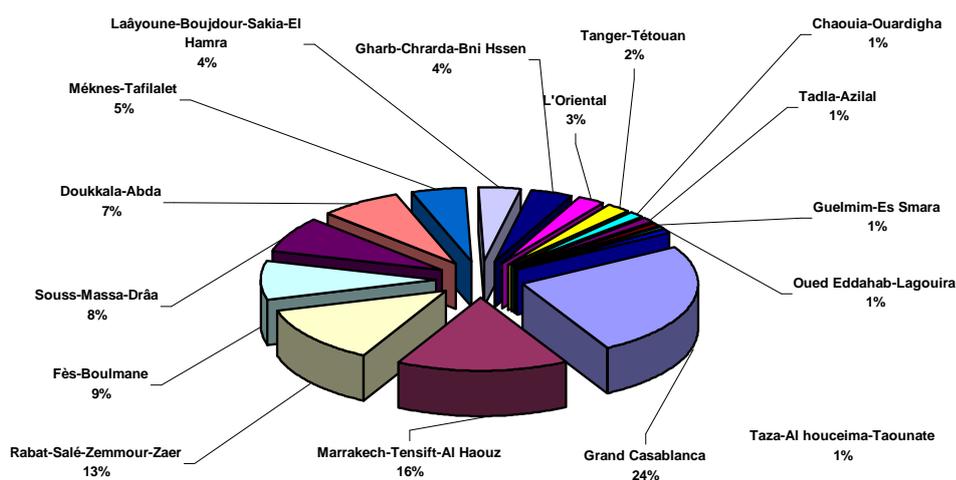
L'ensemble des CRI ont délivré 13465 certificats négatifs, dont :

- * 10266 en faveur des personnes morales
- * 3199 en faveur des personnes physiques

Ces certificats concernent essentiellement :

- * les services et le commerce (75,54%)
- * les industries de transformation : (8,77%)

Nombre de certificats négatifs par région



11.2.1.2 Création d'entreprise

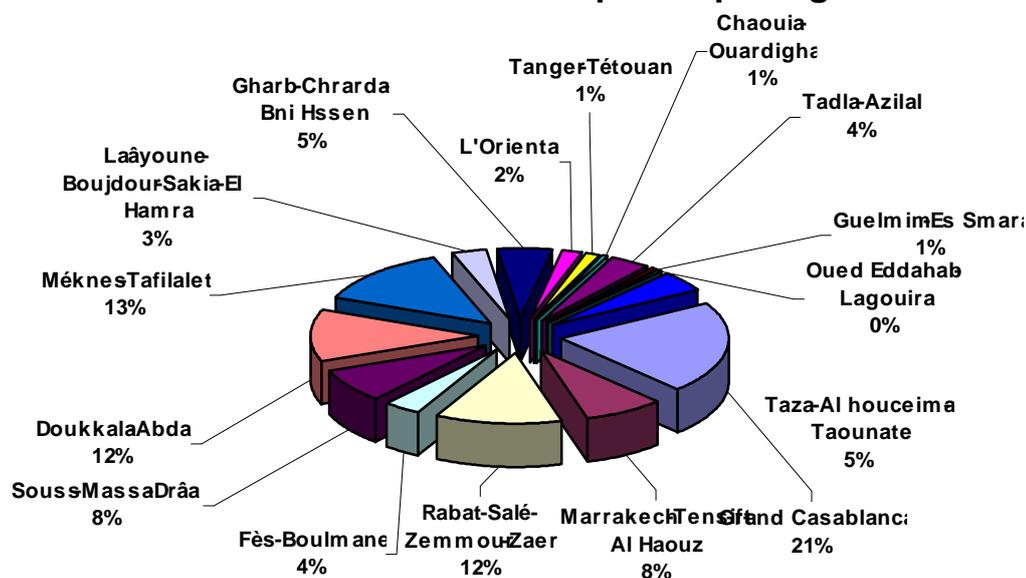
8662 entreprises ont été créées, dont

- 4613 personnes morales
- 4049 personnes physiques

Ces sociétés relèvent essentiellement des secteurs :

- Des services et du commerce : 82,8%
- Des industries de transformation : 4,36%

Nombre de créations d'entreprises par région



11-2-2 Guichet d'aide à l'investisseur

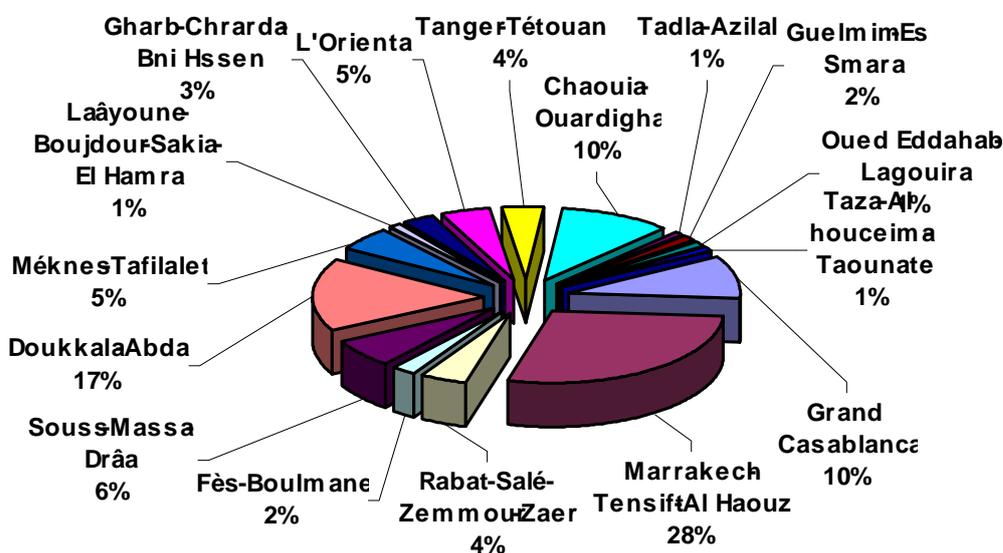
Les dossiers d'investissement ayant reçu l'avis favorable sont au nombre de 2284 projets pour une enveloppe de 46.251 MDH et qui permettront la création de 103.424 postes d'emploi.

11-2-2-1 Répartition régionale

- Marrakech-Tensfit-Al Haouz : 12949,4 MDH (500 projet et 17700 emplois)
- Doukkala-Abda : 4817,6 MDH (165 projets et 5145 emplois)
- Chaouia-Ouardigha : 4817,6 MDH (134 projets et 7679 emplois)
- Grand Casablanca : 4409,5 MDH (54 projets et 7851 emplois)
- Souss-Massa-Darâa : 2964 MDH (436 projets et 10714 emplois)
- Meknès-Tafilalt : 2335,03 MDH (93 projets et 1464 emplois)
- Oriental : 22159,1 MDH (236 projets et 16377 emplois)
- Rabat-Salé-Zemour-Zair : 1996 MDH 67 projets et 4926 emplois)

- Tanger-Tétouan : 1840,3 MDH (122 projets et 1701 emplois)
- Gharb-Chrarda-bni Hssen : 1454,5 MDH (135 projets et 13785 emplois)
- Fès-Boulmene 1058,6 MDH (97 projets et 5925 emplois)
- Guelmim-Es Smara : 759,9 MDH (16 projets et 2215 emplois)
- Lâayoune-Boujdour-Sakia-El Hamra : 525,8 MDH (99 projets et 2378 emplois)
- Oued Eddahab-Lagouira : 490 MDH (47 projets et 3153 emplois)
- Taza-Al Hoceïma-Taounate : 482,1 MDH (34 projets et 1256 emplois)
- Tadla-Azilal : 347,6 MDH (49 projets et 1155 emplois)

Montant d'investissement total des dossiers agréés par région



11-2-2-2 Répartition des montants par secteur

- Tourisme : 18223,13 MDH
- BTP : 12665,84 MDH
- Industries de transformation : 9115,09 MDH

11-2-2-3 Investissement étranger

Avec un montant de 13.183,1 MDH, l'investissement étranger représente 28,5% du montant global, il provient essentiellement de :

- L'Arabie Saoudite : 33%
- La France : 21%
- L'Italie : 17%

12. La commission des Investissements

12-1 Présentation la Commission des Investissements (CI) :

La commission interministérielle des investissements (CII)²⁴³ a été instituée en octobre 1998 par une circulaire du Premier ministre comme mesure visant à résoudre les problèmes qui bloquent la réalisation de tout projet d'investissement et agréer les contrats entre l'Etat et les investisseurs. Elle peut être saisie directement par les investisseurs. Un comité technique regroupant les directeurs des différents départements ministériels concernés, prépare les dossiers avant de les présenter à cette commission qui donne sa décision.

Suite au nouvel environnement de l'investissement marqué par la création des CRI et le nouveau ministère de tutelle de la DIE en l'occurrence le Ministère délégué auprès du Premier ministre chargé des affaires économiques et générales, la CI s'est vu redéfinir son rôle et ce par une circulaire ²⁴⁴ du Premier Ministre. Cette circulaire a pour objectif de clarifier l'architecture de la gestion des projets d'investissement. Elle trace les relations de la commission avec les CRI et la DIE en ce qui concerne la gestion des projets d'investissement. La CI remplit actuellement les trois missions qui suivent:

- ✓ Statuer sur les contentieux d'investissement nécessitant l'arbitrage du Premier Ministre ;
- ✓ Mettre en œuvre toutes les mesures tendant à améliorer l'environnement des investissements au Maroc ;
- ✓ Approuver les conventions et les contrats d'investissements qui nécessitent la contribution financière de l'Etat, ainsi que les autres types de conventions et de contrats d'investissement qui lient l'Etat aux investisseurs.

12-2 Bilan de la commission des Investissements année 2004 :

Suite à la réunion de la commission des investissements tenue le mercredi 24 décembre 2004 sous la présidence du Premier ministre et qui vient clôturer l'année en cours, le bilan est plus que favorable sur trois aspects au moins. D'abord, au niveau du nombre de projets approuvés, ensuite, au niveau de la croissance des emplois créés et enfin, pour le rôle moteur et déterminant du fonds Hassan II pour le développement économique et social.

243 Circulaire du Premier Ministre n°44-98 du 28/09/2003.
153 Circulaire du Premier Ministre n°20 du 26/12/2002.

12-2-1 Importante expansion des projets d'investissements agréés par la CI pour l'année 2004:

Durant l'année 2004, la commission des investissements a tenu cinq réunions au cours desquelles, elle a approuvé 53 projets d'investissements (contre 38 en 2002), pour un montant de plus de 16 milliards de dirhams et permettant la création de 10.670 nouveaux emplois stables et directs.

Les projets agréés dans le cadre du dispositif du Fonds Hassan II pour le développement économique et social représentent 25 projets pour un montant d'investissement de l'ordre 377,6 Millions DHs projetant la création de 6272 emplois. La contribution financière de l'Etat accordée à ces projets est fixée à 34,7 millions Dhs. Cette contribution financière est prise en charge par le Fonds dans le cadre d'une enveloppe budgétaire de 595 millions de dirhams destinée à appuyer des projets de développement industriel dans les secteurs de l'électronique, la sous-traitance automobile, le textile, le cuir et les activités de préservation de l'environnement.

12-2-2 Ventilation par secteur d'activité :

La répartition des projets d'investissements agréés par secteur d'activités révèle la prédominance du secteur d'énergie et de mine avec un montant d'investissement de 5,1 milliards Dhs, soit 43% du montant d'investissement total avec seulement 5 projets et 2% d'emplois créés, en deuxième place nous trouvons le secteur du tourisme avec un montant résultant de 9 projets dont le programme d'investissement est fixée à 2,3 milliards Dhs soit 19% du montant d'investissement total, ces 9 projets permettront la création de 2322 emplois (soit 26% du total d'emplois créés). Le secteur du textile et cuir est prédominant en matière de création d'emplois 4887 emplois (soit 33% du total d'emplois créés) et en matière de nombre de projets avec 18 projets (soit 34% du nombre de projets total).

12-2-3 Ventilation par pays d'origine :

La répartition des projets d'investissements agréés par pays d'origine révèle la prédominance des investissements proposés par des investisseurs nationaux, selon les trois critères d'analyse (nombre de projets, montant d'investissement et nombre d'emplois), avec 25 projets (soit 49% du nombre total des projets), avec un montant d'investissement de 5,9 milliards Dhs soit (48% du montant total d'investissement) et avec 6683 emplois créés (soit 48% du nombre total d'emplois créés).

En deuxième position, nous trouvons les pays de l'Union européenne avec 19 projets (soit 36% du nombre total de projets), avec un montant d'investissement de 2,9 milliards Dhs soit (24% du montant total d'investissement) et avec 4341 emplois créés (soit 30% du nombre total d'emplois).

Les projets de partenariat entre des investisseurs marocains et étrangers représentent 24% du montant total d'investissement (2,8 milliards Dhs), 21% du nombre total d'emplois (2995 emplois) et 11% du nombre total de projets (6 projets).

En 2004, le bilan de la commission des investissements se présente comme il est indiqué dans le tableau ci-dessous :

Tableau n°17 Bilan de la CI de l'année 2004

Projets	53
Investissements (En Mdhs)	16.823,95
Emplois	10.670
Projets nationaux	25
Projets étrangers	20
Projets de partenariat (Maroc-Pays étrangers)	8

Source : DIE 2005

SECTION 2 : Principaux déterminants des investissements extérieurs industriels au Maroc

Comme nous pouvons le constater, au Maroc, il ne s'agit pas d'investissement Nord - Nord, mais d'investissements Nord – Sud ou Sud – Sud. En conséquence la nature des produits fabriqués par les firmes étrangères devient centrale ce qu'elle permet de tenir compte de la qualité du contenu technologique de ces produits. Dans ce cadre, il apparaît indispensable de s'interroger sur les déterminants des investissements industriels étrangers au Maroc.

A ce titre, la focalisation sur l'action des investisseurs étrangers, leurs stratégies verticale (ou de minimisation de coût) et horizontale (ou de marché), induira deux constats :

- Le premier reconnaît l'investissement direct vertical (IDV)²⁴⁵ sa logique qui repose sur les différences entre les dotations factorielles Helpman²⁴⁶. Toutefois, cette théorie basée sur la multinationalisation exogène (comme il a été évoqué dans la partie théorique) peut difficilement expliquer les observations de la Triade, et des flux négligeables sont observés entre ces derniers et la plupart des pays en développement ;
- Le second énonce que l'investissement direct horizontal ²⁴⁷ (IDH) met l'accent sur la similarité entre les pays en termes de revenu par tête et de dotations factorielles Markusen et Venables. Il est toutefois important de remarquer plus de 90 % de flux d'IDE orientés vers les pays en développement sont concentrés sur les pays de l'Asie du Sud – Est à croissance rapide qui offrent à la fois des potentiels de débouchés locaux attractifs et de dotations en infrastructures de communication très performantes permettant de concilier délocalisation pour motif de minimisation des coûts impératifs de flexibilité et de réactivité aux fluctuations de la demande. Or, cette théorie basée sur la multinationalisation endogène a montré que l'investissement étranger ne doit être observé que entre

245 D'après Bellon et Gouia (1998 op cit), les IDE sont verticaux lorsqu'une entreprise se rapproche de ses fournisseurs ou de ses clients par prise de participation dans leur capital. En amont, il s'agit principalement de l'internationalisation en directions des pays producteurs de matières premières, ainsi que les pays susceptibles de produire en sous-traitance.

246 Dans cette optique, Helpman a intégré la multinationalisation verticale dans des modèles de concurrence monopolistiques ; celui-ci intervient sous la forme d'un transfert d'actifs spécifiques. L'investissement est ainsi un bien intermédiaire de la maison mère, exporté vers une unité de production intensive en travail délocalisée dans un pays d'accueil.

247 Les IDE sont horizontaux lorsque l'entreprise reproduit à l'étranger l'activité qu'elle développe dans son pays d'origine, Bellon et Gouia (1998 op cit). La possibilité d'une multinationalisation horizontale entre plusieurs pays a été déjà étudiée par Krugman. Pour ce dernier, la décision d'implanter une usine à l'étranger, plutôt que de continuer à exporter, résultera d'un arbitrage entre les avantages ou les coûts liés à la proximité du marché d'accueil et les économies d'échelle issues des la concentration de la production dans une seule usine dans un pays d'origine. Ainsi, il est maintenant établi que l'essentiel des flux d'IDE ont explosé au cours de 15 dernières années, fait intervenir avant tout des pays industrialisés (comme émetteurs et récepteurs). La stratégie des FMN peut donc être qualifiée d'horizontale car elle concerne les flux d'investissements croisés Nord – Nord qui se développe entre les états unis, l'Europe et le Japon, Krugman P 1983. " The new theory of international trade and multinational enterprise", in Audretsch D.B & C. Kindleberger (eds), the multinational corporation in the 1980, MIT Press, Cambridge (Mass).

des pays développés. Ainsi, elle explique mal la forte croissance des flux d'IDE destinés aux pays asiatiques en dehors du fait qu'il s'agit de marchés à fort potentiel de croissance.

Ainsi l'objectif que l'on assigne à cette section est d'appréhender les déterminants des investissements étrangers industriels (IEI) tout en les confrontant aux théories de la multinationalisation exposées dans la première partie pour nous fournir une image de ces déterminants des IDE selon qu'ils sont effectués sur une base verticale ou horizontale.

De ce fait, cette section se veut empirique et sera réservée aux déterminants des IEI industriels à partir des enquêtes qui ont été pilotées par le FIAS en 1996, le MCI en 1998, et la Banque Mondiale (FACS) en 2000, la DIE en 2004 et l'enquête de la banque mondiale sur le climat de l'investissement ICA en 2004.

A. L'enquête du FIAS et le choix de localisation des FMN

Sur la base d'une enquête effectuée par le FIAS et dont les résultats ont été publiés en 1997²⁴⁸ par le biais d'entretiens qui ont été menés avant l'éclatement de la crise en Asie, auprès d'un échantillon d'une centaine d'entreprises étrangères originaires d'Europe, d'Amérique du Nord et du Japon et appartenant à sept secteurs différents²⁴⁹. Les managers étaient interrogés sur leurs stratégies d'investissement à l'étranger en utilisant le clivage horizontal (stratégie de marché) / vertical (stratégie de minimisation de coûts), afin d'analyser les motifs qui expliquent l'investissement à l'étranger. L'entretien comportait une dernière question qui consistait à demander aux personnes interrogées de classer une liste des pays²⁵⁰ par ordre de préférence de 5 à 1. Ainsi, cette enquête a permis de relever l'homogénéité dans les réponses fournies par les managers des multinationales. Cette unanimité des firmes a facilité la caractérisation des stratégies et des choix de localisation :

- En premier lieu, les firmes de l'échantillon privilégient dans une proportion écrasante la stratégie horizontale²⁵¹ – à l'exception de celles du secteur textile –

248 C.A. Michalet, stratégies of multinationales and competition for foreign investment, FIAS, Occasional paper 10, 1997.

249 Chimie, électronique, matériel électrique, télécommunications, textile, confection, construction automobile, équipements automobile, hôtellerie.

250 La liste comportait 12 pays (Maroc, Tunisie, Egypte, Turquie, Portugal, Malaisie, Indonésie, Pologne, Hongrie, Ukraine, Slovaquie, Lituanie).

251 A ce propos, les managers interrogés désignent la taille du marché et son dynamisme comme le déterminant majeur de leur investissement. Toutefois, les pays auxquels se réfèrent les réponses de managers n'appartiennent pas à la triade des économies du Nord les plus développés. En conséquence, les critères qui servent à caractériser la stratégie horizontale ne sont pas respectés en dépit de la primauté du marché comme déterminant de localisation. De même, il ne s'agit pas non plus d'investissements répondant à la logique d'une stratégie verticale dans la mesure où la finalité des investissements dans les pays de l'Est et du Centre de l'Europe PECOS et les pays du pourtour méditerranéen (PPM) n'est pas dominée par la recherche de minimisation des coûts dans la logique de la spécialisation inter sectorielle classique.

habillement. Ce qui est cohérent avec une stratégie dont la théorie nous enseigne qu'elle se déroule à l'intérieur d'un espace économique homogène où les écarts de développement d'un pays à l'autre sont faibles.

- En second lieu, le classement des pays est quasiment identique d'une firme à l'autre et fait émerger un groupe restreint de pays dans lesquels les firmes sont déjà implantées ou souhaitent le faire le plus rapidement possible. Il s'agit de la « short List »²⁵² des qui ne sont pas en concurrence avec les autres pays du monde. Ils se situent sur la même courbe d'indifférence pour les investisseurs.

De ce fait, une représentation statistique plus enrichie de l'évaluation de l'attractivité des pays de l'échantillon en fonction de la nationalité d'origine des FMN, de leur appartenance sectorielle et de la stratégie qu'elles privilégient, a été obtenue grâce aux tableaux suivants :

Tableau N°18 L'attractivité des pays selon les firmes européennes

<i>Stratégie horizontale</i>		<i>Stratégie verticale</i>	
Thaïlande	3,8	Malaisie	3,6
Malaisie	3,7	Thaïlande	3,5
Portugal	3,5	Pologne	3,1
Pologne	3,4	Turquie	3,1
Turquie	3,4	Portugal	2,9
Hongrie	3,3	Hongrie	2,6
Russie	3,0	Russie	2,5
Slovaquie	2,2	Slovaquie	2,0
Egypte	2,2	Lituanie	1,8
Maroc	2,1	Ukraine	1,7
Ukraine	2,0	Egypte	1,6
Tunisie	2,0	Maroc	1,6
Lituanie	1,8	Tunisie	1,6

Source : C.A. Michalet, strategies of multinationales and competition for foreign direct investment, FIAS, 1997, p 4

252 D'après Michalet (1999, op. cit.), la « short List » des investisseurs globaux correspond aux pays qui reçoivent plus d'1 milliard de Dollars d'investissements directs par an. De même, ce sont ceux dont l'attractivité est la plus forte, après les pays de la triade pour les firmes qui ont une vision à long terme et qui veulent s'y implanter pour renforcer leur compétitivité et leur rentabilité actuelle et/ou future. Ainsi, les pays de la « nouvelle de frontière » qui sont les plus attractifs ne répondent pas au clivage découlant de l'alternative vertical / horizontal. Ils n'appartiennent ni aux économies de triade car l'attrait de la taille de leurs marchés est en partie affaibli par leur faible taux de croissance, ni aux économies en développement dont les dotations en ressources naturelles justifient seulement une implantation productive verticale

Tableau N°19 L'attractivité des pays selon les firmes Nord – Américaines

<i>Stratégie horizontale</i>		<i>Stratégie verticale</i>	
Thaïlande	3,9	Malaisie	3,0
Malaisie	3,7	Thaïlande	2,8
Portugal	2,9	Pologne	2,6
Pologne	3,5	Turquie	2,5
Turquie	3,6	Portugal	3,2
Hongrie	3,5	Hongrie	3,8
Russie	3,1	Russie	2,0
Slovaquie	1,7	Slovaquie	1,2
Egypte	2,4	Lituanie	1,2
Maroc	2,0	Ukraine	1,5
Ukraine	2,4	Egypte	1,7
Tunisie	1,9	Maroc	1,3
Lituanie	1,5	Tunisie	1,5

Source : C.A. Michalet, op cit p 5

De ces tableaux, il se dégage que les pays les plus attractifs sont : la Malaisie et la Thaïlande pour l'Asie ; la Hongrie et la Pologne pour les PECOS ; le Portugal et la Turquie pour les PPM.

Pour le Maroc qui n'est pas dans la liste des pays les plus attractifs, les choix de localisation des firmes européennes ne diffèrent guère de ceux des firmes nord – américaines dans la mesure où l'option pour une stratégie horizontale passe avant la stratégie verticale. Ainsi, le Maroc obtient un meilleur score dans le cas de la stratégie horizontale que dans la stratégie verticale, ce qui peut paraître étonnant ²⁵³

L'enquête a fait également apparaître des différences dans l'évaluation de l'attractivité des pays en fonction de la nationalité des firmes. Dans ce cadre, le Maroc, semble relativement mieux placé pour les entreprises européennes dans le cas de la stratégie verticale (minimisation des coûts). Par contre, en ce qui concerne la stratégie horizontale, il apparaît que les firmes nord – américaines et les firmes européennes donnent presque le même score au Maroc.

Par ailleurs, les choix de la localisation en fonction de l'appartenance sectorielle révèlent quelques différences d'appréciations de l'attractivité des pays. Dans la chimie, les Européens

253 La raison réside dans le fait que le marché local au Maroc est petit, limité, manque de dynamisme, n'offre pas un fort taux de croissance par rapport aux autres pays les plus attractifs de l'échantillon, Michalet, 1999, op. Cit.

classent à un niveau plus élevé que leurs consoeurs américaines le Portugal, le Maroc et la Tunisie dans une meilleure position que les européennes. Les investisseurs européens et nord – américains, dans l’industrie électrique et électronique donnent à la Russie des notes supérieures à la moyenne de l’échantillon. Pour ceux qui sont préoccupés par la minimisation des coûts, quelle que soit leur nationalité, ils placent le Maroc et la Tunisie en queue de liste. Dans l’hôtellerie, les firmes américaines placent le Maroc et la Tunisie au bas de la liste, comme les Européennes. Cependant, elles accordent un score très supérieur à l’Egypte qui vient au deuxième rang après la Thaïlande qui est jugée comme étant la meilleure localisation.

Dans le secteur textile-habillement, les firmes européennes qui suivent une stratégie horizontale placent en tête le Portugal, la Pologne, la Hongrie et la Turquie. Mais dans le cas où elles privilégient la stratégie verticale (minimisation des coûts), c’est le Maroc, suivi de la Turquie, de l’Ukraine et de la Thaïlande à égalité qui occupent les premiers rangs, la Tunisie venant en cinquième position. Le nombre de firmes américaines interrogées dans ce secteur est trop faible pour être significatif, mais les réponses obtenues confirment la position de leader des deux pays du Maghreb, ainsi que la Hongrie et la Pologne.

En conclusion, l’enquête fait indéniablement apparaître des différences dans l’évaluation de l’attractivité des pays. Mais le fait le plus remarquable, c’est que ces influences ne remettent jamais en cause la composition de groupe des pays les plus attractifs, sauf dans le cas du Maroc pour les firmes de textile habillement d’origine européenne qui cherchaient prioritairement à minimiser leurs coûts et dans celui de l’Egypte pour les firmes de l’hôtellerie d’origine américaine. Ainsi, au delà des scores élevés obtenus par le Maroc dans le cas de la stratégie horizontale et sous réserve de la représentativité de l’échantillon, il semble que la minimisation des coûts apparaît comme déterminant majeur de localisation des FMN dans les industries textile – habillement et, électrique – électronique.

B. L’enquête du Ministère du Commerce et de l’Industrie MCI

Cette enquête s’est déroulée entre Mai et Juin 1998, sous la forme d’entrevues avec les responsables de 39 entreprises industrielles²⁵⁴ à contrôle étranger opérant dans l’ensemble de l’industrie²⁵⁵ marocaine, pour la plupart, filiales de firmes multinationales. En entreprenant une

254 Les entreprises étrangères sélectionnées pour l’enquête sont originaires des pays suivants : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Suisse, États-unis, République de Corée. De même, ces entreprises ont été sélectionnées selon une répartition régionale significative des implantations étrangères au Maroc (axe Casablanca – Settat, Centre, Nord).

255 Les branches de l’industrie où opèrent les 39 entreprises à contrôle étranger sont : Agro-alimentaire, textile – habillement – cuir, chimie – Parachimie, Mécanique – Métallurgique, Electrique – Electronique.

étude sur un tel sujet, le Ministère du Commerce et de l'Industrie (MCI) visait, entre autres, à mettre en évidence les déterminants de l'investissement des entreprises étrangères au Maroc, ses atouts et ses handicaps. L'enquête a fait apparaître au niveau des causes d'une décision d'investissement au Maroc que l'aspect concernant la réduction des coûts de production, cité par 82 % des entreprises de l'échantillon, constitue le facteur prioritaire, en particulier pour les entreprises des industries du textile habillement et de l'électronique. Pour ce qui est de type de coût visé, l'accent, toutes entreprises confondues est mis sur les coûts salariaux, suivis des coûts de transport et des coûts énergétiques, puis, enfin des coûts financiers. Sept autres facteurs ont un effet direct sur les coûts de production et les prix de revient des biens fabriqués. Il s'agit de la productivité du travail et de son coût, de la souplesse de la législation du travail, des avantages fiscaux, des aides et subventions à l'implantation, de l'abondance des ressources naturelles, de la présence de fournisseurs locaux et de la proximité des marchés d'exportation évoqués par 50% à 60% des entreprises interrogées.

Tableau N°20 Déterminants des IEI et part des entreprises désignant le facteur

Déterminants des IEI par les entreprises étrangers de l'échantillon	Proportion des entreprises ayant désigné le déterminant
Réduction des coûts de production	82%
Conditions défavorables de la rentabilité des investissements dans le pays d'origine	49%
Elargissement des débouchés	33%
Diversification géographique	23%
Contournement des barrières douanières	20%

Source : MCI (1999), " Les délocalisations industrielles internationales : déterminants, facteurs d'attractivité, tendances. Le point de vue des entreprises étrangères implantées au Maroc", conjoncture, Mai, N° : 27, p 3.

Sur le plan des facteurs d'attractivité du pays d'accueil, l'enquête a permis de relever la stabilité politique, la disponibilité des infrastructures et la liberté des bénéfices comme des préalables indispensables à toute décision d'investissement au Maroc. En matière d'infrastructures, les réponses des entreprises ont indiqué que l'investisseur étranger accordera une attention particulière aux cinq secteurs suivants²⁵⁶ : terrains et parcs industriels, télécommunications, électricité, routes et moyens de transport terrestre, et transport aérien.

²⁵⁶ la liste des secteurs d'infrastructure figurant dans le support d'entretien comprenait : terrains et parcs industriels, routes, moyens de transport terrestre, transport ferroviaire, transport aérien, ports, télécommunications, électricité, eau, système éducatif, formation professionnelle, base technologique nationale, laboratoires de recherche, cadre institutionnel, système financier.

A la lecture du tableau ci-dessous, il ressort que la stabilité politique, la situation géographique, la qualité de la main d'œuvre (faible coût, rendement, qualification soulignée notamment par les industriels du textile – habillement et de l'électronique), et le potentiel du marché intérieur constituent les atouts fort du Maroc. La disponibilité de certaines infrastructures, quoique leur coût soit jugé le plus souvent peu compétitif, fait partie d'une série de facteurs assez satisfaisants, mais dont l'amélioration accroîtra l'attractivité du Maroc. La présence de fournisseurs locaux, les aides et subventions à la l'implantation, la souplesse du code du travail désignent un dernier groupe de facteurs qui ne font pas figure d'atouts du Maroc, selon les entreprises interrogées. Au niveau de la dernière partie de l'enquête du MCI sur les perspectives de développement des projets des entreprises étrangères installées au Maroc et quelles étaient leurs raisons ? 97% de ces dernières ont fait état de projet en perspectives (extension, fusion, renouvellement des équipements, etc..) ou de diversification des activités (offre de service autour du produit, extension de gammes, création de lignes de production à forte valeur ajoutée, etc.), ou de conquête de nouveaux débouchés en raison, entre autres, aux faibles coûts de la main d'œuvre.

Tableau N° 21 Facteurs d'attractivité du Maroc

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

Source : MCI (1999), Op cit, p. 3.

Ainsi et sous réserve de la représentativité de l'échantillon, l'analyse de l'enquête du MCI montre que le Maroc, semble-t-il, est mieux placé pour les entreprises étrangères dans le cas de la stratégie verticale (minimisation des coûts).

Les réponses obtenues confirment la position de leader du Maroc dans les industries du textile – habillement et de l'électronique où la réduction des coûts de production sont confirmés par 82 % des entreprises de l'échantillon. Ceci nous permet d'inférer que cela est cohérent avec une multinationalisation exogène qui considère principalement l'IDV dont la théorie nous enseigne qu'il repose sur les différences entre les dotations factorielles et par la suite sur l'avantage de localisation du pays d'accueil (différence des prix des inputs).

C. L'enquête FACS et les déterminants des implantations des entreprises industrielles étrangères au Maroc

Dans le cadre du programme d'enquêtes pour l'analyse de la compétitivité des entreprises, Firm Analysis and Competitiveness Survey (FACS), la Banque Mondiale, en collaboration avec le MCI, a lancé en juin 2000, une enquête²⁵⁷ pour l'analyse de la compétitivité industrielle des entreprises au Maroc. Le principal but de l'étude est d'apprécier, au plan microéconomique :

- L'environnement dans lequel évoluent les entreprises marocaines avec ses forces et ses faiblesses,
- D'appréhender son effet sur la performance des entreprises, et d'identifier les mesures nécessaires à l'amélioration de leur compétitivité. La réalisation concomitante de l'enquête FACS dans les pays d'Asie et d'Amérique Latine autorisera les entreprises, les associations d'affaires, les syndicats et les pouvoirs publics, à mesurer leur performance à celle d'autres pays, afin de mieux identifier les domaines d'action.

Le questionnaire de l'enquête commença avec des questions sur le statut social de l'entreprise, y compris des questions sur le profil du propriétaire ou du directeur²⁵⁸. Ensuite, le questionnaire s'est poursuivi avec des questions relatives :

- Aux finances : l'objectif étant d'examiner les contraintes financières à la production et à l'expansion ;

257 Les extraits de cette enquête (FACS – Maroc) m'ont été fournis par le MCI en Octobre 2003.

258 Cette information, d'après les responsables de cette enquête, est utile pour dessiner comment l'environnement des affaires affecte les différents types d'entreprises (entreprises locales anciennes ou nouvelles et entreprises étrangères anciennes ou nouvelles).

- A la technologie : la finalité étant d'évaluer la facilité d'accès aux nouvelles technologies ;
- Aux relations avec d'autres entreprises : avec pour but d'évaluer l'importance des associations et des réseaux ;
- A l'environnement des affaires : L'ambition étant d'évaluer les effets de la régulation du gouvernement sur les décisions commerciales des entreprises ;
- A l'exécution des contrats : Le dessein étant d'évaluer les problèmes d'exécution des contrats qui freinent le développement des entreprises ;
- Aux relations de travail : avec pour but de comprendre les forces et faiblesses du marché de travail ;
- Au commerce international : La cible étant d'examiner les facilités d'accès au marché international.

Un examen des résultats de cette enquête concernant le volet sur les entreprises étrangères au Maroc, a permis de mettre en avant les déterminants des investissements étrangers industriels en direction du Maroc. En effet, la question suivante a notamment été posée aux dirigeants de près de 170 de ces entreprises étrangères : « Quels facteurs ont motivé l'investissement étranger au Maroc plutôt que dans un autre pays ? »

Les résultats de cette enquête sont synthétisés et schématisés dans le tableau suivant :

Tableau N°22 Déterminants des IEI et part des entreprises désignant le facteur

Déterminants des IEI par les entreprises étrangers de l'échantillon	% d'entreprises étrangères ayant mentionnée le déterminant
Faible coûts	59%
Proximité du marché européen	54%
Régime d'incitations fiscales	31%
Proximité du marché local	26%
Bonne infrastructure	16%
Accès aux intrants	11%

Source : Le secteur manufacturier marocain à l'aube du 21^{ème} siècle (FACS-Maroc), MCI 2000

Ainsi sous réserve de la représentativité de l'échantillon et à travers l'analyse de l'enquête du FACS, le déterminant majeur pour les entreprises étrangères interrogées est la minimisation

des coûts, puisque 59% l'échantillon le cite, ce qui est cohérent avec une multinationalisation exogène qui considère principalement l'IDV dont la théorie nous enseigne qu'il repose sur les différences entre les dotations factorielles.

D'autres déterminants ont été désignés par les investisseurs étrangers pour une décision d'investir au Maroc, à l'instar de la proximité du marché européen (54% du panel), régimes d'incitations fiscales (31%).

D. L'enquête de la Direction des investissements Extérieures :

En entreprenant une étude sur le suivi et les déterminants des investissements des entreprises étrangères industrielles, la DIE s'assignait un triple objectif :

- Mettre en évidence des investissements extérieurs industriels et disposer, ce faisant, d'une grille de lecture aidant à l'évaluation de ce que représente le Maroc avec ses atouts en termes de site d'accueil des IEI ;
- Mettre en lumière les handicaps sur lesquels butent les entreprises étrangères à la concrétisation de leur projet ;
- Contribuer à approfondir la réflexion autour des mesures de renforcement de l'attractivité du Maroc.

Les actions à mettre en œuvre ne sauraient prendre forme et atteindre pleinement leurs objectifs sans que les investisseurs étrangers opérant au Maroc n'aient la possibilité d'apporter leur concours, en faisant part de leur point de vue concernant l'environnement économique et institutionnel tant au plan des acquis, des progrès accomplis qu'à celui des distorsions qui persistent.

C'est dans cet esprit que la DIE a réalisé en octobre 2003 une enquête auprès d'un échantillon²⁵⁹ représentatif d'entreprises étrangères du secteur industriel implantées au Maroc, pour la plupart des filiales des FMN.

Nous précisons que cette enquête a été réalisée dans le cadre des rencontres organisées par la DIE avec des entreprises étrangères installées au Maroc afin d'étudier la problématique de leur investissement au Maroc où un questionnaire leur a été distribuées à la fin de ces rencontres²⁶⁰.

259 L'enquête portait sur un échantillon représentatif du tissu industriel de 45 entreprises à contrôle étranger opérant dans les divers secteurs manufacturiers (textile habillement cuir, industries métalliques métallurgiques électriques et électroniques, chimie-parachimie, agroalimentaire). Ces entreprises étrangères ont été dénichées sur la base d'une répartition régionale significative (Nador-Tanger-Kénitra-Salé-Casablanca-Settat) et selon les nationalités (Corée du sud, Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Suisse, USA, Japon). Voir en annexes la fiche technique, ainsi que le support d'entretien auprès de ces entreprises.

260 Au début, nous avons procédé par mailing et envoi de fax aux chefs d'entreprises. Cependant, le taux de réponse était très insuffisant. Il s'est avéré que lors des rencontres avec ces groupes que le taux de réponse était de 100%

A l'égard des déterminants et motifs qui impulsent une entreprise étrangère ou participation étrangère à transférer tout ou une partie de son activité vers le tissu industriel marocain, l'enquête de la DIE a fait ressortir que le facteur minimisation des coûts constituait le facteur prédominant. En effet, 89% des entreprises interrogées du panel le citent et le classe parmi les premiers facteurs dont le Maroc peut se prévaloir.

Pour la structure des coûts visés par ces entreprises étrangères, il s'agit des coûts du facteur travail (coûts salariaux). Les autres déterminants désignés par ces firmes sont les ressources naturelles et la liberté d'utilisation des bénéfices où respectivement 60% et 57% du panel désignent ces facteurs.

Aussi, 48% des entreprises interrogées de l'échantillon désignent la proximité des marchés d'exportation (notamment européens) comme un motif qui les exhortent à investir au Maroc.

Ainsi et sous réserve de la représentativité de l'échantillon, il ressort de l'enquête de la DIE que le déterminant crucial pour ces entreprises étrangères est la minimisation des coûts (89%), ce qui nous permet de déduire que ce constat est cohérent avec une multinationalisation exogène qui considère que l'IDV dont l'analyse théorique nous enseigne qu'il s'agit sur la différence entre les dotations factorielles.

Tableau N°23 Déterminants des IEI et part des entreprises désignant le facteur

Déterminants des IEI par les entreprises étrangers de l'échantillon	% d'entreprises étrangères ayant mentionné le déterminant
Réduction des coûts	89%
Ressources naturelles	60%
Liberté d'utilisation des bénéfices	57%
Proximité des marchés d'exportation	48%

Source : Enquête de la DIE (Octobre 2003), non publiée.

D'autres études empiriques²⁶¹ ont corroboré que, dans le cas du Maroc les IEI tendent à croître plutôt par la stratégie verticale (minimisation de coûts) que par celle de pénétration du marché national. En effet, « au niveau de la répartition du capital social étranger des entreprises étrangères à stratégie de minimisation des coûts. Les activités « habillement », « Produits

261 B.Foguig, dans sa thèse de doctorat d'Etat, Rabat-Souissi, 2001, " IDE et commerce extérieur : Cas dans l'industrie manufacturière au Maroc" a distingué 2 types de stratégies stratégie de marché et stratégie de minimisation de coûts. Selon lui, les entreprises étrangères à de minimisation de coûts sont celles qui réalisent 70% de leur chiffre d'affaires sur les marchés extérieurs.

textiles et bonneterie », « Matériel électrique et électronique » concentrent plus de 60% du capital social étranger »²⁶².

Au niveau de la répartition par activités des IDE des entreprises étrangères à stratégie de minimisation des coûts : La branche « habillement » attire en fonction des années 36 à 60% des IDE à stratégie de minimisation des coûts. L'activité « Matériel électrique et électronique » accueille une grande part des IDE relevant de cette stratégie. Les deux branches concentrent plus de 70% des IDE. Au niveau de la répartition par activités des parts du capital étranger à stratégie de minimisation des coûts : Sur le montant du capital étranger placé dans l'activité « habillement », entre 89% et 95% sont constitués par des capitaux à stratégie de minimisation des coûts pour produire à l'exportation. Dans les « produits textiles et bonneterie », ladite part atteint 29,3% et dans « Matériel électrique et électronique », elle dépasse 35%.

De fait « l'analyse du capital étranger et des flux annuels des IDE selon les répartitions évoquées ci-dessus montrent que les activités « habillement », « Produits textiles et bonneterie », « Matériel électrique et électronique » tendent à accueillir une proportion élevée des investissements étrangers à travers la stratégie de réduction des coûts afin de produire des biens destinés aux marchés extérieurs »²⁶³.

E. L'enquête de la banque mondiale sur le climat d'investissement au Maroc ICA²⁶⁴

L'enquête sur le climat de l'investissement (Investment Climate Assessment) ICA se déroula en 2004 en collaboration avec le ministère du commerce, de l'industrie et de la mise à niveau de l'économie, la banque mondiale et l'université d'Oxford et sur financement de la banque mondiale. Cette enquête fut réalisée en appliquant une méthode standardisée utilisée par la banque mondiale sur 40 pays. Elle a été réalisée sur la même population de l'enquête FACS, à savoir des entreprises manufacturières de 10 employés ou plus dans six régions et sept secteurs clés. L'échantillon était de 746 entreprises industrielles dont 20% fut à participation étrangère.

Les objectifs d'ICA étaient, outre la comparaison de la performance et la compétitivité des entreprises marocaines avec celles des autres pays, en particulier des pays semblables au

262 Idem, P 180.

263 Idem, P 181.

264 Les résultats de cette enquête nous ont été fournis début novembre 2005.

Maroc, de savoir les motivations et les choix de localisation et d'implantation au Maroc. L'enquête a montré que 62% des entreprises choisissent le Maroc comme destination de leur projet d'investissement industriel en raison du faible coût de la main d'œuvre²⁶⁵ ce qui montre encore une fois de plus que le motif principal de ces entreprises étrangères est la minimisation des coûts, ce qui est cohérent avec la théorie de la multinationalisation exogène basée sur la différence des dotations factorielles entre pays.

D'autres motifs incitent les investisseurs étrangers à s'implanter au Maroc « la proximité du marché européen joue un rôle prédominant dans leur choix d'investir au Maroc. Ils considèrent, en effet, le Royaume comme une plate-forme d'exportation vers l'Europe »²⁶⁶.

Tableau N°24 Déterminants des IEI et part des entreprises désignant le facteur

Déterminants des IEI par les entreprises étrangers de l'échantillon	% d'entreprises étrangères ayant mentionné le déterminant
Faible coût de la main d'œuvre	62%
Proximité du marché européen	58%
Infrastructures	21%

Source : Banque mondiale, enquête sur le climat de l'investissement au Maroc, 2005 p 87, confidentiel

F. Déterminants des investissements extérieurs industriels de quelques pays concurrents du Maroc :

1. L'enquête d'Ernest&Young²⁶⁷ sur les pays potentiellement concurrents du Maroc²⁶⁸ :

1-1 La Turquie :

La Turquie a gagné 9 places entre 2001 et 2002 parmi les pays d'accueil des IDE et a multiplié par 3 le nombre de projets attirés. La Turquie semble être attractive pour l'automobile (composantes et assemblages) et elle rivalise le Maroc sur le textile. Elle est plus orientée avec l'Allemagne (communauté émigrée forte) et les pays d'Asie que la moyenne européenne.

265 Banque mondiale 2005, op cit p 87.

266 Idem p 87.

267 E&Y est un bureau de renommée internationale d'études spécialisé dans le conseil, l'audit et les études.

268 Les résultats de l'enquête D'Ernest&Young ont été exposés lors du séminaire ANIMA organisé du 5-9 Mai 2003. Une partie de cette enquête est exposée dans le journal ISTITMAR n° 3-4 Septembre 2003.

Tableau N°25 Concurrence sectorielle de la Turquie

Total nombre de projets 1997-2003	Part de marché en Europe	nombre de projets en 2002	Rang 2002	Croissance 2001-2002
90	0,7%	37	15	208%

Source : Ernst & Young 2003

Tableau N°26 Part des marchés par secteur de la Turquie

Secteurs	Part de marché 1997-2002
Automobiles	34%
Machines et équipements	10%
Plasturgie	8%
Textiles	7%

Source : Ernst & Young 2003

1-2 Le Portugal :

Le Portugal possède une faible part de marché relative mais en croissance de 23% par rapport à un marché global en recul de -5%. Les fonctions et secteurs sont de valeur ajoutée croissante (logiciel, chimie et automobile). Aussi, le Portugal est attractif pour les grands émetteurs des IDE : Etats-Unis, Allemagne.

Tableau N°27 Part des marchés par secteur du Portugal

Total nombre de projets 1997-2003	Part de marché en Europe	nombre de projets en 2002	Rang 2002	Croissance 2001-2002
137	1%	32	16	23%

Source : Ernst & Young 2003

Tableau N°28 Concurrence sectorielle du Portugal

Secteurs	Part de marché 1997-2002
Automobiles	32%
Logiciels	6%
Chimie	6%

Source: Ernst & Young 2003

1-3 L'Espagne :

L'Espagne est le 4^{ème} pays d'accueil. Elle a accueilli presque autant de projet en 2002 que le Portugal sur 6 ans. Les secteurs sont directement concurrents des secteurs cibles du Maroc mais sur des fonctions à plus forte valeur ajoutée (R&D). L'Espagne est en relation étroite avec les plus grands pays émetteurs des IDE (dont l'Italie).

Tableau N°29 Part des marchés par secteur de l'Espagne

Total nombre de projets 1997-2003	Part de marché en Europe	nombre de projets en 2002	Rang 2002	Croissance 2001-2002
721	5%	122	4	-15%

Source : Ernst & Young 2003

Tableau N°30 Concurrence sectorielle de l'Espagne

Secteurs	Part de marché 1997-2002
Automobiles	15%
Logiciels	14%
Chimie	7%
Agroalimentaire	7%

Source : Ernst & Young 2003

1-4 Les pays de l'Est :

Les pays de l'Est sont très attractifs pour les IDE. La Pologne, la Hongrie et la République tchèque sont tous placées entre la 5^{ème} et la 10^{ème} position sur 6 ans. Les secteurs attirant le plus des IDE pour ces pays sont les secteurs cibles du Maroc dans son positionnement vers plus de valeur ajoutée : Electronique, agroalimentaire, chimie et automobile.

Tableau N°31 Concurrence sectorielle des pays de l'Est

Secteurs	Hongrie	Pologne	République Tchèque	Total nombre de projets 1997-2002	Part de marché
Automobile	100	118	111	329	22%
Electronique	86	20	42	148	10%
Machines et équipements	43	27	28	98	6%
Agroalimentaire	31	41	15	87	6%
Chimie	23	33	16	72	5%
Electricité	34	11	21	66	4%

Source: Ernst & Young 2003

Tableau N°32 Part des marchés par secteur des pays de l'Est

	Total nombre de projets 1997-2002	Total nombre de projets 1997-2002	Rang 2002	Croissance 2001-2002
Hongrie	578	4%	5	18%
Pologne	520	4%	9	22%
République Tchèque	426	3%	6	11%

Source: Ernst & Young 2003

2. Déterminants des investissements extérieurs industriels de quelques pays concurrents du Maroc :

Dans l'enquête MCI, il a été demandé aux entreprises s'elles avaient des projets d'investissement dans d'autres pays et quels en étaient les déterminants ?

A cette question, 56% des entreprises ont répondu par l'affirmative : les pays d'Europe centrale et orientale (Pologne, Hongrie en particulier) et l'Asie (Chine, notamment) constituent les régions et les sites industriels de prédilection de l'investisseur étranger : les premiers, en raison de leur ouverture à l'économie de marché et du dynamisme de leurs politique de rattrapage, de coûts salariaux relativement faibles, et des souplesses administratives et douanières.

la Chine, du fait de l'attrait exercé par la taille du marché, des facilités administratives, et de l'abondance d'une main d'œuvre habile et à bas prix. D'autres pays figurent parmi les destinations projetées :

- Mexique (proximité du marché américain, avantages fiscaux),
- Tunisie (facilités administratives et douanières, infrastructures),
- Egypte (Zone offshore du Caire),
- Turquie (marché intérieur, compétences des fournisseurs, et compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux).

Tableau N°33 Déterminants des IE de quelques pays concurrents du Maroc

Pays		Déterminants
Pays d'Europe centrale et orientale	Hongrie	-Ouverture économique -dynamisme de leur rattrapage -Coûts salariaux faibles
	Pologne	-Souplesses administratives et douanières
Asie	Chine	-Taille du marché -Facilités administratives -Abondance d'une main d'œuvre habile et bas prix
Mexique		-Proximité du marché américain -Avantages fiscaux
Tunisie		-Facilités administratives et douanières, infrastructures
Egypte		-Zone offshore du Caire
Turquie		-Marché intérieur, compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux

Source : MCI, 1998, op cit, p 4.

CONCLUSION DU CHAPITRE I

Au Maroc, l'attraction des investissements extérieurs gravite dans l'orbite d'un climat d'investissement propice aux entreprises étrangères. Le Maroc a obtenu des résultats favorables en termes de bonne gouvernance, d'indicateurs macro-économiques, de cotation de risque, de crédit à long- terme, de régulations d'entrées et sorties de capitaux, de procédures de création d'entreprises, de procédures de recours en justice, en se positionnant au 8^{ème} rang par rapport à un échantillon de 20 pays émergents.

Aussi, le Maroc recèle des atouts à travers un bon capital-image par le biais de manifestations internationales organisées ces dernières années , des garanties conventionnelles au service des investisseurs à l'exemple des traités bilatéraux d'investissement assurant la protection et l'encouragement des investisseurs étrangers, une politique de libéralisation et de restructuration économique via le désengagement de l'Etat des secteurs productifs, la déréglementation de change, la modernisation du système bancaire et du marché financier, l'ouverture commerciale, le voisinage avec l'Europe, le développement de la sous-traitance considéréE comme un facteur d'attrait des IDE et de dynamisation du tissu industriel marocain.

En sus, des actions ont été échafaudées en faveur de la promotion des IDE par le biais du programme de privatisation, la reconversion de la dette en investissements, la convertibilité du Dirham pour les opérations courantes en 1993, la signature en Février 1996 d'un accord d'association avec l'union européen, la promotion des zones franches, le fond Hassan II pour le développement économique et social, la création des Centres Régionaux des Investissements, la constitution de la Commission des Investissements, la direction des investissements extérieurs qui, à travers la division des secteurs industriels (objet de notre quête) assure l'accueil, la gestion, le suivi et la promotion des secteurs à fort potentiel (composants automobiles, électroniques, agroalimentaires).

Toutefois, nous avons noté que la DIE butent sur des problèmes (manque de moyens financiers, inadéquation des procédures intrinsèques à l'organisation administrative et budgétaire aux besoins de la stratégie de promotion de l'IDE, redondance des missions de la DIE avec d'autres organismes) qui la ligote à mener à bien une meilleure promotion de l'image du Maroc à l'étranger.

Aussi, la charte de l'investissement constitue une composante des actions promotionnelles de l'IDE à travers un certain nombre d'avantages cités plus haut. Cependant, nous avons relevé que cette dernière se cantonnait et se confinait à énoncer un certain nombre de règles sans application concrète à l'instar des articles relatifs à la réduction du taux de l'IGR, l'instauration d'un organe

d'accueil et d'assistance aux investisseurs et la fiscalité locale. Par ailleurs, nous avons relevé que la charte doit être un adjuvant à des gisements attractifs essentiels sur lesquels l'Etat doit s'atteler à l'instar de la formation du capital humain, de la politique de soutien à la demande locale, du développement du savoir-faire, de l'échafaudage d'un tissu industriel, articulé, dense et performant à même de générer une séquence vertueuse porteuse d'investissement, de croissance et de création d'emploi.

La revue de littérature théorique des IDE nous a interpellé dans une seconde section à nous atteler, à l'appui d'un certain nombre d'enquêtes, à la vérification empirique des déterminants des IEI et par quel type de stratégie ces investisseurs étrangers s'implantent sur le tissu industriel marocain.

- L'enquête FIAS qui, auprès d'un échantillon d'une centaine de multinationales originaires d'Europe, d'Amérique du Nord et du Japon et appartenant à sept secteurs différents (chimie, électronique, matériel électrique, télécommunications, textile, confection, construction automobile, équipements automobile, hôtellerie), les investisseurs étrangers étaient interrogés sur leurs stratégies de localisation en utilisant le clivage horizontal (stratégie de marché) / vertical (stratégie de minimisation de coûts), la liste comportait 12 pays (Maroc, Tunisie, Egypte, Turquie, Portugal, Malaisie, Indonésie, Pologne, Hongrie, Ukraine, Slovaquie, Lituanie, fait ressortir que :
 - En fonction de la nationalité des firmes, le Maroc, semble relativement mieux placé pour les entreprises européennes dans le cas de la stratégie verticale (minimisation des coûts) ;
 - En fonction de l'appartenance sectorielle, dans la chimie, les Européennes classent à un niveau plus élevé que leurs consœurs américaines le Maroc dans une meilleure position que les Européennes. Dans le secteur textile – habillement, les firmes européennes qui privilégient la stratégie verticale, c'est le Maroc, suivi de la Turquie, de l'Ukraine et de la Thaïlande qui occupent les premiers rangs.
- L'enquête MCI, sous la forme d'entrevue avec les responsables de 39 entreprises à contrôle étranger opérant dans l'ensemble de l'industrie marocaine, révèle que le Maroc semble mieux placé pour les entreprises étrangères dans le cas de la stratégie verticale (minimisation des coûts) où les réponses obtenues confirment la position de leader du Maroc dans les industries du textile – habillement et de l'électronique où le faible coût de la main d'œuvre est confirmé par la partie écrasante du panel (82%) ;

- L'enquête FACS pour l'analyse de la compétitivité des entreprises concernant le volet sur les entreprises étrangères au Maroc (auprès de 170 de ces entreprises étrangères), a permis de mettre en avant que le déterminant majeur qui impulse ces investisseurs à s'implanter au Maroc est la réduction des coûts cités par 59% du panel ;
- l'enquête de la DIE a fait ressortir que le facteur minimisation des coûts constitue le facteur prédominant, puisque 89% des entreprises interrogées du panel le cite et le classe parmi les premiers facteurs dont le Maroc peut se prévaloir.
- L'enquête sur le climat d'investissement au Maroc concernant le volet sur les entreprises étrangères (20% de l'échantillon), a permis de mettre en avant que le déterminant majeur qui impulse ces investisseurs à s'implanter au Maroc est la faiblesse des coûts de la main d'œuvre cités par 62% du panel.

D'autres déterminants, en vertu des quatre enquêtes, motivent les investisseurs étrangers à se localiser dans le tissu industriel marocain, entre autres, la proximité du grand marché Européen (56% du panel de l'enquête MCI et 48% de l'échantillon de l'enquête de la DIE).

Aussi, d'autres études empiriques (Thèse empirique de B.Foguig) sont parvenues aux mêmes conclusions que les IEI au Maroc sont davantage prédominés par la stratégie de minimisation de coûts.

Sur le plan comparatif, d'autres déterminants incitent les entreprises étrangères à s'implanter dans des pays concurrents du Maroc ; il s'agit des pays d'Europe centrale et orientale (ouverture à l'économie de marché et du dynamisme de leurs politique de rattrapage), la Chine (taille du marché, abondance d'une main d'œuvre habile et à bas prix), Mexique (proximité du marché américain, avantages fiscaux), Tunisie (facilités administratives, douanières, infrastructures), Egypte (Zone offshore du Caire), Turquie (marché intérieur, compétences des fournisseurs, et compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux).

CHAPITRE II

OBSTACLES AUX INVESTISSEMENTS ETRANGERS INDUSTRIELS AU MAROC

Ce chapitre sera articulé autour de deux sections :

- La première section donnera un panorama d'ensemble sur les tendances des IEI dans le secteur manufacturier où on va brosser l'ossature du secteur industriel marocain en termes d'emploi, de production, exportation et de valeur ajoutée, ainsi que les orientations des IEI industriels par secteur et par pays ;
- La seconde traitera des obstacles sur lesquelles butent les investisseurs étrangers.

SECTION 1 : Les Principales Tendances des Investissements Extérieurs Industriels au Maroc

Dans ce volet, nous allons faire une analyse des principales caractéristiques du secteur manufacturier marocain en termes de production industrielle, de valeur ajoutée, d'investissement, et d'emploi. Dans un second volet, on traitera des tendances des investissements étrangers industriels selon les secteurs dans lesquels ils s'orientent.

Par la suite, on exposera les tendances des entreprises à participation étrangère d'après leur pays d'origine.

A. Les principales caractéristiques du secteur Industriel Marocain²⁶⁹ :

1. Production industrielle

En 2003, la production industrielle a atteint une valeur de plus de 178 Milliards de dhs, en augmentation légère de 1% par rapport à l'année 2002 au lieu d'une croissance de 4% un an auparavant. Cette évolution modeste de la production industrielle est imputable essentiellement au secteur des industries agroalimentaires, au secteur des industries mécaniques et métallurgiques et au secteur des industries électriques et électroniques qui contribuent à eux seuls à 51% de la production industrielle globale et qui ont enregistré une croissance de leur production respectivement de 4%, 6% et 18%. Le secteur des industries chimiques et parachimiques a connu une baisse de son niveau de production qui a atteint -6% en 2003 au lieu de 5% en 2002.

Quant au secteur des industries du textile et du cuir, il a enregistré une stagnation par rapport à 2002.

269 Pour plus de détails, voir l'enquête des industries de transformation du Ministère du Commerce et de l'Industrie 2004. Aussi, voir le site du ministère www.mcinet.gov.ma .

Près des deux tiers, soit 65% de la production industrielle est concentrée au niveau de cinq branches : 31% pour l'industrie alimentaire, 13% pour l'industrie chimique, 8% pour la branche de l'industrie d'habillement et de fourrures, 7% pour la fabrication des autres produits minéraux non métalliques et 6% pour l'industrie de cokéfaction et raffinage.

La branche de l'industrie alimentaire, industrie la plus productrice, a connu une progression de la production de 6% en 2003 comparativement à l'année passée.

L'industrie de la chimie a enregistré en 2003 un taux de croissance de 11% après 4% en 2002. Alors que la branche des industries du caoutchouc et des plastiques qui a connu une reprise en 2002 en enregistrant une croissance de 8%, a connu de nouveau en 2003 une chute de la production de 5% comparativement à un an auparavant.

Quant aux deux branches appartenant au secteur des industries du textile et du cuir, à savoir, l'industrie d'habillement et de fourrures et l'industrie du cuir et de la chaussure, et après une stagnation pour la première en 2002 et une diminution de la production de 2% pour la seconde ont connu cette année des hausses respectives de 2% et 1%. Alors que la production du textile qui a vu son rythme de croissance augmenter l'année précédente a accusé en 2003 un recul de 3%. L'industrie de la fabrication des autres produits minéraux non métalliques a connu une progression du niveau de la production de 4% en 2003, rythme plus ralenti qu'un an auparavant dont le taux de croissance de la production a atteint 9%.

Les industries de cokéfaction et raffinage et du papier et carton ont enregistré en 2003 des taux de régression respectifs de 33% et 23% après une augmentation de la production de 6% pour la première en 2002 et une stagnation pour la seconde au cours de la même année.

Les entreprises ayant un effectif supérieur à 200 personnes, soit 7% du total des entreprises industrielles, réalisent 60% de la production industrielle alors que 93% qui revient aux PMI contribuent à 40% seulement. Les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 20 Millions de dhs, soit 15% de la population totale des entreprises industrielles contribuent à hauteur de 88% de la production industrielle dont 21% est réalisée seulement par les neuf plus grandes premières entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 2 Milliards de Dhs.

Les entreprises exportatrices représentant 23% des entreprises industrielles réalisent 55% de la production totale et exportent 27% de celle-ci.

Une part de 41% de la production globale, soit plus de 73 Milliards de dhs est l'œuvre de 930 entreprises à participation étrangère, dont 40% est réalisée au niveau du secteur des industries chimiques et parachimiques et 24% au niveau du secteur des industries agroalimentaires.

Les 29 entreprises publiques participent pour plus de 9 Milliards de dhs, soit 5% de la production totale.

Tableau N°34 Evolution de la production industrielle par secteur entre 2000-2003

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2000	2001	2002	2003
Ind Agroalimentaires	55881	55824	57537	59596
Ind Textile et Cuir	24806	26261	26536	26457
Ind Chimiques et Parachimiques	59198	61433	64744	61003
Ind Mécaniques et Métallurgiques	17556	19094	19872	20998
Ind Electroniques et Electriques	7126	7431	8756	10307
Total	164567	170043	177445	178361

Source : Enquête des industries de transformation du MCI 2004.

2. Valeur ajoutée industrielle

Le PIB industriel s'est établi en 2003 à plus de 56 Milliards de dhs, soit près de 3 Milliards de moins comparativement à l'année 2002. Il a accusé, ainsi, une baisse de 5% au lieu d'une croissance de 5% un an auparavant. Ce résultat est expliqué par la baisse des valeurs ajoutées dégagées par les trois grands secteurs d'activité représentant 84% de la valeur ajoutée industrielle globale, à savoir, 12% pour le secteur des industries agroalimentaires, 3% pour le secteur des industries chimiques et parachimiques et 2% pour le secteur des industries textiles et du cuir après des taux de croissance respectifs en 2002 de 6%, 7% et 2%.

En parallèle, le secteur des industries électriques et électroniques a connu une augmentation nette de 15% après 4% en 2002. Alors que le secteur des industries métalliques et mécaniques a connu une stagnation de la valeur ajoutée en 2003 au lieu d'une hausse de 2% l'an précédent.

Par branche d'activité, plus des deux tiers de la valeur ajoutée au niveau du secteur industriel sont créés par 5 branches industrielles : 22% pour l'industrie alimentaire, 9% pour la branche de l'industrie du tabac, 14% pour l'industrie chimique, 12% pour l'industrie d'habillement et de fourrures et 11% pour la fabrication des autres produits minéraux non métalliques.

L'analyse de l'évolution des branches d'activité fait ressortir que les difficultés vécues par la régie des tabacs en 2002 qui a été soumise à une cession de 80% de son capital social en 2003 reflète la baisse de la valeur ajoutée de l'industrie du tabac de 35% et de sa production de 19% explique dans une grande partie les résultats négatifs réalisés par les industries agroalimentaires en 2003 à ce niveau. Les quatre autres branches d'activités ont connu toutes un ralentissement au niveau du rythme de croissance de leur valeur ajoutée. Ainsi, l'industrie alimentaire et l'industrie chimique et après des hausses remarquables respectivement de 7% et 9% de leur valeur ajoutée en 2002 n'ont enregistré cette année que des taux de croissance de 2% et 5%. De même, l'industrie d'habillement et de fourrures et l'industrie de la fabrication des autres produits minéraux non métalliques ont connu en 2003 une stagnation de leur valeur ajoutée après des progressions respectives de 3% et 11% un an auparavant.

Tableau N°35 Evolution de la valeur ajoutée industrielle par secteur entre 2000-2003

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2000	2001	2002	2003
Ind Agroalimentaires	18764	18580	19695	17272
Ind Textile et Cuir	9561	10311	10550	10316
Ind Chimiques et Parachimiques	18541	18805	20148	19565
Ind Mécaniques et Métallurgiques	5533	5962	6058	6042
Ind Electroniques et Electriques	2338	2642	2753	3171
Total	54737	56301	59204	56366

Source : MCI 2004, op cit.

3. Exportations industrielles

Les entreprises industrielles exportatrices, au nombre de 1796, ont réalisé en 2003 des exportations évaluées à plus de 48 milliards de dhs, valeur qui a progressé à un rythme beaucoup moins élevé qu'un an auparavant, soit 1% au lieu de 4% en 2002. Cette situation insatisfaisante est attribuable dans une grande part à la chute des exportations du secteur des industries chimiques et parachimiques représentant 24% des exportations industrielles totales, après une augmentation de 4% en 2002.

Les exportations des industries mécaniques et métallurgiques ont connu, également, une baisse de 9% au lieu d'un taux d'accroissement de 2% en l'an précédent. Les exportations du

secteur des industries agroalimentaires et du secteur des industries électriques et électroniques se sont maintenues presque au même niveau d'évolution que l'année passée à savoir 5% pour la première et 24% pour le second. Alors que les exportations des industries textiles et du cuir ont connu une reprise de 1% en 2003 après une décélération de 2% l'année écoulée.

Par branche d'activité, les industries les plus exportatrices sont l'industrie de l'habillement et de fourrures avec 28%, suivie des industries alimentaires avec 21% et de l'industrie chimique avec 16%. Les exportations de la branche des industries chimiques qui ont augmenté de 6% en 2002, ont enregistré cette année une baisse de 5%, contrairement à l'industrie de l'habillement et de fourrures qui après une chute de ses exportations en 2002 de 1% a connu cette année une hausse de 2%. Quant à l'industrie alimentaire, elle a évolué positivement mais à un rythme moins élevé, soit 4% après 5% l'année précédente. Par ailleurs, les résultats réalisés en 2003 relatifs aux entreprises exportatrices représentant le quart des entreprises industrielles, ont fait ressortir ce qui suit :

* Une production de près de 98 milliards de dhs soit 55% de la production industrielle globale, en diminution de 5% après une croissance de 5% en 2002.

* Un investissement de près de 7 milliards de dhs, soit 59% des investissements industriels, en hausse de 11% au lieu d'une décélération de 7% un an auparavant.

* Une valeur ajoutée de plus de 32 milliards de dhs, soit 57% du PIB industriel en stagnation en 2003 contre une progression de 7% l'an précédent.

* Un Effectif de plus de 323 000 personnes soit 66% de l'emploi industriel total en hausse de 4% après seulement 1% en 2002.

Tableau N°36 Evolution des exportations industrielles par secteur entre 2000-2003

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2000	2001	2002	2003
Ind Agroalimentaires	8525	9366	9796	10248
Ind Textile et Cuir	16434	17716	17413	17656
Ind Chimiques et Parachimiques	13106	12676	13240	11779
Ind Mécaniques et Métallurgiques	1677	2069	2118	1927
Ind Electroniques et Electriques	4107	4441	5452	6781
Total	43849	46268	48019	48391

Source : MCI 2004, op cit.

4. Investissement industriel

L'investissement industriel en 2003 a enregistré de bonnes performances après une évolution négative l'an précédent.

En effet, avec un montant de plus de 11 Milliards de dhs, cette variable a connu cette année une croissance de 5% après une chute de 7% un an auparavant.

Ce bon résultat revient principalement aux hausses enregistrées par les deux secteurs les plus investisseurs dans les industries de transformation à savoir le secteur des industries agroalimentaires et le secteur des industries chimiques et parachimiques réalisant seuls 67% du montant global de l'investissement industriel. Ils ont ainsi, réalisé des taux de croissance d'investissement respectifs de 30% et 3% contre une stagnation l'année passée pour le premier et une augmentation légère de 1% pour le second.

Le secteur des industries textiles et du cuir a connu une stabilité du niveau d'investissement en 2003 après une décélération de 21% en 2002. Alors que les deux autres secteurs à savoir les industries métalliques et mécaniques et électriques et électroniques ont enregistré des baisses respectives de 7% et 36%.

Par branche d'activité, 56% du montant des investissements est réalisé uniquement par trois branches d'activité : l'industrie alimentaire (32%), l'industrie chimique et la branche de la fabrication d'autres produits minéraux non métalliques 12% chacun. Les deux premières branches ont réalisé des taux d'accroissement des montants d'investissement très importants soit respectivement 33% et 35% contre seulement 4% et 3% en 2002. Alors que l'industrie de la fabrication d'autres produits minéraux non métalliques, a accusé une décélération de 13% après une hausse de 6% un an auparavant.

Au sein du secteur des industries du textile et du cuir, les branches de l'industrie d'habillement et de fourrures et l'industrie du cuir et de la chaussure ont accusé des chutes respectives de 3% et 26%. Quant à l'industrie du textile et bonneterie, elle a connu une reprise de 8% après une baisse de 23% l'an précédent.

La valeur de l'investissement au niveau de l'industrie de l'édition et imprimerie a connu une augmentation remarquable de 33% contre seulement 4% un an auparavant.

Tableau N°37 Evolution de l'investissement industriel par secteur entre 2000-2003

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2000	2001	2002	2003
Ind Agroalimentaires	3005	2799	2786	3625
Ind Textile et Cuir	2091	2099	1668	1673
Ind Chimiques et Parachimiques	4125	3733	3775	3891
Ind Mécaniques et Métallurgiques	1254	1929	1594	1477
Ind Electroniques et Electriques	594	833	797	506
Total	11069	11394	10621	11172

Source : MCI 2004, op cit.

5. *Emploi industriel*

En 2003, la population employée dans le secteur manufacturier est au nombre de près de 493 000 personnes, dont 91% à titre permanent. Aussi, plus de 45 000 saisonniers travaillent dans les industries de transformation dont 60% opèrent dans le secteur des industries agroalimentaires.

En effet, l'emploi qui était en stagnation depuis ces dernières années, a enregistré en 2003 une augmentation de 2% comparativement à l'an 2002. Cette évolution positive recouvre une croissance de l'emploi permanent de 2%, soit le même niveau que l'année passée, et une hausse de l'emploi saisonnier de 9% contre une diminution de 15% un an auparavant.

Cette situation recouvre également une baisse légère du secteur le plus employeur de la main d'œuvre industrielle à savoir le secteur des industries textiles et du cuir de 1% et des hausses enregistrées par les autres secteurs d'activités, soit 6% pour le secteur des industries agroalimentaires, 3% pour le secteur des industries chimiques et parachimiques, 4% pour le secteur des industries métalliques et mécaniques et 10% pour le secteur des industries électriques et électroniques.

La branche d'habillement et de fourrures emploie à elle seule 34% de l'emploi total, suivie des industries alimentaires avec 19% et de l'industrie textile avec 8%.

La présence féminine dans le secteur industriel est bien marquée avec près de 233 000 femmes, soit 47% de l'effectif total dont 91% travaillant à titre permanent et 9% à titre saisonnier. Ce nombre a cru de 4% par rapport à l'année 2002.

73% de l'effectif permanent féminin sont employées dans le secteur des industries du textile et du cuir et 78% des saisonnières travaillent dans le secteur des industries agroalimentaires.

Tableau N°38 Evolution de l'emploi industriel par secteur entre 2000-2003

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2000	2001	2002	2003
Ind Agroalimentaires	89487	90712	89981	95666
Ind Textile et Cuir	217706	222032	224321	222463
Ind Chimiques et Parachimiques	98960	96325	93102	95764
Ind Mécaniques et Métallurgiques	46575	45875	46137	47870
Ind Electroniques et Electriques	23203	25531	28295	30985
Total	475930	480476	481837	492748

Source : MCI 2004, op cit.

B. Les tendances des entreprises à participation étrangère :

Les entreprises à participation étrangère au nombre de 930 unités en 2003 soit 12% de la population des entreprises industrielles, contribuent par des parts considérables au potentiel du secteur des industries de transformation et ont réalisé en 2003 des performances positives, mais à un rythme moins élevé, dans leur majorité, comparativement à l'année 2002.

En effet, ces entreprises ont un poids économique remarquable illustré par les caractéristiques suivantes:

- 41% de la production globale, avec une valeur de production de plus de 73 milliards de dhs;
- 44% du PIB industriel global, avec une valeur ajoutée évaluée à près de 25 milliards de dhs;
- 46% des exportations industrielles totales, soit une valeur de plus de 22 milliards de dhs ;
- 34% de l'emploi industriel global avec un effectif de près de 166000 personnes.

Les entreprises à participation étrangère opérant dans le secteur des industries chimiques et parachimiques, représentent 23% de l'ensemble des entreprises industrielles et contribuent par des parts importantes à la majorité des grandeurs économiques relatives à ces entreprises, à savoir, 40% de la production des entreprises à participation étrangère, 38% de leur valeur

ajoutée mais emploient seulement 15% de l'effectif employé dans ces unités, alors que les 37 % représentant les entreprises du secteur des industries du textile et du cuir emploient 46%, mais ne réalisent que 12% de la production et dégagent 16% de la valeur ajoutée. Comparativement à l'année passée, ces entreprises ont réalisé en 2003 des résultats positifs au niveau des principales variables économiques mais à un rythme plus ralenti que l'année précédente à l'exception de l'investissement qui a connu une nette reprise et a cru de 6% après une baisse de 7% un an auparavant. Les autres variables économiques concernant ces entreprises, à savoir la production, les exportations, la valeur ajoutée et l'emploi, ont enregistré des progressions respectives de 1%, 4%, 4%, 6%, contre des taux de croissance réalisés en 2002 de 5%, 13%, 9% et 8%.

1. Structure des investissements extérieurs industriels par secteur

Le capital imparti aux investisseurs étrangers représente 17 % du capital social dans les industries de transformation jusqu'à l'année 2003. La valeur du capital étranger est évaluée ainsi, à plus de 9.8 Milliards de dhs, valeur en stagnation en 2003 après une baisse de 3% un an auparavant. L'analyse de la structure du capital étranger par secteur en 2003, révèle une forte présence des investisseurs étrangers dans le secteur des industries chimiques et parachimiques qui demeure le pôle qui attire la plus grande proportion du capital étranger, soit 46%, au moment où le secteur des industries du textile et du cuir occupe une proportion de 21% du capital étranger suivi du secteur des industries agroalimentaires avec 12% et le secteur des industries électriques et électroniques avec 12%.

Quant au secteur des industries mécaniques et métallurgiques, il contribue à hauteur de 9%.

Par branche d'activité, quatre branches drainent à elles seules 65% du capital étranger :

- L'industrie chimique (Branche 24) : 15%
- La fabrication des autres produits minéraux non métalliques (Bche 26) : 14%
- L'industrie de l'habillement et de fourrures (Branche 18) : 13%
- Les industries alimentaires (Branche 15) : 12%.
- La fabrication de machines et appareils électriques (branche 31) : 11%

**Tableau N°39 Répartition et Evolution du capital étranger investi par secteur
Exercice 2003**

Valeurs en Millions de dhs

Secteurs	2002	2003	Var 2002/2003	%
Ind Agroalimentaires	1145	1169	2%	12%
Ind Textile et Cuir	2045	2034	- 1%	21%
Ind Chimiques et Parachimiques	4486	4560	2%	46%
Ind Mécaniques et Métallurgiques	930	926	0%	9%
Ind Electroniques et Electriques	1210	1145	- 5%	9%
Total	9816	9834	0%	100%

Source : MCI 2004, op cit

2. *Structure des investissements extérieurs industriels par pays :*

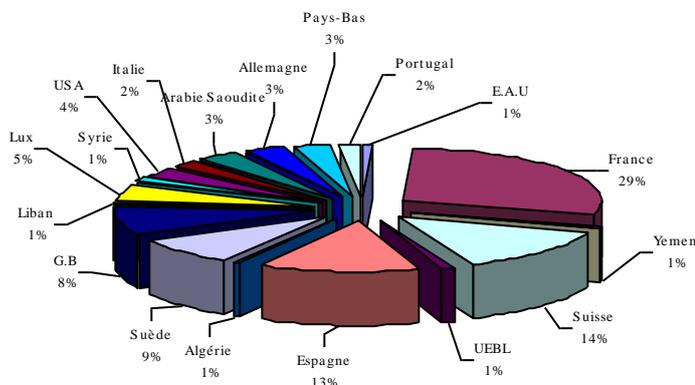
La structure du capital étranger dans le secteur manufacturier est caractérisée par une grande concentration de ce capital pour les investisseurs de cinq pays européens qui accaparent à eux seuls 68% de la valeur totale de ce capital: la France 27%, la Suisse 13%, l'Espagne 11%, la Grande Bretagne 9% et la Suède 8%.

L'analyse de cette structure fait apparaître une poursuite de la contraction de la part des investisseurs français qui a diminué de 1 point, après avoir été en 2002 à plus de 28%.

Le secteur des industries chimiques et parachimiques est aussi prédominant pour la France, la Suisse et la suède et contribue pour des parts respectives de 34%, 72% et 100% dans le capital investi par chacun de ces pays.

Les Etats Unis d'Amérique et le Luxembourg se succèdent avec 5% chacun et l'Arabie Saoudite et l'Allemagne avec une part de 3% chacun du capital étranger.

Répartition du capital étranger investi par pays –2003-



3. Structure des investissements extérieurs industriels par groupe de pays :

Par groupe de pays, l'UE demeure en 2003 le premier investisseur avec une part prédominante représentant 72,87% du capital étranger total. La France demeure dans ce groupe le principal partenaire du Maroc dans le secteur industriel et contribue à plus de 27,8% suivi de la Suisse avec 13,46% et de l'Espagne 12,74%.

Quant aux pays du reste de l'Europe, ils participent à 15% du capital étranger en deuxième position après l'UE. La Suisse est le pays le plus prédominant avec 13,46% des investissements de ce groupe.

Les pays arabes investissent quant à eux avec 7,16% du capital étranger, dont l'Arabie Saoudite et les Emirats arabes unies en représentant 3,34% et 0,74.

Le groupe du reste du monde, se positionne en 4ème place avec 6,57% du capital étranger et dont les USA y contribuent à hauteur de 3,41%.

De l'analyse entreprise, on peut inférer que l'IE a accentué la concentration des relations financières internationales et les a confiné à un lien avec l'Europe, surtout avec la France.

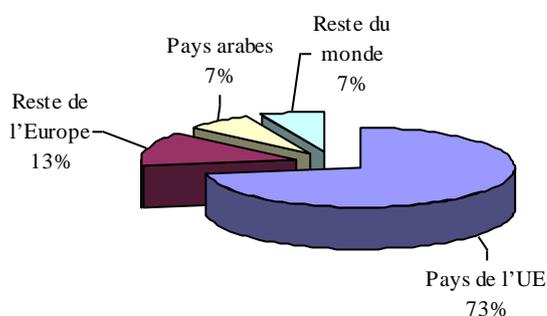
L'Europe est le principal bailleur de fonds du Maroc et elle est, également de loin, son partenaire commercial. Cette tendance atteste de la perpétuité des rapports noués depuis la période coloniale. L'IE a intensifié ces rapports. L'ouverture de l'économie marocaine sur les autres pôles de l'économie internationale, notamment les USA et le Japon n'est pas encore réellement entamée. Les deux grands empires des finances internationales ont marginalisé le

Maroc dans la mesure où les flux des investissements extérieurs américains vers le Maroc ne sont que de 2,1%, du Japon (0,14%) selon le dernier rapport de l'office des changes.

De surcroît, les flux des investissements des pays arabes vers le Maroc demeurent en deçà des espérances²⁷⁰ de l'instauration des zones de libre échange et la consolidation des rapports financiers avec notre pays. En sus, les capitaux en provenance des pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) sont infimes, en atteste l'éloquence des chiffres suivants : Tunisie (0,6%), Libye (0,1%) et l'Algérie (0,005%), soit 0,7%²⁷¹.

A cet égard, plusieurs interrogations nous interpellent au regard de cette timidité des flux des investissements extérieurs en provenance de ces pays : Est-ce que le Maroc ne dispose pas d'atouts à leur présenter ? Est-ce que les avantages dont il dispose n'ont, pour eux, aucun intérêt ? Est-ce que il n'a pas su les présenter de manière correcte ? Est-ce qu'ils n'ont pas confiance dans le comportement des responsables et des opérateurs économiques marocains et la façon dont ils gèrent l'économie et le pays ? Est-ce que la fuite des capitaux nationaux depuis plus de quarante ans les a dissuadé et les a rendu méfiants et réticents à l'égard de l'avenir du pays ? Toutes ces apostrophes peuvent être pour quelque chose dans la timidité et de la modicité des IDE en provenance de ces pays et aussi des autres pays.

Structure du capital étranger par groupe de pays -2003-



En sus, et à l'appui du rapport de la CNUCED, le Maroc demeure peu captif des capitaux étrangers par rapport à des pays similaires en terme de développement, en témoigne plusieurs batteries d'indicateurs :

- La part qui échoit au Maroc, en termes, d'IDE n'est que de 0,1% par rapport au total des flux reçus par l'Afrique, cette part est encore plus minuscule (0,01%) rapportée au total mondial ;

270 Selon le rapport de l'office des changes (2004), les flux des investissements des pays arabes vers le Maroc ne représentent que 2,7% du total.

271 La Mauritanie n'est pas incluse dans ce pourcentage faute de disponibilité du montant.

- Pour le continent africain, le rapport de la CNUCED (Rapport 2003) classe le Maroc en 10^{ème} position en termes des pays recépiendaires des capitaux étrangers en Afrique, alors qu'il détenait la 5^{ème} place en 1999 et la 2^{ème} place en 1997 ;
- Les résultats de l'enquête réalisée conjointement par le Ministère du commerce et de l'industrie et la banque mondiale auprès de 859 entreprises industrielles marocaines ont mis en exergue la faible attractivité du Maroc par rapport à des pays à niveau de développement comparable. En effet, en 2000, la Thaïlande a reçu l'équivalent de 5% de son PIB en IDE, la Chine (4%), tandis que le Maroc n'a eu que 3% sur la période (1999-2001) et ce eu égard aux recettes exceptionnelles de la cession de 35% de Maroc- télécoms ;
- La part des IDE dans la formation brute du capital fixe n'est que de 3,51% en 1996. Cette part est encore plus faible rapportée au PIB puisqu'elle a été de l'ordre de 1,63% en 1993 pour chuter à 0,71 en 1996. Pour la Tunisie la part des IDE par rapport à la FBCF se chiffre à 4,3% en moyenne ;
- Le rapport IDE/PIB ne dépasse pas 2%, comparées en Malaisie où ce ratio avoisine 7%.

De plus, le dernier rapport sur la compétitivité des pays pour l'attractivité des IDE "Doing business 2006"²⁷² de la Société financière internationale (filiale de la banque mondiale) a révélé que le Maroc occupe le rang n° 102 sur 155 pays. Selon ledit rapport, la timide attractivité du Maroc est imputable à la faible compétitivité de l'économie marocaine et à l'inefficacité du gouvernement marocain à l'amélioration de l'environnement économique de l'investissement.

Aussi, le forum économique de Genève²⁷³ dénote que la compétitivité de l'économie marocaine a accusé une chute de 20 place par rapport à l'année écoulée, puisqu'en Décembre dernier le Maroc occupait la place n°76 sur 177 pays.

Par ailleurs, ce forum montre la faible attractivité du Maroc comparativement à des pays de même niveau de développement. En effet, la Tunisie se positionne à la 40^{ème} place ; l'Afrique

272 Ce rapport évalue l'environnement des affaires de 155 pays à travers le monde. Les critères d'évaluation sont : Les registres commerciaux, les procédures des affaires, le code du travail, le système fiscal, les facilités de crédit, les procédures d'import et d'export, les obligations de crédit, le contrôle du marché financier, les systèmes et les procédures d'enregistrement de la propriété foncière .Voir site http://www.ifc.org/annualreports/ar2005/pdfs/french/IFC_ExecSummary_2005_FR.pdf.

273 Le forum économique de Genève, dans son évaluation, se base sur 3 critères : L'intégration des nouvelles technologie dans l'environnement économique, le dynamisme des entreprises publiques et la stabilité macro-économique, ainsi que d'autres paramètres : L'autonomie du système judiciaire, la corruption. Ce rapport est confectionné sur la base de la consultation de 172 organismes et sur une enquête auprès de 11.000 entreprises industrielles à travers le monde.

du Sud (28), l’Egypte (53), les Emirats arabes (18), le Qatar (19), le Koweït (33) et Bahreïn la 37^{ème} place.

La Finlande se positionne dans les premières places grâce à son système de transparence économique et son efficacité productive, devançant par là pour la 3^{ème} fois consécutive les USA, la Suède et le Danemark

Au total, l’analyse des investissements étrangers industriels enregistrés jusqu’à l’année écoulée, montre que le Maroc, malgré tous les atouts dont il dispose et les avantages qu’il accorde, est un pays peu attractif des IDE.

A cet égard se pose la question de savoir quels sont les écueils et les entraves qui limitent leurs afflux.

SECTION 2 Obstacles à l’Investissement Extérieur au Maroc

Les obstacles à la promotion des investissements étrangers au Maroc ont fait l’objet, depuis la décennie 1990, d’un certain nombre d’études et d’enquêtes, aussi bien, de la part d’organismes nationaux qu’internationaux.

Ainsi, pour mieux appréhender la nature et l’ampleur de ces entraves à l’investissement étranger, on va se référer aux enquêtes qui ont été pilotées par la banque mondiale en 1992, les chambres de commerce et d’Industrie étrangère installée au Maroc²⁷⁴, le ministère du commerce et de l’artisanat du Maroc en 1998, ainsi que d’autres enquêtes.

A. L’enquête de la Banque Mondiale

Dans la partie relative à l’identification des contraintes que subissent les investisseurs étrangers, l’enquête de la Banque Mondiale²⁷⁵ a fait apparaître que le niveau élevé des impôts constitue un sérieux handicap pour les entreprises étrangères.

Ces dernières considèrent l’insuffisance de l’infrastructure économique et la concurrence du secteur informel²⁷⁶ comme des problèmes plus sérieux que les taux d’intérêts ou la disponibilité de la main d’œuvre.

274 Cette enquête a été réalisée en Novembre 1996.

275 Banque Mondiale (1994), Royaume du Maroc. Vers le 21ème siècle : Renforcement du secteur privé au Maroc, Rapport 11894 – MOR, Région Moyen Orient et Afrique du Nord, Washington D.C.

276 L’économie informelle représente une part importante de l’ordre de 36,4% du revenu national brut (RNB), OCIEM 2003.

Le problème des lenteurs bureaucratiques est également cité, en particulier, la longueur et la complexité des procédures administratives à suivre pour l'obtention des autorisations nécessaires au démarrage d'une entreprise auprès des administrations locales.

De même, la notation en dessous de la moyenne a porté sur les perspectives du marché en raison des dimensions réduites²⁷⁷ de l'économie marocaine et de sa croissance moyenne.

Pour les investisseurs non francophones, il existe toujours la barrière imposée par la langue. Ainsi, ils doivent s'adapter aux normes commerciales et industrielles fortement claquées sur les pratiques françaises.

Il s'ensuit que les problèmes rencontrés par les investisseurs marocains pouvant agir en tant qu'hommes de confiance pour les démarches juridiques et administratives, ainsi, que la rareté des services locaux d'aide à l'investissement et à la production, notamment en matière de comptabilité, d'études de marché et d'inspection.

B. L'enquête des Chambres de Commerce et d'Industrie

Cette enquête a été effectuée auprès des entreprises membres des chambres de commerce et d'industrie étrangère installée au Maroc²⁷⁸, et avait pour objet de déterminer les principaux obstacles à l'investissement étranger au Maroc. Les résultats peuvent se présenter comme suit :

- Le fonctionnement de l'Administration : les carences de fonctionnement de l'Administration viennent largement en tête pour 77 % des entreprises enquêtées, suivies de la corruption²⁷⁹ dont les effets sont évidents sur la mauvaise application de la législation en vigueur ;
- Les structures d'accueil : Parallèlement à l'inefficacité des structures d'accueil (66 % des entreprises enquêtées), il ressort que l'insuffisance des équipements et le déficit de terrains industriels constituent un handicap pour la réalisation de l'investissement au Maroc (énergie 59 %, terrains industriels 66 %).

277 En effet, le pouvoir d'achat de la plus grande majorité des Marocains atteint encore un niveau relativement faible, puisque la consommation privée par habitant exprimée en dollars, classe le Maroc en 15^{ème} position, juste avant l'Inde, avec une valeur de 810 dollars, alors que la moyenne avoisine les 2680 dollars, (OCIEM 2004 Op cit).

278 Les entreprises étrangères sélectionnées pour l'enquête sont originaires des pays suivants : Allemagne, Royaume-Uni, Belgique, Luxembourg, Espagne, France, Italie, Suisse.

279 L'indice de perception de la corruption (qui indique le degré de corruption ressenti comme existant au sein des services publics et de la classe politique, s'étend de 10 qui indique un haut niveau de probité à 0 qui exprime un haut niveau de corruption) est de l'ordre de 3,7 alors qu'il est de 6,3 au Portugal. De même, la notation sur le contrôle de la corruption est de 58,2/100 alors qu'il est de 88,1/100 au Portugal, 67,5/100 en Afrique du Sud, 73/100 en Hongrie, Transparency International Report 2003.

- Les procédures d’implantation : l’enquête révèle un manque de prise de conscience par l’Administration de l’importance de l’investissement étranger qui, par son attitude, dissuade et détourne l’investisseur étranger vers d’autres pays ;
- Le financement de l’investissement : trois freins ont été soulevés à savoir :
 - ▶ L’opacité et la partialité dans l’octroi des crédits bancaires ;
 - ▶ Le coût de l’argent pénalisant la rentabilité des investissements ;
 - ▶ Et les surgaranties requises par les banques pour l’obtention du crédit ;
- L’environnement législatif : les principaux griefs à l’environnement législatif portent sur l’inadaptation et l’incohérence des textes en matière de fiscalité directe et indirecte, ce qui accentue le dysfonctionnement des administrations concernées et soumet à l’investisseur à des décisions injustes et arbitraires ; l’absence de l’intégration de la compétence du secteur privé dans les tribunaux de commerce²⁸⁰ ; le dysfonctionnement de la justice en raison de sa lenteur de son incompétence, et de la corruption (Le Maroc est classé 52 au niveau de la corruption, la Tunisie 36, la Jordanie 40, la Finlande est le pays le moins corrompu au monde première position, suivi du Danemark, le plus corrompu est le Bangladesh position 102)²⁸¹.

C. L’enquête du Ministère de l’Industrie, du Commerce et de l’Artisanat

Les résultats de cette enquête²⁸² montrent que si le Maroc possède des atouts (stabilité politique, situation géographique, qualité de la main d’œuvre), il accuse beaucoup de retard lié aux problèmes rencontrés par les entreprises étrangères.

Ainsi, 49 % des entreprises qui, tout en signalant des motifs de satisfaction (marché intérieur en croissance, avantages procurés par la position géographique du Maroc, coûts salariaux compétitifs, disponibilité de la main d’œuvre), font part d’un éventail de contraintes dont les plus récurrentes ont trait à l’administration, au cadre juridique et réglementaire, au coût élevé des services d’infrastructure, et aux pratiques déloyales en matière de concurrence.

280 D’après (El Harras, 2001, op. cit.), les tribunaux de commerce mis en place en 1997 ne comprennent pas de représentants du secteur privé dans leurs instances.

281 Pour plus de détail sur le classement des pays au niveau de la corruption, voir site www.transparency.org.

282 MCI, 1998, op. cit.

Quant aux entreprises se déclarant insatisfaites (34%), elles mettent en cause, le plus fréquemment, les obstacles engendrés par les lenteurs administratives, la concurrence déloyale ou la cherté des services d'infrastructure.

Les résultats de cette enquête sont schématisés dans le tableau ci-dessous

Tableau N°40 Contraintes et attentes des entreprises étrangères implantées au Maroc

Attentes des entreprises	Proportion d'entreprises ayant retenu l'une des trois possibilités	Raisons évoquées
Pleinement satisfaites	17%	<ul style="list-style-type: none"> ● Bonne marche de l'entreprise, évolution appréciable du marché, réalisations bénéfiques ● Productivité correcte de la main d'œuvre
Satisfaites mais	49%	<ul style="list-style-type: none"> ● Administration (lourdeurs administratives,...) ● Coût élevé des services d'infrastructures (transport, terrains industriels) ● Cadre réglementaire et juridique (obsolescence de textes en vigueur) ● Concurrence déloyale, secteur informel ● Fiscalité (niveau élevé des impôts, pléthore de taxes, délais de remboursement de la TVA...)
Plutôt insatisfaites	34%	<ul style="list-style-type: none"> ● Coût élevé des services d'infrastructures et du loyer de l'argent ● Concurrence déloyale, non respect des lois du marché

Source : MCI, 1998, Op cit.

D. Autres enquêtes réalisées par des bureaux d'étude

D'autres enquêtes ont été réalisées par des bureaux et des organismes en matière d'entraves à l'investissement étranger au Maroc dont on peut citer :

1. Etude sur les obstacles à l'investissement au Maroc pour les entreprises allemandes :

Sur la base d'une enquête à caractère socio-économique effectuée auprès de 150 entreprises allemandes, 12 entreprises allemandes installées au Maroc et 11 entreprises marocaines²⁸³; les obstacles à l'investissement étranger observés, aussi bien par les entrepreneurs allemands en

283 Enquête réalisée par « Kothés and Klewes » en 1994 dans le cadre d'un programme de coopération entre l'exODI et l'Agence de Coopération Allemande (DEG).

Allemagne que par ceux installés au Maroc, se situent globalement dans les mêmes domaines précités :

- Problèmes de fonctionnement de l'Administration douanière;
- Manque de terrains industriels;
- Faiblesse d'assistance de la part des institutions pour la prise en charge des investisseurs potentiels et ceux déjà installés ;
- Manque de sérieux de la part de certains sous traitants locaux etc.

Toutefois, le Maroc offre pour les entrepreneurs allemands déjà installés des facteurs positifs notamment:

- la stabilité politique et économique ;
- Une amélioration progressive dans le domaine des services ;
- Un coût salarial avantageux,
- Une connexion au marché européen,
- Une qualité de vie,
- Un absentéisme au travail très faible.

Quant à l'image du Maroc en Allemagne, les entrepreneurs allemands installés en Allemagne ne disposent que d'une information marginale sur le Maroc en sa qualité de site d'implantation économique. Il existe même une tendance à généraliser des informations concernant d'autres pays arabes à la réalité marocaine.

2. Etude sur le Parcours de l'investisseur au Maroc :

Sur demande du Gouvernement du Maroc et en collaboration avec l'USAID, une étude portant sur le parcours de l'investisseur a été réalisée en 1998.²⁸⁴

D'après cette étude, le problème foncier constitue un obstacle à la réalisation des investissements, surtout quand le terrain en question appartient à l'Etat: complexité de la procédure, multitude de commissions administratives, etc. La délivrance de certaines autorisations (immatriculation des terrains, autorisation d'exercer) pose également de nombreux problèmes en termes de temps et de procédures.

284 L'étude a été réalisée par le cabinet « Price Waterhouse coopers » durant la période septembre 1998 à juin 1999 et a été présentée par le Ministère des Affaires Générales du Gouvernement lors des premières assises nationales de la PME/PMI.

Par ailleurs, les investisseurs étrangers sont souvent confrontés à la cherté et à la rareté des terrains à usage industriel.

En effet, l'offre de terrains à des prix abordables pouvant accueillir des investissements de grande envergure ne cesse de diminuer en raison de nombreux facteurs ; on peut essentiellement citer à cet égard la complexité du statut foncier des terrains²⁸⁵, la diversité de règles de gestion et d'aliénation des terres guich, habous et collectives²⁸⁶.

De même, les investisseurs estiment que le coût du transport²⁸⁷ et de l'énergie est encore trop élevé au Maroc, pouvant remettre ainsi en cause la compétitivité de leurs produits.

Ces différents handicaps doivent donner lieu à des réformes, dont certaines sont déjà engagées, visant à rendre encore le Maroc plus attractif à l'égard des investisseurs étrangers.

Ainsi, les autorités marocaines ont pris conscience de la nécessité de renforcer le capital humain, en adoptant des mesures en faveur de l'amélioration du système d'éducation et de formation, à l'instar de la charte nationale de l'éducation et de la formation.

Dans le souci d'améliorer également les autres facteurs de production comme l'énergie, les pouvoirs publics ont annoncé une baisse assez significative du prix de l'électricité industrielle²⁸⁸. De même, la problématique du foncier au regard de l'investissement fait l'objet d'une attention toute particulière de la part des responsables marocains qui ont créé l'Agence Foncière²⁸⁹. Les étrangers résidents permanents au Maroc sont confrontés à une formalité qui n'est pas toujours justifiée: l'obligation d'un visa de sortie et de retour chaque fois qu'ils quittent le Maroc. D'autres obstacles sont également relevés par l'étude: les changements fréquents au niveau de la fiscalité, l'inexistence de procédures formelles de règlement de conflits ouvriers, lourdeur du système bancaire. En plus des enquêtes précitées sur les entraves à l'investissement étranger au Maroc, d'autres organismes ont réalisé également des enquêtes en la matière. On peut citer, notamment, la Confédération Générale des Entreprises du Maroc CGEM, le Centre Marocain de Conjoncture CMC, le Ministère du Commerce et de l'Industrie etc. Les conclusions de ces différentes études convergent sur un certain nombre d'axes:

285 A ajouter à cela la méconnaissance des réserves foncières et des terrains industriels existants. Il n'existe pas de base de données complète des réserves foncières au niveau des wilayas et des CRI, in Evaluation du climat de l'investissement au Maroc, Banque mondiale 2005 P 43 confidentiel.

286 Plusieurs articles sont parus dans les journaux marocains faisant état des difficultés que soulève le foncier en matière d'investissements étrangers : Essaban D, « investissements : les allemands s'insurgent contre les méthodes locales », le journal du 3 au 9 février 2001. Pour plus de détails sur la problématique des formalités d'accès aux terrains et d'aménagement des sites au Maroc, price waterhouse Coopers et TSG, le parcours de l'investisseur au Maroc phase II : plan d'action de la réforme, Mars 2000, 147p, non publié, notamment pp.10-88

287 « ...un conteneur entre HongKong et le Havre est moins cher qu'entre Casablanca et Marseille. Dans un tel cas, l'avantage de proximité du marché européen qu'à le Maroc devient vide de ce sens » Ibnkhayat Zougari , les investissements privés étrangers et le développement au Maroc, approche juridique, thèse, Paris, 1995.

288 Le souverain marocain annonçait une baisse de 17% du prix de l'électricité à usage industriel et une baisse du même ordre pour l'électricité à usage agricole, le Matin, 26 septembre 2000, p.1.

289 Cette agence a pour objectif de reconstituer la réserve foncière de l'Etat et de mettre à la disposition des investisseurs des terrains viabilisés à des prix abordables.

- Carences au niveau du fonctionnement de l'Administration et de la justice ;
- Insuffisance des infrastructures ;
- Etroitesse du marché intérieur ;
- Difficultés de financement bancaire ;
- Retard au niveau de l'adoption de textes législatifs et réglementaires ;
- Absence de la présentation des atouts du Maroc lors de certaines manifestations économiques internationales, promotion insuffisante de l'image du Maroc à l'étranger par le biais de ses représentations diplomatiques etc.

E. L'enquête de la Direction des Investissements Extérieurs :

Dans le cadre des rencontres mensuelles organisées par la DIE avec des groupes d'entreprises étrangères installées au Maroc sont organisées, par nationalité, afin d'étudier la problématique de leurs investissements au Maroc, une enquête²⁹⁰ a été réalisée par la DIE auprès d'un échantillon d'une quarantaine d'entreprises issues d'Europe, de l'Asie et des USA et appartenant à différents secteurs industriels par le biais d'un questionnaire qui leur a été distribuée à la fin de ces rencontres.

Ces obstacles peuvent être synthétisés comme suite :

- 95% des entreprises ont cité des problèmes liés à l'Administration Publique (lenteur et lourdeur des procédures administratives, multiplicité des intervenants, etc....)
- 80% ont cité le cadre juridique et réglementaire (législation du travail, lenteur de la justice, etc...)
- 70% à la faiblesse des infrastructures;
- 70% à la complexité de la fiscalité locale ;
- 50% aux coûts de facteurs de production ;
- 35% au financement.

290 L'enquête a été réalisée en Octobre 2003 lors des rencontres avec les promoteurs étrangers où un questionnaire a été distribué à ces derniers au terme des réunions.

Aussi, la faible attractivité du Maroc pour les IDE peut être expliquée par la faiblesse du capital humain dans la mesure où des métamorphoses ont affecté les déterminants économiques des investissements étrangers : Les multinationales ne vont pas là où la main d'œuvre est moins chère, mais là où les ressources humaines sont formées et qualifiées.

Une étude empirique de R.E.Lucas publiée en 1990 dans la revue économique américaine " Why doesn't flow from rich to poor contries" exhibe et atteste de la connexité intime et l'osmose entre la qualité du capital humain et l'attraction des IDE.

Aussi, l'enquête du Ministère du Commerce et de l'Industrie citée dans cette investigation relative aux entreprises étrangères implantées dans le secteur industriel a révélé que 56% de l'échantillon assigne un rôle crucial à la qualité de la main d'œuvre et sa productivité et ont un fort impact pour une décision de délocalisation de leurs activités manufacturières au Maroc.

De surcroît, l'enquête de la DIE a montré que les investisseurs étrangers (60% du panel) souhaitent une amélioration du système éducatif marocain pour mieux absorber et assimiler leurs technologies.²⁹¹

L'Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine OCIEM approche le niveau de qualification de la main d'œuvre (et implicitement sa productivité) par cinq sous facteurs²⁹².

Ainsi comme le montre les données de l'Observatoire de la Compétitivité internationale de l'Economie Marocaine, la performance globale du capital humain est nettement dépassée par celle des pays comparables. Non seulement, le taux le taux d'analphabétisme (49,5% en 2004) est le plus élevé des pays de l'échantillon, mais les établissements marocaines inscrivent des pourcentages plus bas pour le taux brute d'inscription universitaire avec 10% pou l'année scolaire 2002-2003 lesquels constituent les plus faibles performances de l'échantillon de comparaison.

291 « Le constat unanime fait, sur la base des expériences vécues à travers le monde, est que les flux de capitaux se concentrent surtout dans les régions du monde qui proposent autre chose que des avantages naturels.....(..).Parmi les facteurs déterminants figurent en première place la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée » in Capital humain : facteur déterminant de la compétitivité de l'entreprise industrielle marocaine, Bayali.A, éd Toubkal 2000, P 326, voir aussi Schultz T W, il n'est de richesse que d'hommes : Investissement humain et qualité de la population, Edition Bonnel, Paris 1983.

292 Les cinq sous facteurs permettant d'approcher le capital humain sont la santé de la main d'œuvre, l'effort d'éducation, le niveau d'instruction, la productivité et motivation et la flexibilité et mobile dans l'entreprise.

Tableau N°41 Indicateurs du facteur Ressource Humaine au Maroc et dans certains pays comparables

Pays	Taux d'analphabétisme en %	Disponibilité de la main d'œuvre qualifiée*
Afrique du Sud	14	3,47
Argentine	3	6,77
Brésil	13,6	5,21
Chili	4,3	6,67
Egypte	44,4	ND
Grèce	3	5,70
Hongrie	1	6,42
Inde	38,7	7,78
Indonésie	12,1	3,81
Malaisie	11,3	7,10
Maroc	49,5	5,40
Mexique	7,4	5,34
Philippines	5	7,45
Pologne	0	5,36
Portugal	7,4	5,09
Thaïlande	26,8	5,53
Tunisie	13,5	ND
Turquie	14	6,25

Source : OCIEM 2004 Op cit

* Il s'agit d'une note attribuée par International Institute for Management Development.

Il semble que ces comparaisons se font au préjudice de l'économie marocaine. Si les investisseurs étrangers font égard au degré de qualification de la main d'œuvre, la faiblesse du taux de scolarisation et el la hausse du taux d'analphabétisme contribuent à expliquer la modicité de l'investissement étranger au Maroc.

CONCLUSION DU CHAPITRE II

L'analyse de l'ossature du système industriel marocain nous a permis de noter que c'est le secteur agroalimentaire qui détient la part du lion avec 32% de la production industrielle.

Les industries agroalimentaire et chimique-parachimique continuent à participer avec 2/3 au PIB industriel. Au niveau des exportations, les industries textiles et cuir prédominent avec 37% des exportations industrielles globales.

Le secteur chimique et parachimique draine la plus grande part des investissements industriels soit 35% du total, suivi du secteur agroalimentaire avec 32%. La population employée par le secteur manufacturier reste prépondérée par les industries textiles et cuir et agroalimentaires qui accaparent à elles seules 65%

Les tendances des IEI montrent que les entreprises à participation étrangère ont un poids considérable dans le secteur manufacturier marocain étant donné qu'elles contribuent à plus de 41% de la production globale, 44% du PIB industriel, 46% des exportations industrielles et emploient 36% de l'effectif total.

La structure du capital étranger dans le secteur manufacturier est caractérisée par une grande concentration de ce capital pour les investisseurs de cinq pays européens qui accaparent à eux seuls 68% de la valeur totale de ce capital: la France 27%, la Suisse 13%, l'Espagne 11%, la Suède et la Grande Bretagne avec 9% chacune. Par groupe de pays, l'UE demeure en 2003 le premier investisseur avec une part prédominante représentant 72,87% du capital étranger total.

La lecture de l'Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine, du rapport de la CNUCED, du dernier rapport sur la compétitivité des pays pour l'attractivité des IDE " Doing business 2006" de la Société financière internationale et du forum économique de Genève nous ont permis de relever que le Maroc demeure peu captif aux capitaux étrangers par rapport à des pays similaires en terme de développement. Ceci nous a interpellé sur les pierres d'achoppement sur lesquelles butent les investisseurs étrangers.

A cet égard, nous avons étayé notre analyse sur un certain nombre d'enquêtes réalisées par des organismes aussi bien nationaux qu'étrangers qui ont essayé d'appréhender les entraves à l'investissement étranger.

L'enquête de la Banque Mondiale a fait apparaître que le niveau élevé des impôts, l'insuffisance de l'infrastructure économique et la concurrence du secteur informel constituent un sérieux handicap pour les entreprises étrangères.

L'enquête des Chambres de Commerce et d'Industrie a révélé que les carences de fonctionnement de l'Administration viennent largement en tête pour 77 % des entreprises enquêtées, suivies de la corruption, 66 % des entreprises enquêtées estiment que l'insuffisance

des équipements et le déficit de terrains industriels constituent un handicap pour la réalisation de l'investissement au Maroc.

Aussi, le financement de l'investissement (le coût de l'argent, surgaranties et l'opacité pour l'octroi des crédits bancaires) dissuadent les investisseurs étrangers à s'implanter au Maroc. L'enquête du Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat a montré que les investisseurs étrangers ont fait part d'un éventail de contraintes dont les plus récurrentes ont trait à l'administration, au cadre juridique et réglementaire, au coût élevé des services d'infrastructure, et aux pratiques déloyales en matière de concurrence.

D'autres organismes ont réalisé également des enquêtes en la matière, la " Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), le Centre Marocain de Conjoncture (CMC), la Direction des Investissements Extérieurs dont les conclusions convergent sur un même faisceau d'entraves: carences au niveau du fonctionnement de l'Administration et de la justice, insuffisance des infrastructures, étroitesse du marché intérieur, difficultés de financement bancaire, retard au niveau de l'adoption de textes législatifs et réglementaires, absence de la présentation des atouts du Maroc lors de certaines manifestations économiques internationales, promotion insuffisante de l'image du Maroc à l'étranger par le biais de ses représentations diplomatiques. Aussi, la faiblesse du capital humain et la modicité de la qualification de la main d'œuvre au Maroc hypothèque l'attractivité des investissements étrangers au Maroc.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Dans le second volet de notre investigation, on s'est fixé comme objectif de répondre à la question des déterminants des investissements étrangers industriels et par quel type de stratégie les entreprises étrangères s'implantent sur le tissu industriel marocain.

Pour y répondre, nous avons amorcé par une description de l'environnement de l'investissement au Maroc. Ce dernier s'articule autour d'un climat d'investissement qui semble propice à l'implantation des promoteurs étrangers (8^{ème} rang par rapport à un échantillon de 20 pays selon le dernier OCIEM), d'atouts (voisinage de l'Europe, économie libérale,.....), de panoplies de mesures incitatives (privatisation, Fond Hassan II, Commission des investissements, convertibilité du dirham,...).

Cependant, nous avons noté que ce cadre incitatif demeure non captif à l'investissement extérieur où nous avons mis l'accent sur un organe d'attractivité des IE, en l'occurrence la DIE qui pâtit de plusieurs entraves pour l'accomplissement de ses missions d'attraction et d'incitation à l'IE (atrophie du budget alloué à la promotion, manque de visibilité du gouvernement vis à vis de cet organe,).

Aussi, la non applicabilité de certaines articles de la charte de l'investissement (réduction du taux de l'IGR, la création d'un organe chargé de l'investissement) et la fiscalité locale dissuade les promoteurs étrangers.

Par ailleurs, nous avons relevé que la charte ne doit être qu'un adjuvant à des gisements attractifs essentiels (formation du capital humain, politique de soutien à la demande locale, développement du savoir-faire, échafaudage d'un tissu industriel, articulé, dense) à même de générer une séquence vertueuse porteuse d'investissement, de croissance et de création d'emploi.

La revue de littérature des IE nous à interpellé à s'atteler sur la vérification empirique des théories des déterminants des IE et par quel type de stratégie ces firmes étrangères se localisent sur le tissu industriel marocain où nous avons étayé notre test empirique sur un certain nombre d'études et d'enquêtes réalisées sur le secteur manufacturier marocain.

Sous réserve de la représentativité de l'échantillon, les cinq enquêtes du FIAS, du MCI, FACS de la DIE et de l'ICA, ainsi que d'autres études empiriques (Thèse de B. Foguig) nous ont permis de déduire, qu'au-delà des scores élevés obtenus par le Maroc au niveau de la stratégie horizontale dans le cadre de l'enquête du FIAS, il semble que les investissements étrangers industriels au Maroc s'effectuent sur une base verticale qui est liée principalement au déterminant : minimisation des coûts.

En sus, l'orientation sectorielle des IEI (à l'appui des enquêtes et études empiriques) nous ont permis d'identifier les industries privilégiées dans une grande proportion par les FMN, grâce notamment aux faibles coûts de la main d'œuvre. Il s'agit du textile-habillement et de l'électronique.

A ce propos, ces industries font partie des quatre grappes ²⁹³ technologiques qui ont été retenues lors du projet « le Maroc compétitif »²⁹⁴ en 1995, en raison de leur potentiel de croissance et de l'attrait qu'elles constituent pour les investisseurs étrangers.

Ainsi, la minimisation des coûts apparaît comme le déterminant majeur de localisation des FMN, étant donné que les investisseurs étrangers sont intéressés par le faible coût de la main d'œuvre, en singulier dans les industries du textile-habillement et de l'électronique, puisque, ce qui met en relief la pertinence de la multinationalisation exogène qui considère principalement la stratégie verticale basée sur les différences factorielles. Cependant, avec l'ère de la globalisation marquée par l'économie du savoir, le bas salaire n'est plus un déterminant majeur pour capter les investisseurs étrangers, étant donné que « le coût du travail n'intervient pas dans l'attractivité des activités intensives en savoir et connaissances qui sont aujourd'hui déterminantes. En effet, les firmes qui poursuivent des stratégies verticales de minimisation et pour lesquelles la minimisation des coûts est prioritaire sont de plus en plus rares et sont essentiellement dans les secteurs textile-confection, de la chaussure et des jouets »²⁹⁵

En sus de la minimisation des coûts, d'autres déterminants, en vertu des quatre enquêtes, motivent les investisseurs étrangers à se localiser dans le tissu industriel marocain, entre autres, la proximité du grand marché Européen (56% du panel de l'enquête MCI et 48% de l'échantillon de l'enquête de la DIE et 58% du panel de l'enquête ICA). Toutefois, avec le progrès scientifique et technologique, les bas salaires et la proximité géographique²⁹⁶ ne peuvent plus s'imposer comme des déterminants pour l'attractivité de l'investissement

293 D'après le projet « le Maroc compétitif », une grappe est un ensemble d'éléments qui contribuent à la compétitivité d'une industrie et participent à son adaptation aux nouveaux défis du marché. Menée par une industrie tournée vers l'exportation, une grappe est composée de toutes les industries et acteurs qui, en amont comme en aval, sont les éléments critiques de la production de cette industrie

294 Ce projet lancé par le comité de suivi du projet de développement du secteur privé (CSPDSP) en Mai 1995 avec l'appui de la Banque Mondiale et le concours de l'Union Européenne, a pour objectif de définir des stratégies et des plans d'action pour la promotion de grappes ayant des potentialités de compétitivité. L'étude réalisée dans ce cadre sur le développement de l'avantage concurrentiel du Maroc, est basée sur le concept de grappes qui intègre les entreprises et toutes les activités économiques qui, en amont comme en aval, contribuent au renforcement de la compétitivité de ces entreprises. Après une phase d'analyse et d'identification des grappes existantes et potentielles au Maroc, quatre grappes pilotes ont été sélectionnées. Il s'agit des grappes suivantes : 1) Le tourisme, 2) Le textile-Habillement, 3) Les produits de la mer, 4) l'électronique et les technologies de l'information.

295 C.A Michalet 1999 op.cit.

296 Cette proximité n'est pas réelle si l'on appréhende par le coût du transport puisqu'un conteneur entre le Havre et Hong Kong est moins cher qu'entre Casablanca et Marseille, Banque Mondiale, « Royaume du Maroc-République de Tunisie / croissance de l'exportation : Déterminants et perspectives », Mai 1994, p 51. « Aussi la dernière étude de la banque mondiale de 2005 a démontré qu'il faut 4 semaines minimum pour acheminer une marchandise du Maroc vers Rotterdam, alors qu'un conteneur de la Chine vers Rotterdam a besoin seulement de 3 semainesPlus de 20% de la VA des produits manufacturiers est engloutie dans des frais de logistique » in « la Chine plus proche de l'Europe que nous », La vie économique N°4314 du 13 au 19 Mai 2005.

étranger. En effet « la fin des années quatre vingt a été caractérisée par une large diffusion des technologies et par une versatilité de la demande, les pays les plus avancés technologiquement sont tentés de relocaliser certaines activités, sinon d'arrêter les opérations de délocalisation vers les pays à faibles coûts salariaux. Le but est de faire revenir l'avantage comparatif dans les pays développés même dans les industries utilisant beaucoup de main d'œuvre »²⁹⁷.

Sur le plan comparatif, d'autres déterminants incitent les entreprises étrangères à s'implanter dans des pays concurrents du Maroc ; il s'agit des pays d'Europe centrale et orientale (ouverture à l'économie de marché et du dynamisme de leurs politique de rattrapage), la Chine (taille du marché, abondance d'une main d'œuvre habile et à bas prix), Mexique (proximité du marché américain, avantages fiscaux), Tunisie (facilités administratives, douanières, infrastructures), Egypte (Zone offshore du Caire), Turquie (marché intérieur, compétences des fournisseurs, et compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux.

Pour mettre en exergue les entraves liées à l'investissement étranger, nous avons commencé par une analyse du secteur manufacturier marocain. L'ossature du tissu industriel marocain dénote que les secteurs agroalimentaire, chimique-parachimique, textiles et cuir, détiennent les grandes parts respectivement dans la production industrielle, PIB industriel, exportations industrielles et l'emploi. Aussi, la radioscopie du secteur manufacturier révèle que les entreprises à participation étrangère ont un pesant dans le secteur manufacturier marocain (41% de la production globale, 44% du PIB industriel, 46% des exportations industrielles et emploient 36% de l'effectif total). Et que l'UE demeure la principale région d'attraction des IEI vers le Maroc avec 68% du total.

Cependant et à l'appui du récent Observatoire de la Compétitivité Internationale de l'Economie Marocaine, du dernier rapport de la CNUCED, du dernier rapport sur la compétitivité des pays pour l'attractivité des IDE " Doing business 2006" de la Société financière internationale et du forum économique de Genève, le Maroc demeure un pays non attractif des IEI.

Plusieurs entraves sont derrière ce flux timide des IEI que l'on s'est interrogées en s'étayant sur des études sur le terrain réalisées au compte du Maroc.

Toutes ces enquêtes semblent converger vers un même faisceau d'obstacles, entre autres, l'exiguïté du marché local, les carences au niveau du fonctionnement de l'Administration et de la justice, l'insuffisance des infrastructures, les difficultés de financement bancaire, le retard au niveau de l'adoption de textes législatifs et réglementaires, les pratiques déloyales en matière de

297 A.El Aidouni REMALD 2000 op cit.

concurrence et les problèmes fonciers. Aussi, la faible qualification de la main d'œuvre marquée par le faible taux d'inscription et le taux élevé d'analphabétisme constitue un obstacle rédhibitoire à la captation des entreprises étrangères industrielles au Maroc.

A cet égard, moult interrogations nous apostrophent : Comment notre économie peut surmonter ces obstacles ? N'y a-t-il pas, en filigrane, d'autres entraves qui transcendent le socio-politico-économique ? Ne faudrait-il pas scruter d'autres horizons ? Quels sont les gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser ? N'y a-t-il pas des facteurs latents, intrinsèques et endogènes qu'il faut éclore pour que notre économie puisse apporter des solutions aux multiples problèmes socio-économiques ?

CONCLUSION GENERALE

Tout au fil de notre investigation, nous avons cherché à déceler les déterminants des investissements extérieurs industriels dans le cas de l'économie marocaine.

Cette quête s'est inscrite, d'une part dans l'optique de la tendance à la globalisation de l'économie, à l'ouverture et à la rivalité acharnée et féroce des pays à l'attraction des capitaux étrangers, ce qui a secrété une explosion sempiternelle et une prouesse sans trêve des investissements extérieurs qui étaient de l'ordre de 648,1 Milliards de dollars en termes de flux selon le récent rapport de la CNUCED.

Le trend haussier et l'hémorragie du capital étranger ayant orienté la réflexion conceptuelle et théorique vers la recherche de ce qui incite une entreprise étrangère à s'implanter dans des pays hôtes.

Elle est intervenue, d'autre part, à une époque où les difficultés économiques et sociales (tarissement de l'épargne interne, la rareté relative des ressources, tant publiques que privées, allouées au financement de la croissance et du développement et ce dans des contextes nationaux marqués par l'augmentation continue de la demande sociale dans les domaines les plus stratégiques, notamment l'emploi, la santé, l'éducation, la formation...) infligent aux pays en voie de développement un bouleversement et un revirement de leur politique économique : La libéralisation du système financier, la déréglementation de change, les privatisations, l'ouverture commerciale constituent des vecteurs visant l'échafaudage d'un climat propice pour l'ouvrage du développement économique.

Cette nouvelle orientation assigne une place privilégiée à l'investissement extérieur, lui accorde un rôle décisif dans l'œuvre de développement industriel.

Depuis le début de la décennie 80, le Maroc, à l'instar des pays en développement, a suivi cette trajectoire.

Notre recherche qui emprunte son intérêt des éléments évoqués ci haut s'est fixée comme dessein l'étude des déterminants des investissements extérieurs industriels au Maroc.

Pour répondre à cette interrogation qui nous a préoccupé, nous nous sommes basés sur les données statistiques du Département du Commerce et de l'Industrie qui sont différentes de celles de l'office des changes (Ce dernier ne considère comme investissement étranger que les flux de capitaux qui traversent la frontière nationale sous forme de devises).

Nous avons, par la suite, essayé d'approcher empiriquement les déterminants des investissements extérieurs industriels en s'étayant sur des enquêtes réalisées par des organismes nationaux (Département du Commerce et de l'Industrie, Direction des investissements Extérieurs) et internationaux (Le service conseil pour l'investissement étranger connu sous l'acronyme FIAS Foreign Investment Advisory Service, le programme d'enquêtes pour

l'analyse de la compétitivité des entreprises connu sous l'acronyme FACS Firm Analysis and Competitiveness Survey, l'enquête d'Ernest&Young et l'enquête de la banque mondiale sur le climat de l'investissement au Maroc.

La réponse à la question des déterminants des investissements extérieurs industriels a nécessité :

- Primo, la connaissance conceptuelle et théorique des motivations qui exhortent les entreprises étrangères à s'implanter dans un pays donné ;
- Secundo, l'appréhension des stratégies des investisseurs étrangers qui s'implantent dans un territoire d'accueil donné dans la mesure où l'investissement extérieur est indissociable des entreprises étrangères qui le réalisent ;
- Tertio, la connaissance et l'exposé des mesures incitatives érigées par l'Etat Marocain à même de capter l'investissement extérieur ;
- Quarto, la compréhension de la manière dont se sont développés les investissements extérieurs dans l'industrie marocaine.

De l'analyse ainsi entreprise, nous avons dégagé un certain nombre de constats :

- Le premier constat est que les flux des investissements directs étrangers restent l'apanage des pays riches (77%) sur la période 1999-2004. C'est le basculement de la division du travail, centrée sur la maîtrise des coûts et la réalisation de rendements d'échelle du capital productif vers une division cognitive de maîtrise de l'information et des connaissances, d'apprentissage et la réalisation d'économies de champ sur les actifs intangibles investis, semble-t-il, qui explique le processus de concentration des IDE dans les pays industrialisés riches en ressources cognitives spécifiques ;
- Le deuxième constat et sous réserve de la représentativité de l'échantillon des cinq enquêtes, il semble que les investissements extérieurs industriels au Maroc s'effectuent sur la base d'une stratégie verticale qui est liée principalement à la minimisation des coûts. De ce fait, la minimisation des coûts apparaît comme le déterminant majeur de la localisation des entreprises étrangères, étant donné que les investisseurs étrangers sont intéressés par le faible coût de la main d'œuvre, en singulier dans les industries du textile-habillement et de l'électronique, ce qui met en relief la pertinence de la théorie de la multinationalisation exogène qui considère principalement la stratégie verticale basée sur les différences factorielles. Les différentes enquêtes et études empiriques, empruntées dans cette investigation pour approcher les motivations des investisseurs étrangers, ont corroboré ce constat.

Toutefois, nous avons noté qu'avec la sophistication des processus de production et au regard du foisonnement des activités industrielles intensives en savoir-faire et en matière grise, la contraction des coûts, en particulier le bas salaire n'est plus un déterminant crucial pour attirer les entreprises étrangères. En effet, les firmes qui poursuivent des stratégies verticales de minimisation et pour lesquelles la minimisation des coûts est prioritaire sont de plus en plus rares et sont essentiellement dans les secteurs textile confection, de la chaussure et des jouets ;

- Le troisième constat est qu'en sus de la minimisation des coûts, comme déterminant essentiel des investissements extérieurs industriels, la proximité Européenne, entre autres, semble être une motivation qui incite les entreprises étrangères à s'implanter au Maroc. Cependant, nous avons souligné qu'avec l'ère des progrès technologiques et l'effacement des frontières, la proximité géographique et les bas salaires ne peuvent plus s'imposer comme des déterminants de l'attraction de l'investissement extérieur industriel : L'automatisation des processus productifs²⁹⁸ et la versatilité de la demande (flexibilité productive liée à la nécessaire réactivité aux marchés), caractéristique du début des années 90, fait que les pays capitalistiques développés relocalisent certaines activités, voir même de mettre un terme à leur opérations de délocalisation. Le but étant de récupérer l'avantage comparatif, même dans les activités industrielles utilisant intensivement la main d'œuvre²⁹⁹ ;
- Le quatrième constat est que les industries de prédilection des investisseurs étrangers (grâce notamment aux faibles coûts de la main d'œuvre) sont les industries textile habillement et de l'Electronique. Ces niches font partie des grappes technologiques qui ont été retenues lors du projet « le Maroc compétitif » en raison de leur potentiel de croissance et de l'attrait qu'elles constituent pour les investisseurs étrangers qui sont à la quête de la minimisation des coûts ;
- Le cinquième constat est que sur le plan comparatif, d'autres déterminants impulsent les promoteurs étrangers à s'orienter et à investir dans d'autres pays rivaux du Maroc ; il s'agit des compétences des fournisseurs et sous-traitants locaux en Turquie, de la taille du marché local et la main d'œuvre habile en Chine ;
- Le sixième constat est que les flux des investissements extérieurs industriels demeurent cantonnés à l'Europe qui reste le principal bailleur de fonds du Maroc (94,5% du total), en singulier la France. Ce trend haussier et cette sclérose sur l'Europe témoignent de la

298 L'introduction du progrès technique suppose une substitution du capital au travail, ce qui implique une diminution de l'intensité de main d'œuvre et donc l'importance des coûts salariaux dans les coûts de production.

299 L'automatisation des procédés de production induit une inversion des différentiels de coûts de production au profit des pays développés.

continuité des rapports tissés depuis la période coloniale. L'investissement extérieur, en singulier³⁰⁰, a aiguisé et a attisé ces rapports. Les relations financières entre le Maroc et les autres pôles de l'économie internationale, notamment les USA et le Japon ne sont pas encore réellement entamés. Les deux grands empires des finances internationales ont marginalisé le Maroc dans la mesure où les flux des investissements extérieurs américains vers le Maroc ne sont que de 2,1%, 0,14 en provenance du Japon selon le dernier rapport de l'office des changes. De surcroît, les flux des investissements des pays arabes vers le Maroc demeurent en deçà des espérances de l'instauration des zones de libre échange et la consolidation des rapports financiers avec notre pays. En sus, les capitaux en provenance des pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) sont infimes, en atteste l'éloquence des chiffres suivants : Tunisie (0,6%), Libye (0,1%) et l'Algérie (0,005%), soit un total de 0,7%. A cet égard, moult questions nous ont interpellées au regard de cette timidité des flux des investissements extérieurs en provenance de ces pays : Est-ce que le Maroc ne dispose pas d'atouts à leur présenter ? Est-ce que les avantages dont il dispose n'ont, à leurs yeux, aucun intérêt ? Est-ce que il n'a pas su les valoriser de manière correcte ? Est-ce qu'ils n'ont pas de crédit dans le comportement des responsables et des acteurs économiques marocains et la façon dont ils gèrent l'économie et le pays ? Est-ce que la fuite des capitaux nationaux depuis plus de quarante ans les a dissuadé et les a rendu méfiants et réticents à l'égard de l'avenir du pays ? Toutes ces apostrophes peuvent être pour quelque chose dans la faiblesse des investissements extérieurs émanant de ces pays et aussi des autres pays ;

- Le septième constat est que le Maroc demeure un pays non attractif pour les investissements extérieurs et ce malgré les efforts déployés dans ce sens, en témoigne les ratios suivants : 0,1% par rapport aux flux des investissements extérieurs dirigés vers l'Afrique, 0,01% par rapport au total mondial et 0,4% du PIB marocain alors que comparativement à des pays similaires au Maroc en terme de développement ce ratio est de 3,27% en Tunisie, 3,47% au Portugal, 2,59% en Pologne. En termes de benchmarking, le Maroc draine peu de capitaux étrangers en comparaison avec des pays du bassin méditerranéen. En effet, sur la période 1998-2003, le Portugal a attiré l'équivalent de 3310 Millions de dollars, suivi de l'Israël (3170 Millions de dollars), l'Afrique du Sud (1876 Millions de dollars), La Turquie (1264 Millions de dollars) ;

300 Aussi les échanges commerciaux demeurent aussi intenses avec l'Europe : 75/ des exportations et 80% des importations, Rapport de l'Office des changes 2004.

- Le huitième constat (découlant de notre sixième constat) est que plusieurs pierres d'achoppement sont à l'arrière-plan de ce flux minuscule et infime de l'investissement extérieur vers le Maroc. En effet, l'exiguïté du marché intérieur, l'insuffisance et la cherté des services d'infrastructure, la concurrence du secteur informel, les problèmes et la complexité du statut foncier des terrains, les difficultés de financement bancaire (coût onéreux de l'argent, les surgarenties requises par les banques pour l'octroi du crédit) sont, entre autres, des mobiles dissuasifs sur lesquels piétinent les entreprises étrangères à investir dans l'industrie marocaine et des tares qui érodent et consomment l'attractivité de l'économie marocaine.

D'autre part, nous avons mis l'accent sur un aspect juridique sur lequel les investisseurs étrangers butent ; il s'agit de la charte actuelle de l'investissement qui se limite à énoncer des règles générales sans application pratique directe, laissant ainsi implicitement leur mise en œuvre à des textes législatifs et réglementaires spécifiques. En effet, jusqu'à présent (en l'an 2005), soit dix ans après sa promulgation, certaines mesures sont restées sans effet : la réduction du taux marginal de l'IGR à 41, 50% au lieu de 44% (article 8), la simplification et l'harmonisation de la fiscalité (article 14), l'instauration d'un organe d'accueil et d'assistance des investisseurs (art 21). Certes ces textes d'application, notamment celui relatif à la baisse du taux maximum de l'IGR, n'ont pas pour l'instant vu le jour, car leur promulgation se traduirait par une réduction des recettes de l'Etat et donc un coût budgétaire important au moment où le Maroc connaît une période de récession et morosité économique. Les autres textes se heurtent plutôt à des obstacles administratifs liés à la participation de différents départements ministériels à leur élaboration. Or, la multiplication des intervenants, qui n'arrivent pas à se mettre d'accord sur un contenu unique des projets de textes d'application, constitue un handicap sérieux à la mise en place d'un régime juridique des investissements qui soit totalement opérationnel.

En somme, La charte marocaine de l'investissement est certes incitative, mais demeure caractérisée par un hiatus entre sa promulgation et l'application de certaines de ses plus importantes dispositions ce qui suscite de l'inquiétude chez les investisseurs étrangers.

En sus, dans le cadre de notre quête, nous avons mis un point d'orgue sur un organe focal d'accueil, d'information, d'accompagnement, de promotion de l'investissement extérieur et de diffusion de l'image du Maroc à l'étranger, en l'occurrence la direction des investissements extérieurs qui pâtit d'un certain nombre de problèmes pour l'attraction des promoteurs étrangers : la carence des moyens financiers (8 Millions de dhs, c'est le budget minuscule dont

dispose la direction des investissements extérieurs, loyer de l'immeuble, frais de gardiennage et personnel inclus) constitue une pierre d'achoppement au regard de cet organe pour assurer une présence musclée dans les forums et conférences internationales, les règles intrinsèques à l'organisation budgétaire et administrative restent relativement inadéquates aux besoins d'une stratégie de promotion de l'investissement étranger que cherche à mettre en œuvre ladite structure, le manque de visibilité du gouvernement vis à vis de cette structure, la pluralité des organismes de promotion (CMPE, ONMT, CGEM, La maison de l'artisan,...) s'avère également un handicap réel qui crée une déroute aux promoteurs étrangers.

D'ailleurs, une enquête réalisée par le FIAS en 1994 pour le compte du Maroc constitue une corroboration de notre jugement et atteste de la véracité de notre verdict, puisque cette dispersion et cette dissémination des initiatives ne favorise pas l'efficacité, l'attraction et la promotion des investissements.

De surcroît, cette multiplicité des intervenants en matière de promotion de l'investissement étranger secrète des informations contradictoires pour les promoteurs, ce qui ne manque pas de mettre les entreprises étrangères dans des situations de doute.

L'Etat avait tenté de mettre sur pied l'Office National pour la Promotion des investissements et des Exportations (ONIX) pour regrouper tous les autres organismes de promotion. Toutefois, faute d'entente entre les départements, le projet a été renvoyé aux calendes grecques, car chacun voulait garder une partie de ses prérogatives.

Il semble que, contrairement à ses concurrents, le Maroc n'a pas une politique bien élaborée dans le domaine de la promotion de l'investissement étranger et n'anticipe pas les challenges à affronter au regard de l'épée de Damoclès qui sont les progrès technologiques et les mutations qui ne cessent de bouleverser les systèmes productifs, les systèmes d'organisation des entreprises et les déterminants des investissements extérieurs. Dorénavant, la question qui nous apostrophe : vers quelle attractivité tant spatiale que sectorielle l'économie marocaine doit évoluer ? Car l'attractivité actuelle étayée, pour l'essentiel, sur le faible coût de la main d'œuvre et la proximité géographique périliterait à terme.

Le potentiel attractif du Maroc, déjà précaire et insuffisant, est fortement menacé avec le temps.

De ces constatations évoquées ci-dessus découlent les enseignements suivants :

- Aux yeux des déterminants actuels de l'économie globale, face à la dynamique actuelle de l'économie mondiale et au regard de la logique des promoteurs étrangers, le type d'investissement extérieur industriel réalisé au Maroc n'est pas

de bonne augure : D'une part, les avantages offerts en termes de facteurs de production (main d'œuvre à faible coût,.....) ne sont ni stratégiques, ni spécifiques au Maroc, ni pérennes dans le temps. Les investissements étrangers peuvent se localiser aujourd'hui et repartiraient le lendemain. D'autre part, les avantages fiscaux sont largement insuffisants pour constituer un facteur d'attraction et de rétention des investissements extérieurs. En effet, « La quasi totalité des enquêtes montrent que l'existence d'incitations financières est un déterminant subalterne de la localisation des investissements qui joue au mieux le rôle de la cerise sur le gâteau,, un système d'incitations sous forme d'exonérations fiscales, de primes à l'investissement, de crédits d'impôts, d'amortissement accéléré ne réussira pas à faire passer un pays d'un cercle d'attractivité inférieur à un cercle d'attractivité supérieur,..... la décision de s'implanter est prise indépendamment de l'existence des incitations, elle est fondée sur une évaluation économique et non pas financière de la rentabilité du projet,.....l'évaluation du projet est effectuée dans un horizon temporel de moyen long terme, donc sur une période qui déborde la durée habituelle des exonérations de la fiscalité sur les bénéfices industriels (3 à 5 ans selon les pays) »³⁰¹ ce que C.A Michalet appelle la grande illusion des incitations. En outre, Selon W.Andreff (1999), les incitations occupent le dernier rang dans les déterminants des choix de localisation³⁰² des entreprises étrangères ;

- Evoquer l'avenir de l'investissement international au Maroc nous astreint à faire égard au concept de la relocalisation qui fait son chemin dans les stratégies des entreprises étrangères. Même si même le Maroc ne ressent pas actuellement une baisse des investissements internationaux due à la relocalisation, l'introduction de plus en plus ascendant des équipements automatisés flexibles dans l'industrie, secréterait un redéploiement de la part des investissements internationaux. Ce redéploiement se traduirait dans la réalité économique par des opérations de relocalisation des activités productives des pays du Sud vers les pays du Nord, ce qui ne manquerait pas, semble t-il, d'engendrer dans l'avenir une baisse des flux des capitaux étrangers vers ces pays du Sud ;

301 C.A. Michalet 1999 op.cit et pour plus de détails sur les incitations fiscales, voir C.A. Michalet, les incitations aux investissements des pays de l'Union du Maghreb arabe, FIAS, juin 1996 ; J.Mintz et T.Tsiopoulos, taxation of foreign capital in the mediterranean region, FIAS, 1996, Maghriti, M (2001) « incitations fiscales et flux des investissements étrangers au Maroc », Finances News système fiscal marocain entre incohérence et complexité, hors série N°3.

302 Andreff.W. 1999, op.cit.

- Les promoteurs étrangers sont hyper sensibles aux comportements économiques des acteurs nationaux. En effet, il est paradoxal d'inciter une entreprise étrangère à investir au Maroc, alors que les promoteurs nationaux n'investissent pas, peu ou font fuir leurs capitaux à l'étranger. Cette timidité de l'investissement national et ce comportement timoré des acteurs économiques nationaux sont généralement perçus comme une méfiance au regard des perspectives du pays et une insécurité pour l'avenir de l'investissement. Du coup, ce comportement se traduirait, non seulement, par une dissuasion des nouveaux promoteurs étrangers à investir au Maroc, mais, plus encore, il exhorte ceux qui y ont déjà investi à limiter leur investissement et/ou leur réinvestissement³⁰³ ou à réaliser un désinvestissement. D'ailleurs, l'analyse du ratio Recettes nettes/Recettes brutes³⁰⁴ révèle que le gain net en termes de flux des investissements extérieurs n'a été que 13,3% en 1995³⁰⁵, 3,2% en 2000 et 58,7% en 2003. Dit autrement, sur 100 dhs investi au Maroc respectivement en 1995 et 2000, l'économie en exporte sous diverses formes (désinvestissement inclus) 86,7 dhs et 96,2 dhs. A cet égard, une attention particulière doit être assignée à la crédibilité et à la confiance au Maroc comme vecteurs essentiels de l'investissement aussi bien national qu'international ;
- Dans la mesure où les promoteurs étrangers sont sensibles aux comportements des investisseurs nationaux comme il a été évoqué ci-dessus, l'investissement national aura, au moins deux vertus : D'une part, l'investissement des promoteurs nationaux dans le tissu économique marocain instaurerait un état de confiance aux yeux des entreprises étrangères, qui se traduirait à son tour par une attraction de l'investissement extérieur. En d'autres termes, l'investissement national créera une séquence vertueuse Investissement national-état de confiance dans l'économie- attraction de l'investissement extérieur. L'investissement étranger ne doit pas être considéré comme le succédané de l'investissement national. Il s'agit de le concevoir comme le complément dynamique de l'investissement national. Plus encore, c'est l'investissement national et la dynamique économique et sociale intérieure du pays qui font appel à

303 L'enquête de la DIE a révélé que 30% du panel réalise des réinvestissements sous forme de renouvellement des équipements et de fusion et acquisition.

304 Les recettes brutes incluent les transferts au titre des opérations de désinvestissement et de remboursement de prêt et les transferts au titre des revenus et les recettes nettes sont les recettes brutes ôtés des dépenses.

305 Centre Marocain de conjoncture. « Investissement et nouveau contexte », bulletin du centre marocain de conjoncture 1997.

l'investissement étranger³⁰⁶, comme en témoigne l'expérience des pays du sud asiatique³⁰⁷ ;

- Il faut prendre en compte l'existence d'une dialectique entre la compétitivité et l'attractivité : Selon l'adage populaire « les banques ne prêtent qu'aux riches », les entreprises étrangères n'investissent que dans les pays les plus compétitifs car « les territoires les plus attractifs seraient aussi les territoires les plus compétitifs,..... Les firmes n'investissent que dans les pays dont les avantages de localisation renforcent leur propre compétitivité, ce qui revient à dire que la construction de l'attractivité est aussi celle de la compétitivité »³⁰⁸ A cet égard, le Maroc a intérêt à prendre les dispositions adéquates pour rendre compétitifs ses secteurs d'activité qui sont à croissance rapide et moyenne des investissements extérieurs à l'échelle mondiale : industries électroniques, automobile, industrie agro-alimentaireetc.
- L'intégration régionale du Maroc constituerait un gisement d'attractivité important, car, face à l'intensification de la concurrence mondiale, la tendance à la régionalisation s'est développée et s'est approfondie. Celle-ci s'est révélée une condition incontournable à l'attractivité des économies. En effet, « l'attraction de nouveaux investisseurs serait considérablement renforcée si les accords de libre-échange signés séparément par la Tunisie et le Maroc...était suivis d'une relance de l'intégration régionale maghrébine. La constitution d'un marché unique de l'Afrique du Nord aurait un effet multiplicateur sur les politiques de promotion menées par les différents pays de la région. Elle aurait pour effet de réduire considérablement le handicap de la petite taille des différents marchés nationaux »³⁰⁹. Aussi, une telle intégration permet « d'accélérer le mouvement de restructuration du tissu économique et social et de réduire les contraintes extérieures, parce qu'elle s'appuie sur les dynamiques intérieures et se nourrit de la croissance économique »³¹⁰. Le Maroc occupe une

306 Des travaux empiriques ont montré qu'une politique intérieure qui a pour priorité de favoriser des investissements nationaux plus efficaces attirera des capitaux étrangers productifs, voir à ce propos « Flux de capitaux privés et croissance » D.Mishra, A Mody et A.P.Murshid, Finances et développement, n°2, Volume 38, Juin 2001.

307 Cependant, "l'investissement privé national demeure faible, il a décliné entre 1999-2003. En 2003, la FBCF n'a été que de 18,72% du PIB" "in Banque mondiale world development indicators 2004.

308 C.A.Michalet 1999, op cit.

309 C.A.Michalet : « La Tunisie: le renforcement de l'attractivité » in, IDE et développement industriel méditerranéen, B.Bellon, Economica, 1997.

310 S.Dkhissi, "de la nécessité de repenser la problématique de l'insertion internationale de l'économie marocaine" in REMALD, n°21,2000.

place géopolitique distinguée qui lui permet de s'insérer davantage dans l'économie régionale, tant sur le plan méditerranéen, que moyen-oriental, arabe et africain, ce qui lui permet de devenir une localisation stratégique d'attraction des IDE et de production pour un vaste marché ;

- L'accord de libre échange Maroc-UE, semble- t-il, pourrait s'avérer un vecteur d'attractivité de l'investissement étranger, en particulier européen. Toutefois, les résultats escomptés de cette instauration de zone de libre échange en termes de captation de flux des investissements étrangers seraient tributaires de la mise à niveau de l'économie marocaine³¹¹ dans la mesure où les investisseurs étrangers intéressés par le Maroc seraient à la quête, avant tout des entreprises marocaines partenaires (sous formes de joint-ventures par exemple) fortes et compétitives pour être associées à des projets communs ou pour pouvoir s'inscrire dans une relation de type Client-Fournisseur. Ceci n'est pas le cas actuellement pour une grande partie des entreprises marocaines, mais pourrait l'être avec l'avènement de la zone de libre échange ;
- L'action sur les facteurs d'attractivité prise par le Maroc ne doit pas se focaliser uniquement à capter des IDE, car rien ne garantit que les IDE ne seront pas volatils : les stratégies globales permettent aux firmes de s'émanciper des territoires et d'adopter des localisation flexibles en fonction des capacités de réponse de leur environnement à leurs besoins en évolution. Il n'est pas donc suffisant d'entreprendre des politiques coûteuses d'incitation pour attirer des flux des IDE, encore faut-il trouver les moyens de les pérenniser sur les territoires d'accueil ;³¹²
- Les facteurs exogènes ne sont pas les seuls facteurs qui peuvent contribuer à l'attractivité des IDE au Maroc.

Le rôle des facteurs endogène est déterminant : Un capital humain³¹³ capable d'absorber les transferts de technologie véhiculée par les entreprises étrangères

311 « La mise à niveau du système productif national passe obligatoirement par la valorisation des ressources humaines en tant que facteur déterminant pour le renforcement des capacités d'adaptation de l'économie marocaine. Ford le grand industriel américain l'a très bien résumé lorsqu'il a dit : Enlevez-moi tout et redonnez moi les homme, je pourrai alors tout recommencer » In, Bayali A, op cit, P 324, voir également Maghriti, M "Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs ", revue repères et perspectives, 2004 numéro 5.

312 L'enquête de la DIE a montré que 60% des investisseurs étrangers interrogés souhaitent une amélioration du système éducatif marocain.

313 Les investissements extérieurs sont orientés dans les pays dotés d'une main d'œuvre qualifiée, « Why dosen't capital flow from rich to poor countries ? », Americain Economic Review, paper and proceedings, vol.80 (May), p.92-96, Robert.E.Lucas 1990. De même, des études empiriques, à travers l'analyse transnationale ont établi que l'investissement direct étranger est plus productif dans les pays pourvus d'une

qui permettent de répondre aux critères de la production pour le marché international en termes de coût, délais de livraison et qualité des produits³¹⁴, une croissance économique soutenue,³¹⁵ la qualité de la vie, le climat des affaires, une stratégie industrielle³¹⁶ permettant la création d'un tissu industriel national performant, une politique de construction d'une infrastructure de Recherche&Développement³¹⁷, une stratégie visant un aménagement harmonieux du territoire national et une intégration réelle des populations rurales des différentes régions dans le développement économique. D'un côté, ces facteurs peuvent développer et sous tendre une politique d'attractivité répondant aux exigences d'avenir. De l'autre côté, ils peuvent déterminer, accompagner un processus d'insertion qui s'inscrit dans la logique de l'évolution de l'économie globale pour en tirer des opportunités pour l'économie du pays et en atténuer les menaces et c'est de cette manière que le Maroc pourrait être en mesure d'exercer un effet d'attraction sur les investissements extérieurs, de les orienter vers des secteurs, des régions à développer ;

- Parallèlement à ces facteurs d'ordre économique, d'autres gisements à caractère politique, social et culturel méritent d'être scrutés : stratégie sociale, réforme

population active mieux éduquée, « How does foreign direct investment affect economic growth ? » E.Borensztein. J. De Gregorio et Jong-Wha lee, Journal of international economics, Vol 45.

314 Mustapha Maghriti, Capital humain et attractivité des IDE au Maroc, Communication présentée lors du colloque international organisé par la Faculté des sciences SMLALIA et la région Medi Pyrenés de Toulouse Avril 2002.

315 Une étude empirique a révélé qu'il est difficile d'affirmer que les flux de capitaux privés étrangers sont les moteurs de la croissance, c'est au contraire, la croissance du pays qui attire les flux des investissements étrangers. D.Mishra, A Mody et A.P.Murshid, Op cit, Juin 2001. Cependant, au Maroc, « la croissance économique n'atteint en moyenne que 3,5% sur la période 1996-2000 et 4% au cours de la période 2000-2004. De plus, cette croissance a connu une forte volatilité en raison des aléas climatiques ». In, Banque mondiale 2005, op cit p 3.

316 A cet égard, Le plan EMERGENCE mené par le Ministère du Commerce et de l'Industrie vise à améliorer la compétitivité industrielle du Maroc. Il décline en stratégies industrielles pour développer les sept futurs métiers porteurs au niveau international pour le Maroc. Le but de l'étude vise à identifier les nouveaux moteurs de croissance à l'export. Il s'articule autour d'une politique industrielle volontariste axée sur la mise en œuvre d'actions visant à améliorer la compétitivité de l'ensemble du tissu industriel existant. Ce plan a élaboré une série de mesures relatives aux secteurs émergents et aux secteurs piliers de la croissance marocaine. La future dynamique envisagée repose sur trois secteurs industriels (l'automobile, l'électronique et l'aéronautique). L'enjeu consiste, pour le Maroc, à accroître la compétitivité industrielle de son économie, à transformer les risques potentiels en chances et opportunités et à ériger enfin le pays en plateforme régionale d'investissement, de production et d'échanges, attractive et performante au carrefour de l'Europe et de l'espace maghrébin et méditerranéen. Ainsi et pour ce qui est du secteur textile, pour répondre aux nouvelles exigences du marché mondial, il est question de finaliser avec la profession une série de mesures complémentaires pour relancer le secteur, à savoir des actions relatives à l'amélioration des mécanismes de financement, à la réforme tarifaire, à la logistique du transport, à l'opérationnalisation des avantages accordés aux exportateurs indirects, ainsi qu'à la promotion du label Maroc. Pour ce qui est du secteur automobile, le site national de construction automobile étant en compétition avec ceux de l'Espagne, de Roumanie, de Tunisie et d'Egypte, la stratégie peaufinée est axée sur des mesures visant un repositionnement du secteur. Pour ce qui est de l'industrie électrique et électronique, l'accent sera mis le développement de zones de sous-traitance intégrées pour l'exportation vers l'Europe. Ainsi, des niches d'exportation ont été identifiées au niveau de l'électronique spécialisée (automobile, aéronautique...). Au niveau de l'électrique et de l'électronique, ont été distingués les produits (télévision, matériel audiovisuel, équipement informatique...) des produits (réfrigérateurs, machines à laver...), in Plan Emergence, Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la mise à niveau de l'économie 2005.

317 Des investigations empiriques ont montré que l'entrée des entreprises étrangères ne se traduit pas, pour les entreprises locales, par des retombés favorables liés au savoir. Elles subissent, au contraire une perte de marché et le repli qui en résulte diminue leur productivité. Ce sont les entreprises locales dotées de capacités de recherche et développement supérieures à même d'attirer des IDE et tirer parti des avantages issus de la présence de firmes étrangères, voir à ce propos « Do Domestic firms benefit from direct foreign investment ? Evidence from Venezuela », American Economic Review, Vol.89, Brian J.Aitken. Ann.E.Harrison, 1999. Le dernier rapport de la banque mondiale sur le climat de l'investissement au Maroc a révélé que seulement "9% des entreprises marocaines pratiquent la R&D et dépensent 180.000 dirhams en R&D par an, ce qui est très faible" in Banque mondiale 2005, op cit.

d'ordre politique, une bonne gouvernance ; amélioration de l'efficacité du système éducatif. A cet égard, le grand défi auquel le système de formation devrait faire face est de savoir comment former l'homme du troisième millénaire ? Quelles formes d'organisation nouvelles et quels modes de gestion modernes adopter pour faire du système de formation des ressources humaines un processus réactif répondant sans cesse aux mutations de l'économie globale en compétence de qualité ;

- Sur le plan juridique, la charte de l'investissement, qui est en vigueur pourtant depuis 1995, souffre d'un certain retard dans l'application de quelques unes de ses mesures en faveur des investisseurs. Il est, en corollaire, impératif que les textes d'application manquants (la réduction du taux marginal de l'IGR à 41,50% au lieu de 44% article 8, la simplification et l'harmonisation de la fiscalité article 14, l'instauration d'un organe d'accueil et d'assistance des investisseurs article 21) soient concrétisés. Par ailleurs, nous avons relevé que la charte doit être un adjuvant à des gisements attractifs essentiels sur lesquels l'Etat doit s'atteler à l'instar de la formation du capital humain, de la politique de soutien à la demande locale, du développement du savoir-faire, de l'échafaudage d'un tissu industriel, articulé, dense et performant à même de générer une séquence vertueuse porteuse d'investissement, de croissance et de création d'emploi.
- Sur le plan des structures chargé de la promotion des investissements étrangers au Maroc, les missions de la direction des investissements extérieurs pourraient être consolidées moyennant :
 - Une révision du budget à la hausse de la DIE qui demeure en deçà de la stratégie de promotion que cherche à mettre ladite structure. Ces ressources financières peuvent être mobilisées pour financer des activités telle que le ciblage des investisseurs et la planification stratégique ;
 - Des bureaux à l'étranger (logés dans des ambassades ou consulats) qui consolideront la diplomatie économique. Les cadres en poste à l'étranger doivent posséder une connaissance approfondie de leur produit, doivent être bien intégrés dans leur société d'accueil avec les hommes d'affaires du pays, doivent aussi accès aux ressources sans aucune formalité pour pouvoir contacter un client potentiel dont le projet d'investissement est intéressant pour le Maroc. La messagerie électronique la vidéo conférence peuvent être

utilisés pour permettre au personnel des bureaux à l'étranger de participer activement aux réunions tenues à la DIE ;

- Une formation en techniques de communication et langues étrangères pour le personnel de l'accueil dans la mesure où le staff de l'accueil est le premier contact avec les promoteurs étrangers ;

- Des campagnes publicitaires destinées à créer une image positive du Maroc chez les investisseurs potentiels ;

- Une formation linguistique pour le staff de la DIE qui est capital pour la promotion de l'investissement au Maroc étant donné qu'un fort pourcentage de des investisseurs potentiels exigeront d'autres langues, hormis le français, notamment l'anglais et l'espagnol ;

- Des missions de promotion à l'étranger ciblées à l'instar de l'organisation du Road Show aux USA du 31 Mars au 8 Avril 2005 « Morocco Gateway Advantag » organisé aux USA en partenariat avec le groupe américain CMS ENERGY et l'agence américaine pour le développement du commerce (USTDA) qui vise à connaître le Maroc aux opérateurs américains à promouvoir l'investissement américain au Maroc et à mettre en exergue les avantages comparatifs de certains secteurs bien identifiés dont ceux des composantes automobile, de l'industrie électronique et de l'industrie agroalimentaire et témoigner de l'expérience d'implantations réussies d'entreprises américaines.

En somme notre réflexion est qu'au regard de la globalisation (qui est un phénomène dynamique remettant sans cesse en cause les acquis), « gérer l'attractivité d'une nation, faire que s'expriment ses avantages compétitifs, concurrentiels et construits, agir structurellement sur les générateurs de l'attractivité est une affaire de longue haleine. La quête de l'attractivité, dans ce contexte, s'apparente de plus en plus au mythe de Sisyphe »³¹⁸. Ceci pour dire qu'il n'y a jamais de situation acquise dans l'attractivité des IDE, qu'il faut toujours se remettre en cause et ne pas craindre les évaluations périodiques permettant de moduler au jour le jour les impératifs de l'attractivité.

Certes, le Maroc suit ces métamorphoses en initiant ces dernières années un certain nombre de réformes touchant le climat de l'investissement, mais les résultats restent en deçà des

318 Maghriti M " Apostrophes sur l'attractivité des IDE au Maroc" in Economie&Entreprises, N°71, Mai 2005, P 86.

espérances escomptées, en témoigne la modicité du volume de l'investissement extérieur et qui se reflète par sa part timide dans la FBCF et le PIB depuis l'indépendance, hormis les résultats exceptionnels enregistrés ces dernières années (1999-2001-2003-2005).

Plusieurs travaux empiriques émanant de l'Administration (Département du commerce et de l'industrie), des centres de recherches, des organisations internationales (E&Y, FIAS, FACS, DIE), de l'université ont cherché à apporter des éléments de réponse à cette interrogation focale en l'occurrence la faible attractivité de l'IDE.

A cet égard, la question qui nous apostrophe : est-ce que les éléments de réponse apportés, dans ce travail, ou d'autres, sur les déterminants, les écueils et la promotion des investissements extérieurs résident uniquement dans les sphères jusqu'à présent défrichées : l'économique, le politique et l'administratif ? Ne faudrait-il pas scruter d'autres horizons en singulier le socioculturel, le comportement des acteurs, la question des valeurs et de l'éthique.

D'où l'importance à notre sens, d'enquêtes sur le terrain portant sur les aspects qualitatifs à côté des aspects quantitatifs.

Notre travail de recherche aurait été d'un apport plus fécond, plus riche et plus utile si nous avons pu intégrer les éléments suivants :

- Les déterminants des investissements extérieurs pour chaque secteur³¹⁹ et sous-secteur et par région, car certains investissements directs étrangers ont des déterminants spécifiques du type d'activité concernée. Ainsi, par exemple, les industries fortement polluantes comme le papier, la chimie, l'électricité seront plus sensibles aux règles dans le domaine des normes, de la pollution, la protection de l'environnement dans leur choix d'implantation ;
- L'usage des modèles économétriques pour enrichir et corroborer davantage notre verdict sur les déterminants des investissements extérieurs industriels au Maroc ;
- L'économie locale, car on observe dans la période récente l'émergence de dynamiques qui placent le local comme le niveau de création du projet de développement : Sous la pression des critères de convergences internationaux, les difficultés de l'Etat-Nation ont conduit à une décentralisation et à une régionalisation de la gestion des biens collectifs comme les infrastructures de communication, l'éducation et la formation, l'aide au développement. Dans ce cas,

319 Un projet d'enquête est en cours de discussion au sein de la direction des investissements sur les déterminants des investissements dans le secteur agroalimentaire dans la région de Rabat Zemmour Zaer. Le support d'entretien a été finalisé (voir annexes).

les politiques d'attractivité se conjuguent alors au niveau local pour attirer les différents territoires ;

- Les approches récentes de l'économie régionale (Gilly J.P, Perrat J, Zimmerman J.B) : Ces dernières mettent l'accent sur la proximité institutionnelle, organisationnelle et géographique des acteurs qui favorise l'émergence de dynamiques régionales et locales de développement endogène. Dans ce cas, la recherche d'externalités positives en terme de main-d'œuvre qualifiée, d'un savoir-faire régional, d'un réseau de sous-traitants, de compétences localisées, d'universités, de laboratoires de recherche, des associations constitueront les vecteurs essentiels de l'attractivité et par ricochet le territoire peut secréter des règles spécifiques de son attractivité.

Ces éléments³²⁰ qu'on n'a pas pu intégrer dans notre recherche contribueront humblement à un débat qui ne manquera pas de se développer dans le contexte actuel de transformations rapides de l'environnement international. Ils ouvriront des pistes à la question du développement local et régional qui constituent un challenge et un enjeu majeur pour l'attractivité et le développement des pays du Sud.

320 Voir Investissements directs étrangers et développement local des provinces du Nord du Maroc : Quelles politiques d'attractivité ? Colloque international organisé les 7 et 8 octobre 2002 à la FSJES d'Oujda conjointement avec le Laboratoire d'étude et de recherche sur l'économie, les politiques et les systèmes sociaux (LEREPS) Université de Toulouse (France).

ANNEXES

ANNEXE N°1 REPARTITION REGIONALE DES ENTREES ET DES SORTIES DES IDE, 1993-2004

(En Milliards de dollars)

Régions/Pays	Entrées d'IDE							Sorties d'IDE						
	1993-1998 (moyenne annuelle)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (moyenne annuelle)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Pays développés	256.2	849.1	1134.3	596.3	547.8	442,2	380.0	353.3	1014.1	1092.7	662.2	599.9	577.3	637.4
Europe	147.3	520.4	722.8	393.9	427.6	359,4	223.4	218.1	763.5	866.1	451.3	396.9	390.0	309.5
UE	140.3	501.5	696.3	382.6	420.4	338,7	216.4	200.8	724.6	813.4	433.9	384.5	372.4	279.8
USA	86.1	283.4	314	159.5	71.3	56,8	95.9	92.3	209.4	142.6	124.9	134.9	119.4	229.3
Japon	1.3	12.7	8.3	6.2	9.2	6,3	7.8	21.4	22.7	31.6	38.3	32.3	28.8	31.0
Autres pays développés	21.5	32.5	89.2	36.7	39.6	19,6	52.9	21.5	18.5	52.5	47.7	35.8	39.1	67.6
Pays en développement	138.9	232.5	253.2	217.8	155.5	166,3	233.2	56.6	88.2	143.2	78.6	47.8	29.0	83.2
Afrique	7.1	11.9	9.6	20.0	13.0	18	18.1	2.3	2.5	1.6	-2.6	0.4	1.2	2.8
Amérique latine et Caraïbes	47.9	108.6	97.5	89.1	50.5	46,9	67.5	12.7	44.7	60.6	29.1	11.4	10.6	10.9
Asie-Océanie	83.9	112.0	146.0	108.7	92.0	101,4	147.6	41.6	41.0	81.1	52.0	36.0	17.2	69.4
Asie	83.4	111.6	145.7	108.6	92.0	6,5	147.5	41.6	41.1	1.4	52.0	36.0	17.2	69.4
Asie occidentale	3.5	1.9	3.8	7.1	5.7	72,1	9.8	0.2	1.6	72.0	1.1	0.9	-4.0	0.0
Asie de l'Est	51.6	77.3	116.2	78.7	67.3	53 ;5	105.0	31.7	29.8	0.9	26.1	27.6	14.4	53.5
Chine	38.5	40.3	40.7	46.9	52.7	5,3	60.6	2.6	1.8	0.5	6.9	2.5	-0.2	1.8
Asie du sud	2.9	3.1	3.1	4.1	4.5	17,4	7.0	0.1	0.1	7.2	1.4	1.1	1.0	2.3
Asie du sud-Est	25.3	29.3	22.6	18.8	14.5	0,1	25.7	9.6	9.6	7.2	23.3	6.4	5.8	13.6

Océanie	0.4	0.4	0.3	0.1	0.0		0.1	9.6	-0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
Europe du sud-Est et CEI	6.6	10.5	9.1	11.8	12.8	24,1	34.9	0.0	2.6	3.2	2.7	4.5	10.6	9.7
Europe du sud-Est	1.6	3.7	3.6	4.5	3.8	8,4	1.8	0.1	0.1	0.0	.02	0.6	0.1	0.2
CEI	5.0	6.8	5.5	47.3	9.0	15,7	24.1	1.3	2.5	3.2	2.52.5	3.9	10.4	9.5
Monde	401.7	1092.1	1396.5	825.9	716.1	632,6	648.1	411.2	1104.9	1239.1	743.5	652.2	616.9	730.3
Pour mémoire : Part des flux mondiaux d'IDE														
Pays développés	63.8	77.7	81.2	72.2	76.5	69,9	58.6	85.9	91.8	88.2	89.1	92.0	93.6	87.3
Pays en développement	34.6	21.3	18.1	26.4	26.4	26,3	36.0	13.8	8.0	11.6	10.6	7.3	4.7	11.4
Europe du sud-Est et CEI	1.6	1.0	0.6	1.4	1.8	3,8	5.4	0.3	0.2	0.3	0.4	0.7	1.7	1.3

Source: CNUCED 2005, Transnational corporations and internationalization of R&D.

ANNEXE N°2 LES 25 PREMIERES SOCIETES TRANSNATIONALES NON FINANCIERES DU MONDE, CLASSEES D'APRES LEURS ACTIFS A L'ETRANGER

(En millions de dollars et nombre d'employés)

Actifs à l'étranger	Société	Pays	Branche d'activité	Actif	Total	Chiffres d'affaires	Total	Effectifs	Total	Nombre de filiales	Total
				Actif à l'étranger		Actif à l'étranger		Actif à l'étranger		Actif à l'étranger	
1	General Electric	USA	Mat électrique et électronique	258900	647483	54086	134187	150000	305000	1068	1398
2	Vodafone Groupe	Royaume Uni	Télécoms	243938	262581	50070	59893	47473	60109	71	201
3	Ford Motor Company	USA	Véhicules automobiles	172882	304594	60761	164196	138663	327531	524	623
4	General Motors	USA	Véhicules automobiles	154466	448507	51627	185524	104000	294000	177	297
5	British Petroleum	Royaume Uni	Industrie pétrolière	141551	177572	192875	232571	88650	103700	60	117
6	Exxon Mobil Corporation	USA	Industrie pétrolière	116853	174278	166926	237054	53748	88300	218	294
7	Royal Dutch/Shell Group	Royaume Uni/Pays bas	Industrie pétrolière	112587	168091	129864	201728	100000	119000	454	929
8	Toyota Motor	Japon	Véhicules automobiles	94164	189503	87353	149179	89314	264410	124	330
9	Total	France	Industrie pétrolière	87840	100989	94710	118117	60931	110783	419	602
10	France Telecom	France	Télécoms	81370	126083	21574	52202	88626	218523	118	211
11	Suez	France	Electricité-Gaz-Eau	74147	88343	33715	44720	111445	172291	605	947

12	Electricité de France	France	Electricité-Gaz-Eau	67069	185527	16062	50699	51847	167309	204	264
13	E.On	Allemagne	Electricité-Gaz-Eau	64033	141260	18659	52330	29651	69383	478	790
14	Deutsche telehom AG	Allemagne	Télécoms	62624	146601	23868	63023	75241	248519	97	178
15	RWE Group	Allemagne	Electricité-Gaz-Eau	60345	98592	23729	49061	53554	127028	377650	650
16	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong, Chine	Activités diverses	59141	80340	10800	18699	104529	126250	1900	2350
17	Simens AG	Allemagne	Mat électrique et électronique	58463	98011	64484	83784	247000	417000	753	1011
18	Wolkswagen Group	Allemagne	Véhicules automobiles	57853	150462	71190	98367	160299	334873	203	283
19	Honda Motor Co Ltd	Japon	Véhicules automobiles	53113	77766	54199	70408	93006	131600	102	133
20	Vivendi Universel	France	Activités diverses	52421	69360	15764	28761	32348	49617	106	238
21	Chevron Texaco Corp	USA	Industrie pétrolière	50806	81470	72227	120032	33843	61617	93	201
22	News Corporation	Australie	Média	50803	55317	17772	19086	35604	38500	213	269
23	Pfizer Inc	USA	Pdts pharmaceutiques	48960	116775	18344	45188	73200	122000	73	92
24	Telecom Italia Spa	Italier	Télécoms	46047	101172	6816	34819	14910	93187	33	73
25	BMW AG	Allemagne	Véhicules automobiles	44948	71958	35014	47000	104342	104342	129	157

Source: CNUCED 2005, Transnational corporations and internationalization of R&D

ANNEXE N°3 LES IDE (FLUX ET STOCKS) DANS LE MONDE PAR PAYS ET REGION

Tableau N°1 Flux des IDE par pays et par région (1991-2002).
(En Million de dollars).

Host region/economy	1991-1996 Moyenne annuelle	1997	1998	1999	2000	2001	2002
World	254 326	481 911	686 028	1 079 083	1 392 957	823 825	651 188
Developed economies	154 641	269 654	472 265	824 642	1 120 528	589 379	460 334
Western Europe	91 030	139 274	263 025	496 205	709 877	400 813	384 391
European Union	87 584	127 888	249 934	475 542	683 893	389 432	374 380
Austria	1 894	2 654	4 533	2 975	8 840	5 883	1 523
Belgium and Luxembourg	10 777	11 998	22 691	119 693	88 739	88 203	
Belgium	--	--	--	--	--	--	18 252
Luxembourg	--	--	--	--	--	--	125 660
Denmark	2 374	2 801	7 730	16 700	32 772	11 486	5 953
Finland	796	2 119	2 040	4 581	8 015	3 732	9 148
France	18 444	23 174	30 984	46 545	43 250	55 190	51 505
Germany	4 790	12 244	24 593	55 797	203 080	33 918	38 033
Greece	1 058	984	85	571	1 089	1 589	50
Ireland	1 469	2 712	8 579	18 500	26 447	15 681	19 033
Italy	3 307	3 700	2 635	6 911	13 375	14 871	14 545
Netherlands	9 086	11 132	36 964	41 187	60 313	51 244	29 182
Portugal	1 550	2 477	3 144	1 234	6 787	5 892	4 276
Spain	9 512	7 697	11 797	15 758	37 523	28 005	21 193
Sweden	6 066	10 968	19 836	60 853	23 239	11 780	11 081
United kingdom	16 463	33 229	74 324	84 238	130 422	61 958	24 945
Other Westem Europe	3 446	11 386	13 091	20 662	25 984	11 381	10 011
Gibraltar	25 ^a	126 ^a	162 ^a	17 ^a	138 ^a	21 ^a	59 ^a
Iceland	13	149	146	66	158	141	152
Malta	122	81	273	815	604	294	375
Norway	1 346	4 394	3 893	8 046	5 829	2 062	872
Swizerland	1 940	6 636	8 940	11 719	19 255	8 864	9 303
North America	53 406	114 925	197 243	308 118	380 764	172 787	50 625
Canada	6 571	11 527	22 809	24 742	66 757	28 809	20 595
United States	46 834	103 398	174 434	283 376	314 007	143 978	30 030
<i>Other developed economies</i>	10 205	15 455	11 997	20 319	29 887	15 778	25 319
Australia	6 238	7 657	6 015	2 924	13 071	4 006	13 978
Istael	716	1 950	1 839	3 068	4 988	3 520	1 648
Japan	890	3 225	3 192	12 742	8 323	6 243	9 326
New Zealand	2 361	2 624	951	1 586	3 505	2 009	367
<i>Developing economies</i>	91 502	193 224	191 284	229 295	246 057	209 431	162 145
Africa	4 606	10 667	8 928	12 231	8 489	18 769	10 998

	1 615	2 716	2 882	3 569	3 125	5 474	3 546
North Africa							
Algeria	63	260	501	507	438	1 196	1 065
Egypt	714	887	1 076	1 065	1 235	510	647
Libyan Arab Jamahiriya	-12	-82	-150	-118	-142	-101	-96 ^a
Morocco	406	1 188	417	1 376	423	2 808	428
Sudan	18	98	371	371	392	574	681
Tunisie	425	365	668	368	779	486	821
Other Africa	2 992	7 951	6 046	8 663	5 364	13 295	7 452

Host region/economy	1991-1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
	<i>Moyenne annuelle</i>						
Latin America and the Caribbean	27 069	73 275	82 040	108 255	95 358	83 725	56 019
South America	14 982	48 228	52 424	70 346	57 248	39 693	25 836
Argentina	4 309	9 160	7 291	23 988	11 657	3 206	1 003
Bolivia	212	879	1 023	1 008	723	660	553
Brazil	3 633	18 993	28 856	28 578	32 779	22 457	16 566
Chile	2 191	5 271	4 628	8 761	3 639	4 477	1 603
Colombia	1 279	5 562	2 829	1 452	2 237	2 521	2 034
Ecuador	392	724	870	648	720	1 330	1 275
Guyana	84	53	47	48	67	56	44
Paraguay	111	236	342	95	104	95	-22
Peru	1 538	1 697	1 842	2 263	681	1 151	1 462
Suriname	- 16	-9	38	-24	-97	-27	-85
Uruguay	99	126	164	238	274	318	85
Venezuela	1 150	5 536	4 495	3 290	4 465	3 448	1 318
Other Latin America and the Caribbean	12 087	25 047	29 616	37 910	38 110	44 032	30 183
Asia and the Pacific	59 826	109 282	100 316	108 809	142 209	106 937	95 129
Asia	59 411	109 092	99 983	108 529	142 091	106 778	94 989
West Asia	2 228	5 918	6 893	754	1 523	5 211	2 341
Central Asia	1 035	3 107	2 997	2 462	1 871	3 963	4 035
South, East and South-East Asia	56 147	100 067	90 093	105 313	138 698	97 604	88 613
The Pacific	416	190	333	280	118	159	140
Central and Eastern Europe	8 183	19 033	22 479	25 145	26 373	25 015	28 709

Tableau N°4 Stocks des IDE par région (1991-2002)
(En Million de dollars).

Host region/economy	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002
World	699 415	977 755	1 954 152	3 002 152	6 146 812	6 606 855	7 122 506^b
<i>Developed economies</i>	391 946	570 901	1 399 880	2 041 408	3 988 075	4 277 195	4 594 850^b
Western Europe	232 717	286 179	796 179	1 213 733	2 361 428	2 544 445	2 779 857^b
European Union	217 476	268 253	748 669	1 136 387	2 240 506	2 418 136	2 623 903^b
Other Western Europe	15 241	17 926	47 511	77 346	120 923	126 309	155 954
North America	137 209	249 272	507 793	658 843	1 419 383	1 530 527	1 572 561
Other developed economies	22 021	35 450	95 908	168 833	207 263	202 224	242 432
Developing economies	307 469	406 805	551 481	920 400	2 2029 412	2 173 769	2 339 632
Africa	32 162	33 844	50 775	77 400	144 503	157 823	170 876
North Africa	4 322	8 242	16 903	26 300	38 082	43 191	48 310
Other Africa	27 840	25 602	33 872	51 101	106 421	114 632	122 566
Latin America and the Caribbean	50 404	80 129	116 963	201 755	608 924	705 746	762 229
South America	29 345	42 238	66 625	112 150	380 061	414 979	441 110
Other Latin America and the Caribbean	21 059	37 890	50 337	89 605	228 863	290 767	321 119
Asia and the Pacific	224 904	292 832	383 743	641 245	1 275 985	1 310 200	1 406 527
Asia	223 707	291 626	381 481	638 222	1 272 245	1 306 301	1 402 488
West Asia	7 568	37 657	41 196	51 662	69 979	70 035	72 376
Central Asia	--	--	--	4 018	16 123	20 858	25 139
South, East and South-East Asia	216 139	253 969	340 285	582 542	1 1 186 143	1 215 410	1 304 973
Central and Eastern Europe	--	49	2 841	40 187	129 169	155 734	187 868

Source : CNUCED

**ANNEXE N°4 STATISTIQUES SUR LE CAPITAL ETRANGER INDUSTRIEL PAR
SECTEUR, PAR PAYS ET GROUPE DE PAYS**

Structure du capital étranger investi dans le secteur manufacturier

Par pays et grand secteur – exercice 2003 -

Pays	Grand Secteur				Part du pays dans le capital étranger
	Agro.Alim %	Tex.Cuir %	Ch.Parach %	IMME %	
France	14	13	51	23	35
Suisse	27	16	54	2	14
Espagne	14	37	34	15	11
Etats unis	29	26	25	19	6
Lexembourg	-	1	66	33	6
Allemagne	-	41	49	10	5
Arabie Saoudite	3	5	92	-	4
Pays Bas	11	2	82	6	3
Grande Bretagne	7	72	21	-	2
Portugal	-	-	94	5	2
Italie	7	22	15	57	1
Syrie	-	70	25	5	1
Canada	5	94	-	-	1
Emirates arabes	-	-	70	30	1
Yémen	-	100	-	-	1
Belgique	14	57	15	14	1
	14	21	48	16	16

Source : MCI

ANNEXE N°5 CLIMAT DE L'INVESTISSEMENT

Indicateurs macro-économiques.

	Degré d'ouverture (Imp+exp) PIB	Investissements Etrangers Directs en% du PIB 2002 (*)	Flux nets d'investissements directs En % du PIB 2002 (**)
AFRIQUE DU SUD	58.32	2.9	9.6
ARGENTINE	19.64	1.7	1.3
BRESIL	27.75	4.5	5.0
CHILI	67.63	6.1	4.5
EGYPTE	27.72	0.6	0.6
GRECE	63.7	1.4	0.8
HONGRIE	123.08	4.7	4.1
INDE	19.63	0.7	0.7
INDONESIE	66.65	0.7	0.6
MALAISIE	215.9	2.9	1.1
MAROC	53.4	8	8.5
MEXIQUE	62.14	3.9	3.6
PHILIPPINES	96.71	2.5	2.7
POLOGNE	63.27	4.3	4.2
PORTUGUAL	72.88	0.003	-0.0016
THAILANDE	126.49	2.5	23.8
TURQUIE	50.61	2.1	1.7
ROUMANIE	75.04	2.9	29.0
BULGARIE	118.87	5.3	5.2
REP TCHEQUE	144.56	8.5	8.3

Sources: (*) World Bank, World Development indicators 2002.
(**) Economist Intelligence Units county risk 2002.

ANNEXE N°6 MODELE D'UN TRAITE BILATERAL D'INVESTISSEMENT

PROJET D'ACCORD

ENTRE LE GOUVERNEMENT DU ROYAUME DU MAROC ET LE
GOUVERNEMENT DECONCERNANT
L'ENCOURAGEMENT ET LA PROTECTION RECIPROQUES DES
INVESTISSEMENTS.

LE GOUVERNEMENT DU ROYAUME DU MAROC ET LE GOUVERNEMENT
DEdénommés ci-après les « Parties Contractantes »,

DESIREUX de renforcer leur coopération économique en créant des conditions
favorables à la réalisation des investissements par les investisseurs de l'une des Parties
Contractantes sur le territoire de l'autre Partie Contractante ;

CONSIDERANT l'influence bénéfique que pourra exercer un tel Accord pour
améliorer les contacts d'affaires et renforcer la confiance dans le domaine des
investissements ;

Reconnaissant la nécessité d'encourager et de protéger les investissements étrangers
en vue de promouvoir la prospérité économique des deux Parties Contractantes ;

SONT CONVENUS DE CE QUI SUIT :

ARTICLE 1
DEFINITIONS

Aux fins du présent Accord :

1-Le terme « investissement » désigne tout élément d'actif et tout apport direct ou indirect dans toutes sociétés ou entreprises de quelque secteur d'activité économique que ce soit, et notamment, mais pas exclusivement :

a/ les biens mobiliers et immobiliers, ainsi que tous autres droits réels tels que hypothèques, gages, sûretés réelles, usufruit et droits similaires ;

b/ les actions et autres formes de participation dans des entreprises ;

c/ les créances et droits à toutes prestations ayant une valeur économique ;

d/ les droits d'auteur, marques, brevets, procédés techniques, noms commerciaux et tout autre droit de propriété industrielle, ainsi que les fonds de commerce ;

e/ les concessions de droit public y compris les concessions de recherche d'extraction ou d'exploitation des ressources naturelles.

Aucune modification de la forme juridique dans laquelle les avoirs et capitaux ont été investis ou réinvestis n'affecte leur caractère d'investissement au sens du présent Accord.

Ces investissements doivent être effectués selon les lois et règlements en vigueur dans le pays hôte.

Si l'investissement est effectué par un investisseur par l'intermédiaire d'un organisme visé à la lettre c/ de l'alinéa ci-dessous, dans lequel il détient une participation au capital, cet investisseur jouira des avantages du présent accord dans la mesure de cette participation indirecte à condition, toutefois, que ces avantages ne lui reviennent pas s'il invoque le mécanisme de règlement des différends prévu par un autre accord de protection des investissements étrangers conclu par une Partie Contractante sur le territoire de laquelle est effectué l'investissement

2-Le terme « investisseur » désigne :

a/ toute personne physique ayant la nationalité marocaine ou béninoise en vertu de la législation du Royaume du Maroc ou de respectivement et effectuant un investissement sur le territoire de l'autre Partie Contractante ;

b/ Les entités juridiques, établies conformément à la législation d'un quelconque pays, qui sont contrôlées, directement ou indirectement, par des nationaux d'une Partie Contractante ou par des entités juridiques ayant leur siège, en même temps que des activités économiques réelles, sur le territoire de cette Partie Contractante, il est entendu que le contrôle exige une part significative de propriété.

3-Le terme « revenus » désigne les montants nets d'impôts rapportés par un investissement, et notamment, mais pas exclusivement les bénéfices, intérêts, dividendes et redevances de licence.

4-Le terme « territoire » désigne :

a) pour le Royaume du Maroc : le territoire du Royaume du Maroc y compris toute zone maritime située au-delà des eaux territoriales du Royaume du Maroc et qui a été ou pourrait être par la suite désignée par la législation du Royaume du Maroc, conformément au droit international, comme étant une zone à l'intérieur de laquelle les droits du Royaume du Maroc relatifs au fond de la mer et au sous-sol marin ainsi qu'aux ressources naturelles, peuvent s'exercer.

b) pour

ARTICLE 2

PROMOTION ET PROTECTION DES INVESTISSEMENTS

1-Chacune des Parties Contractantes encourage sur son territoire les investissements des investisseurs de l'autre Partie Contractante et admet ces investissements conformément à ses lois et règlements.

L'extension, la modification ou la transformation d'un investissement, effectuées conformément aux lois et règlements en vigueur dans le pays hôte sont considérés comme un nouvel investissement.

2-Les investissements effectués par les investisseurs de l'une des Parties Contractantes sur le territoire de l'autre Partie Contractante bénéficient de la part de cette dernière d'un traitement juste et équitable ainsi que, sous réserve des mesures strictement nécessaires au maintien de l'ordre public, d'une protection et d'une sécurité pleines et entières. Chaque Partie Contractante s'engage à assurer que la gestion, l'entretien, l'utilisation, la jouissance ou la cession, sur son territoire, des investissements de l'autre Partie Contractante ne soient pas entravés par des mesures injustifiées ou discriminatoires.

Les revenus de l'investissement et, en cas de leur réinvestissement conformément à la législation d'une Partie Contractante, jouissent de la même protection que l'investissement initial.

ARTICLE 3

TRAITEMENT DES INVESTISSEMENTS

1-Chaque Partie Contractante assure sur son territoire aux investissements de l'autre Partie Contractante un traitement juste et équitable, qui n'est pas moins favorable que celui qu'elle accorde aux investissements de ses propres investisseurs ou aux investissements de la nation la plus favorisée, si ce dernier est plus favorable.

Chaque Partie Contractante, assure sur son territoire, aux investisseurs de l'autre Partie Contractante, pour ce qui est des activités liées à leurs investissements, un traitement non moins favorable que celui qu'elle accorde à ses propres investisseurs ou aux investisseurs de la nation la plus favorisée, le traitement le plus favorable étant retenu.

2-Le traitement de la nation la plus favorisée ne s'applique pas aux privilèges qu'une Partie Contractante accorde aux investisseurs d'un Etat tiers en vertu de sa participation ou de son association à une zone de libre échange, une union économique ou douanière, un marché commun ou toute autre forme d'organisation économique régionale, ou un accord international similaire ou une convention tendant à éviter la double imposition en matière fiscale ou toute autre convention en matière d'impôts.

ARTICLE 4

EXPROPRIATION ET INDEMNISATION

1-Les mesures de nationalisation, d'expropriation ou toute autre mesure ayant le même effet ou le même caractère (désignées ci-après par expropriation) qui pourraient être prises par les autorités de l'une des Parties Contractantes à l'encontre des investissements effectués par des investisseurs de l'autre Partie Contractante ne devront être ni discriminatoires, ni motivées par des raisons autres que d'utilité publique.

2-La Partie Contractante ayant pris de telles mesures versera à l'ayant droit, sans retard injustifié, une indemnité juste et équitable dont le montant correspondra à la valeur du marché de l'investissement concerné à la veille du jour où les mesures sont prises ou rendues publiques.

3-Les dispositions pour la fixation et le paiement de l'indemnité devront être prises d'une manière prompte au plus tard au moment de l'expropriation. En cas de retard de paiement, l'indemnité portera intérêt aux conditions du marché à compter de la date de son exigibilité. L'indemnité sera payée aux investisseurs en monnaie convertible et librement transférable.

ARTICIEL 5

DEDOMMAGEMENT POUR PERTES

Les investisseurs de l'une des Parties Contractantes dont les investissements subiraient des dommages ou pertes dues à la guerre ou à tout autre conflit armé, révolution, état d'urgence national, révolte, insurrection, ou tout autre événement similaire sur le territoire de l'autre Partie Contractante, bénéficieront de la part de cette dernière d'un traitement non discriminatoire et au moins égal à celui accordé à ses propres investisseurs ou aux investisseurs de la nation la plus favorisée en ce qui concerne les restitutions, indemnisations, compensations ou autres dédommagements, le traitement le plus favorable étant retenu.

ARTICLE 6

TRANSFERTS

1-Chaque Partie Contractante, sur le territoire de laquelle des investissements ont été effectués par des investisseurs de l'autre Partie Contractante, garantit à ces investisseurs, après l'acquittement des obligations fiscales, le libre transfert en monnaie convertible et sans retard injustifié des avoirs liquides afférents à ces investissements et notamment :

a/d'un capital ou d'un montant supplémentaire visant à maintenir ou à accroître l'investissement ;

b/des bénéfices, dividendes, intérêts, redevances et autres revenus courants ;

c/des sommes nécessaires au remboursement d'emprunts relatifs à l'investissement ;

d/des produits d'une liquidation totale ou partielle de l'investissement ;

e/des indemnités dues en application des articles 4 et 5.

f/d'une quotité appropriée des salaires et autres rémunérations revenant aux citoyens d'une Partie Contractante qui ont été autorisés à travailler sur le territoire de l'autre Partie Contractante au titre d'un investissement.

2-Les transferts visés au paragraphe 1 sont effectués au taux de change applicable à la date du transfert, et en vertu de la réglementation des changes en vigueur.

3-Les garanties prévues par le présent article sont au moins égales à celles accordées aux investisseurs de la nation la plus favorisée qui se trouvent dans les situations similaires.

ARTICLE 7

SUBROGATION

1-Si en vertu d'une garantie légale ou contractuelle couvrant les risques non commerciaux des investissements, des indemnités sont payées à un investisseur de l'une des Parties Contractantes, l'autre Partie Contractante reconnaît la subrogation de l'assureur dans les droits de l'investisseur indemnisé.

2-Conformément à la garantie donnée pour l'investissement concerné, l'assureur est admis à faire valoir tous les droits que l'investisseur aurait pu exercer si l'assureur ne lui avait pas été subrogé.

3-Tout différend entre une Partie Contractante et l'assureur d'un investissement de l'autre Partie Contractante sera réglé conformément aux dispositions de l'article 9 du présent Accord.

ARTICLE 8

REGLES APPLICABLES

Lorsqu'une question relative aux investissements est régie à la fois par le présent Accord et par la législation nationale de l'une des Parties Contractantes ou par des conventions internationales existantes ou souscrites par les Parties dans l'avenir, les investisseurs de l'autre Partie Contractante peuvent se prévaloir des dispositions qui leur sont les plus favorables

ARTICLE 9

REGLEMENT DES DIFFERENDS RELATIFS AUX INVESTISSEMENTS

1-Tout différend relatif aux investissements entre une partie contractante et un investisseur de l'autre partie contractante sera réglé, autant que possible, à l'amiable, par consultations et négociations entre les parties au différend.

2-À défaut de règlement à l'amiable par arrangement direct entre les parties au différend dans un délai de six mois, à compter de la date de sa notification écrite, le différend est soumis, au choix de l'investisseur :

a/ soit au tribunal compétent de la partie contractante sur le territoire de laquelle l'investissement a été effectué ;

b/soit pour arbitrage au centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (C.I.R.D.I.), crée par la convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre Etats et ressortissants d'autres Etats, ouverte à la signature à Washington, le 18 Mars 1965.

A cette fin, chacune des parties contractantes donne son consentement irrévocable à ce que tout différend relatif aux investissements soit soumis à cette procédure d'arbitrage.

3-Aucune des parties contractantes, partie à un différend, ne peut soulever d'objection, à un stade de la procédure d'arbitrage ou de l'exécution d'une sentence arbitrale, du fait que l'investisseur, partie adverse au différend, ait perçu une indemnité couvrant tout ou partie de ses pertes en vertu d'une police d'assurance.

4-Le tribunal arbitral statuera sur la base du droit national de la partie contractante, partie au différend, sur le territoire de laquelle l'investissement est situé, y compris les règles

relatives aux conflits de lois, des dispositions du présent accord, des termes des accords particuliers qui seraient conclus au sujet de l'investissement ainsi que des principes de droit international.

5-Les sentences arbitrales sont définitives et obligatoires pour les parties au différend. Chaque partie contractante s'engage à exécuter ces sentences en conformité avec sa législation nationale.

ARTICLE 10

REGLEMENT DES DIFFERENDS ENTRE LES PARTIES CONTRACTANTES

1-Tout différend entre les parties contractantes au sujet de l'interprétation ou de l'application du présent accord sera réglé, autant que possible, entre les deux parties contractantes par la voie diplomatique.

2-A défaut, le différend est soumis à une commission mixte, composée des représentants des parties ; celle-ci se réunit sans délai, à la demande de la partie la plus diligente.

3-Si la commission mixte ne peut régler le différend dans un délai de six mois à dater du commencement des négociations, il est soumis à un tribunal d'arbitrage, à la demande de l'une des parties contractantes.

4-Ledit tribunal sera constitué de la manière suivante : Chaque partie contractante désigne un arbitre, et les deux arbitres désignent ensemble un troisième arbitre, qui sera ressortissant d'un Etat tiers, comme Président du tribunal. Les arbitres doivent être désignés dans un délai de trois mois, le Président dans un délai de cinq mois à compter de la date à laquelle l'une des parties contractantes a fait part à l'autre partie contractante de son intention de soumettre le différend à un tribunal d'arbitrage.

5-Si les délais fixés au paragraphe (4) ci-dessus n'ont pas été observés, l'une ou l'autre partie contractante invitera le Président de la Cour International de Justice à procéder aux désignations nécessaires. Si le Président de la Cour Internationale de Justice possède la nationalité de l'une des parties contractantes, ou s'il est empêché d'exercer cette fonction, le Vice-Président de la Cour Internationale de Justice sera invité à procéder aux nominations nécessaires. Si le Vice-Président possède la nationalité de l'une des parties contractantes ou bien s'il est empêché d'exercer son mandat, le membre le plus ancien de la Cour Internationale de Justice qui n'est ressortissant d'aucune de parties contractantes, sera invité à procéder aux dites nominations.

6-le tribunal arbitral statue sur la base des dispositions du présent accord et des règles et principes du droit international. La décision du tribunal sera adoptée par la majorité des voies. Elle sera définitive et obligatoire pour les parties contractantes.

7-le tribunal fixe ses propres règles de procédure.

8-Chaque partie contractante supportera les frais de son arbitre et de sa représentation dans la procédure d'arbitrage. Les frais concernant le Président et les autres frais seront supportés, à parts égales, par les parties contractantes.

ARTICLE 11

APPLICATION

Le président accord couvre également, en ce qui concerne son application future, les investissements effectués en devises, avant son entrée en vigueur, par les investisseurs de l'une des parties contractantes sur le territoire de l'autre partie contractante, conformément à ses lois et règlements. Toutefois, le présent accord ne s'appliquera pas aux différends qui pourraient survenir avant son entrée en vigueur.

ARTICLE 12

ENTREE EN VIGUEUR, VALIDITE ET EXPIRATION

1-Le présent accord sera soumis à ratification et entrera en vigueur 30 jours à compter de la date de la réception de la dernière des deux notifications relatives à l'accomplissement par les deux parties contractantes des procédures constitutionnelles dans leur pays respectifs.

Il restera en vigueur pour une période de dix ans. A moins que l'une des parties contractantes ne le dénonce au moins six mois avant l'expiration de sa période de validité, il chaque fois reconduit tacitement pour une nouvelle période de dix ans, chaque partie contractante se réservant le droit de le dénoncer par notification écrite au moins six mois avant la date d'expiration de la période de validité en cours.

2-Les investissements effectués antérieurement à la date d'expiration du présent accord lui restent soumis pour une période de dix ans à compter de la date de ladite expiration.

En foi de quoi, les représentants soussignés, dûment autorisés par leurs gouvernements respectifs, ont signé le présent accord.

Fait à le....., en deux originaux, chacun en langues arabe et française ; les deux textes faisant également foi. En cas de divergence d'interprétation, le texte français prévaudra.

POUR LE GOUVERNEMENT DU ROYAUME DU MAROC

ANNEXE N°7 NOTE CIRCULAIRE CONJOINTE RELATIVE AU MECANISME DE CONVERSION DE DETTES EN INVESTISSEMENT.

Dans le cadre de la gestion active de la dette marocaine et sur la base des accords conclus au sein du Club de Paris, les gouvernements marocain et espagnol sont convenus de mettre en place un mécanisme de conversion de dettes en investissements en vue de promouvoir les investissements espagnols au Maroc et contribuer au développement économique et social du Royaume du Maroc.

Section 1 : Conditions d'éligibilité :

Les opérations de conversion de dette en investissement sont soumises aux conditions ci-après :

1-1-Investisseurs éligibles :

Le mécanisme de conversion de dette en investissement est exclusivement réservé aux personnes physiques et morales espagnoles ainsi qu'aux résidents marocains en Espagne.

1-2-Investissements éligibles :

Les investissements éligibles sont des investissements en capital bénéficiant à tous les secteurs d'activité économique pour financer un projet nouveau, l'extension d'un projet existant, ainsi que des prises de participation dans les entreprises.

Section 2 : Agréments des autorités marocaines :

Tout investissement éligible à ce mécanisme doit être agréé par les autorités marocaines. Cet agrément, délivré par le Ministère des Finances et des investissements extérieurs du Royaume du Maroc, peut être obtenu selon la procédure suivante :

2-1-Soumission de la proposition d'investissement :

Les demandes d'agrément de projets d'investissement doivent comporter les éléments figurant en annexe de la présente note circulaire et être adressées.

***Soit directement au :**

Ministère des Finances et des Investissements Extérieurs

Direction du Trésor et des Finances Extérieures

Boulevard Mohamed V

Quartier Administratif

1000 Rabat

Dans ce cas, une copie de la demande d'agrément devra être adressé au :

Bureau Commercial de l'Ambassade d'Espagne

Conseiller Economique et Commercial

78, Av. du Chellah

Rabat

***Soit par le biais du :**

Ministerio de Economía y Hacienda
Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores
Pº de la Castellana, 162
28071 MADRID

Ces demandes d'agrément seront instruites par les autorités marocaines sur la base d'une appréciation globale de l'intérêt du projet d'investissement pour l'économie marocaine.

2-2-Notification de l'autorisation à l'investisseur

Dans un délai de 30 jours à dater de la réception par les autorités marocaines de la demande d'agrément, le Ministère des Finances et des investissements extérieurs du Royaume du Maroc notifiera, par écrit, sa décision à l'investisseur.

Cette décision pourra revêtir trois formes distinctes :

-soit un rejet dans le cas où l'investissement projeté ne répond pas aux critères d'éligibilité définis dans la section 1 ;

-soit une demande de complément d'information, auquel cas le délai de 30 jours mentionné ci-dessus sera comportée à partir de la date de réception des informations requises ;

-soit un agrément qui spécifiera le montant de la dette à convertir, le taux de redénomination et les conditions qui seront convenues avec l'investisseur.

Section 3 : Achat de créance auprès de l'état espagnol :

Tout investisseur ayant obtenu l'agrément écrit de la part des autorités marocaines présentera sa demande d'achat au :

Ministerio de Economía y Hacienda
Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores
Pº de la Castellana, 162
28071 MADRID

L'opération d'achat se déroulera selon la procédure suivante :

1-l'investisseur dispose d'un délai de 120 jours de la date de notification de l'agrément pour procéder à l'achat des créances auprès de l'Etat espagnol. A l'issue de ce délai, toute opération de conversion de dette non concrétisée sera annulée.

2-Pour soumissionner, les investisseurs intéressés pourront présenter leurs offres directement ou se faire représenter par l'intermédiaire d'une institution financière bancaire. Dans les deux cas, des garanties suffisantes assurant le bon déroulement de l'opération seront exigées.

Les investisseurs pourront aussi décider se faire représenter par la Compañía Española de Financiación del Desarrollo, COFIDES, S.A.

3-La vente des créances porte sur un montant global maximum de 6.250 millions de pesetas.

Les créances seront adjudgées dans le cadre d'un système d'appel d'offres qui sera mis en œuvre à partir du 1er janvier 1997.

L'ouverture des plis sera effectuée tous les deux mois par tranches de créances de 1.250 millions de pesetas. Ce montant pourra être révisé à la hausse si les autorités espagnoles considèrent que les offres présentées l'exigent.

4-Chaque offre devra inclure :

*La valeur faciale en pesetas espagnoles des créances désirées et le prix offert en pesetas espagnoles, net de toutes charges ou commission, pour l'achat de ces créances. L'offre portera sur un minimum de 20 millions de pesetas espagnoles de créances en valeur faciale. Si l'offre porte sur un montant supérieur à celui-ci, il devra être également précisé si le soumissionnaire accepte, au prix de son offre, un montant inférieur à celui demandé.

L'agrément délivré par les autorités marocaines.

Un engagement ferme du soumissionnaire de payer le montant de la créance qui lui sera accordée. Tous les investisseurs retenus par le Ministerio de Economia y Hacienda Espagnol disposeront de quarante jours pour procéder au règlement. Passé ce délai, les autorités espagnoles, pourront décider de ne pas procéder à l'opération.

5-L'approbation des autorités espagnoles sera donnée aussi rapidement que possible. Elle sera, en particulier, fonction du prix offert par l'investisseur qui devra être supérieur ou égal à un prix minimum fixé. Ce prix minimum sera communiqué aux investisseurs intéressés lors de la présentation du projet d'investissement.

6-Aucun engagement n'est pris par les autorités espagnoles de vendre la totalité ou une partie des créances sollicitées par les investisseurs. Bien que l'objectif des autorités espagnoles soit d'obtenir le meilleur prix possible pour ces créances, d'autres critères de sélection pourront être également pris en considération.

Section 4 : Modalités de conversion de la dette :

Dans un délai de 15 jours à dater de la notification par l'Espagne du paiement à l'Espagne de l'Investisseur, le Trésor marocain versera dans un compte bancaire au Maroc, désigné par l'investisseur, la contre-valeur en Dirhams de la valeur nominale de la créance exprimée en pesetas multipliée par le taux de redénomination retenu dans l'agrément.

Le taux de change retenu est le taux de change « achat » coté par le Bank Al Maghrib à la date de paiement des créances espagnoles sur le Maroc par l'investisseur.

Fait à Rabat, le 3 décembre 1996

Pour la partie marocaine

Abdeltif Loudyi
Directeur du Trésor et Finances Extérieures

Pour la parti espagnole

Alvaro Rengito Abbad
Directeur général de la politique commerciale et des investissements extérieurs

RENSEIGNEMENTS A FOURNIR A L'APPUI D'UNE DEMANDE DE CONVERSION DE DETTE EN INVESTISSEMENT

1-PRESENTATION DU PROJET D'INVESTISSEMENT

- 1-1-Objet du projet,
- 1-2-Objet du projet ;
- 1-3-Localisation géographique de l'investissement ;
- 1-4-Actionnaires (à détailler) :
 - Noms
 - Nationalité
 - Participations
 - Autres.

2-Détail du programme d'investissement.

- 2-1-Etude de faisabilité détaillée du projet envisagé ;
- 2-2-Comptes d'exploitation prévisionnels ;
- 2-3-Schéma de financement envisagé ;
- 2-4-Le montant nominal des créances que l'investisseur souhaite acheter.

3-Contribution au développement de l'économie marocaine.

- Nombre d'emplois créés ;
- Achats sur le marché local ;
- Chiffre d'affaire à l'exploitation ;
- Autres.

ANNEXE N°8 LA CHARTE DE L'INVESTISSEMENT

Dahir n° 1-95-213 du 14 Joumada II 1416 (8 Novembre 1995) portant promulgation de la loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement.

LOUANGE A DIEU SEUL !

(Grand Sceau de Sa Majesté Hassan II)

Que l'on sache par les présentes - puisse Dieu en élever et en fortifier la teneur !

Que Notre Majesté Chérifienne, u la Constitution, notamment son article 26,

A DECIDE CE QUI SUIIT :

Est promulguée et sera publiée au Bulletin Officiel, à la suite du présent dahir, la loi-cadre n° 8-95 formant charte de l'investissement, adoptée par la Chambre des représentants

le 7 Joumada I 1416 (3 Octobre 1995).

Fait à Rabat, le 14 Joumada II 1416 (8 Novembre 1995)

Pour contreseing : Le Premier Ministre Abdellatif Filali

LOI-CADRE N° 18-95

FORMANT CHARTE DE L'INVESTISSEMENT

TITRE PREMIER

Objectifs de la Charte de l'Investissement

ARTICLE 1

Sont fixés, conformément aux dispositions du deuxième alinéa de l'article 45 de la Constitution, les objectifs fondamentaux de l'action de l'Etat pour les dix années à venir en vue du développement et de la promotion des investissements par l'amélioration du climat et des conditions d'investissement, la révision du champ des encouragements fiscaux et la prise de mesures d'incitation à l'investissement.

ARTICLE 2

Les mesures prévues par cette charte tendent à l'incitation à l'investissement par :

- la réduction de la charge fiscale afférente aux opérations d'acquisition des matériels, outillages, biens d'équipement et terrains nécessaires à la réalisation de l'investissement;
- la réduction des taux d'imposition sur les revenus et les bénéfices;
- l'octroi d'un régime fiscal préférentiel en faveur du développement régional;
- le renforcement des garanties accordées aux investisseurs en aménageant les voies de recours en matière de fiscalité nationale et locale;
- la promotion des places financières offshore, des zones franches d'exportation et du régime de l'entrepôt industriel franc;
- application des règles de libre concurrence, notamment par la révision du champ d'application des exonérations fiscales accordées.

Ces mesures tendent également à :

- encourager les exportations;
- promouvoir l'emploi;
- réduire le coût de l'investissement;
- rationaliser la consommation de l'énergie et de l'eau;
- protéger l'environnement.

TITRE II

Mesures d'ordre fiscal

Droits de Douanes

ARTICLE 3

Les droits de douane comprenant le droit d'importation et le prélèvement fiscal à l'importation sont aménagés comme suit

- le droit d'importation ne peut être inférieur à 2,5% *ad valorem*;
- les biens d'équipement, matériels et outillages ainsi que leurs parties, pièces détachées et accessoires, considérés comme nécessaires à la promotion et au développement de l'investissement sont passibles d'un droit d'importation à un taux minimum de 2,5% *ad valorem* ou à un taux maximum de 10% *ad valorem*;

-les biens d'équipement, matériels, outillages et parties, pièces détachées et accessoires visés ci-dessus sont exonérés du prélèvement fiscal à l'importation en tenant compte des intérêts de l'économie nationale.

Taxe sur la Valeur Ajoutée

ARTICLE 4

Sont exonérés de la taxe sur la valeur ajoutée à l'intérieur et à l'importation, les biens d'équipement, matériels et outillages à inscrire dans un compte d'immobilisation et ouvrant droit à déduction conformément à la législation relative à la taxe sur la valeur ajoutée.

Les entreprises assujetties qui ont acquitté la taxe à l'occasion de l'importation ou de l'acquisition locale des biens susvisés bénéficient du droit au remboursement de ladite taxe.

Droits d'Enregistrement

ARTICLE 5

Sont exonérés des droits d'enregistrement les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'un projet d'investissement, à l'exclusion des actes visés au paragraphe

a) du deuxième alinéa ci-dessous, sous réserve de la réalisation du projet dans un délai maximum de 24 mois à compter de la date de l'acte.

Sont soumis à un droit d'enregistrement au taux de 2,5% :

a) les actes d'acquisition des terrains destinés à la réalisation d'opération de lotissement et de constructions;

b) la première acquisition des constructions visées ci-dessus par des personnes physiques ou morales autres que les établissements de crédit ou les sociétés d'assurances.

Sont soumis à un droit d'enregistrement au taux maximum de 0,50% les apports en société à l'occasion de la constitution ou de l'augmentation du capital de société.

Participation à la Solidarité Nationale

ARTICLE 6

L'impôt de la participation à la solidarité nationale lié à l'impôt sur les sociétés est supprimé.

Toutefois, les bénéfices et revenus totalement exonérés de l'impôt sur les sociétés en vertu des législations présentes ou futures instituant des mesures d'encouragement aux investissements sont passibles, au lieu et place de la participation à la solidarité nationale, d'une contribution égale à 25% du montant de l'impôt sur les sociétés qui aurait été normalement exigible en absence d'exonération.

Impôt sur les Sociétés

ARTICLE 7

A. Le taux de l'impôt sur les sociétés est ramené à 35%.

B. Les entreprises exportatrices de produits ou de services bénéficient, pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation, d'avantages particuliers pouvant aller jusqu'à l'exonération totale de l'impôt sur les sociétés pendant une période de cinq ans et d'une réduction de 50% au-delà de cette période.

Toutefois, en ce qui concerne les entreprises exportatrices de services, les exonérations et réductions précitées ne s'appliquent qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises.

C. Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers

exercices suivant la date de leur exploitation, à l'exclusion des établissements stables des sociétés n'ayant pas leur siège au Maroc, tributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services, des établissements de crédit, des sociétés d'assurances et des agences immobilières.

D. Les entreprises artisanales, dont la production est le résultat d'un travail essentiellement manuel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt sur les sociétés pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, et ce, quel que soit le lieu de leur implantation.

Impôt Général sur le Revenu

ARTICLE 8

A. Il est procédé à un réaménagement des taux du barème de l'impôt général sur le revenu, le taux d'imposition maximum ne devant pas excéder 41,5%.

B. Les entreprises exportatrices de produits ou de services bénéficient, pour le montant de leur chiffre d'affaires à l'exportation, d'avantages particuliers pouvant aller jusqu'à l'exonération totale de l'impôt général sur le revenu pendant une période de cinq ans et d'une réduction de 50% dudit impôt au-delà de cette période.

Toutefois, en ce qui concerne les entreprises exportatrices de services, les exonérations et réductions précitées ne s'appliquent qu'au chiffre d'affaires à l'exportation réalisé en devises.

C. Les entreprises qui s'implantent dans les préfectures ou provinces dont le niveau d'activité économique exige un traitement fiscal préférentiel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt général sur le revenu pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, à l'exclusion des établissements stables des sociétés n'ayant pas leur siège au Maroc, tributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services ainsi que des agences immobilières.

D. Les entreprises artisanales, dont la production est le résultat d'un travail essentiellement manuel, bénéficient d'une réduction de 50% de l'impôt général sur le revenu pendant les cinq premiers exercices suivant la date de leur exploitation, et ce, quel que soit le lieu de leur implantation.

E. Le bénéfice des avantages prévus ci-dessus est subordonné à la tenue d'une comptabilité régulière conformément à la législation en vigueur.

Amortissements dégressifs

ARTICLE 9

Sont maintenues pour les biens d'équipement et pendant la période visée à l'article premier ci-dessus, les mesures prévues par la législation relative à l'impôt sur les sociétés et à l'impôt général sur le revenu en matière d'amortissements dégressifs.

Provisions pour investissement en matière d'Impôt sur les Sociétés et d'Impôt Général sur le Revenu

ARTICLE 10

Sont considérées comme charges déductibles, les provisions constituées dans la limite de 20% du bénéfice fiscal, avant impôt, par les entreprises en vue de la réalisation d'un investissement en biens d'équipement, matériels et outillages, et ce, dans la limite de 30% dudit investissement, à l'exclusion des terrains, constructions autres qu'à usage professionnel et véhicules de tourisme.

Sont maintenues comme charges déductibles, les provisions constituées par les entreprises minières pour reconstitution de gisements miniers conformément à la législation relative à l'impôt sur les sociétés ou à l'impôt général sur le revenu.

Les provisions susvisées utilisées conformément à l'objet pour lequel elles ont été constituées sont reportées sur un compte provisionnel intitulé "provisions d'investissement".

Les montants inscrits dans le compte "provisions d'investissement" ne sont utilisés que :

- par incorporation au capital;
- ou en déduction des déficits des exercices antérieurs.

Taxe sur les Profits Immobiliers.

ARTICLE 11

En vue d'encourager la construction de logements sociaux, est exonéré de la taxe sur les profits immobiliers, le profit réalisé par les personnes physiques à l'occasion de la première cession de locaux à usage d'habitation, sous réserve que la cession n'ait pas un caractère spéculatif et que le logement présente un caractère social.

Impôt des Patentes

ARTICLE 12

La taxe variable du principal de l'impôt des patentes est supprimée.

Est exonérée de l'impôt des patentes, toute personne physique ou morale exerçant au Maroc une activité professionnelle, industrielle ou commerciale, et ce, pendant une période de cinq années qui court à compter de la date du début de son activité.

Sont exclus de cette exonération les établissements des sociétés et entreprises n'ayant pas leur siège au Maroc, tributaires de marchés de travaux, de fournitures ou de services, les établissements de crédit, les entreprises d'assurances et les agences immobilières.

Taxe Urbaine

ARTICLE 13

Sont exonérés de la taxe urbaine les constructions nouvelles, les additions de constructions ainsi que les appareils faisant partie intégrante des établissements de production de biens ou de services, et ce, pendant une période de cinq années suivant celle de leur achèvement ou de leur installation.

Sont exclus de cette exonération les établissements, entreprises et agences visés au dernier alinéa de l'article 12 ci-dessus, à l'exclusion des entreprises de crédit-bail en ce qui concerne les équipements qu'elles acquièrent pour le compte de leurs clients.

Fiscalité Locale

ARTICLE 14

En ce qui concerne la fiscalité locale, il est procédé à une simplification et une harmonisation des taux maximum et des assiettes imposables et à leur adaptation aux nécessités de développement et d'investissement.

TITRE III

Mesures d'ordre financier, foncier, administratif et autres

ARTICLE 15

Ces mesures diverses ont pour objet :

-la liberté de transfert des bénéfices et des capitaux pour les personnes qui réalisent des investissements en devises;

-la constitution d'une réserve foncière destinée à la réalisation de projets d'investissement et la définition de la participation de l'Etat à l'acquisition et à l'équipement des terrains nécessaires à l'investissement;

-l'orientation et l'assistance des investisseurs dans la réalisation de leurs projets, et ce, par la création d'un organe national unifié;

-la simplification et l'allégement de la procédure administrative relative aux investissements.

Réglementation des Changes

ARTICLE 16

Les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère, résidentes ou non, ainsi que les personnes physiques marocaines établies à l'étranger, qui réalisent au Maroc des investissements financés en devises, bénéficient pour lesdits investissements, sur le plan de la réglementation des changes, d'un régime de convertibilité leur garantissant l'entière liberté pour :

-le transfert des bénéfices nets d'impôts sans limitation de montant ni de durée;

-le transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle de l'investissement, y compris les plus-values.

Prise en charge par l'Etat de certaines dépenses

ARTICLE 17

Les entreprises dont le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois stables à créer, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement, peuvent conclure avec l'Etat des contrats particuliers leur accordant, outre les avantages prévus dans la présente loi-cadre et dans les textes pris pour son application, une exonération partielle des dépenses ci-après :

-dépenses d'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement;

-dépenses d'infrastructure externe;

-frais de formation professionnelle.

Les contrats visés ci-dessus peuvent comporter des clauses stipulant qu'il sera procédé au règlement de tout différend afférent à l'investissement, pouvant naître entre l'Etat marocain et l'investisseur étranger, conformément aux conventions internationales ratifiées par le Maroc en matière d'arbitrage international

Fonds de Promotion des Investissements

ARTICLE 18

Il est créé un compte d'affectation spéciale intitulé "Fonds de Promotion des Investissements" destiné à comptabiliser les opérations afférentes à la prise en charge par l'Etat du coût des avantages accordés aux investisseurs dans le cadre

du régime des contrats d'investissement visés à l'article précédent ainsi qu'aux dépenses nécessitées par la promotion des investissements.

Zones Industrielles

ARTICLE 19

Dans les provinces ou préfectures dont le niveau de développement économique justifie une aide particulière de l'Etat, celui-ci prend en charge une partie du coût d'aménagement des zones industrielles qui y seront implantées.

ARTICLE 20

Chaque zone industrielle, dont l'importance de la superficie le justifie, est dotée d'un comité de gestion composé des utilisateurs de la zone et du promoteur, personne publique ou privée, et chargé de veiller à la gestion et à la maintenance de l'ensemble de la zone, à la surveillance et au maintien de la sécurité à l'intérieur de la zone ainsi qu'à la bonne application des clauses du cahier des charges liant le promoteur de la zone et les utilisateurs.

ARTICLE 21

Il est institué un organe administratif chargé de l'accueil, de l'orientation, de l'information et de l'assistance des investisseurs ainsi que de la promotion des investissements.

Allégement des procédures administratives

ARTICLE 22

Il est procédé à l'allégement et à la simplification des procédures administratives liées à la réalisation des investissements. Dans tous les cas où le maintien d'une autorisation administrative pour l'octroi d'avantages prévus par la présente loi -cadre s'avère nécessaire, cette autorisation est censée être accordée lorsque l'administration aura gardé le silence sur la suite à réserver à la demande la concernant pendant un délai de soixante jours à compter de la date du dépôt de ladite demande.

Dispositions transitoires

ARTICLE 23

Sont maintenus les droits acquis par les investisseurs en ce qui concerne les avantages dont ils bénéficient en vertu des législations instituant des mesures d'encouragement aux investissements, lesquels avantages demeurent en vigueur jusqu'à expiration de la durée, et aux conditions, pour lesquelles ils ont été accordés.

TITRE IV

Secteur agricole

ARTICLE 24

Les dispositions de la présente loi -cadre ne sont pas applicables au secteur agricole dont le régime fiscal, notamment celui relatif aux investissements, fera l'objet d'une législation particulière.

TITRE V

Mesures d'application

ARTICLE 25

La présente loi -cadre sera mise en vigueur conformément aux textes législatifs et réglementaires pris pour son application.

Le gouvernement procède à la présentation des textes législatifs et réglementaires nécessaires à la réalisation des objectifs définis dans la présente loi -cadre à compter de la loi de finances pour l'année 1996.

ANNEXE N°9 PROJET DE CONVENTION D'INVESTISSEMENT

Entre les soussignés,

D'une part,

L'Etat marocain représenté par Monsieur Fathallah OUALALOU, Ministre des Finances et de la Privatisation, Monsieur Rachid TALBI EL ALAMI, Ministre de l'Industrie, du Commerce et des Télécommunication et Monsieur Abderazzak EL MOSSADEK, Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Economiques, des Affaires Générales et de la Mise à Niveau de l'Economie, ci-après dénommé ETAT,

Et d'autre part,

MAGHREB STEEL, société de droit marocain dont le siège social et le principal siège opérationnel est sis à Casablanca, représenté par Monsieur EL FADEL SEKKAT, Président, ci-après dénommée la société.

Vu,

La loi cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement,

La loi n° 12-98, notamment son article 7-I tel qu'il a été modifié et complété,

Il est préalablement exposé ce qui suit

Préambule

Il est d'abord rappelé que la société MAGHREB TUBES devenue MAGHREB STEEL a signé avec l'Etat une convention d'investissement le 3 février 2000 pour la réalisation d'un programme d'investissement qui devait atteindre 500 millions de dirhams. Ce programme porte sur l'édification d'un complexe de laminage à froid de la tôle en vue de faire face à la

compétition découlant de l'évolution du secteur sidérurgique sur le plan mondial et au niveau de l'Union Européenne.

Ce complexe inauguré par **Sa Majesté le Roi Mohamed VI** que Dieu le Glorifie, est entré en production effective en 2001 et réalise depuis 2002 les objectifs assignés à ce projet tant en matière de création d'emplois que d'export.

L'enveloppe d'investissement à fin décembre 2002 a atteint 815 millions de dirhams.

Dans le cadre de son développement au niveau international, MAGHREB STEEL envisage de procéder à une extension du complexe de laminage à froid à Tit Mellil.

Le coût global de cet investissement est de 400 millions de dirhams (hors terrain). Ce projet qui sera opérationnel fin 2004 permettra l'augmentation de la capacité de production de 180.000 tonnes supplémentaires destinées entièrement à l'exportation.

Cette extension permettra également la création de 100 nouveaux emplois.

Ce nouvel investissement sera réalisé sur une superficie de 10 Ha supplémentaires du terrain objet du titre n° 322101C, sise à Tit Mellil, Ahl Loughlam, route nationale 9 Km 10 sur lequel est édifié le complexe susmentionné.

Comme pour la première tranche d'investissement objet de la convention du 03 février 2000, la réalisation de cet investissement sera l'occasion d'un important transfert de technologie dans le domaine de l'industrie métallurgique, notamment sur les plans des procédés de fabrication, de la nature des équipements qui seront installés et de l'effort de formation du personnel de la société, qui apportera un soin particulier à la protection de l'environnement.

Ceci étant exposé, il est convenu et arrêté ce qui suit

TITRE I : ENGAGEMENTS DE LA SOCIETE

Article 1: La société s'engage à réaliser l'investissement décrit au préambule de la présente convention dans un délai maximum de 36 mois à compter de la signature du présent contrat d'investissement. Toutefois, des délais supplémentaires ne dépassant pas 24 mois

peuvent être accordés à SONASID en cas de force majeure ou de circonstances imprévisibles.

Article 2 : La société s'engage à prendre toutes les mesures nécessaires en vue de sauvegarder la sécurité du personnel, de l'environnement et de respecter les normes nationales reconnues et appliquées dans les domaines de l'urbanisme, de la pollution et de l'hygiène

Article 3 : La société s'engage à créer dans le cadre de ce nouveau programme d'investissement décrit à l'article 1, 100 nouveaux emplois stables.

TITRE II: ENGAGEMENTS DU GOUVERNEMENT

Article 4 : La société bénéficiera de tous les avantages de droit commun prévus par la loi n° 18-95 formant charte de l'investissement.

Article 5 : Sous réserve de l'observation des dispositions réglementaires en la matière, la société bénéficiera conformément à l'article 7-I de la loi de finances n° 12-98 tel qu'il a été modifié et complété, de l'exonération du droit d'importation et de la taxe sur la valeur ajoutée due à l'importation au titre des biens d'équipement, matériels et outillages destinés directement à la réalisation de son projet d'investissement décrit dans l'article 1 et importés directement par la société ou pour son compte.

Cette exonération est également accordée aux parties, pièces détachés et accessoires importés en même temps que les biens d'équipement, matériels et outillages auxquels ils sont destinés.

Les listes de produits concernés par l'exonération mentionnée au présent article sont annexées à la présente convention après avis du comité spécifié à l'article 9 ci-dessous.

Les importations susvisées seront réalisées sous le bénéfice du classement regroupé prévu à l'article 15-4 du code des Douanes et Impôts Indirects.

Sont également éligibles à l'exonération susvisée, les biens d'équipement, matériels, et outillages obtenus localement sous le régime de la transformation sous douane prévu aux articles 163 bis à 163 decies du Code des Douanes et Impôts Indirects.

Article 6 : Le Gouvernement s'engage à maintenir

- Au taux réduit de 2,5% ad valorem la tôle laminée à chaud utilisée comme matière première et dont les épaisseurs sont situées entre 1,6 et 6 mm.
- Les droits d'importation actuellement appliqués à la tôle laminée à froid d'une épaisseur inférieure ou égale à 1,6 mm, galvanisée et pré-laquée en provenance de pays n'ayant pas d'accord de zone de libre échange et de conventions tarifaires préférentielles (actuelles et futures) avec le Maroc, et ce pour une durée supplémentaire de 4 ans au-delà de l'échéance fixée à l'article 6 de la première convention, ce qui portera l'échéance finale au 1er janvier 2010.

TITRE III : LA MANUTENTION AU PORT DE CASABLANCA

Article 8 : Concernant la manutention au port de Casablanca, un accord de partenariat sera conclu entre la société MAGHREB STEEL et l'ODEP et ce, afin

- d'apporter aux importations et exportations de la société par le port de Casablanca un meilleur traitement pour le débarquement, l'embarquement, le stockage, à l'arrimage et à l'enlèvement dans l'enceinte portuaire ;
- d'appliquer à l'aconage un tarif réduit de 20 dh la tonne à l'export et à l'import.

Le texte de l'accord est annexé à la présente convention.

TITRE IV : DISPOSITIONS GENERALES

Article 9 : Le Gouvernement assurera le suivi du projet décrit dans la présente convention, par un comité composé des représentants du Ministère des Finances et de la Privatisation, du Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Télécommunications, du Ministère chargé des Affaires Economiques, des Affaires Générales et de la Mise à Niveau de l'Economie et du Centre Régional d'Investissement de la Région de Casablanca. Le secrétariat de ce comité sera assuré par la Direction des Investissements.

Article 10 : Sera de nature à entraîner la suspension de la présente convention et le paiement par la société des droits et taxes d'importation sur la totalité des biens d'équipements, matériels, outillages parties accessoires et pièces détachées, importés ou acquis localement dans le cadre des incitations douanières de l'article 7-I de loi de Finances 1998-1999, tel qu'il a été modifié et complété le non-respect, par la société, des conditions

d'octroi de ces avantages, telles qu'elles sont prévues dans les dispositions des articles des lois précitées et des articles de la présente convention.

Article 11 : Toute contestation concernant l'interprétation ou l'exécution de la présente convention sera soumise par la partie la plus diligente au tribunal administratif de Rabat, seul compétent pour en connaître.

Article 12 : La présente convention ne dispense pas la société des autorisations exigibles en vertu des dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Article 13 : La présente convention est rédigée en quatre exemplaires originaux. Ses dispositions sont exécutoires à compter de la date de sa signature.

Fait à Rabat, le

POUR L'ETAT

LE MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET DES
TELECOMMUNICATIONS
Rachid TALBI EL ALAMI

LE MINISTRE DES FINANCES ET DE LA PRIVATISATION
Fathallah OUALALOU

POUR MAGHREB STEEL

LE PRESIDENT
EL FADEL SEKKAT

POUR LA COMMISSION DES INVESTISSEMENTS

LE Ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Economiques, des Affaires Générales et de
la Mise à Niveau de l'Economie

Abderazzak EL MOSSADEK

ANNEXE N°10 CIRCULAIRE 44/98 SUR COMMISSION INTERMINISTERIELLE DES INVESTISSEMENTS

Rabat, le 28/09/1999

Dans l'attente de la mise en place d'un organe administratif chargé de la promotion des investissements, le Gouvernement a institué, sous la présidence du Premier Ministre, une Commission Interministérielle des Investissements. Objectif : mettre en oeuvre toute mesure pouvant améliorer l'environnement des investissements au Maroc.

Messieurs les Ministres d'Etat et Ministres, Mesdames et Messieurs les Secrétaires d'Etat

OBJET : Mise en place d'une Commission Interministérielle des Investissements.

Le développement de l'activité économique est tributaire d'une action déterminée en faveur de la promotion des investissements et du renforcement de la confiance des investisseurs. La Loi-cadre n°18/95, formant Charte de l'Investissement, a introduit, depuis 1996, une nouvelle politique d'incitation à l'investissement privé. Plus récemment, la Loi de Finances pour l'année 1998/99 a prévu un ensemble de mesures visant à soutenir les investissements, notamment la possibilité de conclure des conventions pour les projets dépassant un certain montant dans le but de leur octroyer un traitement fiscal incita. Ces dispositions ne peuvent produire pleinement leurs effets tant que de nombreux investissements nationaux ou étrangers sont retardés ou annulés du fait d'entraves administratives et de blocages de différentes natures. Pour remédier à cette situation, je vous invite à accorder la plus grande attention au traitement rapide et efficace des dossiers des investisseurs ainsi qu'à la mise en place de toute action à même de faciliter les démarches administratives, de simplifier les procédures et d'aplanir les difficultés qui bloquent la réalisation des projets d'investissement. Dans ce cadre, compte tenu de la nature intersectorielle d'une grande partie des problèmes soulevés et dans l'attente de la mise en place de l'organe administratif chargé de la promotion des investissements prévu par la Charte de l'investissement, il a été décidé d'instituer sous la présidence du Premier Ministre une Commission Interministérielle des Investissements.

Cette Commission est chargée de :

Statuer sur les problèmes qui bloquent la réalisation de tout projet d'investissement, Agréer les contrats particuliers objet de l'article 17 de la loi cadre 18-95 formant charte des investissements ainsi que toute autre convention liant l'Etat à des investisseurs et suivre

l'exécution des projets d'investissements correspondants. S'informer sur l'état général des investissements et mettre en oeuvre toute mesure à même d'améliorer l'environnement des investissements. La Commission est saisie directement par les promoteurs ou organismes concernés de toute demande de convention ou recours relatifs à la réalisation de projets d'investissement. La Commission Interministérielle des Investissements comprend les membres suivants :

Le Ministre d'Etat, Le Ministre de l'Intérieur Le Ministre chargé de l'Aménagement du Territoire, de l'Environnement, de l'Urbanisme et de l'Habitat, Le Ministre de l'Economie et des Finances, Le Ministre de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat, Le Ministre du Tourisme, Le Ministre Délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Générales du Gouvernement, Le Ministre Délégué auprès du Premier Ministre chargé de la Prévision Economique et du Plan. La Commission peut s'adjoindre en fonction de la nature de l'investissement, Le Ministre responsable du secteur concerné ainsi que les représentants, au plus haut niveau, de tout autre organismes, institutions et autorités locales dont le concours sera jugé nécessaire. Le Secrétariat de la Commission Interministérielle des Investissements est assuré par le Ministère Délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Générales du Gouvernement. L'instruction des dossiers soumis à la Commission est effectuée en liaison avec les ministères compétents. Afin d'assurer avec le maximum de célérité le déblocage des projets en souffrance et d'éviter l'encombrement de la Commission, les projets dont la mise en oeuvre dépend de décisions à l'échelle locale ou provinciale seront en premier lieu soumis aux Comités Techniques Provinciaux ou Préfectoraux. Ces comités sont appelés à examiner avec diligence les dossiers qui leur sont transmis et prendre toute décision à même de lever les obstacles qui entravent leur réalisation. La Commission Interministérielle des Investissements statue, en dernier ressort, sur les dossiers ainsi examinés et qui lui sont soumis par les autorités locales ou les promoteurs concernés. Elle fixe les conditions de mise en oeuvre de ses décisions. Le Premier Ministre prononcera des sanctions à l'encontre de tout fonctionnaire responsable de blocages injustifiés constatés dans les dossiers soumis à la Commission.

Le Premier Ministre

Abderrahmane YOUSOUFI

ANNEXE N°11 Décret n° 2-02-93 du 27 hija 1422 (12 mars 2002) pris en application de la loi n° 36-01 portant création du Fonds Hassan II pour le développement économique et social.

Le Premier Ministre,

Vu la loi n° 36-01 portant création du Fonds Hassan II pour le développement économique et social, notamment ses articles premier, 2 et 5;

Vu le dahir portant loi n° 1-77-185 du 5 chaoual 1397 (12 mai 1978) relatif à la présidence des conseils d'administration des établissements publics nationaux et régionaux;

Après examen par le conseil des ministres réuni le 20 hija 1422 (5 mars 2002),

Décète :

Article Premier :En application de l'article premier de la loi n° 36-01 susvisée, la tutelle du " Fonds Hassan II pour le développement économique et social " est assurée par le Premier ministre.

Article 2 : Le siège du Fonds Hassan II pour le développement économique et social est fixé à Rabat.

Article 3 :Les règles prudentielles relatives aux placements financiers en valeurs du Trésor, en titres de créances négociables et en valeurs mobilières visées à l'article 2 de la loi n° 36-01 précitée sont fixées par arrêté du ministre chargé des finances.

Article 4 : Le conseil d'administration du Fonds Hassan II pour le développement économique et social comprend sous la présidence du Premier ministre ou de l'autorité gouvernementale déléguée par lui à cet effet :

- l'autorité gouvernementale chargée de l'intérieur ;
- l'autorité gouvernementale chargée de l'aménagement du territoire ;
- l'autorité gouvernementale chargée des finances ;
- l'autorité gouvernementale chargée de l'agriculture ;
- l'autorité gouvernementale chargée de l'industrie ;
- l'autorité gouvernementale chargée de l'équipement ;
- le wali de Bank Al-Maghrib.

Le président du conseil d'administration peut inviter à assister aux réunions du conseil d'administration, à titre consultatif, toute personne physique ou morale, du secteur public ou privé, dont la participation est jugée utile.

Les membres du directoire, visé à l'article 9 de la loi n° 36-01 précitée, assistent à titre consultatif, aux réunions du conseil d'administration.

Le président du directoire assure le secrétariat du conseil d'administration.

Article 5 : Le présent décret entrera en vigueur dès sa publication au Bulletin officiel.

Fait à Rabat, le 27 hija 1422 (12 mars 2002).

Abderrahman Youssoufi.

Pour contresigner :

Le ministre de l'économie, des finances, de la privatisation et du tourisme,

Fathallah Oualalou.

ANNEXE N°12 CONVENTION CADRE RELATIVE A LA PROMOTION DE L'INVESTISSEMENT DANS CERTAINS SECTEURS INDUSTRIELS

I -Convention cadre relative à la promotion de l'investissement dans certains secteurs industriels, du 11 septembre 2000:

Enveloppe allouée 295 millions

1- objet:

L'objet de cette convention est de définir les modalités de la contribution du Fonds Hassan II pour la concrétisation de nouveaux investisseurs dans les secteurs suivants:

- *Amont de la filière Textile –Habillement (filature, tissage, et finissage)
- *L'électronique (y compris les faisceaux de câbles).

2- Bénéficiaires

Peuvent bénéficier de la contribution du Fonds HASSAN II, les nouveaux projets d'investissement dans les secteurs suscités dont le montant d'investissement en biens d'équipement dépasse 1 million dhs (hors droit d'importation et taxes).

3 -Nature de la contribution

*Une contribution pour l'acquisition du foncier et la construction de bâtiments professionnels, et ce à hauteur de :

- 50% du coût du terrain, sur la base d'un coût maximum de 250dh/m²,
- 30% du coût des bâtiments, sur la base d'un coût maximum de 1500dh/m².

Toutefois, cette contribution peut être de 100%, si elle se limite seulement à l'acquisition du foncier, sur la base d'un coût maximum de 250dh/m².

*La mise à la disposition de l'investisseur, par l'intermédiaire d'un établissement tiers, de bâtiments à un loyer avantageux, moyennant une contribution du Fonds, au profit dudit établissement. Cette contribution devra être déterminée sur la base des ratios suivants :

Un loyer de 100 à 150 dh/m²/an, sur la base d'un coût d'acquisition du, sur d'un de 250dh/m² et un coût de construction des bâtiments de 1500dh/m²;

Etant entendu que le contrat de bail doit être d'une durée d'au moins vingt (20) ans.

Cette aide financière peut être cumulée avec les avantages accordés par le système en vigueur des incitations à l'investissement.

4- Modalités de versement de la contribution

✖ **Pour le foncier:** la contribution sera versée dans un délai de 30 jours après présentation par l'investisseur de pièces justificatives du règlement du foncier auprès du propriétaire.

✖ **Pour les bâtiments:** la contribution sera versée dans un délai de 30 jours après l'achèvement des constructions et la présentation par l'investisseur de pièces justificatives du coût réel des travaux de construction.

Procédure :

Le dossier :

✖ Doit être déposé auprès du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des mines.

✖ Doit comporter:

- les statuts de la société,
- les références de l'investisseur,
- la description du projet,
- l'échéancier de réalisation,
- le coût,
- l'emploi généré,
- le mode de financement
- le lieu de son implantation.

✖ L'examen du dossier se fera par une commission mixte composée des représentants des ministères l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des mines, des finances et du tourisme..

✖ Notification de la réponse à l'investisseur dans un délai de 30 jours.

✖ L'investisseur doit s'engager à réaliser son programme d'investissement dans un délai de 36 mois, à compter de la date de l'obtention de l'autorisation de construire.

✖ En cas de force majeure, des délais supplémentaires de 24 mois, peuvent être accordés à l'investisseur

La contribution octroyée dans le cadre de l'appui direct ou indirect fera l'objet de convention signée entre :

✖ L'investisseur d'une part

✖ L'ordonnateur du Fonds Hassan II ainsi que les ministres de l'Industrie, du Commerce, de l'Energie et des mines, et de l'Economie, des Finances et du Tourisme, d'autre part.

Convention cadre relative à la promotion de l'investissement dans certains secteurs industriels, du 28 janvier 2002:

1- objet:

Suite à l'effet positif généré par la contribution de ce fonds aussi bien au niveau des investissements réalisés dans les secteurs concernés que des emplois créés, il a été décidé d'élargir son champ d'application à d'autres secteurs d'activité compte tenu des atouts et des potentialités dont ils disposent.

2- Bénéficiaires

Peuvent bénéficier de la contribution du fonds Hassan II, les nouveaux projets d'investissements (création ou extension) et dont le montant d'investissement en biens d'équipement dépasse 1 million dhs (hors droit d'importation et taxes), dans les secteurs suivants:

- *La confection et la bonneterie
- *La sous traitance automobile (fabrication de composants automobiles et mécanique de précision)
- *Le secteur du cuir
- *Toute activité, à titre principal, contribuant à la préservation de l'environnement par le traitement, le recyclage et la valorisation industriels des déchets

L'enveloppe allouée est de 300 millions de Dh

3-Nature de la contribution

- *Une contribution pour l'acquisition du foncier et la construction de bâtiments professionnels, et ce à hauteur de :
 - 50% du coût du terrain, sur la base d'un coût maximum de 250dh/m²,
 - 30% du coût des bâtiments, sur la base d'un coût maximum de 1500dh/m².

Toutefois, cette contribution peut être de 100%, si elle se limite seulement à l'acquisition du foncier, sur la base d'un coût maximum de 250dh/m².

Cette aide financière peut être cumulée avec les avantages accordés par le système en vigueur des incitations à l'investissement.

4- Modalités de versement de la contribution

- ***Pour le foncier:** la contribution sera versée dans un délai de **60 jours** après présentation par l'investisseur de pièces justificatives du règlement du foncier auprès du propriétaire.
- ***Pour les bâtiments:** la contribution sera versée dans un délai de **60 jours** après l'achèvement des constructions et la présentation par l'investisseur de pièces justificatives du coût réel des travaux de construction.

Procédure :

Le dossier :

- *Doit être déposé auprès du ministère de l'Industrie:
- *Doit comporter:
 - les statuts de la société,
 - les références de l'investisseur,

- la description du projet,
- l'échéancier de réalisation,
- le coût,
- l'emploi généré,
- le mode de financement
- le lieu de son implantation.

*L'examen du dossier se fera par une commission composée des représentants des ministères l'Industrie, du ministère chargé des finances, du ministère chargé de l'environnement et du Fonds Hassan II pour le développement économique et social.

*Notification de la réponse à l'investisseur dans un délais de 30 jours.

*L'investisseur doit s'engager à réaliser son programme d'investissement dans un délais de 36 mois, à compter de la date de l'obtention de l'autorisation de construire.

*En cas de force majeure, des délais supplémentaire de 24 mois, peuvent être accordés à l'investisseur

La contribution octroyée dans le cadre de l'appui direct ou indirect fera l'objet de convention signée entre :

*L'investisseur d'une part

*L'ordonnateur du Fonds Hassan II ainsi que le ministre chargé de l'Industrie, et le ministre chargé des Finances d'autre part.

ANNEXE N° 13 ORGANIGRAMME DE LA DIRECTION DES INVESTISSEMENTS

La Division de la Promotion, de la Communication et de la Coopération,

- Service Europe ;
- Service Amérique, Asie et Océanie ;
- Service Moyen Orient.

La Division des Études :

- Service du cadre réglementaire et procédural des investissements ;
- Service du système d'information ;
- Service des études et de la statistique.

La Division des Secteurs de l'Agriculture et de l'Industrie :

- Service du secteur Textile et Cuir ;
- Service du secteur des IMME;
- Service du secteur Chimie et Para-chimie ;
- Service des secteurs Agricole, Agro-industriel et de la Pêche.

La Division des Secteurs du Tourisme et des Services :

- Service du secteur du Tourisme ;
- Service du secteur des Nouvelles Technologies de l'Information;
- Service du secteur des Infrastructures et des Services ;
- Service du secteur de la Distribution et du Commerce.

La direction des investissements extérieurs comprend en outre :

Le service des affaires générales

Le service des Ressources Humaines et de la Formation

ANNEXE N°14 QUELQUES SOCIETES INDUSTRIELLES MPLANTEES AU MAROC

SEWS CABIND :

Pays d'origine : Japon
Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (harnais de câbles)
Investissement : 100 millions de dirhams
Emplois : 1320 (à fin février 2002)
Localisation : Casablanca

DELPHI AUTOMOTIVE SYSTEMS :

Pays d'origine : Etats-Unis
Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (harnais de câbles)
Investissement : 200 millions de dirhams
Emplois : 1924 (à fin décembre 2001)
Localisation : Tanger

YAZAKI MAROC :

Pays d'origine : Japon
Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (faisceau de fils)
Investissement : 150 millions de dirhams
Localisation : Tanger

OMR MOROCCO :

Pays d'origine : Italie
Secteur d'activité : Usinage de pièces automobiles, montage de composants
Investissement : 100 000 dirhams
Chiffre d'affaires : 30 millions de dirhams
Emplois : 34 (dont 82% d'ouvriers à fin décembre 2001)
Localisation : Casablanca

FLOQUET MONOPOLE :

Pays d'origine : Maroc
Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (piston)
Investissement : 121,8 millions de dirhams
Emplois : 150 (à fin décembre 2001)
Localisation : Fès

NRF MAROC :

Pays d'origine : Italie
Secteur d'activité : Fabrication de radiateurs pour camions et voitures de tourisme, montage de composants
Investissement : 8,1 millions de dirhams
Chiffre d'affaires : 123,6 millions de dirhams (2001)
Emplois : 291 (dont 15 femmes à fin décembre 2001)
Localisation : Casablanca

SINFA :

Pays d'origine : Maroc

Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (filtres, fils, flexibles, tuyaux, ceintures de sécurité)

Investissement : 50 millions de dirhams

Chiffre d'affaires : 120 millions de dirhams (2001)

Emplois : 270 (dont 136 femmes à fin décembre 2001)

Localisation : Casablanca

IFRIQUIA PLASTIC :

Pays d'origine : Maroc

Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles, produits industriels

Investissement : 28,5 millions de dirhams

Chiffre d'affaires : 150 millions de dirhams

Emplois : 401 (dont 38 femmes à fin décembre 2001)

Localisation : Casablanca

S.I.MOUN :

Pays d'origine : Maroc

Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (fabrication et montage des pièces de sièges, montage des carrosserie fourgon et carrosserie frigorifique en aluminium sur véhicules)

Investissement : 1 million de dirhams

Chiffre d'affaires : 5,8 millions de dirhams (2001)

Emplois : 85 (à fin décembre 2001)

Localisation : Casablanca

PROTEX MAROC:

Pays d'origine : Maroc

Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (verres de vitres)

Investissement : 203 000 dirhams

Chiffre d'affaires : 38,8 millions de dirhams (2001)

Emplois : 160 (dont 11 femmes à fin décembre 2001)

Localisation : Casablanca

**AUTOMOTIVE WIRING SYSTEMS MOROCCO
(VOLKSWAGEN BORDNETZE) :**

Pays d'origine : Allemagne

Secteur d'activité : Fabrication de pièces automobiles (harnais de câbles)

Investissement : 150 millions de dirhams

Emplois : 1700

Localisation : Tanger

POLY DESIGN MOROCCO :

Pays d'origine : Etats-Unis

Secteur d'activité : Fabrication de composants automobiles (coiffes de sièges et filets)
Investissement : 80 millions de dirhams
Emplois : 450
Localisation : Tanger

MS COMPOSITE MAROC

Pays d'origine : Maroc-France
Secteur d'activité : Fabrication de matériaux composites
Investissement : 12 millions de dirhams
Emplois : 50 (dans un premier temps)
Localisation : Tanger (TFZ)

INTERTRONIC MAROC

Pays d'origine : France
Secteur d'activité : Fabrication de pièces électriques
Investissement : 2,9 millions de dirhams
Emplois : 950 (à fin décembre 2001)
Localisation : Casablanca

CIEA

Pays d'origine : Maroc
Secteurs d'activité: télécommunications, automobile, médical, avionique
Domaines de compétence : soustraction e en matière d'assemblage de composants, microélectroniques, de composants, micromécaniques, de câblage fil a i r e électronique fin et précis et de fibre optique
Investissement : 25 millions de dirhams
Emplois : 500 personnes (20% d'encadrement)
Localisation : quartier industriel Zenata

S T Microelectronics

Pays d'origine : Italie et France
Secteur d'activité : Circuits intégrés et autres semi-conducteurs
Investissement : 4 milliards de dollars, dont 3 pour l'extension en 2001
Emplois : 4 800 personnes.

HDN Industries

Pays d'origine : Maroc
Secteur d'activité : sous- traitance électronique dans l'aéronautique, les télécommunications, l'automobile, l'énergie solaire.
Investissement : 15 millions de dirhams
Emplois : 72 personnes
Localisation : Casablanca

OB Electronics

Pays d'origine : France et Maroc
Secteur d'activité: Fabrication et assemblage de composants et d'ensembles électroniques destinés aux industries aéronautiques, automobiles, bureautiques et médicales.

Investissement : 30 millions de dirhams

(1ère tranche)

Emplois : 50 personnes un mois après le début d'activité, 200 d'ici à la fin de l'année et 500 à fin 2003.

Localisation : zone industrielle de Sidi Maârouf

BM Electronic Systems

Pays d'origine : France

Secteur d'activité : sous-traitance de composants électroniques

Emplois : 150 personnes

Localisation : Casablanca

ANNEXE N°15 FICHE TECHNIQUE DE L'ENQUETE DE LA DIRECTION INVESTISSEMENTS EXTERIEURS

L'enquête de satisfaction de la DIE porte sur un échantillon représentatif du tissu industriel de 45 entreprises opérant dans les divers secteurs industriels. La période de référence de cette enquête est le premier semestre 2003.

Panel : 45 entreprises à contrôle étranger opérant dans l'ensemble des branches de l'industrie marocaine ;

Secteurs ciblés : textile habillement cuir, industries métalliques métallurgiques électriques et électroniques, chimie-parachime, agroalimentaire

Pays d'origine : Corée du sud, Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Suisse, USA, Japon

Période de l'enquête : Premier semestre 2003

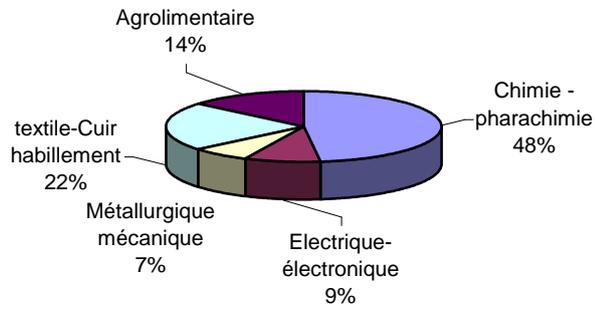
Modalités de l'enquête : entrevue avec les chefs d'entreprises sur la base d'un support d'entretien

Taux de réponse : 100%

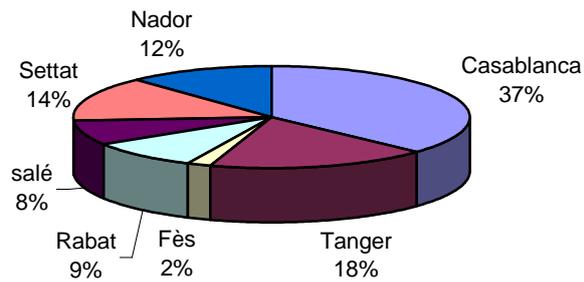
Réponse en pourcentage : sauf exception, les réponses à chacune des questions totalisent plus de 100%, une même entreprise pouvant avoir plusieurs réponses au titre de la même question.

ANNEXE N°16 DESCRIPTION DE L'ECHANTILLON DE L'ENQUETE DE LA DIRECTION DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS

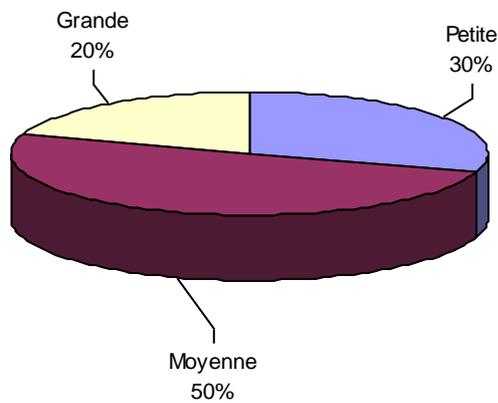
Répartition des entreprises par secteur en %



Répartition des entreprises par région en %



Répartition par taille de l'entreprise en %



ANNEXE N°17 SUPPORT D'ENTRETIEN

Royaume du Maroc



DIRECTION DES
INVESTISSEMENTS
EXTERIEURS

SUPPORT D'ENTRETIEN

Date d'interview :	Ville d'origine :
N° du questionnaire :	Code enquêteur :

Dans le cadre d'une étude menée par la **Direction des Investissements Extérieurs**, concernant la satisfaction des investisseurs étrangers, nous vous prions de bien vouloir nous répondre au questionnaire suivant.

Merci pour votre collaboration.

I - IDENTIFICATION DE L'ENTREPRISE :

- Raison sociale de l'entreprise :
- Interlocuteur :
- Fonction :
- .
- Secteur (s) d'activité et produits fabriqués :
- Date de création de l'entreprise au Maroc :
- Nom de la société mère :
- Nationalité de l'entreprise :
- Effectif employé par l'entreprise au Maroc :
- Part du capital étranger en pourcentage :
- Orientation de la production en pourcentage :
- Marché intérieur (en%) :
- Marchés d'exportation (en%) :

II - FACTEURS DETERMINANTS DE L'IMPLANTATION AU MAROC :

Q1- Parmi les facteurs suivants, quels sont ceux qui vous ont poussé à investir au Maroc?

Q2- Parmi ces raisons, quelles sont, d'après vous, par ordre d'importance décroissante (du plus important au moins important), ceux dont le Maroc peut se prévaloir?

	Q1	Q2		Q1	Q2
Stabilité politique			<i>Avantages fiscaux</i>		
Stabilité macro-économique			<i>Aides et subventions de l'Etat</i>		
Cadre institutionnel et législatif			<i>Présence de fournisseurs locaux</i>		
Liberté d'utilisation des bénéfices			Législation du travail.		
Opportunités de partenariat local			Qualification de la main d'œuvre		
Proximité des marchés d'exportation accessible			Ressources naturelles.		
Système financier			Infrastructure		
Taux de change			Réduction des coûts		

III- CONTRAINTES RENCONTREES PAR L'ENTREPRISE :

Q1- Quels sont les problèmes que vous avez rencontrés lors de votre installation au Maroc (à classer du plus important au moins important) ?

Q2- Quels sont, actuellement, les principaux freins au fonctionnement et au développement de votre entreprise (à classer du plus important au moins important) ?

	Q1	Q2		Q1	Q2
Fiscalité			Infrastructure		
Taxe sur la Valeur Ajoutée			Disponibilité du foncier		
Impôt sur les Sociétés			Coût du foncier		
Impôt Général sur le Revenu			Aménagement des zones industrielles		
Droits de Douane			Qualité des infrastructures		
Fiscalité locale			Administration		
Financement de l'investissement			Procédures administratives		
Coût du crédit			Cadre judiciaire		
Procédures d'octroi du crédit			Régime douanier		
Taux de change			Autres.....		
Coût de production				
Salariaux				
Energétiques				

Q3- Votre entreprise réalise-t-elle des réinvestissements?

OUI

NON (Si non, passez à la question 6)

Q4- Si oui, à combien estimez-vous le montant de ce réinvestissement?

Montant =

Q5- Quelles est la forme de ce réinvestissement?

	Code
Nouveau projet	
Extension	
Fusion - Acquisition	
Renouvellement des équipements	
Autres.....	

Q6- Quelles sont, par ordre de priorité, les critères pour lesquels vous ne réalisez pas un réinvestissement au Maroc?

	Ordre
Infrastructure	
Régime fiscal	
Procédures administratives	
Coût de production	
Financement de l'investissement	
Régime douanier	

IV - PERSPECTIVES D'AVENIR DE L'ENTREPRISE :

Q1- Avez-vous des projets de développement à court et moyen terme au Maroc?

OUI NON

Q2- Si oui, quelle est la forme de ce projet?

	Code
Nouveau projet	1
Extension	2
Fusion - Acquisition	3
Renouvellement des équipements	4
Autres.....	5

Q3- Dans la liste suivante, précisez (par ordre de priorité) les mesures qui devraient être prises pour promouvoir l'environnement et le cadre d'action de votre entreprise?

	Ordre
Amélioration de l'infrastructure	
Souplesse du régime fiscal	
Simplification des procédures administratives	
Réduction du coût de production	
Simplification du financement de l'investissement	
Amélioration du régime douanier	
Amélioration du système éducatif	

V- Commentaire libre et suggestions :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ANNEXE N°18 ARTICLE 17 DE LA LOI-CADRE N°18-95 FORMANT CHARTE DE L'INVESTISSEMENT

L'article 17 et de son décret d'application n° 2-00-895 du 31 janvier 2001 modifié par le décret n°2-04-847 du 22/10/2004, prévoit que les entreprises dont le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois à créer, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement, peuvent conclure avec l'Etat des contrats particuliers leur accordant, outre les avantages prévus dans cette loi cadre, une participation de l'Etat aux dépenses relatives à l'acquisition du terrain, aux dépenses d'infrastructures externes et aux frais de la formation professionnelle nécessaires à la réalisation du programme d'investissement.

Terrain	Une participation de l'Etat aux dépenses relatives à l'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation du programme d'investissement dans la limite de 20% du coût du terrain.
Infrastructures	Une participation de l'Etat aux dépenses d'infrastructures externes nécessaires à la réalisation du programme d'investissement dans la limite de 5% du montant global du programme d'investissement. Toutefois, ce taux peut atteindre 10% lorsqu'il s'agit d'un investissement dans le secteur de la filature, du tissage ou de l'ennoblissement du textile.
Formation professionnelle	Une participation de l'Etat aux frais de la formation professionnelle prévue dans le programme d'investissement dans la limite de 20% du coût de cette formation.
<u>ELIGIBILITE</u>	Entreprises bénéficiaires de ce programme d'investissement, répondant à l'un ou plusieurs critères suivants -Etre d'un montant égal ou supérieur à 200 Mdh ; -Créer un nombre d'emplois stables égal ou supérieur à 250 ; -Etre réalisé dans l'une des provinces ou préfectures prévues par le décret susvisé n°2-98-520 du 30 juin 1998 ; -Assurer un transfert de technologie ; -Contribuer à la protection de l'environnement.
Autres dispositions	Les avantages prévus ci-dessus peuvent être cumulés sans toutefois que la participation totale de l'Etat dépasse 5% du montant global du programme d'investissement. Toutefois dans le cas où le projet d'investissement est prévu dans une zone suburbaine ou rurale cette participation de l'Etat peut atteindre 10% du montant global du programme d'investissement. Toutefois, ce taux peut atteindre 10% lorsqu'il s'agit d'un investissement dans le secteur de la filature, du tissage ou de l'ennoblissement du textile
Montant du programme d'investissement	Le coût total, toutes taxes comprises, de toute opération de création ou d'extension d'activités y compris les frais d'études, les frais de recherche et de mise au point des procédés, les coûts du terrain et des infrastructures internes et externes, les bâtiments et le génie civil, les biens d'équipement, le matériel et outillage, les taxes, les intérêts interbancaires, le fonds de roulement et compris les charges financières. Le cas échéant, toute acquisition ou renouvellement de biens d'équipement, en vue de la production de biens ou de services, permettant de promouvoir le développement économique et de créer des emplois stables.
Transfert de technologie	Toute opération d'acquisition ou de location de brevets d'invention, de licence ou de procédés techniques récemment établis permettant de participer au renforcement de la compétitivité et de la recherche scientifique.
Protection de l'environnement	toute opération d'amélioration des conditions de protection de l'environnement indépendamment des actions de suppression ou de réduction des nuisances liées à la nature de l'activité
Infrastructure externe	Tout équipement, hors site, du terrain support du projet en réseaux de voiries, d'assainissement, d'alimentation en eau, d'électricité ou de téléphonie. Station d'épuration et terrassement, station d'épuration et terrassement ;
Délai de réalisation	Les délais sont fixés par contrat
Délai de réponse	20 jours pour CII ET 10 jours pour notification par le département de tutelle.
Versement des participations	Versement après service fait, et selon un échéancier prévu dans le contrat particulier, contre production des justificatifs

**ANNEXE N°19 L'ARTICLE 7.1 DE LA LOI DE FINANCE 1998-1999 TEL QUE
MODIFIE PAR L'ARTICLE 5 DE LA LOI DE FINANCES 00-01**

En vertu de l'article 7.1 de la loi de Finance 1998-1999, tel que modifié et complété par l'article 5 de la loi de finances 00-01 :

◆ Exonération du droit d'importation et de la taxe sur la valeur ajoutée pour l'importation des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation du programme d'investissement.

◆ Cette exonération est également accordée aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les biens d'équipement, matériels et outillages auxquels ils sont destinés.

Conditions permettant de bénéficier de ce régime :

- ❖ Investir un montant d'au moins 200 millions de DH.
- ❖ Signer une convention d'investissement avec l'Etat.

ANNEXE N° 20 FONDS DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

Bulletin officiel n° 4704 du 17 rabii I 1420 (1er juillet 1999)

Dahir n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999) portant promulgation de la loi de finances, n° 26-99, pour l'année budgétaire 1999-2000.

Dispositions permanentes Comptes spéciaux du trésor :

Création d'un compte d'affectation spéciale intitulé : **Fonds de promotion des investissements**

Article 29 I. - Conformément aux dispositions de l'article 18 de la loi cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement, il est institué, à compter du 1er juillet 1999, un compte d'affectation spéciale intitulé Fonds de promotion des investissements destiné à comptabiliser les opérations afférentes à la prise en charge par l'Etat du coût des avantages accordés aux investisseurs dans le cadre du régime des contrats d'investissement ainsi qu'aux dépenses nécessitées par la promotion des investissements.

L'ordonnateur de ce compte est le Premier ministre.

II. - Ce compte retracera :

Au crédit :

- 1 - les versements du budget de l'Etat ;
- 2 - les versements provenant de partenaires publics et privés dans le cadre de la promotion des investissements ;
- 3 - toutes autres ressources qui pourraient lui être affectées ;
- 4 - les dons et legs ;
- 5 - les recettes diverses.

Au débit :

- 1 - les dépenses d'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement ;
- 2 - les dépenses d'infrastructure externe ;
- 3 - les frais de formation professionnelle ;
- 4 - toutes autres dépenses relatives à la promotion de l'investissement.

L'ordonnateur peut instituer toute autre autorité gouvernementale concernée sous ordonnateur des dépenses imputées sur ledit compte et les habiliter à instituer des sous ordonnateurs suppléants dans les formes prévues par la réglementation en vigueur sur la comptabilité publique.

Création d'un compte d'affectation spéciale intitulé : Fonds spécial relatif au produit des parts d'impôts affectées aux régions

ANNEXE N° 21 CONVENTIONS DE NON DOUBLE IMPOSITION JUILLET 2004

PAYS	DATE ET LIEU DE SIGNATURE	CONVENTIONS EN VIGUEUR	CONVENTION S EN COURS DE RATIFICATION	CONVENTIONS PROMULGUEE ET EN COURS DE PUBLICATION AU B.O		
		RATIFICATION	ENTREE EN VIGUEUR	RETENUE A LA SOURCE	B.O DE PUBLICATION	
1. AFRIQUE DU SUD	Rabat, le 19/03/1997					® *
3. ALEMAGNE	Rabat, le 07/06/1972		08 /10/ 1974	Dividendes : 5% pour les sociétés : 15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	3340 du 3/11/1976 fr	—
4. ALGERIE	Alger, le 25/01/1990	28/05/1993				4212 du 21/07/1993
5. AUTRICHE	Rabat, le 25/02/2002					5054 du 07/11/2002
6. BAHREIN	Rabat, le 07/04/2000	26/12/2000	10/02/2001			4866 du 18/01/2001
7. BELGIQUE convention 8. Avenant	Rabat, le 04 /05/ 1972 Bruxelles 14/02/1983		13 /05/ 1974	Dividendes : 15% (art10) Intérêts : 15% (art 11) Redevances : 5% pour l'usage d'un droit d'auteur ou similaire (art 12)	3290 du 19/11/1975 fr 4914 du 05/07/2001 fr	— 4053 du 04/07/1990
9. BULGARIE	Sofia, le 22 /05/1996	25/08/1999	06 /12/ 1999	Dividendes : 7% pour les sociétés :10% pour les autres cas (art10) Intérêts :10% (art 11) Redevances :10% (art 12)	4958 du 06/12/2001 fr 4954 du 22/11/2001 ar	— 4726 du 16 /09/ 1999
10. CANADA	Ottawa, le 22 /12/ 1975	03/05/1978	09 /11/ 1978	Dividendes : 15% (art10) Intérêts : 15% (art 11) Redevances : 5% les droits d'auteur ou imilaire : 10% pour les autres cas(art 12)	3516 du 19/03/1980 fr f	—

11. REPUBLIQUE DE COREE	Rabat, le 28/01/ 1999	15/02/2000	16 /06/ 2000		4832 du 21/09/2000 fr 4831 du 18/09/2000 ar	—	4778 du 16 /03/ 2000
12. DANEMARK	Rabat, le 08 /05/ 1984		01 /01/ 1992	Dividendes : 10% pour les sociétés :25% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	4958 du 06/12/2001 fr 4955 du 26/11/2001 ar	—	41790 du 02 /12/ 1992
13. EGYPTE	Rabat, le 22 /03/ 1989		28 /05/ 1993				
14. EMIRATS ARABES UNIS	Dubaï, le 06 /02/1999.		02 /07/ 2000		4840 du 19/10/2000 ar	—	4778 du 16 /03/ 2000
15. ESPAGNE	Madrid, le 10 /07/1978	06/05/1982	16 /05/ 1985	Dividendes : 10% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts :10% (art 11) Redevances : 5% pour les droits d'auteurs et similaires :10% pour la concession de brevet (art 12)	3857 du 01/10/1986 fr	—	3633 du 16 /06/ 1982
16. ETATS-UNIS	Rabat, le 01 /08/ 1977		01 /01/ 1981	Dividendes : 10% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 15% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	3720 du 15/02/1984 fr	—	3498 du 14/11/ 1979
17. FINLANDE	Rabat, le 25 /06/1973	01/02/1980	09 /11/ 1979	Dividendes : 5% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	3570 du 01/04/1981 fr	—	3499 du 21/11/1979
18. FRANCE convention+ avenant	Paris, le 29/05/1970 (convention) Rabat, le 18/08/1989 (Avenant)	14/09/1971	14/10/1971	Dividendes : 15% (art 3 de l'avenant Intérêts : 15% pour le dépôt à terme les bons de caisse :10% pour les autres (art 4 de l'avenant modifiant l'art 14 de la convention) Redevances : 5% droits d'auteurs et similaires :10% pour concession de brevets (art 16)	3215 du 12/06/1974 fr 4914 du 05/07/2001 fr	—	3092 du 02/02/1972 4075 du 05 /12/ 1990

19. GABON	Libreville, le 03 /06/ 1999	15/02/2001	15/02/2001				4882 du 15/03/2000
20. GRANDE BRETAGNE ET LE ROYAUME DE L'IRLANDE DU NORD	Londres, le 08 /11/ 1981	07/05/1990	29/11/1990		4909 du 18/06/2001 ar	—	
21. GRECE	Rabat, le 28/07/1980	18/01/1983	05/05/1984			—	3944 du 01/06/1988
22. HONGRIE	Rabat, le 12 /12/ 1991	30/12/1999	20 /08/ 2000	Dividendes :12% (art10) Intérêts :10% (art 11) Redevances :10% (art 12)	4858 du 21/12/2000 fr	—	4051 du 20/06/1990
23. INDE	Rabat, le 30 /10/ 1998		30 /01/ 2000		4776 du 09/03/2000 ar	—	4762 du 20/01/2000
24. INDONESIE	Jakarta, le 29/08/1997					®	
25. ITALIE	Rabat, le 07 /05/ 1972	15/01/1983	10 /12/ 1983	Dividendes : 5% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances :5% pour les droits d'auteurs et similaires :10% pour l'exploitation des brevets... (art 12)	3907 du /16/09/1987 fr	—	3668 du 16/02/1983
26. LIBAN	Bayrouth, le 20/10/2001						5054 du 07/11/2002
27. LIBYE	Rabat, le 26/01/1984	28/05/1993	01/01/1994		4908 du 16/06/2001 ar	—	4212 du 21/07/1993
28. LUXEMBOURG	Luxembourg le 19/12/1980	18/01/1983	16 /02/ 1984	Dividendes :10% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances :10% (art 12)	3907 du 16/09/1987 fr	—	
29. MALAISIE	Rabat, le 02/07/2001						5054 du 07/11/2002
30. MALTE	La Valette, le 17/09/1999					®	
31. NORVEGE	Rabat, le 05/05/1972	18/12/1975	18/12/1975	Dividendes :15% (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances :10% (art 12)	3550 du 12/11/1980 fr	—	

32. PAYS-BAS	Rabat, le 12 /08/ 1977	03/06/1987	10 /06/ 1987	Dividendes :7% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% pour les Intérêts versés à une entreprise : 25% pour les autres cas(art 11) Redevances : 10% (art 12)	4948 du 01/11/2001 fr	—	
33. POLOGNE	Rabat, le 24 /10/ 1994	22/07/1996	01 /01/ 1997	Dividendes :10% pour les sociétés :25% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances :10% (art 12)	4696 du 03/06/1999 fr 4368 du 11/04/1996 ar	—	4370 du 18/04/1996
34. PORTUGAL	Rabat, le 29 /09/ 1997	30/12/1999	27 /06/ 2000	Dividendes : 10% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 12% (art 11) Redevances :10% (art 12)	4836du /10/2000 fr 4834du /09/2000 ar	—	4762 du 20/01/2000
35. QATAR	Rabat, le 19/03/1997					®	
36. ROUMANIE	Bucarest, le 11 /09/ 1981		31 /08/ 1987	Dividendes : 15% (art 10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	4914 du 05/07/2001 fr	—	
37. RUSSIE	Moscou, le 04 /09/ 1997		20 /09/ 1999	Dividendes :5% pour les sociétés :10% pour les autres cas (art10) Intérêts :10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	4804 du 15/06/2000 fr	—	4718 du 19/08/1999
38. SENEGAL	Dakar, le 07 /02/ 2001					—	
39. SUEDE	Rabat, le 30 /03/ 1961		03/11/1961	En fonction de la législation de chacun des deux Etats	2550 du 08/09/1961 fr	—	
40. SUISSE	Rabat, le 31 /03/ 1993	04/12/1990	12/04/1991	Dividendes :7% pour les sociétés :15% pour les autres cas (art10) Intérêts : 10% (art 11) Redevances : 10% (art 12)	4948 du 01 /11/2001 fr 4309 du 31/05/1995 ar	—	4310 du 07/06/1995
41. TCHEQUIE	Rabat, le 11 /06/ 2001						5054 du 07/11/2002
42. TCHECOSLOV AQUIE						—	
43. TUNISIE	Tunis, le 28 /08/ 1974	26/06/1979	26 /06/1979	En fonction de la législation interne des deux Etats	3539 du 27 /08/1980 ar	—	

44. TURQUIE	Ankara, le 07/09/2000					®	
45. L'Union du Maghreb Arabe	Alger, le 23/07/1990						4212 du 21/07/1993

LA LISTE DES PAYS AVEC LESQUELS IL EXISTE DES PROJETS DE CONVENTIONS

ARABIE SAOUDITE, ARGENTINE, AZERBAUDJAN, BANGLADESH, BENIN, BRESIL, CHINE, CONGO, COTE D'IVOIRE, CROATIE, ETHIOPIE, ILE MAURICE, IRAN, IRLANDE, JAPON, KAZAKHSTAN, KOWEIT, MALI, MEXIQUE, NOUVELLE ZELANDE, PAKISTAN, REPUBLIQUE DES SEYSHELLES, SINGAPOUR, TAILANDE, TCHAD, TURKMENISTAN, UKRAINE.

ANNEXE N° 22 CONVENTIONS DE PROTECTION DES INVESTISSEMENTS JUILLET 2004

PAYS	LIEU ET DATE DE SIGNATURE	CONVENTIONS EN VIGUEUR		CONVENTIONS EN INSTANCE D'ECHANGE D'INSTRUMENTS DE RATIFICATION	CONVENTIONS RATIFIEES ET EN INSTANCE DE PUBLICATION
		ENTREE EN VIGUEUR	B.O DE PUBLICATION		B.O PUBLIANT LA PROMULGATION
1. ALLEMAGNE	06/08/2001			®	
2. ARABIE SAOUDITE	02/12/1989			®	
3. ARGENTINE	Rabat, le 13/06/1996	10/12/1999	4810 du 06/07/2000 Fr 4807 du 26/06/2000 Ar		
4. AUTRICHE	02/11/1992	04/01/1995		®	
5. BAHREIN	Rabat, le 07/04/2000		4953 du 19/11/2001 Ar		
6. BULGARIE	Sofia, le 22/05/1996	20/02/2000	4810 du 06/07/2000 Fr 4807 du 26/06/2000 Ar		
7. CANADA	12/03/1974			®	
8. CHINE	Rabat, le 27/03/1995	27/11/1999	4822 du 17/08/2000 Fr 4826 du 14/08/2000 Ar		
9. REPUBLIQUE DE COREE	Rabat, le 27/01/1999	08/05/2001	4946 du 25/10/2001 Ar		
10. DOMINIQUE	23/05/2002			®	
11. EMIRATS ARABES UNIS	Doubaï, le 09/02/1999	01/04/2002	5037 du 09/09/2002 Ar		
12. EGYPTE	Rabat, 14/05/1997		4618 du 03/09/1998 Ar		
13. ESPAGNE	11/12/1997			®	
14. ETATS UNIS D'AMERIQUE	Washington 15/03/1995		4740 du 04/11/1999 Ar		
15. FINLANDE	Rabat, le 01/10/2001		5162 du 20/11/2003 Fr		
16. FRANCE	Marrakech, le 13/01/1996	01/06/1999	4708 du 15/07/1999 Fr		
17. GABON	13/01/1979				

18. GRANDE BRETAGNE ET LE ROYAUME DE L'IRLANDE DU NORD	Rabat, le 30/10/1990	14/02/2002	5037 du 09/09/2002 Ar		
PAYS	LIEU ET DATE DE SIGNATURE	CONVENTIONS EN VIGUEUR		CONVENTIONS EN INSTANCE D'ECHANGE D'INSTRUMENTS DE RATIFICATION	CONVENTIONS RATIFIEES ET EN INSTANCE DE PUBLICATION
		ENTREE EN VIGUEUR	B.O DE PUBLICATION		B.O PUBLIANT LA PROMULGATION
19. GRECE	Athènes, le 16/02/1994	28/06/2000	4822 du 15/03/2001 Fr		
20. HONGRIE	Rabat, le 12/12/1991	03/06/2000	4810 du 06/07/2000 Fr 4806 du 22/06/2000 Ar		
21. INDE	13/02/1999				
22. INDONESIE	Djakarta, le 14/03/1997		5106 du 08/05/2003 Ar	®	
23. IRAN	Téhéran, le 21/01/2001		5158 du 06/11/2003 Fr		
24. ITALIE	Rabat, le 18/07/1990	26/04/2000	4818 du 03/08/2000 Fr		
25. JORDANIE	Rabat, le 16/06/1998	07/02/2000	4796 du 18/05/2000 Ar		
26. KOWEIT	Koweït, le 16/02/1999	05/11/2001	4949 du 05/11/2001 Ar		
27. LIBAN	Rabat, le 03/07/1997	10/01/2001	4949 du 05/11/2001 Ar		
28. LIBYE	Casablanca le, 25/01/1984		5095 du 31/03/2003 Ar		4212 du 21/07/1993 Ar
29. MAURITANIE	Nouakchott, le 13/06/2000		5158 du 06/11/2003 Fr		
30. OMAN	08/05/2001			®	
31. PAKISTAN	16/04/2001			®	
32. PAYS BAS	23/12/1971	27/07/1978			
33. POLOGNE	Rabat 24/10/1994	03/07/1999	4736 du 21/10/1999 Fr		
34. PORTUGAL	18/01/1988	22/03/1995			
35. QATAR	Doha, le 20/02/1999	27/05/2001	4950 du 08/11/2001 Ar		
36. ROUMANIE	Rabat, le 28/01/1994	03/02/2000	4822 du 17/08/2000 Fr 4820 du 21/10/2000 Ar		

37. SALVADOR	Rabat le 21 avril 1999		5197 du 22/03/ 2004).Ar		
38. SOUDAN	Khartoum, le 23/02/1999		5066 du 19/12/2002 Ar		
39. SUEDE	26/09/1990	26/09/1990 (provisoirement)			
40. SUISSE	Rabat, le 17/12/1985	21/04/1991	4310 du 7/06/1995 Fr		
41. SULTANAT D'OMAN	Rabat, le 08/05/2001		5126 du 17/07/2003 Ar		
42. SYRIE	Damas le, 23/10/2001		5125 du 14/07/2003 Ar		
43. TCHAD	04/12/1997			®	
PAYS	LIEU ET DATE DE SIGNATURE	CONVENTIONS EN VIGUEUR		CONVENTIONS EN INSTANCE D'ECHANGE D'INSTRUMENTS DE RATIFICATION	CONVENTIONS RATIFIEES ET EN INSTANCE DE PUBLICATION
		ENTREE EN VIGUEUR	B.O DE PUBLICATION		B.O PUBLIANT LA PROMULGATION
44. TCHEQUIE	Rabat, le 11/06/2001		5162 du 20/11/2003 Fr		
45. TUNISIE	08/04/1997			®	
46. TURQIE	08/04/1997			®	
47. UNION ECONOMIQUE BELGO-LUXEMBOURGEOISE (UEBL)	Rabat, le 13/04/1999	29/06/2000	du 06/03/2003 Fr		
48. UKRAINE	24/12/2001			®	
49. UMA	21/06/1990			®	
50. YEMEN	24/02/1997			®	
51. OPEP	26/11/2001			®	
52. LIGUE ARABE	26/11/1998			®	

ANNEXE N°23 SUPPORT D'ENTRETIEN SUR LA REGION DE RABAT SALE

ZEMMOUR

Comment jugez la gestion actuelle de l'acte d'investir dans la région du Souss-massa-Drâa ?

	Très bonne
	bonne
	Moyenne
	Médiocre

La nouvelle approche régionale en matière de gestion d'investissement a-t-elle pu assurer la synergie nécessaire entre les différents intervenants en matière d'investissement ?

oui	Non

Faut-il l'améliorer

oui	Non

Si oui, cochez les différents aspects à améliorer ?

	Institutionnel
	Juridique
	Réglementaire
	Partenariat
	Partenariat Etat-Collectivités Locales

Comment jugez vous le potentiel d'investissement dans la région ?

	Excellent
	Bon
	Moyen
	Réduit

Compte tenu de la question précédente, quelles sont les motivations de ce choix ?

--

Quelle est l'importance du secteur industriel dans le développement de la région ?

	Excellent
	Bon
	Moyen
	Faible

La région a-t-elle exploité au maximum son potentiel de développement dans ce secteur ?

	Au maximum
	Moyennement
	Faiblement

Classer par ordre d'importance les facteurs qui constituent le frein de développement de cette industrie ? (1 plus important au 5 faible)

	Main d'œuvre
	Financement
	Eau électricité
	Infrastructure
	Transport

Mines

	Main d'œuvre
	Financement
	Eau électricité
	Infrastructure

Quelle est l'importance du secteur industriel dans le développement de la région ?

	Très importante
	importante
	Moyenne
	Faible

La région a-t-elle exploité au maximum son potentiel de développement dans ce secteur ?

	Au maximum
	Moyennement
	Faiblement

Classer par ordre d'importance les facteurs qui constituent le frein de développement de cette industrie ? (1 plus important au 4 faible)

	Main d'œuvre
	Financement
	Eau électricité
	Transport

Nouvelles filières (haute technologie, services, assemblages, etc.)

Quelle est l'importance du secteur industriel dans le développement de la région ?

	Très importante
	importante
	Moyenne
	Faible

La région a-t-elle exploité au maximum son potentiel de développement dans ce secteur ?

	Au maximum
	Moyennement
	Faiblement

Classer par ordre d'importance les facteurs qui constituent le frein de développement de cette industrie ? (1 plus important au 4 faible)

	Main d'œuvre
	Financement
	Eau électricité
	Transport

Contexte juridique

Le dispositif juridique tel qu'il est appliqué aujourd'hui est-il adapté au développement de la région ?

oui	Non

La réglementation fiscale ne constitue pas un frein à la création d'entreprises et au développement économique de la région ?

oui	Non

Les instances judiciaires habilitées sont elles capables de régler les litiges et différents de façon efficace et dans des délais raisonnables ?

	Entièrement d'accord
	Moyennement d'accord
	Pas du tout d'accord

Y a-t-il d'autres éléments qui vous semblent importants et qui n'ont pas été soulevés dans ce questionnaire ?

**ANNEXE N° 24 AMELIORATION DU CLIMAT DES AFFAIRES AU MAROC :
CHANTIERS PRIORITAIRES**

<u>1. Amélioration du financement des entreprises et la résolution des paiements entre entreprises :</u>	
Court terme	Moyen-long terme
<ul style="list-style-type: none"> • La mise en place d'un identifiant unique pour chaque entreprises (registre du commerce, douane, CNSS, impôts, OFPPT, etc.) • le développement du système d'information de crédit ; • La limitation des garanties personnelles demandées aux entrepreneurs pour protéger leur patrimoine 	<ul style="list-style-type: none"> • L'intensification des chantiers en cours sur la réforme du cadre juridique et du système judiciaire afin que l'application des décisions de justice relevant des contrats soit améliorée • Le renforcement de la poursuite des contrevenants et les sanctions pour émission de chèques sans provision, y compris par l'interdiction de chéquier et des pénalités financières et civiles sévères. Aller jusqu'à l'interdit bancaire. Etablir un fichier des mauvais payeurs. • La refonte du droit des sûretés et de l'application rapide des réalisations de garanties
<u>2- Réforme du foncier industriel :</u>	
Court terme	Moyen-long terme
<ul style="list-style-type: none"> • L'accélération du programme gouvernemental de réhabilitation et de mise à disposition d'assiettes • La déconcentration des décisions d'aménagement et de commercialisation des terrains publics au niveau gouvernorats 	<ul style="list-style-type: none"> • La réduction, autant que faire se peut, le nombre de statuts et d'organismes de tutelle, • Le recensement et la mise à disposition des terrains disponibles pour la réserve foncière, et mettre à disposition des terrains appropriés aux plates-formes logistiques.
<u>3- Accélération de la refonte du système de la formation continue et de la formation professionnelle :</u>	
Court terme	Moyen-long terme
<ul style="list-style-type: none"> • L'amélioration du fonctionnement des dispositions existants de l'OFPPT (CSF, GIAC), en particulier en termes 	<ul style="list-style-type: none"> * Inciter les PME à développer la formation de leur personnel et faciliter l'accès à la formation, en particulier par des actions

<p>de communication, de simplification des procédures, d'accès de l'OFPPPT aux bases de données d'entreprises (CNSS, OMPIC, registres de commerce) et enfin l'amélioration du mécanisme du tiers payant tout en réduisant les délais de paiement aux opérateurs concernés par l'OFPPPT. Aussi, le contrôle d'exécution (a posteriori) doit être maintenu et renforcé.</p>	<p>auprès des associations professionnelles sectorielles et celles des zones industrielles, ainsi qu'en simplifiant les formations sectorielles existantes en déléguant davantage la définition de leur contenu, leur évaluation et leur gestion aux associations et fédérations sectorielles concernées.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Au-delà de la formation, il y a nécessité d'accroître la flexibilité du marché du travail et de revoir les fourchettes d'imposition sur le revenu 	<ul style="list-style-type: none"> • Renforcer et crédibiliser l'offre de formation privée. Il faut accroître la concurrence entre les prestataires et améliorer la qualité des formateurs existants. Pour cela, il est nécessaire de mettre en place un système d'accréditation des formateurs et des organismes de formation par un organisme reconnu de tous.
<p><u>4-: La modernisation des services de logistique du commerce au Maroc :</u></p>	
<p>Court terme</p>	<p style="text-align: center;">Moyen-long terme</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des projets visant à accompagner les grands réformes en cours telles que celles des ports ou du transport routier : <ul style="list-style-type: none"> - Mesures d'accompagnement de la loi 16-99 sur le transport routier ; - Dynamiser les communautés de facilitation portuaire pour résoudre les problèmes et améliorer les procédures sur le terrain, notamment au port de Casablanca

Source : Evaluation du climat de l'investissement au Maroc, banque mondiale, 2005, confidentiel

**ANNEXE N° 25 INDICATEURS DU CLIMAT DES AFFAIRES AU MAROC PAR RAPPORT A DES PAYS
CONCURRENTS DUL MAROC**

	Maroc		Chine	Inde	Brésil	Turquie	philippines	Pologne
	1999	2003	2003	2003	2003	2003	2003	2003
Environnement macroéconomique								
PNB par habitant, (dollars courants ajustés au pouvoir d'achat)	3330	3940	4980	2880	7510	6710	4640	11210
Population (millions)	28.20	30.10	1290.00	1060.00	176.59	70.71	81.50	38.20
Croissance du PNB (% annuel)	-0.08	5.24	9.29	8.60	-0.20	5.79	4.52	3.75
Balance des paiements (% annuel)	-0.47	3.62	3.24	1.36	0.82	-3.29	4.15	-2.20
Formation brute de capital fixe, secteur privé (% du PNB)	18.97	18.72		17.42	15.46	11.41		15.43
Investissements directs étrangers nets (% du PNB)	3.90	5.21	3.78	0.71	2.06	0.65	0.40	1.97
Taux de chômage (% de la force de travail)	13.9					10.60		19.90
Secteur informel (% du PNB)		36.4	13.1	23.1	39.8	32.1	43.4	27.6
Environnement microéconomique								
Délai moyen de dédouanement (importations)	2.70	3.22	8.40	10.45	13.76	3.67	10.22	3.08

Délai le plus long de dédouanement (importations)	5.75	5.91	12.24	21.59	32.44	5.56	18.32	5.91
Ratio d'incertitude dans le dédouanement (importations)	2.06	1.84	1.46	2.07	2.36	1.51	1.79	1.92
Délai moyen de dédouanement (exportations)	1.69	2.25	5.49	5.07	8.43	1.94	6.08	2.42
Délai le plus long de dédouanement (exportations)	2.75	4.41	8.13	9.92	16.89	3.04	9.66	5.18
Ratio d'incertitude dans le dédouanement (exportations)	1.63	1.96	1.48	1.83	2.00	1.56	1.59	2.14
Entreprises offrant de la formation formelle (%)	16.30	19.50	69.61	27.17	67.05	20.28	20.70	55.62
Employés qualifiés recevant de la formation (%)		33.60	47.70		22.59	68.30	25.43	68.52
Employés avec plus de 12 années de scolarité (%)		8.42	11.40		8.30	28.99		28.11
Nombre d'employés désirés (% du nombre actuel)	78.80	100.97	85.00	90.70	122.51	97.13		103.38
Nombre de procédures pour la création d'entreprise		5	12	11	17	8	11	10
Nombre de jours pour la création d'entreprise		11	41	89	152	9	50	31

Infrastructure

Entreprises avec leur propre générateur (%)	16.73	13.81	17.04	68.53	16.95		36.60	
Entreprises avec leur propre puits (%)	29.14	14.94	21.15	50.06	35.55		41.90	
Lignes de téléphone fixes par 1000 habitants	52.79	40.47	209.03	46.28	223.00	267.52	41.18	318.74
Lignes de téléphone mobile 1000 habitants	13.25	243.42	214.77	24.75	264.00	394.38	269.54	450.91

Financement des entreprises

Entreprises disposant d'une ligne de crédit (%)	78.90	68.60	24.00	57.50	74.43		29.65	
Entreprises disposant d'un prêt bancaire (%)	45.05	54.71	56.98		34.65		30.92	
Valeur de la garantie requise (% du montant du prêt)		237.70	85.10	101.40	125.07	56.42	57.77	145.37
Taux d'intérêt moyen sur la dette bancaire						39.23	11.53	14.90
Autofinancement (% de sources financement)		71.12	27.20		56.25	82.46	59.74	66.72
Prêts bancaires (% de sources de financement)		18.97	36.40		14.37	4.08	8.84	11.64
Délai pour l'encaissement d'un chèque bancaire (jours)		2.10	4.50	11.10		3.15	5.52	3.30

**Gouvernance/ système
judiciaire**

Confiance des entreprises dans le système judiciaire (% des entreprises)	82.50	82.50	70.60	77.50	66.95	84.80	58.05
Litiges de paiements règles en justice (%)	9.96	5.39		1.21	35.45	1.54	28.00
Corruption (% des entreprises la jugent sévère)	16.94	22.38		66.91	23.67	33.25	25.27
Nombre procédures pour faire appliquer un contrat	17.00	25.00	40.00	25.00	22.00	25.00	41.00
Liberté d'expression /responsabilisation des agents de							
L'Etat vis-à-vis des citoyens (indice)	-0.55	-1.54	0.27	0.34	-0.15	0.02	1.13
Stabilité politique (indice)	-0.23	-0.07	-0.81	-0.13	-0.6	-1.01	0.35

Efficacité de l'administration (indice)	-0.03	0.11	-0.04	0.02	0.01	-0.23	0.47
Qualité règlement (indice)	-0.26	-0.45	-0.59	0.19	-0.07	-0.06	0.64
Etat de droit (indice)	-0.05	-0.47	-0.09	-0.21	0.04	-0.62	0.51
Contrôle de la corruption	-0.02	-0.51	-0.31	-0.15	-0.23	-0.55	0.16

Source : Evaluation du climat de l'investissement au Maroc, banque mondiale, 2005, confidentiel

BIBLIOGRAPHIE

La bibliographie est organisée et présentée en six parties :

- ◆ Les ouvrages et rapport d'organismes internationaux ;
- ◆ Les travaux universitaires (thèses et mémoires) ;
- ◆ Les articles et communications ;
- ◆ Les travaux personnels publiés sur l'attractivité des investissements extérieurs ;
- ◆ Les documents officiels ;
- ◆ Les Sites Web.

I- Ouvrages et rapport d'organismes internationaux

- ◆ Abdeljalil, N. et Moneger, J. [1984], le code marocain des investissements, Editions Maghrébines, Casablanca.
- ◆ Andreef, W. [1999], les multinationales globales, repères, Editions la découverte.
- ◆ Aharoni Y [1966], the foreign investment decision process, Boston, Harvard Graduate school of business administration, division of research ;
- ◆ Banque Mondiale [2005], Evaluation du climat de l'investissement au Maroc, confidentiel.
- ◆ Banque Mondiale [2004], World development indicators.
- ◆ Banque Mondiale [1993], Royaume du Maroc, Développement de l'industrie privée au Maroc, Vol II, Rapport 11557-MOR, Région Moyen-orient et Afrique du Nord, Washington DC.
- ◆ Banque Mondiale [1992], Attracting private investment, Région Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord, Département technique, Washington DC.
- ◆ Banque Mondiale [1984], Maroc, incitations industrielles et promotion des exportations Washington D.C U.S.A.
- ◆ Belal, A. [1976], l'investissement au Maroc (1912 – 1964), les éditions maghrébines, Casablanca.
- ◆ Belon, B. et Gouia, R. [1998], investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen, Economica, Paris.
- ◆ Buckley PJ, Casson M [1971], the future of the multinational entreprise, londre, Macmillan, Economica ;
- ◆ Bertin. G. Y. [1975] les sociétés multinationales Presses universitaire de France, Paris
- ◆ Carreau.D, Juillard.P, [1999] Droit international économique, Paris, LGDI, 4^{ème} édition
- ◆ Caves RE [1971], international corporations : the industrial economics of foreign investments

- ◆ Caves RE [1971], *Multinational enterprises and economic analysis*, Cambridge, Harvard University Press ;
- ◆ CEPEI [2000] *les atouts économiques, livre blanc des potentialités économiques du Maroc*, Casablanca, logiversel.
- ◆ Chesnais, F. [1994], *la mondialisation du capital*, Syros, Paris.
- ◆ Chouâ.M [1993], *politique douanière et stratégies industrielles et commerciales : Cas du Maroc*, Casablanca, Afrique Orient
- ◆ CNUCED [2005], *transnational corporations and the internationalization of R&D*, Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [2004], *the shift towards services*, Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [2003], *rapport sur l'investissement dans le monde*, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [2002], *transnational corporations and export competitiveness*, rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [2001], *Promotion Linkage*, rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [1999], *Foreign Direct Investment and Challenge of Development*, Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [1997], *les sociétés transnationales, structures du marché et politique de compétition*, rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [1996], *l'investissement, le commerce et les instruments internationaux*, rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ CNUCED [1995], *les sociétés transnationales et la compétitivité*, rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unis.
- ◆ Darouich, A. et Al. [1988], *Etudes sur le secteur industriel au Maroc*, Imprimerie Al Maârif Al jadida, Rabat.
- ◆ Delapierre M. & C.-A.Michalet [1976], *Les implantations étrangères en France : stratégies et structures*, Calmann Lévy,
- ◆ DE Melo.J, Marie Grether J [1997], *Commerce International, ouvertures économiques ;*
- ◆ Delapierre M et C.Milelli [1995], *les Firmes Multinationales*, Vuibert, Paris,
- ◆ Djondang, P [1985], *Importation de capitaux et croissance économique*, Editions Economica
- ◆ Dunning J.H [1972], *international investment*, Harmondsworth, Penguin books

- ◆ Dunning J.H [1974], Economic analysis and the multinational enterprise, Londre, Allen and Unwin
- ◆ Dunning, J.H. [1981], International production and multinational enterprise, George Allen & Unwin, Londres.
- ◆ Dunning, J.H. [1984], Non equity forms of forign economic involvment and the theory of international production, Moxon R.W.
- ◆ Dunning, J.H. [1988], Explaining international production, Uwin Hyma, Londres.
- ◆ Durand-Reveille.L [1970], les investissements privés au service du tiers monde, Ed France-Empire, Paris
- ◆ Edward.M.Graham, Krugman.P [1989], foreign direct investment in the USA, Washington DC, institue for international economics ;
- ◆ El Harras, M.L [1993] industrialisation, commerce extérieur et leur interaction (cas du Maroc), Imprimerie Elite.
- ◆ FIAS [1994] une stratégie de promotion des investissements étrangers pour le Maroc: Cibles et vecteurs, Washington
- ◆ FMI [2004] Cinquième manuel de la balance des paiements.
- ◆ Foray, [1996], l'économie de la connaissance, Repères, la découverte.
- ◆ Hatem, F [2004], investissement international et politiques d'attractivité Economica.
- ◆ Emerging Markets Series [2004], Emerging Morocco 2004, the annual business economic and political review, Association with American chamber of commerce in morocco.
- ◆ Gautier, F. [1992], Relations économiques internationales, les Presses de l'Université Laval.
- ◆ Gerraoui, D. [2001], Les Grandes défis économiques de la Méditerranée, Editions Toubkal.
- ◆ Glickman, N.J. et Woodward, D.P. [1989], the new competitors: the foreign investement are changing the US economy, New York, Basic Books.
- ◆ Granrut, C. [1990], "les investissements directs internationaux: ampleur et conséquences", Futuribles, Décembre.
- ◆ Grossman GM [1991], Innovation and growth in the global economy, MIT Press, Cambridge
- ◆ Hanane L. [1989] Industrialisation : Espoir ou illusion? Editions Forum du livre, Casablanca
- ◆ Humbert, M. [1990], Investissement international et dynamique de l'économie mondiale, Economia, Paris.

- ◆ Hymer.S [1976], the international operations of national firms : A study of direct foreign investment, Cambridge, Mas, Mit
- ◆ Jacquemont, P. [1990], la firme multinationale : une introduction économique, Economica, Paris.
- ◆ Joffre, P. [1989], internationalisation de l'entreprise, Encyclopédie de gestion, Economica, Paris.
- ◆ Kadmiri, A. [1995], Economie et politique industrielle au Maroc, Economie et société, Editions Toubkal, Casablanca.
- ◆ Knickerbocker, F.T. [1973], Oligopolistic and multinational entreprise, Harvard University Press.
- ◆ Kindlberger .C.P. [1969], Americain Business abroad, New haven, yale University press ;
- ◆ Krugman PR, Obstfeld M [1995], Economie internationale, ouvertures économiques ;,
- ◆ Krugman PR [1998], la mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange, la découverte, Paris;
- ◆ Krugman P [1991], Geography and trade, Cambridge mass, the MIT press
- ◆ Lafay, G. et Siröen, J.M. [1994], Maîtrisez le libre-échange, Economie poche, Economica.
- ◆ Le Cacheux J. A.Bouet [1999] , globalisation et politiques économiques Paris, Edit Economica ;
- ◆ Lindert PH, Kindleberger CH [1983], Economie internationale, Ed Economica ;
- ◆ Michalet CA [1999], La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Economica, Paris.
- ◆ Michalet CA et Delapierre M [1973], la multinationalisation des firmes françaises, Paris, Gauthier-Villars ;
- ◆ Michalet, C.A. [1976], le capitalisme mondial, P.U.F.
- ◆ Motta, M. et Normann, G. [1993], Does Economic integration cause foreign direct investment ? Document de travail N°: 28, Uniersité Pompeu Fabra, Barcelone.
- ◆ Motta M. et Normann, G. [1993], Eastern European Economic integration and foreign direct investment, document de travail N°: 28, Université Pompeu Fabra, Barcelone.
- ◆ Motta, M. [1991], International trade and investment and vertically differentiel industry, Document de travail CORE, Louvain.
- ◆ Mucchieli J-L J.L et Thuiller J.P [1982], Multinationales et investissements croisés, Paris, Economica ;

- ◆ Mucchielli, J.L. et Célimène F. [1993], Mondialisation et réorganisation : un défi pour l'Europe, Economica.
- ◆ Mucchielli, J.L. [1985], les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris.
- ◆ Mucchielli, J.L. [1998], Multinationales et mondialisation, Editions du Seuil.
- ◆ Nations Unis, Conseil économique et social [1986], l'expérience marocaine dans l'établissement des entreprises multinationales. Publication des Nations Unis.
- ◆ Nême, C. [1991], Economie internationale, fondements et politiques Litec Economie.
- ◆ O.C.D.E [1996], Définition de référence de l'O.C.D.E des investissements directs internationaux, Editions O.C.D.E.
- ◆ OCDE [1974], le rôle des investissements privés étrangers dans le développement, Paris
- ◆ Oman, Ch [2000], Quelles politiques pour attirer les investissements étrangers ? Une étude de concurrence entre gouvernement, Paris, Editions OCDE
- ◆ Oman, Ch [1989], Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement, Paris, Editions O.C.D.E.
- ◆ O.M.C [1996], commerce et investissement étranger direct, Rapport annuel, Genève.
- ◆ O.M.C. [1998], Mondialisation et commerce international, Rapport annuel Genève.
- ◆ Peyrard.J [1988], finances internationales d'entreprises, Vuibert ;
- ◆ Porter, M. [1998], l'avantage concurrentiel des nations, Inter-Editions, Paris.
- ◆ Porter, M. [1990], the competitive advantage of nations, The Free Press.
- ◆ Porter M. [1986], Competition in global industries, edit Harvard Business School Press
- ◆ Price waterhouse coopers et TSG [2000], le parcours de l'investisseur au Maroc phase II: plan d'action de la réforme, non publié
- ◆ Rainelli [1980], la multinationalisation des firmes, Paris, Economica ;
- ◆ Rapport du gouverneur de la banque du Maroc [1995], les obstacles à l'investissement, non publié
- ◆ Reich, R. [1993], l'économie mondialisée, Dunod.
- ◆ Reveille L [1970], les investissements privés au service du tiers-Monde, Ed. France-Empire, Paris,
- ◆ Ruttemberg, S. [1971], Needed ! A construction foreign trade policy, Washnigton, D.C. AFL-CLIO.

- ◆ Schultz T.W. [1983], Il n'est de richesse que d'hommes: Investissement humain et qualité de la population, Editions Bonnel, Paris.
- ◆ Tersen D.. Et J.L. Bricout, [1996] l'investissement international, Edition Armand Colin.
- ◆ USAID [2004], Appui aux centres régionaux d'investissement et la promotion des investissements: Revue organisationnelle de la direction des investissements extérieurs, non publié
- ◆ Vernon R [1973], les entreprises multinationales, Paris, Calmann-lévy
- ◆ Wilfred.J Ethier [1986], the multinational firm, quarterly journal of economics 101, pp 805-833 ;
- ◆ Wong, K. [1995], International trade in goods and factor mobility, Cambridge, MIT Press.

II – Thèses et Mémoires :

- ◆ Grar, A. [1975], capitaux étrangers dans l'industrialisation du tiers monde : Cas du Maroc, thèse d'Etat, Université Hassan II, Faculté de droit, Casablanca.
- ◆ Barlet, C. [1994], R & D, I.D.E et commerce extérieur : analyse théorique et application à l'industrie manufacturière en France, Thèse, Paris I.
- ◆ Belhaj, N [1996], La stratégie de l'encouragement de l'investissement au Maroc, Mémoire de DES en droit public, Rabat.
- ◆ Benslimane, M. [1977] Stratégie d'implantation des multinationales au Maroc, Thèse, Montpellier, France.
- ◆ Berrada, A. [1991] Etat et capital privé au Maroc, Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Rabat.
- ◆ Dkhimi, M. [1979], Portée et limite des codes des investissements : le cas du Maroc, Thèse, Lille II, France.
- ◆ Foguig, B [2001], Investissements directs étrangers et commerce extérieur : Cas de l'industrie manufacturière au Maroc, Thèse de doctorat d'Etat, Rabat-Souissi
- ◆ El-Aidouni, A [1999], Développement industriel et insertion du Maroc dans l'économie mondiale, Thèse de doctorat d'Etat, Rabat-Souissi.
- ◆ Hassouni, A. [1985], La politique d'encouragement des investissements privés étrangers au Maroc, Thèse de doctorat en droit public, Strasbourg.
- ◆ Hymer, S. [1960], the international operations of national firms: A study of direct foreign investment, PHD, MIT Press, Londres.
- ◆ Haddad M (1992), the effect of trade liberalisation on multifactor productivity: the case of Morocco, Ph.D. dissertation, The George Washington University, Washington DC.
- ◆ Ibnlkhayat, K. [1995], les investissements privés étrangers et le développement du Maroc : approche juridique, thèse, Université René Descartes, Paris V, Faculté de Droit.

- ◆ Kabbaj, A [1999], La promotion de l'investissement étranger au Maroc à travers les joints ventures : Approche analytique et empirique, Mémoire de cycle supérieur de Gestion, ISCAE
- ◆ Lamodière, J. [1976], les investissements privés étrangers au Maroc, Thèse en droit, Aix-Marseille.
- ◆ Maghriti, M. [1998], Investissements directs étrangers et politiques d'attractivité au Maroc, Mémoire de troisième cycle, Université Mohamed V, Faculté de Droit Rabat-Agdal
- ◆ MOUKITE K [2001], Le régime juridique des investissements étrangers au Maroc, Thèse de Doctorat, Paris II Université Pantheon-Assas,
- ◆ Mrani Alaoui, A. [1987], investissement étranger direct et développement industriel au Maroc, Thèse, Paris X Nanterre.
- ◆ Bayali A [1999], Nature du capital humain et compétitivité des entreprises industrielles marocaines, thèse d'Etat, Rabat-Agdal .
- ◆ Robbana, A. [1995], l'investissement direct étranger et son impact sur une économie en développement d'accueil : le cas de la Tunisie, Thèse, Paris IX Dauphine.
- ◆ Slim, D. [1997], investissement direct étranger et diffusion technologique dans les pays en développement, thèse, Toulouse.
- ◆ Talbi A [2000], ouverture de l'économie marocaine : Enjeux et stratégies, thèse d'Etat en sciences économiques, faculté de droit Rabat-Agdal ;
- ◆ Zou Young Quing [1995], investissement direct étranger et sociétés conjointes internationales dans les pays en développement : cas de la Chine, Thèse, Paris.

III – Articles et communications

- ◆ Akesbi, N. [1983], « l'expérience des codes des investissements au Maroc : l'évaluation des investissements », BESM.
- ◆ Andreff.W. [1999], « peut-on empêcher la surenchère des politiques d'attractivité à l'égard des multinationales » in Bouet.A et Le Cacheux J. (éd) Globalisation et politiques économiques.Paris, Economica
- ◆ Andreef, W. [1997], « les firmes multinationales et les pays associés à l'Union européenne : Evaluation de l'attractivité effective des investissements directs étrangers », in Ss. Dir. Guerraoui D. et Richet, X. [1997], les investissements directs étrangers, les éditions Toubkal et l'Harmattan.
- ◆ Audrecht D, Feldman M, [1996], " R&D spillovers and the geography of innovation and production", in the american economic review, vol 86, P 630-640.
- ◆ Badiss H [1999], « Actualiser la charte », Le temps du Maroc, n° 167, du 8 au 14 janvier.
- ◆ Bellon B et R Gouia [1998], " Théorie et enjeux de l'investissement direct étranger" , in Bellon B et R Gouia (Coordinateurs), Investissements Directs Etrangers et développement industriel méditerranéen, Economica, Paris
- ◆ Bensalem E et Elmorchid B, [1995], « Incitations aux délocalisations industrielles et développement local », Publication de la Revue marocaine d'économie et de droit comparé, N° 23, Marrakech.

- ◆ Bouâyard, A. [2000], « Ouverture de l'économie marocaine et son insertion dans l'économie mondiale », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « l'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALAD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- ◆ Bouiyou, J. et Hattab-Christmann, M. [1994], « les flux d'investissement direct étranger au Maroc », Annales Marocaine d'économie N° 8.
- ◆ Bouiyou J et S. Toufik [2001], " Interaction entre Investissements Directs Etrangers, productivité et capital humain. Cas des industries manufacturières marocaines", communication au CNRS EMMA, Pau, 21-22 Septembre 2001.
- ◆ Bousetta M, la zone de libre échange euro-maghrébine et ses implications sur le secteur industriel : Les cas du Maroc et de la Tunisie, Doc Internet, consulter le 28/2004 sur www.erf.org.eg/btradel.pdf;
- ◆ Bouslikhane M [2000], « La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : bilan et perspectives », critique économique, n°1.
- ◆ Brian J.Aitken. Ann.E.Harrison [1999], « Do Domestic firms benefit from direct foreign investment ? Evidence from Venezuela », American Economic Review, Vol.89, p 605-18
- ◆ Bricout J.L. [1994], « L'implantation des firmes françaises à l'étranger », DREE, "Publication INSEE, Mai, France.
- ◆ Buckley, P. and Casson, M. [1981], « The optimal timing of foreign direct investment », Economic Journal, vol 91, N°: 361.
- ◆ Chafiki, M. [1996], « Débat général », in loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, éléments d'un débat, Série 'tables rondes de l'A.E.M.', Kénitra, Boukili.
- ◆ Cahiers Français, [1995], « L'économie mondiale », Cahiers français N°269, Janvier - Février.
- ◆ Centre Marocain de conjoncture. [1997], « Investissement et nouveau contexte », bulletin du centre marocain de conjoncture.
- ◆ Chevassu, J.M. [1978], « Stratégies d'industrialisation du Maroc : leçons et perspectives », in colloque ORSTOM, « Economie industrielle et stratégies d'industrialisation dans le tiers monde », 26 – 27 Février, Paris.
- ◆ M.Chiguer [2001] “ stratégie des firmes et IDE ”, Revue marocaine d'études internationales, n°7 /juin.
- ◆ Dkhissi, S. [2000], « De la nécessité de repenser la problématique de l'insertion internationale de l'économie marocaine », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- ◆ Dkhissi, S. [1997], « La zone de libre échange : un outil de compétition inter-blocs ? In « Le Maroc et la mondialisation de l'économie », séries tables rondes de l'A.E.M.

- ◆ Dkhissi, S. [1996], « Mondialisation : concurrence des oligopoles et compétitions des bloc », in Mondialisation de l'économie, intégration régionale et restructuration du au Maghreb », Editions maghrébines, Casablanca.
- ◆ Economie& entreprises [2005], "Dossier sur la sous-traitance marocaine" N°76.
- ◆ El Aïdouni, A. [2000], « l'industrie marocaine et l'insertion par les investissements internationaux », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- ◆ El Ktiri, M. [1996], « Réflexions sur le projet de charte de l'investissement », in loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, éléments d'un débat, Série 'tables rondes de l'A.E.M.', Kénitra, Boukili.
- ◆ El Mâaroufi, M. [1997], « Le dispositif de promotion des investissements étrangers au Maroc : le cas du secteur industriel », in Ss. Guerraoui, D. et Riche X. [1997], les investissements directs étranger, les éditions Toubkal et l'Harmattan.
- ◆ Fouguig, B. [2000], « Entreprises industrielles au Maroc : capital étranger et insertion internationale par les exportations », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publications de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- ◆ Hadda, M. et Harrison, A. [1993], « Are there positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from panel data for Morocco », Journal of Development Economics, Vol 42.
- ◆ Hamdouch, B. [1986], « La stratégie du Maroc face aux sociétés multinationales », Lamalif N° 78, Casablanca.
- ◆ Harrison.A. [1996], « Determinants and effects of foreign direct investment in Cote d'ivoire, Morocco and Venezuela », in Robertstand.M and J.Tybout 1996 "Industrial evolution developing countries" NY Oxford Univeristy Press.
- ◆ Hattab-Christmann, M. [2001], « Investissements directs étrangers et développement local : les limites des politiques d'attractivité », Critique économique N° 6.
- ◆ Hattab-Christmann, M. et Isla A [2001], « politiques d'attractivité versus politique d'ancrage : le pouvoir contraignant des règles internationales », Communication au colloque du GRECOS, Marrakech.
- ◆ Hattab-Christmann M. [1998], « Les effets des investissements directs étrangers su le secteur industriel marocain », in Gilbert B. et Al., l'Europe et la méditerranée : intégration économique et libre échange, l'Harmattan.
- ◆ Hattab-Christmann M. [1995], « Les effets d'entraînement des investissements directs étrangers sur le secteur industriel marocain », in colloque international « Région et développement économique » 19 – 20 Octobre, Rabat.
- ◆ Hattab-Christmann, M. [1994], « les flux d'investissement direct étranger au Maroc », Annales Marocaine d'économie N° 8.

- ◆ Helpman E. [1984], " A simple theory of international trade with multinational corporations ", Journal of Political Economy, Vol.92, n°3, pp.451-471.
- ◆ Helpman E. et G.Grossman [1989], " Quality ladders and product cycles ", NBERWP, n°3201.
- ◆ Hortmann, I. et Markusen, J. [1987], « Strategic investments and the development of multinationals », Review of Economics and statistics, vol 28, N°1 ; in Casson, M. [1990], Multinational Corporations, Edition Edgar.
- ◆ Humbert, M. [1997], « Globalisation et tendances de l'investissement direct étranger », in Ss. Dir. Guerraoui, D. et Richet, X. [1997], les investissements directs étrangers, les éditions Toubkal et l'Harmattan.
- ◆ Hummels, D.L. & Stern, R.M [1994], « Evolving patterns of North American merchandise trade and foreign direct investment, 1960-1990 », World Economy N° 17 (1), Janvier, Cambridge.
- ◆ Juillard P [1995], « Existe-t-il des principes généraux du droit international économique? », in l'internationalité dans les institutions et le droit, Etudes offertes à Plantey, Paris, Pedone
- ◆ Juillard P [1979], « les conventions bilatérales d'investissement conclues par la France » JDI
- ◆ Kojima, K. [1975] « International trade and foreign direct investment : substitutes or complements », Hitotsubashi Academy, Tokyo.
- ◆ Krugman P [1983], " The new theory of international trade and the multinational enterprise ", in Audretsch DB et C Kindleberger (eds), the multinational corporations in the 1980s, MITT Press, Cambridge (Mass)
- ◆ Lallement, R. et Pautrat, M.H. [1993], « Le débat sur les délocalisations industrielles », Problèmes Economiques N° 2360, 26 Janvier.
- ◆ Lauré, M. [1993], « Les délocalisations : enjeux et stratégies des pays développés », Futuribles, Mai.
- ◆ Latreille T et A.Vardoudakis [1997], " Les facteurs structurels de la compétitivité manufacturière. Une analyse en données de panel pour le Sénégal ", Revue Economique, Vol 48, n°3, pp.471-480
- ◆ Maghriti.M [2001], « Evolution des politiques commerciales au Maroc », Finances News, n° 107,108.
- ◆ Markusen J.R et A. Venables [1995], " The increased importance of multinationals in North America economic relationships: A convergence hypothesis", in Canzoneri M., Ethier W et V.Grill (eds), the new transatlantic economy, Cambridge University Press, London
- ◆ Markusen J.R [1995], "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade ", Journal of Economic Perspectives, Vol.9, n°2, pp. 169-189
- ◆ Michalet CA [1997], «Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment", FIAS, Occasional paper, 10

- ◆Michalet CA [1996], "les incitations aux investissements des pays de l'Union du Maghreb arabe", FIAS
- ◆Michalet CA [1987], " L'évolution du débat des multinationales et tiers monde. Guerre et paix ou le grand retournement ", Revue Tiers Monde, Tome XXVIII, n°112, Octobre-Décembre, pp.823-837
- ◆ Mintz. J et T.Tsiopoulos [1996], «taxation of foreign capital in the Mediterranean region", FIAS.
- ◆Mistral, J. [1990], « Division du travail : quelle crise ? », Revue d'économie industrielle, N° 14, 4ème trimestre.
- ◆Mossadeq F [1999] " Promotion: encore une autre agence... ", L'Economiste
- ◆Mossadeq F 1997] "la charte a manqué son objectif" L'Economiste, 10 juillet,
- ◆M'Rabet A [1996], "Le projet de loi cadre format charte de l'investissement: atouts, points faibles et propositions" in Loi cadre formant charte de l'investissement du Maroc, éléments d'un débat Série table rondes de l'A.E.M; Kénitra, Boukili,
- ◆Mouhoud, E.M. [1996], « Délocalisation dans les pays à bas salaires et contraintes d'efficacité productive », Mondes en développement, tome 24 -95.
- ◆E.M.Mouhoud, [1993], " Changement technique, avantages comparatifs et délocalisation-relocalisation des activités industrielles", in revue d'économie politique, n°5.
- ◆Mucchielli, J.L. [1992], « Déterminant de la délocalisation et firmes multinationales, Analyse synthétique et application aux firmes japonaises en Europe », Revue Economique N° 4, Juillet.
- ◆Mucchielli, J.L. [1994], les délocalisations : Enjeux et débats, Document de travail présenté aux journées : Emplois et délocalisations, C.G.P.
- ◆Mucchielli, J.L. [1994], “ Les délocalisations d'activités industrielles et de services ”, Problèmes politiques et sociaux, n° 729,
- ◆Mucchielli J-L [1992], " Déterminants de la délocalisation et firmes multinationales : Analyse synthétique et application aux firmes japonaises en Europe ", Revue Economique, N°4 , Juillet, pp 647-660
- ◆Mucchielli, J.L. [1992], « Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation », Revue d'économie industrielle, Vol 55.
- ◆Mundell, R. [1957], « International Trade and Factory mobility american », The American Economic Review, Vol 47.
- ◆ Oudebji M [2004], « le développement dans les accords bilatéraux d'investissements signés par le Maroc » revue repères et perspectives n°5.
- ◆OLLE, W [1994] “ les nouvelles formes de l'Investissement Etranger dans les pays en voie de développement ” Vue économique, n° 5
- ◆Régragui O 1994, « A quand un nouveau code? », Enjeux, Juillet-Août, n° 66.

- ◆ Ravix, J.T [1991], « Economie internationale et économie industrielle : une mise en perspective de quelques travaux récents », revue d'économie industrielle N° 55, 1er Trimestre.
- ◆ Robert.E.Lucas [1990], « Why dosen't capital flow from rich to poor countries ? », American Economic Review, paper and proceedings, vol.80 (May), p.92-96.
- ◆ Saadi, MS, [1996], « Le projet de la charte de l'investissement : Un coup d'épée dans l'eau ? », in loi cadre formant charte de l'investissement au Maroc, éléments d'un débat, Série 'tables rondes de l'A.E.M.', Kénitra, Boukili.
- ◆ Skouri, A. [2000], « Les entreprises marocaines à l'épreuve de la globalisation des systèmes de production », in Ss. G.R.E.M.E.D. « L'économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publications de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- ◆ Talha L. [1993], " Relations Europe-Maghreb. La question des investissements directs ", Revue Tiers Monde, Tome XXXIV, N°136, October-Décembre, pp.927-935
- ◆ Vernon. R, « International investment and international trade in the product cycle », in quartely journal of economics, vol 80, 1966, notamment P11-14.
- ◆ Vernon, R. [1981], « Réexamen de l'hypothèse du cycle de vie du produit », Problèmes Economiques, Mars.
- ◆ Wells, L.T. [1993], « Mobil Exporters: new foreign investors in East Asia », in Foreign Direct investment, Publié sous la direction de Froot K.A. Université of Chicago Press.
- ◆ Zakaria I 1996, " La charte d'investissement: une mise en application à pas de tortue", Al bayane, 3 février

IV – Travaux personnels publiés sur l'attractivité des IDE :

- ◆ Maghriti, M [2005] « Apostrophes sur l'attractivité des investissements extérieurs », Economie& Entreprises, N° 71.
- ◆ Maghriti, M [2004] « Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs », revue repères et perspectives , numéro 5 ;
- ◆ Maghriti, M [2002] « Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l'attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc », repères et perspectives », numéro 2
- ◆ Maghriti, M [2002] « La dynamique d'attractivité des investissements étrangers au Maroc », revue de la Faculté de Droit d'Oujda, N°9.
- ◆ Maghriti, M [2001] « incitations fiscales et flux des investissements étrangers au Maroc », Finances News système fiscal marocain entre incohérence et complexité, hors série N°3.
- ◆ Maghriti, M [2000] « Investissements étrangers au Maroc », bulletin du centre marocain de conjoncture (CMC), n°21

V – Documents officiels :

- ◆ La loi n° 03-88 (B.O, le 4 mai 1988, n° 3940, pp. 147

- ◆ Loi de finance 2000-2001 n° 55-00 (B.O, 1er janvier 2001, n° 4861 bis, pp.3-88)
- ◆ Circulaire du Premier Ministre n°44-98 du 28/09/2003
- ◆ Circulaire du Premier Ministre n°20 du 26/12/2002
- ◆ Dahir n° 1-95-213 du 08-11-1995 portant promulgation de la loi cadre n° 18-95 formant la charte de l'investissement.
- ◆ Dahir portant promulgation de la loi n°58-90 du 26 février 1992 relatives aux places financières off-shore au Maroc (BO.N°4142 du 18 Mars 1992).
- ◆ Dahir n°95-1 du 26 janvier 1995 portant promulgation de la loi n°19-94 relatives aux zones franches d'exportation (B.O n°4294 du 15 février 1995).
- ◆ Dahir n° 1-99-184 du 16 rabii I 1420 (30 juin 1999) portant promulgation de la loi de finances, n° 26-99, pour l'année budgétaire 1999-2000.
- ◆ Dahir n° 1-98-116 du 28 septembre 1998 portant promulgation de loi de finances n° 12-98 pour l'année budgétaire 1998-1999, B.O. le 5 octobre 1998, n° 4627 bis, pp.531-723.
- ◆ Décret n°2-93-603 du 13 Joumada 1414 instituant la DIE a été créé le 24 juillet 1995, dans le cadre de la réorganisation du Ministère des finances
- ◆ Décret n°2-96-511 du 20 novembre 1997 portant création de la zone franche de Tanger
- ◆ Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie [2005], « plan Emergence »
- ◆ M.C.I [1996], Stratégie de développement industriel à moyen terme 1996 – 2000, Publications du Ministère du Ministère du commerce et de l'industrie.
- ◆ M.C.I [1999], « Les délocalisations industrielles internationales : déterminants, facteurs d'attractivité, tendances », Enquête, conjoncture n° 27, Mai.
- ◆ MCI Conjoncture N°4, « La mise à niveau industriel »
- ◆ MCI Conjoncture N°9, « Le Maroc compétitif »
- ◆ MCI Conjoncture N°12, « Investissement industriel étranger (année 1996) »
- ◆ MCI Conjoncture N°20, « Premiers résultats de l'enquête relative à l'étude sur le financement de l'entreprise industrielle par le biais du marché boursier »
- ◆ MCI Conjoncture N°40, « Les entreprises industrielles exportatrices »
- ◆ MCI Conjoncture N°53 et 58, « Enquête sur le suivi et les déterminants de l'investissement industriel »

VI- Sites consultés :

www.invest.gov.ma
investintunisia.tn

www.fias.net
www.affi.org
www.unctad.org
www.miga.org
www.ey.com
www.omc.org
www.femise.org
www.animaweb.org
www.idal.com.lb
www.andi.dz
www.afi.fr
www.engineer.com
www.scs-net.org
<http://www.freedomhouse.org/ratings/index.htm>
http://www.dartmouth.edu/tuck/fac_research/centers/cib_email_expert.html
<http://www.ciesin.org/indicators/ESI/index.html>
<http://www.freetheworld.com/download.html>
<http://hdr.undp.org>
<http://www.standardandpoors.com>
www.pwc.com
www.coface.fr
<http://www.weforum.org>
<http://www02.imd.ch>
<http://www.euromoney.com>
<http://www.institutionalinvestor.com>
<http://www.transparency.org>
<http://www.moody.com>
www.api.tn
www.jb.com.jo
<http://europa.eu.int/comm/eurostat/>
http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed/publication.htm
<http://www.ins-med.org/>
<http://www.worldbank.org/>
<http://www.unido.org/>
<http://www.weforum.org/>
<http://www.undp.org/>
<http://www.waipa.org/>
www.mfie.gov.ma
www.mcinet.gov.ma
www.anpme.org.ma
www.maec.gov.ma
www.anapec.org
<http://www.anapec.org/>
www.miseaniveau.ma
www.leconmiste.com
www.lavieeconomique.net.ma
www.fmi.org
www.google.com (moteur de recherche)
www.douane.gov.ma
www.erf.org.eg
www.idlo.org

Sites des centres régionaux d'investissement du Maroc :

<http://www.cri-agadir.ma/>

<http://www.alhoceimainvest.ma/>

<http://www.tadlazilainvest.ma/>

<http://www.crifes.ma/>

<http://www.criguelmim.com/>

<http://www.kenitrainvesti.ma/>

<http://www.crimarrakech.ma/>

<http://www.dakhlainvest.ma/>

<http://www.orientalinvest.ma/>

<http://www.rabatinvest.ma/>

<http://www.safi-invest.ma/>

<http://www.settatinvest.ma/>

<http://www.tanger-tetouaninvest.ma/>

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE -----	1
Partie I LES DETERMINANTS THEORIQUES DES INVESTISSEMENTS EXTERIEURS ET LEURS TENDANCES AU NIVEAU INTERNATIONAL -----	13
INTRODUCTION DE LA PARTIE I -----	14
Chapitre I Le cadre conceptuel de l'investissement extérieur -----	16
SECTION I Définition et mesure de l'IDE -----	17
A. Définition et concepts fondamentaux -----	17
1 Définition de l'IDE par l'OMC ou la CNUCED -----	17
2 Définition de l'IDE par le Fond Monétaire International FMI -----	18
3 Définition de l'IDE par l'OCDE -----	19
4 Les délocalisations d'activités -----	19
5 La sous- traitance -----	20
6 L'accord de licence -----	20
B. Typologie de l'IDE -----	21
1 Les différentes catégories de l'IDE -----	21
2 Les formes de l'IDE au Maroc -----	21
3 La décomposition de l'investissement étranger au Maroc -----	22
C. Mesure et comptabilité de l'investissement étranger -----	25
1 Les différentes sources de collecte de l'investissement étranger -----	25
2 Les sources de collecte des statistiques de l'IDE au Maroc -----	25
3 Les difficultés de mesure de l'IDE -----	26
3.1. Les difficultés de mesure de l'investissement étranger au Maroc -----	27
3.2. Recommandations sur le système de suivi statistique de l'IDE au Maroc -----	30
SECTION II : Les déterminants théoriques de l'Investissement direct étranger -----	31
A Les théories traditionnelles des IDE -----	32
1 Approches macroéconomiques -----	32
1.1. Rentabilité du capital -----	32
1.2. Taux de capitalisation -----	33
1.3. Rentabilité de l'investissement -----	35

2	Approches relevant de la théorie de la firme	37
2.1.	Protection des parts de marché	37
2.2.	Concurrence imparfaite et contrôle	38
2.3.	Internalisation de marchés imparfaits	42
3	Approche éclectique	45
4	Approche synthétique des investissements internationaux	47
B.	Les nouvelles théories des IDE	48
1	Théories basées sur la multinationalisation	
	exogène	48
1.1.	La description du modèle de Helpman	49
1.1.1.	Equilibre dans le cas d'une économie intégrée	50
1.1.2.	Modèle de l'échange	52
1.1.3.	Volume de l'échange	55
1.2.	La description du modèle de Markusen	56
1.2.1.	Equilibre avec deux firmes nationales (duopole international)	57
1.2.2.	Equilibre avec une firme multinationale	59
1.2.3.	Comparaison des équilibres et principaux résultats	60
2	Théories basées sur la multinationalisation endogène	61
2.1.	Horstmann et Markusen et le modèle à biens homogènes	62
2.1.1.	Technologie de production et structure des marchés	62
a.	Investissement direct à double sens (deux multinationales)	64
b.	Deux firmes nationales (duopole à l'exportation)	64
c.	Une firme nationale et une firme multinationale	65
2.1.2.	Solutions numériques	65
2.1.3.	Impact des barrières aux échanges sur l'équilibre des marchés	66
a.	Droit spécifique à l'importation dans le pays domestique	66
b.	Taxe spécifique sur la production dans le pays domestique	67
2.2.	Arbitrage entre IDE, exportation et licence d'exploitation	68
2.2.1.	Choix entre IDE et exportations	69
2.2.2.	Choix entre IDE et licence d'exploitation	71
	Conclusion du chapitre I	73
	Chapitre II Les tendances des IDE dans le monde et leur évolution	
	 au niveau international	77

SECTION I État des lieux de l'IDE dans le monde -----	78
A Les indicateurs des IDE mis au point par la CNUCED -----	78
1 Le changement au niveau de la législation -----	78
2 L'indice d'IDE effectif -----	79
3 L'indice d'IDE potentiel-----	80
B L'évolution au niveau des flux et des stocks-----	83
C La répartition des flux des IDE par région -----	84
1 Les pays développés -----	84
2 Les pays en développement-----	84
2.1. Les pays de la MEDA -----	88
2.2. Caractéristiques des IDE en Afrique -----	89
2-2-1 Le Maroc -----	90
D La composition sectorielle de l'IDE -----	91
1. En termes de stocks -----	91
2. En termes de flux -----	93
SECTION II Les firmes multinationales en tant	
qu'acteur des IDE -----	95
A Définition et caractéristiques des FMN -----	96
1 Essai de définition -----	96
2 Quelques caractéristiques des FMN-----	97
B Les politiques des Etats face aux investissements étrangers	
des FMN -----	98
1 De la régulation à l'attractivité -----	99
2 Vers une convergence des politiques d'attractivité -----	100
C Formes et stratégies des FMN -----	102
1 Les formes d'implantation à l'étranger -----	102
1.1. La création ou l'acquisition d'une filiale -----	102
1.1.1. Création de filiales (greenfields) -----	102
1.1.2. Fusions- Acquisitions -----	102
1.2. Le partenariat inter entreprise -----	103
1.2.1. Les joint-ventures (coentreprises) -----	103
1.2.2. Les alliances stratégiques ou accords de coopération-----	103
1.3. Les délégations à des entreprises étrangères-----	104
1.3.1. L'accord de licence -----	104
1.3.2. Sous-traitance et accord «OEM» -----	104

1.3.3. Les franchises-----	105
2 Stratégies des FMN -----	105
2.1 La stratégie d'accès aux ressources naturelles -----	106
2.2 La stratégie "horizontale" ou de marché -----	107
2.3 La stratégie " verticale " ou minimisation des coûts -----	108
Conclusion du chapitre II-----	110
CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE-----	113
Partie II DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS	
EXTERIEURS INDUSTRIELS AU MAROC	
ANALYSE EMPIRIQUE-----	120
Introduction de la partie II -----	121
Chapitre I DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS	
EXTERIEURS INDUSTRIELS AU MAROC -----	124
SECTION I Système incitatif à l'investissement étranger	
au Maroc -----	125
A Le climat de l'investissement -----	126
1 La gouvernance -----	126
2 Les indicateurs macro-économiques -----	126
3 La cotation de risque -----	126
4 Le crédit long terme -----	127
5 Les régulations d'entrées et sortie de capitaux -----	127
6 Les procédures de création d'entreprises -----	127
7 Les procédures de recours en justice -----	128
B Les atouts du Maroc -----	129
1 L'image du Maroc -----	130
2 Des garanties conventionnelles au service des investisseurs -----	126
3 Consolidation de la politique de libéralisation et de restructuration économique -----	131
4 Proximité de l'Europe-----	132
5 Le développement de la sous-traitance-----	133
C Actions prises en faveur de la promotion des investissements étrangers au Maroc -----	135
1 La direction des Investissements Extérieurs -----	135
1.1. Les missions de la DIE -----	136
1.1.1 La promotion du Maroc en tant que terre d'accueil des IDE -----	136

1.1.2	L'accueil et l'orientation des investissements -----	136
1.1.3	La veille stratégique-----	136
1.2	Organisation de la DIE -----	136
1.2.1	La division des Secteurs de l'agriculture et de l'Industrie -----	137
1.2.2	La division des Secteurs du Tourisme et des Services-----	137
1.2.3	La division de la Promotion, de la Communication et de la Coopération -----	137
1.2.4	La division des Etudes -----	137
1.2.5	Les ressources humaines de la DIE -----	138
1.3	Le plan d'Action Stratégique de la DIE -----	138
1.3.1	La note d'orientation générale de la Direction -----	138
1.3.2	Identification des projets prioritaires de la Direction des Investissements Extérieurs -----	139
1.3.3	Mise en place d'une stratégie de Promotion de l'investissement Etranger au Maroc -----	140
1.3.3.1	Contexte et intérêt du projet-----	140
1.3.3.2	Constat -----	140
1.3.3.3	Objectifs du projet -----	140
1.3.3.4	La démarche adoptée -----	141
1.3.3.5	Etat d'avancement-----	141
1.3.4	Promotion Sectorielle Ciblée -----	141
1.3.4.1	Pays-----	142
1.3.4.2	Secteur-----	142
1.3.4.3	National - International -----	142
1.3.5	Partenariat DIE / CRI -----	143
1.4	Les partenaires de la DIE dans le domaine de la promotion des investissements extérieurs -----	144
1.4.1	L'agence Multilatérale de la Garantie de l'investissement MIGA-----	144
1.4.2	L'association mondiale des agences de promotion des investissements WAIPA-----	147
1.4.3	L'agence arabe de la garantie de l'investissement IAIGC -----	149
1.4.4	Le Réseau Euro-méditerranéen des agences de promotion des investissements ANIMA-----	150

1.4.5 La CNUCED-----	152
1.4.6 Le service conseil pour l'investissement étranger FIAS -----	154
1.5 La DIE et la promotion des Investissements Extérieurs dans le secteur industriel -----	158
1.5.1 La gestion et le suivi des projets -----	159
1.5.2 Promotion sectorielle -----	159
1.5.2.1 Notes sectorielles -----	159
a Secteur des IMME -----	160
b Secteur de la chimie et parachimie -----	160
c Secteur du textile et cuir -----	161
d Secteurs de agro-industrie et pêche -----	162
1.5.2.2 Promotion-----	163
1.5.3 Développement sectoriel -----	165
1.5.3.1 Composants automobiles -----	165
1.5.3.2 Intégration du secteur textile -----	166
1-5.3.3 Développement des filières agroalimentaires-----	166
1.5.3.4 Industrie de l'environnement et de l'eau -----	166
1.5.4 Banque de projets -----	166
1.5.5 Rencontre avec les opérateurs étrangers installés au Maroc -----	166
1.6 Les événements promotionnels réalisés par la DIE au Maroc -----	167
1.7 Les publications de la DIE -----	168
1.8 Les obstacles de la DIE -----	168
2 Les accords bilatéraux des investissements -----	173
3 Le programme de privatisation -----	175
4 La convertibilité du Dirham -----	178
5 La réforme du marché boursier -----	179
6 La charte unique de l'investissement -----	181
6.1 Le contenu de la charte -----	181
6.1.1 Les avantages fiscaux -----	181
6.1.2 Les avantages non fiscaux -----	184
6.1.3 Les mesures à caractère administratif -----	184
6.1.4 Les mesures à caractère foncier-----	185
6.1.5 Les mesures à caractère financier -----	186
6.2 Appréciation de la charte -----	186
6.2.1 Les atouts -----	186

6.2.2 Les faiblesses	188
7 La conversion de la dette extérieure en investissements étrangers	195
8 L'accord d'association avec l'union européenne.....	197
9 La promotion des zones franches	200
10 Le fond Hassan II	202
11 Les centres Régionaux des Investissements	204
11.1 Présentation du CRI.....	204
11-1 Bilan d'activités des centres Régionaux d'Investissement	
2004.....	207
11.2 Guichet d'aide à la création d'entreprises	207
11.2.1.1 Délivrance de certificats négatifs	207
11.2.1.2 Création d'entreprises.....	208
11.2.2 Guichet d'aide à l'investisseur	208
11.2.2.1. Répartition régionale	208
11.2.2.2. Répartition des montants par secteur	209
11.2.2.3. Investissement étranger	209
12 La commission des Investissements.....	210
12.1 Présentation de la CI	210
12.2 Bilan de la commission des Investissements année	
2004.....	210
12.2.1 Importante expansion des projets d'investissements	
agréés par la CI pour l'année 2004.....	211
12.2.2 Ventilation par secteur d'activité	211
12.2.3 Ventilation par pays d'origine	211
SECTION 2 Principaux déterminants des	
investissements extérieurs Industriels au Maroc	213
A L'enquête du FIAS et le choix de localisation des FMN.....	214
B L'enquête du Ministère du Commerce et de l'Industrie	217
C L'enquête FACS et les déterminants des implantations des	
Entreprises industrielles étrangères au Maroc.....	220
D L'enquête de la Direction des Investissements Extérieurs.....	222
E L'enquête de la Banque mondiale sur le climat	
d'investissement au Maroc	224

F Déterminants des investissements extérieurs	
industriels de quelques pays concurrents du Maroc -----	225
1 L'enquête d'Ernest&Young sur les pays potentiellement concurrents	
du Maroc -----	225
1.1 La Turquie -----	225
1.2 Le Portugal -----	226
1-3 L'Espagne -----	227
1.4 Les pays de l'Est-----	227
2 Déterminants des investissements extérieurs industriels de	
quelques pays concurrents du Maroc -----	228
Conclusion du chapitre I -----	230
Chapitre II OBSTACLES AUX INVESTISSEMENTS	
ETRANGERS INDUSTRIELS AU MAROC -----	234
SECTION I Les Principales Tendances des Investissements	
Extérieurs Industriels au Maroc -----	235
A Les principales caractéristiques du secteur Industriel Marocain -----	235
1 Production industrielle -----	235
2 Valeur ajoutée industrielle-----	237
3 Exportations industrielles-----	238
4 Investissement industriel -----	240
5 Emploi industriel -----	241
B Les tendances des entreprises à participation étrangère -----	242
1 Structure des investissements extérieurs industriels par secteur -----	243
2 Structure des investissements extérieurs industriels par pays -----	244
3 Structure des investissements extérieurs industriels par groupe	
de pays-----	245
SECTION II Obstacles à l'Investissement Extérieur au Maroc -----	248
A L'enquête de la Banque Mondiale -----	248
B L'enquête des Chambres de Commerce et d'Industrie -----	249
C L'enquête du Ministère de l'Industrie,	
du Commerce et de l'Artisanat -----	250
D Autres enquêtes réalisées par des bureaux d'étude -----	251
1 Etude sur les obstacles à l'investissement au Maroc pour les	
entreprises allemandes -----	251
2 Etude sur le " Parcours de l'investisseur " au Maroc -----	252

E L'enquête de la Direction des Investissements Extérieurs -----	254
Conclusion du chapitre II-----	257
CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE-----	260
CONCLUSION GENERALE -----	265
ANNEXES-----	281
BIBLIOGRAPHIE-----	360
TABLES DES MATIERES -----	376