

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

UNITE DE FORMATION ET DE RECHERCHE :
ECONOMIE INTERNATIONALE

INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS ET POLITIQUES
D'ATTRACTIVITE : CAS DU MAROC

THESE POUR L'OBTENTION DE DIPLOME DES ETUDES
SUPERIEURS

Présentée et soutenue publiquement par :

Mr Mustapha MAGHRITI

Jury

Mr Driss BenAli Professeur à la FSJES de Rabat-Agdal

Mme Mouna Cherkaoui Professeur à la FSJES de Rabat-Souissi

Mme Saadia Boutahlil Professeur à la FSJES de Rabat-Souissi

Président

Rapporteur

Membre de jury

Décembre 1998

REMERCIEMENTS

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

Je pense singulièrement au professeur Feu Monsieur Driss BenALI qui a bien voulu diriger ce travail.

Je pense aussi aux professeurs mes dames Mouna Cherkaoui et Saadia Boutahlil qui m'ont soutenu par leurs réflexions et leurs encouragements. Tout au long de la préparation de cette thèse, j'ai bénéficié de leurs précieuses orientations et pertinentes remarques. Qu'il trouve ici, l'expression de toute ma gratitude.

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.

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

« Le renforcement de l'attractivité des nations pour les investissements étrangers est devenu, depuis la fin des années 80, le nouvel impératif des politiques industrielles, au Nord comme au Sud »

Charles-Albert Michalet.

Les questions d'investissements directs étrangers (IDE) et des politiques d'attractivité ont fait l'objet, dans la période récente, d'une très abondante littérature.

Trois raisons semblent expliquer cet intérêt:

* Les relations économiques internationales ont connu en cette fin du XXème siècle un développement qui a érigé le marché mondial en guide essentiel et incontournable des ambitions des nations. Cette nouvelle réalité a débouché sur une tendance à la globalisation économique, financière et technologique sous les effets multiples de la nouvelle dynamique des IDE et de la mobilité des capitaux à l'échelle internationale qui se trouve à sa base.

Cette dynamique de la globalisation est l'oeuvre principale de nouveaux acteurs. Ces derniers sont les firmes multinationales (FMN)¹; les 200 grands réseaux ont un chiffre d'affaires de 5900 Milliards de Dollars, soit le tiers du PIB mondial²

Cette réalité s'est traduite par un processus de croissance des interdépendances entre les nations et des groupements régionaux rendant la

¹ - les FMN peuvent être définies comme des grandes entreprises qui possèdent ou contrôlent plusieurs filiales dans plusieurs pays.

Pour un débat d'ordre sémantique, voire « le capitalisme mondial », A.Michalet, PUF, 1976

² - Andreff.W. les multinationales globales, la découverte, 1996

captation des ressources extérieures comme une composante de plus en plus importante dans la constitution des revenus des nations.

- On constate progressivement que les nouvelles générations de modèles de croissance et développement dépendent de leur capacité endogène à constituer au sein de leurs espaces nationaux de grands groupes capables de générer une dynamique interne contribuant à accroître leur pouvoir d'attractivité des réseaux transnationaux et des investissements directs qu'ils drainent.

- On constate à l'échelle de toutes les composantes du système de l'économie mondiale, bien que de façon différenciée selon les pays et les régions, une tendance à 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.

La faiblesse de l'épargne intérieure ajoutée à un système international de financement de développement de plus en plus sélectif³ fait de l'investissement direct étranger l'enjeu d'une réelle compétition entre les nations. D'où l'importance croissante accordée par les Etats, partout dans le monde, aux politiques d'attractivité.

Cette sélectivité de l'IDE soulève une double question:

➤ Pourquoi les firmes multinationales choisissent-elles d'investir et délocaliser leurs productions dans un pays par rapport à

³ - Sélectif signifie que les FMN ne s'intéressent pas de façon identique à tous les pays de la planète. Elles concentrent au contraire leur attention sur un petit nombre de pays, ceux qui figurent sur la « short list » des investisseurs étrangers

un autre? Pourquoi une FMN produit-elle en Thaïlande et non pas en France?

La sélectivité de l'IDE et la compétition entre les nations qui en résulte nous interpelle des interrogations sur les politiques d'attractivité et de localisation de l'IDE développées par le Maroc.

En effet, face à cette surenchère entre les Etats pour attirer les IDE, le Maroc a érigé toute une panoplie de mesures attrayantes (la charte de l'investissement, instauration du marché de change, déréglementation de change...etc.) pour localiser les capitaux étrangers.

➤ **Une question se pose: Est-ce que les politiques d'attractivité instaurées par le Maroc ont-elles permis de drainer un flux d'investissement direct étranger d'envergure?**

Dans le cas contraire, **quels sont les facteurs derrière leur flux limité?**

Nous allons essayer tout au long de ce travail de répondre à ces différentes questions.

Ainsi, notre travail se subdivise en trois chapitres, le premier est réservé à une revue de littérature faisant lumière sur la diversité des approches sur les déterminants des IDE. Le second est consacré à la présentation des politiques de localisation des IDE tout en appréciant cette dynamique d'attractivité et en faisant ressortir les principales entraves qui limitent leur flux.

Le troisième chapitre sera réservé aux gisements d'attractivité que le Maroc doit creuser pour figurer sur la « Short list » des investisseurs étrangers.

CHAPITRE 1

**LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS:
«UNE REVUE DE LITTERATURE »**

INTRODUCTION :

La décision d'investissement à l'étranger nécessite des études préalables plus difficiles que la décision d'investissement national.

En effet, le contexte politique, financier, les circuits économiques des pays étrangers sont mal connus, les incitations fiscales étrangères et les législations sociales différent selon les pays, les comportements sociaux sont particuliers. Ces décisions d'investissement à l'étranger occupent une place importante dans la littérature économique et ont fait l'objet d'un débat très animé entre théoriciens de l'économie internationale.

En effet, de multiples théories ont été élaborées pour approcher les investissements directs à l'étranger; elles ont analysé les raisons d'implantation et de délocalisation des entreprises multinationales à l'étranger. Ces investissements ont sensiblement évolué (au niveau de leur nature, forme, modalité, orientation) au fil des années et les théories reproduisent, sur le plan conceptuel, ces changements.

Jusqu'aux années soixante-dix, la plupart des IDE ont été effectués par des entreprises américains, en réponse à la croissance des marchés des pays de la communauté économique européenne.

Dans le milieu des années 70, il y a eu décélération des investissements américains en Europe, en même temps, que s'accéléraient les ID européens et Japonais à l'étranger.

La crainte d'un climat protectionniste à inciter les entreprises à se délocaliser pour contourner les barrières douanières (investissements du Japon en Europe dans la perspective du marché unique).

Ce chapitre commencera par définir ce que l'on entend par investissement direct à l'étranger (**section I**) avant d'exposer les théories explicatives des motifs d'implantation des entreprises multinationales à l'étranger (**section II**).

Section I: Investissement directs étrangers: Définition et concept.

L'investissement directs étranger (IDE) est une notion qu'il n'est pas aisé à définir. Elle est complexe et statistiquement difficile à évaluer.

Il faut faire en premier lieu le distinguo entre l'IDE et l'investissement en portefeuille.

Les IDE sont définis par le fond monétaire international (FMI) comme les investissement destinés à créer ou à accroître une forme d'intérêt permanent dans une entreprise et qui entraînent un certain contrôle sur la gestion de cette dernière.

On entend généralement par investissement direct:

-L'achat, la création ou l'extension de fonds de commerce aux succursales.

-Les différentes opérations ayant pour effet de prendre ou d'accroître le contrôle d'une société à savoir:

↳ Les opérations en capital: prises de participation, souscription à des augmentations en capital

↳ Avances, prêts et cautions.

Une autre définition retenue par l'organisation mondiale du commerce (OMC) ou la conférence des nations unies pour le commerce et le

développement (CNUCED) définit 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.

Lorsqu'une entreprise effectue un investissement direct à l'étranger, elle devient une multinationale.

Cependant, la définition ci-dessus pose plusieurs problèmes de méthode qui ne pourront être abordés ici:

-à 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 limitent 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 seront effectués à des opérations internationales sans rapatriement vers le pays d'origine. Ces mouvements d'investissements sans transfert international conduisent à dire que les flux d'IDE dépassent dans tous les pays, les statistiques issues des balances des paiements.

Dans le cas marocain, les 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. Ce sous-compte, lui même, est réparti en:

- Investissement direct
- Investissement en porte feuille
- Autres, il s'agit des prêts et avances en comptes courants d'associés. Le tableau ci-dessus illustre et localise la place des investissements directs au niveau de la balance des paiements.

TABLEAU N° 1 BALANCE DES PAIEMENTS AU MAROC

	RECETTES	DEPENSES	SOLDES
A-COMPTÉ DES TRANSACTIONS COURANTES BIENS			
Marchandises générales			
Biens importés sans paiement et réexportés après transformation			
Achats de biens dans les ports			
SERVICES			
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			
REVENUS			
Revenus des investissements privés			
Revenus des investissements et des emprunts publics			
TRANSPORTS COURANTS			
Publics			
Privés			
B-COMPTÉ DE CAPITAL ET D'OPÉRATIONS FINANCIÈRES			
CAPITAL			
Transferts des migrants			
OPÉRATIONS FINANCIÈRES			
SECTEUR PRIVÉ			
Crédits commerciaux			
Prêts et investissements			
SECTEUR PUBLIC			
Crédits commerciaux			
Prêts			
Opérations avec le FMI			
ENGAGEMENTS EXTÉRIEURS			
Comptes étrangers en DH convertibles			
Comptes en DH convertibles RME			
Comptes convertibles à terme			
Autres			
AUTRES OPÉRATIONS			
Règlements intervenus à partir des comptes étrangers en DH convertibles N.C.A			
Ajustement au titre du transport et assurance sur marchandises			
D-ÉCART STATISTIQUE TOTAL			

TABLEAU N° 2 REPARTITION DES INVESTISSEMENTS
ETRANGERS PAR NATURE

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

SECTION II: les théories explicatives des investissements directs étrangers:

Au cours de cette section, nous allons passer en revue les approches théoriques des IDE, ainsi que quelques appréciations de celles-ci.

On passera en revue:

- Les approches des zones monétaires
- Les théories fondées sur le commerce international
- Les approches basées sur l'organisation de l'entreprise
- Les théories synthétiques, ainsi que les approches récentes des IDE.

1-LES APPROCHES DES ZONES MONETAIRES:

Le contenu de cette approche est apparu pour la première fois dans deux travaux de R.Z Aliber (1970 et 1971).

R.Z. Aliber explique **l'implantation des firmes multinationales par le pouvoir qu'à la monnaie du pays d'origine.**

En effet, selon lui, l'avantage des FMN sur les firmes locales provient du fait que leurs actifs sont toujours exprimés dans la devise forte de leur zone monétaire.

Ainsi, grâce au taux de change, qui résulte de la confrontation de la monnaie du pays d'accueil (faible) et de la monnaie du pays d'origine (forte), les filiales des FMN se trouvent mieux placées sur le marché des capitaux que les firmes locales: conditions débitrices plus avantageuses, coefficients de capitalisation boursiers plus élevés.

En somme, le taux de change va agir de deux façons contradictoires sur la décision d'investissement à l'étranger:

-D'abord, en se délocalisant la FMN contourne la contrainte du taux de change qui pénalise la compétitivité de ses exportations;

-En suite, le taux de change permet une dépréciation de la valeur boursière des firmes locales au regard des aptitudes d'acquisition des FMN.

Dans les deux cas, la délocalisation de la production devient une opportunité que la FMN doit saisir.

L'approche de R.Aliber a fait l'objet de plusieurs reproches, entre autres:

-Cet économiste fait de la variable monétaire l'élément focal de sa thèse; il existe d'autres variables qui commandent la décision d'investir à l'étranger.

2-LES APPROCHES THEORIQUES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL:

Ces approches accordent un rôle primordial aux structures des marchés en matière d'implantation à l'étranger.

Les entreprises qui investissent à l'étranger doivent disposer d'un avantage monopolistique ou compétitif relatif à l'un des quatre facteurs suivants:

- * Le coût du capital
- * Les dépenses en recherche et développement
- * Les économies d'échelle
- * Les dépenses publicitaires

Ces avantages doivent être suffisamment importants pour compenser les coûts d'implantation à l'étranger.

Les théories basées sur la structure des marchés se retrouvent dans la théorie du cycle du produit de R.Vernon, la théorie des marchés imparfaits de S.Hymer, la théorie de l'internationalisation de J.Buckley et M.Casson ainsi que dans les recherches de Knicker Boker.

2-1-LA THEORIE DU CYCLE DU PRODUIT:

La théorie du cycle du produit a été élaborée par un économiste américain R.Vernon (1966). **Elle énonce que l'investissement direct étranger constitue une période dans le cycle de vie d'un produit des firmes oligopolistiques.**

Les différentes étapes dans le cycle de vie d'un produit sont les suivants:

-La première étape est la période de l'innovation et de la création du produit. L'entreprise dispose d'un avantage technologique et elle peut l'exporter sans avoir encore de concurrence étrangère. Le produit n'est pas encore standardisé.

-La deuxième étape est celle de la maturation et standardisation du produit. L'entreprise cherche alors à exploiter son innovation sur les marchés étrangers, les exportations sont plus importants.

-Au cours de la troisième phase, le produit est bien standardisé la concurrence se fait plus forte sur le marché intérieur. Donc, la firme chercher à localiser la production à l'étranger, là où des coûts salariaux, ou autres, plus faibles (du fait de l'imperfection des marchés) permettront une fabrication des produits à un prix plus bas et réexporte une partie de sa production vers la société mère.

La théorie du cycle du produit explique de nombreuses délocalisations de firmes multinationales industrielles à l'étranger dans les années 60 et 70 (firmes multinationales américaines en Amérique latine, au Mexique, en Hong-Kong, multinationales européennes dans des pays d'Afrique, en Corée du sud, multinationales Japonaises dans les pays d'Asie du Sud-Est).

Elle met également d'accent sur le fait que les avantages des firmes multinationales ne sont pas permanents, mais évoluent dans le temps.

Dans sa version la plus récente, elle explique aussi pourquoi les FMN ne peuvent se maintenir longtemps dans certains secteurs. Lorsque la technologie est simple et l'investissement élevé, il y a risque important, car les entreprises du pays hôte peuvent rapidement assimiler le savoir-faire des multinationales. Il y a alors des pressions importantes

de la part des gouvernements pour obtenir le contrôle de la firme implantée dans le pays. C'est ce qui s'est passé dans le secteur minier pétrolier.

Cependant, si les deux premières phases exposées par R.Vernon ont souvent été suivies par les FMN françaises ou Japonaises, celles-ci ne suivent généralement pas la troisième phase qui concerne la réexportation dans le pays de la société-mère.

2-2-. LA THEORIE DES MARCHES IMPARFAITS:

La théorie de l'investissement direct étranger a été développée en 1960 par un économiste canadien, S.Hymer qui a commencé par critiquer la théorie néo-classique décrivant les mouvements de flux de capitaux par le niveau des taux d'intérêt. Celle-ci considère que les capitaux passent des pays où les capitaux sont abondants, et donc le taux d'intérêt bas, vers les pays où les capitaux sont rares et le taux d'intérêt élevé.

S.Hymer a montré que cette théorie ne pouvait pas expliquer les investissements croisés Etats-Unis-Europe, ou Etats-Unis-Japon, ou encore Japon-Europe, c'est à dire entre les pays où les capitaux sont abondants. De surcroît, les firmes multinationales empruntent souvent sur les marchés locaux. Enfin, l'implantation à l'étranger est le fait d'un nombre relativement faible de firmes avec des caractéristiques particulières.

Il fallait donc trouver une autre explication à l'investissement direct étranger. **S.Hymer explique que ce sont les imperfections des marchés de produits et de facteurs qui constituent les principaux déterminants de l'investissement direct.**

« Il est évident que, dans un environnement où régnait le libre échange, sans aucune barrière, où la concurrence serait parfaite, l'exportation serait la solution la plus fréquemment adoptée ».⁴

Dans un environnement imparfait, les flux d'investissements directs à l'étranger constituent en quelque sorte une réponse à l'imperfection des marchés.

Ces flux n'apparaissent que lorsqu'il y a des déséquilibres, et ils contribuent à réaliser de nouveaux équilibres.

Les imperfections des marchés peuvent être créés :

-Par les entreprises qui diversifient les produits, ou qui détiennent un brevet.

-Par les gouvernements qui peuvent établir des barrières douanières, des quotas à l'importation ou organiser des marchés protégés.

Les entreprises étrangères doivent donc s'implanter à l'intérieur de la zone protégée pour concurrencer les firmes locales.

⁴ En 1988, la CEE a considéré que 4 usines japonaises de machines à écrire et de balances électroniques - dont canon-ne sont en fait que des industries d'assemblage dont le but est seulement de contourner la protection douanière de l'Europe.

2-3. LA THEORIE DE L'INTERNATIONALISATION DES MARCHES:

La théorie de l'internationalisation des marchés a été approchée par M.Casson et P.J.Buckley. C'est une théorie qui fait une synthèse de plusieurs théories. Ils tentent d'expliquer pourquoi les sociétés s'implantent à l'étranger.

Avant la seconde guerre mondiale, les firmes s'implantent à l'étranger car elles craignent de manquer de matières premières, donc elles «internalisent» les marchés de matières premières. C'est ce qui explique les investissements dans les industries extractives: mine de fer, de cuivre, gisements de pétrole. L'investissements direct permettait une intégration verticale, qui assurait une sécurité de l'offre.

Après la seconde guerre mondiale, les sociétés sont devenues multinationales quand elles disposaient de savoir-faire, de technologie....

Elles ont internalisés les marchés de technologie, de produits intermédiaires, qui étaient imparfaits.

D'après P.J.Buckley et M.Casson, les produits intermédiaires sont souvent incorporés dans des brevets, du personnel, des biens d'équipement. Les marchés de ces produits sont imparfaits, donc les entreprises deviennent internationales.

Pour maintenir un avantage compétitif, la firme doit rester propriétaire de l'information dans les domaines de la recherche, de la gestion, du Marketing, de la technologie.

A.Rugman explique clairement pourquoi la possession d'une information mène à l'investissement direct:

« L'information est le produit intermédiaire par excellence...Il n'y pas de marché de vente de l'information créé par l'entreprise multinationale, et donc pas de prix pour elle...La firme multinationale est conduite à créer un marché interne pour pallier l'absence d'un marché externe. Le marché interne de la FMN est une réponse efficace à l'imperfection exogène du marché dans la détermination du prix de l'information...La production par des filiales est préférable à la vente de licences ou de franchises puisque celles-ci ne peuvent bénéficier du marché de la multinationale ».

La théorie de l'internationalisation des marchés intègre la théorie du cycle du produit et de plus tient compte de la situation de l'entreprise qui planifie plusieurs produits pour son marché national et pour les marchés étrangers. Elle intègre la théorie des marchés imparfaits et la prolonge. Toutefois, elle est difficile à tester, car les marchés sont justement imparfaits. Elle ne s'intéresse pas à la multinationalisation des services.

3-LES APPROCHES BASEES SUR L'ORGANISATION DE L'ENTREPRISE:

Ces théories tentent d'expliquer les décisions d'investir à l'étranger par une approche managériale ou une approche basée sur le comportement de la firme.

3-1. L'APPROCHE MANGERIALE:

De nombreux auteurs ont mis l'accent sur le rôle joué par les « managers » des grandes entreprises, dont le capital est dispersé dans le public.

Les objectifs de la grande entreprise, d'après W.Baumol, deviendraient alors la maximisation des ventes sous la contrainte d'un profit minimum. Depuis longtemps a été mis en évidence le rôle des managers dans la décision d'investir à l'étranger. E.Penrose avait montré que la croissance de la firme va de l'exploitation de nouveaux produits à la conquête de nouveaux marchés extérieurs. Mais l'expansion à l'étranger était surtout vue à travers les acquisitions à 100% ou les créations de nouvelles entreprises.

J.D.Richardson a élaboré un modèle qui tente d'expliquer les raisons de la décision d'implantation à l'étranger. Il y aurait dans l'entreprise deux ensembles décisionnels:

-Un ensemble économique objectif, avec un objectif de profit moyen à long terme.

-Un ensemble de « préférences spatiales » fonction de l'horizon spatial des dirigeants.

3-2. L'approche basée sur la stratégie de l'entreprise:

A.Aharoni a souligné que deux séries de motifs expliquent l'investissement direct à l'étranger:

- Un stimulus externe: crainte de perdre un marché, concurrence étrangère sur son propre marché...

- Un stimulus interne: la volonté de certains dirigeants de s'implanter à l'étranger. Il est certain que, pour s'implanter à l'étranger, il est indispensable que la direction générale ait intégré la dimension internationale et manifeste la volonté de devenir multinationale. Certains entreprises deviennent très rapidement multinationales (Air Liquide, Cap Gemini Sogeti, Michelin, Nestlé...). D'autres, au contraire, ont longtemps exporté leur production avant de s'établir à l'étranger (Toyota, Matsushita...).

Les entreprises peuvent adopter une stratégie offensive ou défensive.

* La stratégie défensive:

Les firmes s'implantent alors à l'étranger pour conserver leur part de marché, pour bénéficier d'avantages de coûts, de technologie... De même, les entreprises qui se trouvent dans les secteurs où les économies d'échelle sont importantes s'implantent à l'étranger pour augmenter leur production et amortir leurs dépenses de recherche et développement plus rapidement.

Ce type d'investissement s'observe souvent dans les secteurs oligopolistiques (firmes automobiles...).

* La stratégie offensive:

L'entreprise qui dispose d'un savoir-faire décide de s'implanter à l'étranger lorsqu'elle est déjà bien implantée dans son propre pays. Toutefois, elle peut, lorsqu'elle dispose d'une technologie de pointe, décider de s'implanter d'abord à l'étranger pour toucher rapidement un grand marché (Technomed...)

La stratégie internationale fait partie maintenant de toutes les grandes entreprises et intéresse également les PMI. En effet, le nombre de firmes appelées à devenir multinationales augmente sensiblement.

L'analyse de A.Aharoni explique de nombreux investissements directs. Cependant, il ne donne pas d'explications sur les décisions d'expansion prises par les filiales étrangères elles-mêmes.

3-3. La théorie de Y.Tsurumi:

Y.Tsurumi a expliqué l'efficacité des entreprises japonaises par rapport aux entreprises américaines par des raisons concernant la gestion. D'après cet auteur, la plus grande compétitivité et l'internalisation plus efficace des firmes japonais est due.

-à une meilleure organisation.

-au rôle des maisons de commerce japonaises (Sogo Shocha).

Il a schématisé les modèles américains et les modèle japonais de la façon suivante:

Dans le modèle américain, seuls les managers réfléchissent sur les décisions stratégiques. Au contraire, dans le modèle japonais, les cadres moyens et supérieurs sont aussi impliqués dans ce processus. Tous les employés sont incités à s'intéresser aux objectifs à long terme. Le personnel de l'entreprise acquiert dans l'entreprise sa formation et sa promotion. De plus, dans le modèle japonais, il existe des liaisons entre les fournisseurs et les maisons de commerce, ce qui permet une meilleure gestion.

Les maisons de commerce japonaises sont un réseau d'informations très vite à la demande étrangère. Elles informent les

entreprises des possibilités d'implantation à l'étranger et les aident à s'y établir.

Certes, le rôle des Sogo Shosha est important et l'organisation des grandes entreprises japonaises est efficace, mais il faut également souligner le rôle important de la monnaie japonaise.

Pendant longtemps, le yen a été sous évalué de façon à pousser les exportations japonaises et c'est seulement depuis la hausse du yen que l'on assiste à la délocalisation rapide de certaines sociétés japonaises.

K.Kojima a également mis l'accent sur l'organisation spécifique des firmes multinationales japonaises. Sa théorie est une extension de la théorie Néo-classique du commerce international qui englobe les transactions internationales de produits intermédiaires. Il veut montrer que l'investissement direct à l'étranger et le commerce extérieur d'un pays sont complémentaires.

Sa théorie s'appuie sur les deux points suivants:

-Les investissements directs japonais à l'étranger se font essentiellement dans les pays d'Asie.

-Ils sont effectués par des petites et moyennes entreprises.

Cette théorie a pu expliquer un certain nombre d'investissements directs japonais dans les années 1970. Elle ne correspond plus à la réalité récente, puisqu'on observe un accroissement des implantations japonaises en Europe, aux Etats-Unis, au Canada.... De plus, ce sont les grandes multinationales japonaises qui délocalisent une partie de leur production.

4-LES THEORIES SYNTHETIQUES DES INVESTISSEMENTS A L'ETRANGER:

Les théories précédentes ont mis l'accent sur certains déterminants des investissements directs à l'étranger. Mais elles ne permettent pas d'expliquer les investissements croisés, les investissements de certains pays nouvellement industrialisés ou les nouvelles formes de coopération internationale. Des économistes ont combiné plusieurs facteurs pour élaborer de nouvelles théories.

4-1. LA THEORIE « ECLECTIQUE » DE LA PRODUCTION INTERNATIONALE:

Cette théorie a été exposée par J.H.Dunning, en 1979. Selon cet auteur, une seule théorie n'explique pas toutes les formes de multinationalisation. Comme P.J.Buckley et M.Casson, il considère que la seule existence de marchés imparfaits et d'avantages compétitifs par les firmes oligopolistiques ne suffit pas à justifier tous les investissements directs. Il tente de déterminer les

les raisons pour lesquelles une firme aurait recours à l'investissement direct à l'étranger plutôt qu'à des exportations, à la vente de brevets ou de franchises.

La théorie s'articule autour de trois concepts:

-Les avantages spécifiques de la firme

Ils sont constitués par les brevets, les marques, les sources d'approvisionnement, les économies d'échelle, la capacité d'organisation...

-L'internalisation des avantages spécifiques

Le choix entre l'implantation et la vente de brevets dépend du coût et du risque estimé des marchés extérieurs.

-La localisation des filiales de production. Celle-ci est fonction de plusieurs variables: coûts salariaux, disponibilité de capitaux et de main-d'oeuvre qualifiée, restrictions à l'exportation, fiscalités du pays domestique et du pays hôte éventuel...

L'intérêt de la théorie de Dunning est de proposer une explication de la multinationalisation des firmes d'un point de vue individuel et sectoriel. Elle prolonge la théorie de l'internationalisation.

Cependant, son analyse reste limitée au seul niveau micro économique.

De plus, d'après cet auteur, les firmes perdent leur avantage à se localiser dans un pays à mesure que l'économie de celui-ci se développe, car les coûts de production s'accroissent alors. C'est à dire qu'il ne tient pas compte de la demande intérieure du pays.

4-2. L'ANALYSE SYNTHETIQUE DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX:

L'analyse synthétique , élaborée par J.L.Mucchielli (1982) combine trois niveau d'analyse:

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

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 ».

Au contraire, c'est le « décalage entre ces types d'avantages qui engendre la délocalisation ».

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

5-LES APPROCHES RECENTES DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS:

Au cours des années, les motivations d'implantation à l'étranger ont changé et un certain nombre d'approches théoriques récentes reproduisent, sur le plan analytique et conceptuel, ces transformations.

-En effet, des économistes (Hummels et Stern) montrent, d'un point de vue géographique, que les pays développés de la triade apparaissent comme les principaux investisseurs directs à l'étranger; ils réalisent à partir du milieu des années quatre-vingt, 95% de l'IDE mondiale et en reçoivent 80%. Cette polarisation de l'investissement direct entre pays riches s'accompagne d'un accroissement de l'IDE croisé (la part des flux d'IDE provenant des 5 grands pays industriels G5 vers les mêmes G5 a augmenté de 70% en 1988).⁵

- Markusen, à travers des études économétriques, a montré que, d'un point de vue sectoriel, la part des IDE dans le secteur primaire recule au profit de l'IDE dans l'industrie manufacturière et surtout dans les activités de service. Ces IDE, selon Markusen, se concentrent de plus en plus dans les secteurs à forte intensité technologique (niveau élevé de dépense de R.D dans le produit final), dans les secteurs à forte intensité de dépenses en Marketing et en publicité.

-Mouhoud⁶ a noté des changements au niveau des déterminants des IDE. Selon lui, on peut noter le recul très sensible du déterminant traditionnel des IDE en termes de différences de dotations factorielles et la mise en avant d'autres critères, comme de niveau des salaires, les avantages technologiques et les dépenses en RD, l'accès à des compétences spécifiques, la proximité des marchés, la qualité du travail et les disponibilités d'infrastructures de qualité.

⁵ Telemcani Benlahcen et Mairet P: « Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale: Quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb? in Annales marocains d'économie, n°21,1997.

⁶ Mouhoud E.M: « Changement technique et division internationale du travail », Economica, 1992.

SYNTHESE ET CONCLUSION DU CHAPITRE PREMIER

L'investissement étranger peut prendre plusieurs formes: investissement direct, investissement en portefeuille.

On parle d'investissement direct étranger (IDE), lorsqu'un investisseur étranger acquit sur le territoire national un actif, sur lequel il exerce un contrôle, qu'il gère directement, et qu'il bénéficie d'une valeur ajoutée. L'IDE est donc un investissement productif, alors que dans le cas de l'investissement en portefeuille, l'investisseur ne s'intéresse qu'à la plus value et la rentabilité.

Plusieurs facteurs peuvent conduire une multinationale à s'implanter dans un pays étranger. Ces choix d'implantation ont fait l'objet d'un certain nombre d'approches théoriques:

-Le taux de change du pays de la multinationale peut la conduire à se délocaliser pour contourner la pénalisation de la compétitivité des exportations.

-Lorsqu'un produit atteint sa maturité dans son pays d'origine. Vernon (1966) a montré qu'une entreprise investit à l'étranger lorsque la demande est saturée dans son pays d'origine ou lorsque sa part de marché a atteint son maximum.

-Les imperfections existants sur les marchés locaux conduisant à l'internationalisation par les FMN des procédés et des modes d'organisation qu'ils maîtrisent (Hymer 1976). Ceci est le cas lorsqu'il y a limitation à la circulation internationale des produits (barrières douanières et quotas) et lorsqu'il s'agit de faire valoir un savoir-faire technique existant.

-Les théories basées sur l'organisation de la firme (Aharoni Y, Tsurumi Y) ont été développées au milieu des années 70

pour tenter d'expliquer le ralentissement de l'IDE américain en Europe et la croissance des IDE européens et japonais.

- Les avantages spécifiques à un lieu donné. La théorie développée par Dunning (1988), sous le nom de théorie éclectique souligne les avantages que l'entreprise étrangère peut tirer de l'utilisation des ressources propres à un territoire (en matière technologique, de Marketing ou le savoir organisationnel).

-J.L.Muchielli combine les notions d'avantage comparatif du pays et d'avantage compétitif de la firme (dotations de facteurs, économie d'échelle, marchés de produits...) pour expliquer les délocalisations.

-La qualité du travail et d'infrastructure, la proximité des marchés, les avantages technologiques sont considérés récemment par Mouhoud comme les déterminants majeurs des IDE.

Avec l'ère de la mondialisation et la globalisation, les causes stratégiques de l'IDE se sont modifiées. « nous ne sommes plus à comparer les actifs naturels de chaque territoire et à en évaluer les avantages au sein d'économies relativement bien délimitées ou protégées. »⁷. On part, au contraire, de contextes d'ouverture ou de mondialisation, pour se concentrer sur les capacités des pays à construire des structures d'accueil compétitives.

En effet, avec l'insertion des économies dans des contextes concurrentiels à l'échelle mondiale, l'intensification de la concurrence entre les nations, « Les FMN ont de moins en moins pour stratégie de s'implanter partout, dans tous les pays de la planète ».

⁷ Bertrand Bellon « Théories et enjeux de l'investissement direct étranger », in, IDE et développement industriel méditerranéen, Bellon.B, Economica, 1997.

Ce choix très sélectif de localisation, fait de l'investissement direct étranger l'enjeu d'une réelle compétition entre les nations.

De ce fait des interrogations et des réflexions sur les facteurs d'attractivité et de localisation de l'IDE nous interpellent et nous apparaissent d'une grande importance pour le cas du Maroc. Ceci fera l'objet du second chapitre.

CHAPITRE 2

**LES POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES
INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU MAROC**

INTRODUCTION:

Avec la libéralisation des flux des capitaux çà l'échelle mondiale, « le renforcement de l'attractivité des nationaux pour les investissements étrangers est devenu, depuis la fin des années 80, le nouvel impératif des politiques industrielles, au Nord comme au Sud⁸

Nous pensons, au début de ce chapitre, qu'il est utile de commencer par essayer de définir qu'est ce que l'attractivité.

En premier lieu, l'attractivité correspond à la volonté de participer activement au grand mouvement actuel de délocalisation industrielle et de globalisation financière. Par là, « La stratégie d'attractivité tourne le dos aux conceptions très répandues durant les décennies soixante et soixante-dix qui prônaient le développement économique autocentré, voire la déconnexion par rapport à l'économie mondiale. Le modèle de référence, qui comportait évidemment des différenciations nationales, était fondé sur un processus planifié d'industrialisation axé prioritairement sur la création d'une base industrielle autonome tournée vers la satisfaction, à plus ou moins long terme, des besoins essentiels de la demande locale. Cette option s'accompagnait généralement de mesures protectionnistes vis-à-vis des importations de biens et services étrangers et d'un contrôle strict des investissements directs et des implantations des firmes multinationales (FMN). Des codes ou des lois définissant un régime spécifique et discriminatoire pour les investissements étrangers. Ceux-ci étaient soumis à des autorisations administratives dont les critères de choix étaient plus ou moins explicites. Ils visaient globalement à protéger les entreprises

⁸ Charles-Albert Michalet: « Le renforcement de l'attractivité: Tunisie », in, « IDE et développement industriel méditerranéen », Bertrand Bellon et Ridha Gouia, Economica, 1997.

nationales existantes ou certains secteurs entiers de l'économie relevant par nature du secteur public ou ayant une importance stratégique pour la cohérence des relations intersectorielles définies dans un cadre strictement national. »⁹.

La priorité nouvelle donnée à l'attractivité signifie d'abord l'abandon de ce modèle et l'adhésion au libéralisme économique et à l'ouverture à l'économie mondiale. La politique d'attractivité n'est donc pas compatible avec la persistance de nationalisme économique et les réticences trop marquées vis à vis des biens faits de la spécialisation internationale.

En second lieu, les économies nationales ne doivent pas seulement laisser jouer les règles du libre-échange et de l'avantage comparatif telles qu'elles avaient été définies dans le prolongement de la vision ricardienne. Désormais, « elles doivent aussi identifier leurs avantages relatifs de localisation pour les investisseurs internationaux. Cette nouvelle préoccupation doit être d'autant plus prédominante que le nombre des pays qui adhèrent à la logique de la mondialisation s'accroît sans cesse. Ce mouvement entraîne avec lui une intensification de la concurrence entre les nations pour l'attraction des investissements directs.¹⁰

Le Maroc, de par sa situation géographique et ses choix politiques et économiques, attache une grande importance à l'attractivité des IDE et ce en accordant de plus en plus d'avantages attrayants aux investissements étrangers.

⁹ - B.Bellon: « IDE et développement industriel..... »Economica, 1997

¹⁰ - A.Michalet: « Le renforcement de l'attractivité.... », in, IDE et développement industriel, Economica, 1997.

C'est dans ce contexte que se situe ce second chapitre, nous nous focalisons sur la présentation des panoplies érigées par le Maroc pour captiver les flux des IDE (**section I**). Puis nous tenterons d'apprécier ces politiques d'attractivité des IDE (**section II**) en faisant ressortir les principales écueils qui limitent leurs afflux.

SECTION I: LE DISPOSITIF DE PROMOTION ET D'ATTRACTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU MAROC.

L'attractivité des investissements directs étrangers s'étaie sur de multiples atouts d'ordre géostratégiques, économiques, mais aussi sur une panoplie de reformes et de mesures incitatives prises par les pouvoirs publics en vue d'améliorer l'environnement économique, financier et d'encourager les investissements privés étrangers.

Ce dispositif comprend:

1-La consolidation de la politique de libéralisation et de restructuration économique:

Cette consolidation se manifeste par le désengagement progressif de l'état des secteurs productifs et renforcement du rôle du secteur privé, libéralisation du commerce extérieur et de la réglementation des changes, modernisation du système bancaire et du marché financier (dynamisation de la bourse), privatisation,..etc.

Le niveau des IDE et son potentiel de croissance restent déterminés par les performances macro-économiques: l'IDE suit la croissance plus qu'il ne l'entraîne (une récente étude du centre marocain de conjoncture a démontré cette corrélation entre l'investissement et la croissance économique sur les 25 dernières années.

Le premier a augmenté en termes réels moyens annuels de 6% pendant que le PIB progressait de 4,6% sur la même période.

2-L'instauration d'un cadre réglementaire et incitatif:

A cet égard, la charte de l'investissement (voire annexe), promulguée en Janvier 1996, en remplacement des huit codes sectoriels, ouvre de nouvelles perspectives à l'amélioration du dispositif incitatif et promotionnel marocain.

-Elle consacre les principes de généralisation, d'harmonisations et de simplification des avantages accordés aux investisseurs,

-Elle permet de simplifier l'acte d'investissement par l'intégration des avantages accordés aux investisseurs dans le droit commun et par la suppression de certaines procédures administratives préalables (dossier d'investissement, visa de conformité).

-Elle prévoit un meilleur appui aux investisseurs par la mise en place d'une structure d'accueil et d'orientation des investissements à même d'assurer le rôle d'impulsion, de concertation et de coordination des actions promotionnelles au Maroc et à l'étranger.

En matière d'appui aux investisseurs étrangers, ces derniers bénéficient des mêmes avantages que ceux accordés à leurs homologues nationaux.

Ils ont, en plus, la garantie de transfert des revenus de leur investissement sans autorisation préalable, sans limitation de montant ou de durée ainsi que du capital investi en devises de la plus value de cession.

3-La réalisation d'infrastructures d'accueil:

L'implantation d'investissements étrangers exige une disponibilité, à un coût compétitif et sans défaillance, de services publics et d'infrastructures nécessaires à toute économie moderne, notamment en ce qui concerne l'eau, l'électricité, les télécommunications et les transports.

Après avoir lancé un important programme de zones franches, les pouvoirs publics s'acheminent, avec la collaboration de la banque mondiale, vers la création de nouvelles zones intégrées ou parcs industriels qui:

-Offrent, en sus, des équipements de base, les services à même de faciliter l'implantation des entreprises.

-Répondent aux normes internationales exigées par les IDE

Les premiers projets concernent Tanger/Boukhalef, Casablanca/Nouaceur, Eljadida /Jorflasfar et Bouznika.

4-La mise en place d'un cadre institutionnel et d'un environnement juridique moderne, favorable à l'IDE:

Le Maroc a connu dernièrement la rénovation de nombreux textes de loi, notamment la loi sur la société anonyme et le code de commerce. L'investissement étranger dispose d'un cadre institutionnel qui lui assure l'accueil, l'information, le conseil et l'assistance dont il a besoin.

La promotion des investissements directs étrangers ne relève plus seulement de l'administration et des établissements publics, mais

elle s'élargit au secteur privé et aux collectivités locales: groupements professionnels (CGEM), chambres de commerce et d'industrie, banques, institutions de formation.

La création de la direction des investissements extérieurs, au sein du ministère de l'économie et des finances, en sa qualité d'interlocuteur privilégié, vise surtout à accompagner les investisseurs étrangers dans l'accomplissement des formalités de réalisation des projets.

Dans le secteur industriel, le dispositif de promotion et d'appui aux investisseurs étrangers est marqué par l'action de l'office pour le développement industriel (ODI).

SECTION II: ESSAI D'EVALUATION DES POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES IDE AU MAROC.

Au niveau de cette section, nous allons, à la lumière des données statistiques des investissements étrangers tenter d'évaluer les politiques d'attractivité des IDE au Maroc.

Pour cela, nous analyserons, en premier abord, comment les IDE sont répartis au niveau international **(1)**. Puis nous essaierons s'analyser la taille statistique des IDE au Maroc **(2)** tout en relevant les facteurs qui limitent leurs flux vers notre pays **(3)**.

1-Répartition des IDE dans le monde:

Les IDE ont connu un prodigieux développement à partir des années 80. Ils ont atteint pour l'année 1997 des volumes records, soit 400 et 424 Milliard de dollars en termes d'entrées et de sorties de flux, ce qui représente une progression de 19% par rapport à 1996.

En dépit de la crise financière qui a éclaté en Asie de l'Est et de ses effets sur d'autres régions, les projections tablent sur une croissance allant jusqu'à 10% des flux d'IDE, qui atteindront le niveau record de 430-440 Milliards de dollars en 1998.

Les IDE dans les pays en développement ont augmenté dans des proportions importantes dans les années 90. Selon un rapport de la banque mondiale, ils ont triplé en cinq ans passant de 12 à 38% entre 1990 et 1995.

Mais les résultats obtenus en matière d'IDE varient selon les pays et les régions.

➤ **la région du sud-Est asiatique:**

Cette région draine 52% des IDE reçus pour l'ensemble des pays en développement et elle est considérée comme principale zone d'attraction de l'investissement étranger.

➤ **La région d'Amérique latine:**

La région d'Amérique latine est considérée comme la 2eme zone d'attraction des IDE où elle reçoit près du tiers des IDE destinées aux PED.

➤ **La région d'Europe centrale et orientale:**

Cette zone émerge, depuis quelques années en tant que troisième zone d'attraction des flux d'IDE.

➤ **Les pays d'Afrique:**

les flux vers l'Afrique se sont chiffrés à 4,7 milliards de dollars en 1997, total presque égal à celui de 1996. Mais ils restent

faibles; 3% du total des flux vers les PED, ce que reçoit à elle seule la Malaisie.

Le Maroc accueille, depuis le début des années quatre-vingt dix , un volume d'investissement compris entre la fourchette de 300 à 500 millions de dollars.

TABLEAU N° 3: CLASSEMENT DES ENTREES DIDE
PAR REGION EN 1997(EN MILLIONS DE DOLLARS)

<i>Pays</i>	<i>U.E</i>	<i>U.S.A</i>	<i>Asie du Sud-Est</i>	<i>Amérique Latine</i>	<i>Europe de l'Est</i>	<i>Afrique</i>
Valeurs en M de Dollars	118	100	85	60	30	5

Source: CNUCED

2-La dimension des IDE au Maroc:

Les statistiques des investissements étrangers durant les dix-huit dernières années présentent une évolution ascendante passant de 562,2 Millions de Dirhams en 1980 à 12.336,7 M dhs en 1997, soit un coefficient multiplicateur de l'ordre de 21,9.

TABLEAU N° 4: EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS
ETRANGERS AU MAROC

<i>INVESTISSEMENT ETRANGERS (EN MILLIONS DE DHS)</i>									
<i>1980</i>	-	<i>1990</i>	<i>1991</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
562,8	-	1872,3	3269,2	4297,5	5488	5104,8	3873	4008,9	12.336,7

Source : Office de changes

Cette hausse des investissements étrangers a accusé de sérieux retournements de tendance (en 1983,1985). Au cours des années quatre-

vingt-dix et après avoir culminé à 12336,7 M Dhs en 1997, ces investissements ont baissé de 7% entre 1993-1994 et de 24,1% entre 1994-1995.

Au terme de l'année 1997, les investissements étrangers ont atteint le montant record de 12336,7 M dhs, soit 1,2 milliards \$ US ou le triple du montant globale réalisé en 1996.

2-1. Impact économique des investissements étrangers:

L'impact entraîné par les investissements étrangers peut être mis en évidence à partir de trois ratios: « Inv.étrangers/ Inv.publics », « Inv.étrangers/ FBCF » et la contribution de ces investissements étrangers à la résorption du déficit du compte courant de la balance des paiements.

➤Le rapport des investissements étrangers sur les investissements publics révèle que la part des capitaux étrangers ne cesse d'augmenter; la valeur moyenne globale du ratio qui est de 13,6% doit être nuancée selon que l'on se réfère à la période 1980-1988 où le taux fût de 7,82 % ou à la période récente, 1989-1997 où la valeur de ce ratio est beaucoup plus importante 22,2%.

➤Les valeurs du ratio ont évolué entre le minimum de 6,5%(en 1981) et le maximum 25-28% (en 1992-1997).Autrement dit, pour 100 DHS d'investissements publics, le capital privé étranger réalisait environs 7 Dhs en 1981, 20 Dhs en 1995, soit une progression assez soutenue.

➤L'examen du ratio « Inv étrangers/FBCF » confirme la conclusion précédente: la part moyenne globale de 4,5% relevée sur toute la période doit être nuancée selon que l'on considère les années

1980-1988 (la valeur moyenne du ratio est de 2,7%) ou la deuxième phase caractérisée par un plus grand dynamisme (où la valeur du ratio est de 6,8%).

Cependant, et bien que cet indicateur enregistre une forte progression, il n'empêche que la courbe d'évolution fluctue entre un minimum de 1,8% atteint en 1985 et un maximum de 9,9% réalisé en 1993, puis, cet indicateur a chuté à 6,2% en 1996.

TABLEAU N° 5: LES INVESTISSEMENTS ETRANGER
RAPORTES A LA FBCF

En Millions de DHS	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Investissements étrangers	3269,2	4297,5	5488	5104,8	3873	4008,9
FBCF	53863	54486	55675	57503	62899	64775*
Inv étr/FBCF EN %	6,1	7,9	9,9	6,2	6,2	

*Chiffres provisoires

Source: Office de changes

➤ L'importance des investissements étrangers peut également être appréciée du point de vue de leur contribution au financement du déficit du compte courant de la balance des paiements.

Cette contribution était de l'ordre de 12,71% au cours des années 80 (hormis les années 1987-1988 où le solde du compte courant fût excédentaire) et elle est passée à 81,25% en moyenne durant la décennie actuelle. Dit autrement, pour 100 Dhs de déficit du compte courant les investissements étrangers ont couvert, respectivement selon les périodes citées, 13 et 81 Dhs.

Le montant des investissements étrangers fût même, et à trois reprises, supérieur au déficit du compte courant (117 Dhs d'investissements étrangers en 1990, environ 114,7 Dhs en 1992 et 112,5 Dhs en 1993 pour un déficit du compte courant de 100 Dhs).

Cette part du déficit du compte courant couvert par les recettes des investissements étrangers s'est fixée à 73,4 % en 1996.

TABLEAU N° 6: RECETTES DES INVESTISSEMENTS
ETRANGERS RAPPORTEES AU DEFICIT DU COMPTE
COURANT

<i>En Millions de DHS</i>	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Recettes des investissements étrangers	3269,2	4297,5	5488,0	3873,0	38730,0	4008
Déficit du compte courant	-3639,9	-3747,9	-4877,1	-6684,0	-6684	-129898,2
Inve étr /déficit du CC en %	89,8	114,7	112,5	76,4	29,8	73,4

Source: Office des changes

2-2. Appréciation des investissements étrangers au niveau de leur origine:

Au niveau de la répartition des investissements étranger par pays, il convient de souligner que l'essentiel de ces investissements émanent des pays occidentaux (96,32 du total en 1997, soit 11.883 M dhs) avec des montants qui différent d'un pays à l'autre.

En se limitent à l'année écoulée (1997), il y a lieu de relever que 29,12% (Soit 3593 M dhs) des capitaux privées étrangers provenait de la Suède (première place) alors que la France, principal partenaire, du Maroc occupait le premier rang au moins durant la période examinée.

La deuxième place qui revient aux investissements originaires de la France, Allemagne, Espagne, Grande Bretagne, Pays Bas, Etats de Benelux, suisse, Italie, ainsi que le Portugal est de 28,78% (soit 3551 dhs du total)

Le troisième rang échoit aux Etats-Unis avec un montant de 3464,7 M Dhs en 1997 (soit 28% du total) une part beaucoup plus importante que celle des deux dernières années. De leurs côtés, les capitaux provenant des pays arabes sont estimés au terme de l'année écoulée à 516,7 M dhs (soit 4% du total) contre 30% (ou 981 dhs en 1991).

A ce titre, il est à souligner qu'au début des années 80, le Maroc recevait des pays arabes du Golfe, l'équivalent de ce qui lui provenait des pays de la communauté européenne.

En 1985-1986, la part en provenance de l'Arabie Saoudite, des Emirats Arabes-Unies et du Koweït a été plus élevée que celle issue des pays de la CEE.

Au total, l'examen des données récentes confirme le déclin des capitaux privés d'origine arabe dont la part ne représente plus que 4% en 1997 contre 25,7% en moyenne sur la décennie 80.

Cette baisse fût compensée, relativement par les investissements occidentaux.

TABLEAU N° 7:INVESTISSEMENTS ETRANGERS PAR
ORIGINE (EN %)

Origine	1980	1985	1990	80-90*	1991	1993	1995	1997
Pays occidentaux	67,4	36,1	59,6	47,6	65,6	79,6	83,6	96
Pays Arabes	4,9	31,9	18,5	27,7	4,4	6,4	3,4	4
Total	100%	100	100	100	100	100	100	100

* Il s'agit de la moyenne calculé sur la période de 1980.90

2-3. Appréciation des investissements étrangers au niveau des activités bénéficiaires:

A ce titre, il convient de relever qu'une profonde recomposition caractérise la répartition des investissements étrangers par secteur.

Si les activités industrielles continuent de bénéficier du même niveau d'investissement (27% en moyenne sur la décennie écoulée soit 266 M dhs sur une moyenne décennale de 821 M dhs). La deuxième rubrique (comprenant l'immobilier, le tourisme et les grands travaux) est affectée d'une tendance à la baisse: de 38,6% en moyenne au cours de la décennie écoulée, celle-ci n'est plus que de 9,2% en 1997.

Une orientation sectorielle des capitaux étrangers s'est dirigée vers la rubrique « service » (Banques, Holding, Assurances et commerce): de 7,2% (soit 70,6 M dhs) au cours des années 80 cette part était de plus de 40% en 1995, 46% en 1996 et de 23,12% en 1997. Les investissements étrangers se sont orientés en 1997 vers les activités (Energie, Mines et Pétrole) où à eux seuls, ils enregistrent une part de 52,8% soit 6437,8 M dhs.

TABLEAU N° 8: INVESTISSEMENTS ETRANGERS PAR SECTEURS (EN %).

Source: Office des Changes

Secteurs	1980	1985	1990	80-90*	1991	1993	1995	1997
Industrie	35,3	33,7	25,8	27,1	26,3	22,9	29,2	12,6
Immobilier**	46,4	29,8	29,9	38,6	23,8	16	10,6	9,2
services	11,7	6,9	10,9	7,2	35,1	46,8	41,8	23,12
Divers	6,4	26,6	21,5	19,4	14,8	14,3	20,9	55,08
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

* Il s'agit de la valeur moyenne entre 1980-1990

** Il s'agit des secteurs d'immobiliers, Tourisme et Grands travaux

*** Il s'agit des Banques Holding, commerce et Assurances.

2-4 Appréciation des investissements étrangers selon leur nature:

L'appréciation des investissements étrangers par nature d'opération permet de relever le niveau important atteint par les investissements directs étrangers (IDE) en 1997 après un net recul au cours des deux dernières années.

En effet, la part des IDE qui n'a été que de 52,3% (soit 2026,6 M dhs en 1995 et au bénéfice des investissements de portefeuille (2320,4 M dhs en 1994 soit 45,5 %), elle s'est fixée à son nouveau atteint en 1991 (10459,9 M dhs en 1997 ou 84,58% du total).

Les investissements en portefeuille, par contre, ont chuté respectivement de leur niveau 45,5 en 1994 (niveau record) et de 24,8% en 1996 à 5% soit 625,9 M dhs en 1997.

Les opérations des prêts et avances en comptes courants d'associés ont été de l'ordre de 1250,9 M dhs en 1997 soit 10,1%.

**TABLEAU N°9: INVESTISSEMENTS ETRANGERS PAR
NATURE D'OPERATION (EN %)**

Nature	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Investissements directs	85,2	76,2	73,5	40,2	52,3	56,8	84,58
Investissements en portefeuille	5,7	6,2	6,2	45,5	24,8	33,2	5,06
Autres*	9,1	17	20,4	14,4	22,9	10	10,11
Total	100	100	100	100	100	100	100

* il s'agit des prêts et avances en comptes courants d'associés

La réalisation de ces investissements se fait principalement par cession de devises; cette modalité de financement intervient pour 88,49% en 1996 soit (3547,5 Mds) contre 4,4% (soit 177,2 M dhs) par incorporation de réserves. Il convient de souligner, qu'en 1996, un partie des investissements

étrangers a été financée par une conversion de la dette publique en investissements avec un montant de 282,9 M dhs (soit 7%)

**TABLEAU N° 10: REPARTITION DES INVESTISSEMENTS
ÉTRANGERS PAR NATURE DE FINANCEMENT (EN%)**

Financement	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Cession de devises	88,21	76,2	97,2	95,5	90,5	88,4
Incorporation de réserves	10,7	21	2,8	4,5	4,1	4,4
Débit de comptes convertibles	1,3	1,4	0,1	0,1	5,4	0,03
Conversion de la dette publique en Inv	-	-				7%
Total	100	100	100	100	100	100

Source : Office des changes

Les investissements étrangers, en dépit de leur croissance importante, demeurent bien en deçà des potentialités de l'économie marocaine.

En témoignent plusieurs raisons:

↳ Primo, les flux nets profitant à l'économie marocaine sont beaucoup plus faibles qu'il n'y paraît: Des recettes brutes, il convient de déduire les dépenses au titre de désinvestissement et de remboursement de prêts ainsi que les transferts effectués au titre des revenus.

De ce point de vue, l'analyse du ratio « Recettes nettes / recettes brutes » révèle que le gain net n'a été que 13,3% en 1995 et de 47,8% en 1996.

Dit autrement, sur 100 dhs investis au Maroc respectivement en 1995 et 1996, l'économie nationale en exportait sous divers formes 86,7 dhs et 52,2 dhs.

**TABLEAU N° 11:EVOLUTION DES RECETTES ET DES
DEPENSES AU TITRES DES INVESTISSEMENTS ETRANGERS
(EN M DHS %)**

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Recettes Brutes (M dhs)	3269	4297	5488	5105	3873	4008,9
Dépenses (M dhs)	937,2	1193,3	1437,3	1194,1	3356,7	2092,8
Recettes nettes (M dhs)	2332	3104,2	4050,7	3910,7	516,3	1916,1
Rec.nettes/Rec Brutes (en%)	71,3	72,2	73,8	76,6	13,3	47,8

Source: Office des changes

Il est probable que l'importance de ces sorties s'explique par la nature des investissements réalisés au Maroc depuis le démarrage du programme de privatisation. « Motivés surtout par la recherche de la plus value, des masse importantes ont été mobilisées dans des actifs financiers des entreprises publiques privatisées par le bais de la bourse des valeurs de Casablanca. Or, ces investissements sont, par nature, très volatiles. Une coïncidence frappante existe, d'ailleurs, entre les records de 1993-1994 et le démarrage du programme de privatisation en février 1992! »¹¹.

↳Secundo, 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.

**TABLEAU N° 12: INVESTISSEMENTS DIRECTS
ETRANGERS RAPPORTES A LA FBCF ET AU PIB (EN
MILLIONS DE DHS)**

¹¹ Bulletin du centre marocain de conjoncture « investissement et nouveau contexte n° 16, janvier, 1997.

	IDE	FBCF	PIB	IDE/FBCF (en%)	IDE/PIB (en %)
1991	2784,7	53863	242.360	5,16	1,15
1992	33013,3	54364	242.919	6,07	1,36
1993	4031,6	56719	249.223	7,11	1,62
1994	2050,6	57503	279.296	3,56	0,73
1995	2026,5	60.791	276878	3,33	0,73
1996	2279,9	64775	319,635	3,51	0,71

Source: Rapport de Bank Al Maghrib et Office des changes

↳ Tertio, comparativement à certains pays du bassin méditerranéen, le Maroc draine peu d'investissements étrangers directs:

☞ Sur un volume total de flux d'investissements directs étrangers nets, évalué par les services du FMI au cours des dix années (1983-1993) à 16,4 Milliards de dollars, environ 135 Millions de Dollars (soit 8,2% du total) échoient Maroc, faisant de ce pays le troisième récipiendaire de ces flux d'IDE; les deux premières places reviennent respectivement à l'Egypte (8273 Millions de dollars, soit 26,8% du total investi) et à la Turquie (4390 M de dollars, soit 26,8% du total investi). La Tunisie (avec 7,8%). suivi de Chypre (3,5% ou 575 M de dollars) de la Jordanie (1,7% ou 281 Millions de dollars) et de Malte (1,5% ou 250 M de dollars). Pour le continent Africain seul, le rapport de la CNUCED de septembre 1997 classe le Maroc au troisième receveur des IDE après le Nigeria et l'Egypte.

↳ « Le rapport sur les investissements mondiaux » (Nations-unies 1996). relève que sur les 31,6 milliards de dollars en cours d'investissements reçus par les douze pays partenaires de l'union Européenne à la Fin de 1995, 2742 Millions de dollars sont revenues au Maroc (soit 8,7% du total), faisant de lui le cinquième lieu de destination du capital privé étranger: les quatre premières places

échoient respectivement à l’Egypte (12679 M ou 40% du total) à la Turquie (4414 M, soit 14%) à Israël (3812 M de dollars ou 12%) et à la Tunisie (3762 M de dollars, soit 11,9 du total).

Au total, l’analyse des investissements étrangers 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 non attractif des IDE.

A cet égard se pose la question de savoir quels sont les facteurs qui limitent leurs afflux.

3-Les limites de la dynamique d’attractivité au Maroc:

Face aux flux modestes des investissements directs étrangers dirigés vers la Maroc et en dépit de l’existence des différentes dispositions, on est en droit de s’interroger sur les raisons de leur afflux limité.

3-1-L’exiguïté du Marché local:

La taille du marché local constitue un avantage de localisation important. Aimé T.D’orfeuil évoque l’élément « Marché intérieur et son importance » comme un des éléments les plus déterminants de l’attirance ou non des investissements étrangers. Dans ce sens, il avance que: « les pays à faible revenu ne sont attrayants que s’ils ont une population importante et des perspectives raisonnables de développement »¹²

L’étude faite par E.Kode relative aux raisons d’implantation à l’étranger des FMN d’origine américaine corrobore la position de l’auteur précédent. Selon Kode, les avantages fiscaux n’occupent que le huitième rang parmi les facteurs d’attirance des FMN d’origine U.S.

C.A.Michalet et M.Delapier aboutissent aux mêmes résultats pour le cas des FMN d'origine française. Selon cette étude, les avantages fiscaux occupent le neuvième rang. (voire annexe).

"Le facteur d'attraction le plus important de l'IDE d'après la plupart des études réside dans le poids et l'importance de la demande locale, c'est à dire du pouvoir d'achat de larges franges de la population du pays d'accueil »¹³.

A cet égard, le desserrement de l'étroitesse du marché local peut être accompagné par:

- Une action continue contre la contrebande

-L'assainissement des circuits commerciaux et le secteur informel

-Une élévation du SMIG et un soutien à la demande

Au total, la dimension du marché local constitue un gisement d'attraction pour les IDE, en témoigne, l'exemple de la Chine qui est actuellement en tête des récipiendaires des IDE, qui s'est adjugée 12% à 13% des flux en 1996 soit 45 Millions de dollars.

3-2-Le coût des facteurs de production:

La faible attractivité du Maroc pour les IDE peut être expliquée par les transformations opérées au niveau des déterminants des investissements

¹² A.T.D'orfeuil « financement externe et codes des investissements » Revue tiers monde

¹³ M.F.Ammor « Le Maroc dans l'économie mondiale »,Ed Toubkal 1987

étrangers « les multinationales ne vont pas là où la main d'oeuvre est moins chère, mais là où le coût du travail est moins cher »¹⁴

De ce fait, le facteur déterminant de la localisation n'est pas une main d'oeuvre à bon marché, mais sa productivité et son efficacité qui dépendent largement de la qualité et de degré de formation.

« Il serait alors illusoire de croire que la compétitivité en matière de coût de la main-d'oeuvre demeure encore le déterminant majeur des IDE ». ¹⁵

La qualité de la main d'oeuvre, sa productivité, sa formation constitue un taxe de localisation important pour les IDE, comme, en témoigne les pays du Sud-Est asiatique. C'est pourquoi, dans le cas du Maroc, il faut croître la production du travail par l'amélioration de la gestion des ressources Humaines.

Il semble, également, que les zones industrielles soient trop chères comparées à celle des pays concurrents: le mètre carré vaut seulement 18 dollars en France (Marseille) et 2 dollars en Turquie (Mersin).

¹⁴ Bertrand.Bellon: « Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen », *Economica*, 1997

¹⁵ Akari. Abdellah: » IDE et développement: l'expérience Tunisienne », in les IDE: facteurs d'attractivité et de localisation, l'Harmattan 1997.

3-3- Les lourdeurs administratives:

Les problèmes posés par les pesanteurs de l'administration constituent des facteurs explicatifs de dissuasion de l'implantation des investissements étrangers; les investisseurs étrangers se trouvent réticents à investir au Maroc, car « ils ne savent pas à qui s'adresser, ils reçoivent des messages et des informations différentes d'un organisme à l'autre. C'est pourquoi, ils se plaignent plus que les nationaux de l'absence d'un interlocuteur unique dans leur démarche de choix et de réalisation de leur projet ».¹⁶

La charte de l'investissement a prévu la création d'une structure nationale chargée de faciliter les procédures administratives qui n'est pas toujours opérationnelle.

A ce titre, il convient de souligner que la Tunisie a créé un guichet unique réunissant en un seul endroit (Agence de promotion de l'industrie- API) tous les interlocuteurs gouvernementaux.

Ce guichet a permis à la Tunisie de jouir d'une image de marque auprès des investisseurs étrangers (une semaine suffit pour créer une entreprise).

Au total, l'administration publique est de nos jours un facteur important de l'initiative privée. « Sans la confiance et une administration moderne, il serait illusoire de prétendre garantir un cadre propice à l'investissement dans un environnement international où les incitations à l'IDE sont l'objet de surenchères d'un pays à l'autre »¹⁷

¹⁶ El Maaroufi.M « le dispositif de promotion des investissements étrangers au Maroc: cas du secteur industriel », in « IDE: facteurs d'attractivité et de localisation », L'harmattan, 1977

¹⁷ Note d'orientation pour la préparation du plan quinquennal (1999-2003)

3-4- L'insuffisance des infrastructures d'accueil:

Les goulots d'étranglement dans les infrastructures ne permettent pas d'orienter les IDE vers le Maroc: l'infrastructure mise en place laisse beaucoup à désirer. Sur un territoire de 710.850 Km², le réseau routier ne couvre qu'une partie très étroite du pays. Sa longueur n'est que de 60.450 Km, dont seulement la moitié est revêtue. La voie ferrée (1907 Km) se confine aux régions côtières et, ne dépasse pas Marrakech vers le Sud. Le Maroc compte 24 ports dont 11 de commerce et de pêche; 27 aéroports dont onze sont internationaux.

Un autre secteur, d'importation capitale, dans l'attraction des IDE est les télécommunications. Ce secteur reste très faible, malgré les efforts importants entrepris ces dernières années. Le réseau de télécommunication regroupe actuellement 1.157.000 lignes(téléphone, transmission de données reliées aux réseaux internationaux).

Un autre domaine sur le quel le Maroc essaie de se rattraper est l'aménagement du territoire, ainsi un large programme de création de zones industrielles dans différentes villes est lancé et une technopole a été construite à proximité de l'aéroport de Casablanca.

La faiblesse des infrastructures, peut être avancée comme l'une des explication du faible effet d'entraînement qu'exerce l'IDE sur les secteurs productifs de l'économie marocaine.

SYNTHESE ET CONCLUSION DU CHAPITRE DEUX

Face à la concurrence entre les pays de favoriser la localisation des capitaux étrangers privés, le Maroc cherche à attirer un flux d'investissements extérieurs suffisant par le biais de l'octroi d'avantages attrayants aux investisseurs étrangers. L'évolution des investissements directs étrangers opérée jusqu'à l'année écoulée, montre que le Maroc malgré les atouts dont il dispose et les avantages qu'il accorde (dispositif de promotion des IDE), est un pays non attractif pour les investissements étrangers comparativement aux flux de capitaux étrangers attirés par certains pays du Sud de la Méditerranée à structures équivalentes (le 5ème par rapport aux 12 pays partenaires de l'union Européenne avec 8,7% du total):

Les investissements directs étrangers ne représentent en moyenne décennale que 2,4 de la FBCF contre 4,3% pour la Tunisie. La part des IDE dans la FBCF n'est que de 5% en 1996. Rapportée au produit intérieur brut, cette part est encore minuscule puisqu'elle est de l'ordre de 0,7% en 1997. Les flux nets profitant à l'économie marocaine sont beaucoup plus virtuels que réels; le ratio Recettes nettes /recettes brutes révèle que la gain n'est que de 13,3% en 1995. Plusieurs raisons expliquent ce faible flux des investissements directs étrangers, entre autres, l'étroitesse du marché intérieur, le prix élevé des facteurs de production, les pesanteurs administratifs, la carence des infrastructures d'accueil. Décidément, beaucoup reste à faire pour que le Maroc puisse devenir une terre de prédilection pour les investissements étrangers.

A cet égard se pose la question: quels sont les gisements d'attraction que le Maroc doit creuser pour figurer sur la « Short list » des investissements étrangers. Ceci qui fera l'objet du chapitre suivant.

CHAPITRE 3

**LES PERSPECTIVES DE PROMOTION DES
INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU MAROC**

INTRODUCTION:

En matière de promotion des investissements directs étrangers, il n'existe pas de fatalité en la matière. Les frontières qui délimitent l'ensemble des pays figurant sur la « Short list » ne sont pas figées à tout jamais; elles sont au contraire en constant mouvement.

La globalisation est un phénomène dynamique qui remet sans cesse en cause les acquis « Comprendre la dialectique de la globalisation revient à accepter que les avantages de localisation soient construits et non pas donnés »¹⁸.

Cette construction est fonction du potentiel du pays; elle est fonction aussi, des changements dans la stratégie de localisation des firmes.

Dans cette perspective, il est impératif, pour le Maroc de bien identifier les facteurs qui peuvent renforcer son attractivité, non seulement en remplissant les conditions nécessaires à l'attractivité (**section I**), mais encore, en « Construisant » des avantages de localisation compétitifs (**section II**).

SECTION I: Les conditions nécessaires à l'attractivité.

Le cadre macro-économique et la libéralisation du fonctionnement de l'économie constituent des axes nécessaires à la localisation des investissements étrangers directs.

Nous allons, au niveau de cette section, passer en revue ces deux composants pour souligner ce en quoi ils participent à l'amélioration de l'attractivité du territoire. La signature de l'accord de

¹⁸ - Bertrand.Bellon et R.Gouia: IDE et développement industriel, Economica, 1997

libre échange avec l'union européenne doit être replacée dans cette logique d'ensemble.

1-L'amélioration du cadre macro-économique:

Quelle que soit leur origine nationale, les investisseurs recherchent les pays qui offrent un cadre macro-économique stable et dynamique.

Pour un investisseur potentiel, la stabilité repose sur un petit nombre de critères: la maîtrise de l'inflation, le contrôle des dépenses publiques, la continuité de la politique du change. Ces résultats garantissent la possibilité d'évaluer correctement la rentabilité future d'un projet. Ceci est bénéfique pour le pays d'implantation en permettant de privilégier le calcul économique par rapport au calcul financier, la stabilité macro-économique va favoriser les investissements importants par leur montant et leur contenu en technologie et par leurs effets en amont et en aval sur le tissu industriel local. En revanche, un environnement incertain et à haut risque attire seulement les investissements à faible valeur ajouté. «Le dynamisme macro-économique qui se manifeste par un taux de croissance élevé et soutenable constitue évidemment un facteur d'attraction supplémentaire. Il garantit une expansion de la demande locale. Cet argument est particulièrement important pour les pays à forte population dont le marché domestique potentiel constitue l'avantage de localisation le plus important »¹⁹. Parce qu'un fort taux de croissance desserre la contrainte, créé par l'étroitesse du marché, d'autre part, parce que les bonnes performances macro-économiques impliquent un fort taux

¹⁹ C.A.Michalet : « La Tunisie: le renforcement de l'attractivité » in, IDE et développement industriel méditerranéen, B.Bellon, Economica, 1997.

d'investissement et de progrès technique qui indique l'existence d'opportunités d'investissements.

2-La libéralisation du fonctionnement de l'économie:

Du point de vue de l'investisseur privé, les opportunités offertes par une économie dynamique ne peuvent être saisies que dans la mesure où les investisseurs peuvent développer leurs activités sans entraves. L'ouverture des marchés à l'investissement privé local et étranger implique un retrait de l'intervention de l'Etat et une réduction de la taille du secteur public. Cette réduction passe généralement par des programmes de privatisation des entreprises publiques, ouverts aux investisseurs étrangers. Il vaut de noter au passage que la reprise des investissements étrangers vers l'Amérique latine, observée depuis deux ou trois ans, repose pour une grande part sur des opérations d'acquisition des entreprises publiques par des firmes étrangères.

Le recul de l'intervention étatique se traduit, aussi, par l'abolition du système des prix administrés, l'ouverture des échanges, la flexibilité du marché du travail, la convertibilité de la monnaie et la liberté des mouvements de capitaux. Ce dernier point constitue un critère décisif dans les décisions d'implantation des firmes étrangères.

Sur la quasi-totalité de ces points, le gouvernement Marocain a pris des mesures allant dans le sens de la libéralisation de l'économie.

3-Le véritable enjeu de l'accord de libre-échange:

Ce tableau des réformes opérées depuis des dix dernières années démontre l'importance donnée au renforcement de l'attractivité du pays. L'environnement nécessaire à une promotion efficiente des investissements étrangers a été mis en place. La signature récente de

l'accord de libre-échange avec l'union européenne se situe dans la logique de cette démarche.

Paradoxalement, le jugement qui peut être porté sur cette initiative ne doit pas être fondé sur le seul volet des échanges. Si l'effet attendu de l'accord se limitait à la libération progressive des importations en provenance des économies de l'Union européenne durant les dix prochaines années, il y aurait lieu de s'interroger sur le bénéfice net attendu de l'ouverture du marché marocain aux produits en provenance d'économies beaucoup plus compétitives. D'autant plus que, depuis le milieu des années 70, la grande majorité des biens et services marocains peuvent accéder sans entraves au marché européen. S'en tenir strictement à la seule dimension des échanges conduirait à justifier, en grande partie, les conclusions alarmistes d'un certain nombre de rapports économiques, qui démontrent que plus d'un tiers des entreprises industrielles marocaines sont condamnées à disparaître du fait de leur incapacité à résister à la concurrence des firmes européennes.

De notre point de vue, la logique de l'accord de libre-échange ne repose pas principalement sur ce que son intitulé semble désigner au premier abord - à savoir la libération des flux commerciaux entre les partenaires des deux rives de la Méditerranée . Elle repose d'une manière beaucoup plus fondamentale sur le gain de crédibilité économique et politique - apporté au Maroc par la signature de l'accord qui aura un impact positif sur l'attraction des investissements étrangers. C'est ce dernier aspect qui constitue l'enjeu principal de l'accord. Mais pour que le vrai enjeu se dégage clairement, il est nécessaire d'apporter deux compléments à l'analyse. En premier lieu, l'impact positif sur les flux d'investissement que l'on peut anticiper du gain de crédibilité induit par l'accord avec l'union européenne ne doit pas être réduit à l'argument

selon lequel l'entrée de capitaux extérieurs supplémentaires va permettre de compenser l'aggravation prévisible du solde de la balance commerciale. C'est l'option qui avait été faite par le Mexique quand il a signé l'accord de libre-échange nord-américain avec les Etats-Unis et le Canada (ALENA). l'expérience n'a pas été concluante de ce point de vue; elle a conduit à la crise financière de 1995. La contribution principale de l'investissement direct étranger ne repose pas sur le flux de capitaux qui l'accompagne. Elle repose, d'abord, sur les avantages intangibles qu'il véhicule, comme l'accès au marché international, le transfert de technologie, la modernisation de la gestion des entreprises... En second lieu, le programme de « mise à niveau » des entreprises marocains qui sera en grande partie financé par l'union européenne, est en toute hypothèse nécessaire pour réduire l'impact négative de l'ouverture aux importations en provenance de l'Europe. Il ne pourra être que renforcé par l'implantation de nouvelles entreprises étrangères sur le territoire marocain. La réussite de la politique d'attraction des investissements étrangers constituera une composante importante du succès de la « mise à niveau ». Mais encore faudra t-il savoir attirer les « bons » investisseurs.

A cet égard, l'attraction de IDE, dans le cadre de l'enjeu du libre échange, est tributaire de nombreuses conditions, notamment:

- Une bonne capacité d'organisation économique et sociale de l'Etat de nature à préparer un environnement concurrentiel avec celui que présentent les autres pays qui sont également à la recherche d'investissements étrangers.

- Suivi d'une stratégie adéquate de rapprochement de l'entreprise et des centres de recherche de l'université, principal garant d'une amélioration des capacités technologiques locales.

SECTION II: La « Construction » des avantages de localisation compétitifs.

la mise en place du cadre macro-économique performant et la libéralisation du fonctionnement de l'économie sont des conditions nécessaires, elles ne sont pas suffisantes.

L'expérience marocaine constitue une bonne illustration de cette affirmation. En effet, en dépit des réformes importantes opérées par le Maroc et que nous venons de passer en revue, les résultats enregistrés en matière d'attraction des investissements étrangers demeurant faibles. Sur la base de ce constat, il est possible d'avancer un certain nombre d'orientations qui devraient consolider l'attraction du Maroc sur le socle des réformes effectuées sur l'environnement des investissements:

- L'amélioration de l'offre de main-d'oeuvre qualifiée
- Un tissu industriel plus performant
- L'amélioration de l'image de marque du pays «Marketing territorial ».

1-L'amélioration de l'offre de main-d'oeuvre:

L'offre de main-d'oeuvre qualifiée est insuffisante. Un effort de rattrapage est en cours mais il devrait être renforcé. Pendant trop longtemps, le Maroc a réduit l'avantage de localisation tenant au facteur travail à la variable du coût. Or, l'avantage d'une offre de main d'oeuvre relativement bon marché mais peu qualifiée est devenue très secondaire pour une économie comme l'économie marocaine. En effet, en termes de coût salarial, elle ne peut résister à la concurrence de la nouvelle vague des économies asiatiques (de la chine au Viêt-Nam) et à celle des pays les moins avancés de l'ex-Comecon. En outre, cet avantage est devenu subalterne dans la plupart des activités industrielles et de services, y

compris dans la confection qui s'automatise (comme le prouve la réussite allemande) et qui, en toute hypothèse, sera bientôt soumise à l'impact de la fin de l'accord multifibres.

A cet égard, la localisation des IDE doit être consolidée par:

- La promotion d'une stratégie d'éducation et de formation de nature à préparer les ressources humains aptes à être opérationnelles face aux défis présents et futurs de la globalisation..

-Le renforcement du système de formation, de qualification et de valorisation des ressources humaines.

Actuellement, l'investissement direct étranger s'oriente vers les pays où la main-d'oeuvre est qualifiée et assimile la technologie et non pas là où la main d'oeuvre est abondante et bon marché. L'expérience de la Corée du Sud, de la Malaisie sont édifiantes à ce sujet.

2-Un tissu industriel plus performant:

Les nouveaux investisseurs auront besoin de partenaires locaux performantes. Dans la mesure où la promotion cherchera désormais à attirer des firmes globales qui ne sont pas exclusivement dominées par le souci de délocaliser des activités en fin de cycle de vie, mais, au contraire, qui veulent faire du Maroc une composante de leur stratégie de conquête du marché européen pour les produits sophistiqués, les relations avec le tissu industriel local changent de nature.

Dans le cas des entreprises totalement exportatrices, les échanges en aval ou en amont sont inexistants ou faibles, celle-ci recevant l'intégralité de leurs inputs de la maison-mère, généralement européenne. dans le cas du partenariat, la coopération est plus étroite, mais elle porte sur les productions de biens et services pas ou faiblement

compétitifs sur le marché mondial. Tout va changer avec les investisseurs globaux. Leurs filiales ont une production qui est directement confrontée à la concurrence internationale. Elle doit donc répondre à des critères de qualité et de contenu technologique élevés. En outre, l'implantation de filiales spécialisées répond au souci de faire jouer les économies d'échelle. Ce choix implique l'installation d'unités productives de taille importante avec une forte valeur ajoutée locale. En conséquence, la sélection de leur localisation géographique est fortement influencée par l'existence d'entreprises locales performantes qui pourront devenir leurs fournisseurs et/ou qui pourront être intégrées dans le réseau de la production de biens et services qui a été externalisée.

Cette nouvelle optique conduit à faire deux remarques. En premier lieu, il existe un jeu à somme positive entre l'implantation des filiales spécialisées et amélioration de la compétitivité des entreprises locales qui vont entrer en relation avec ces dernières. En effet, elles vont bénéficier d'une assistance technique de la part des firmes globales afin de leur permettre de satisfaire aux critères de qualité, de coût et de délai de livraison qui résultent de la concurrence sur le marché mondial. En conséquence, les entreprises locales sont désormais intégrées indirectement à l'économie mondiale; elles ne sont plus reléguées dans des productions de biens ou de services à faible contenu technologique. En second lieu, le programme « de mise à niveau » des entreprises marocaines qui se situe dans le prolongement de l'accord de libre-échange et dont il a déjà été question, ne peut être dissocié de l'effort de promotion des nouveaux investisseurs. Il s'agit des deux faces de la même médaille. D'une part, la présence d'entreprises marocaines performantes constituera un facteur important d'attractivité; de l'autre l'arrivée des nouveaux investisseurs participera à « la mise à niveau » des entreprises locales.

3-La promotion de l'image attractive du Maroc: « Marketing territorial »

la conséquence de la globalisation de l'économie est non seulement une concurrence accrue au niveau des entreprises, mais également un développement extraordinaire de la concurrence entre les territoires.

Face à cet environnement, il y avait le développement du Marketing territorial en mettant en valeur les potentialités des territoires de chaque pays pour attirer les capitaux étrangers.

Par Marketing territorial, on entend l'assimilation du pays à un produit qu'il importe de valoriser et de promouvoir auprès des investisseurs étrangers, c'est à dire qu'il faut réaliser des études de marché sur le territoire à promouvoir, des segmentations du marché, identifier les entreprises cibles.

Dans cette perspective, la Maroc doit appuyer sa politique d'attractivité sur une approche promotionnelle de type « Marketing de pays » axée sur la promotion de l'image attractive de notre pays en tant que site favorable auprès de groupes cibles d'investissements étrangers, par le développement d'une stratégie compétitive mettant en valeur ses atouts et potentialités.

Dans ce contexte et dans cette optique, la région au Maroc, aura à jouer un rôle important.

Puisque, «la globalisation est en passe de transformer les régions en relais privilégiés entre le national et le mondial en matière de gestion de la contrainte externe »²⁰

Dans cette approche, le Marketing territorial, il s'agit en premier lieu d'assurer la promotion de la région, de donner la meilleure image possible et de diffuser cette image auprès des décideurs.

-En second lieu, il s'agit de détecter les projets porteurs de la région et convaincre les décideurs d'étudier les propositions de localisation. L'objectif est de figurer dans la « short list » des IDE.

En troisième lieu, il s'agit de la phase d'accueil. Une fois la décision d'implantation prise, il faut aider à la concrétisation du projet et aider l'investisseur étranger dans ses démarches auprès des services administratifs.

²⁰ Guerraoui.D : « prospective d'un développement régional intégré » in vues économiques du CPM, spécial (la région) n° 10,1998

SYNTHESE ET CONCLUSION DU CHAPITRE TROIS

Pour accroître sa part d'IDE, le Maroc doit entreprendre un certain nombre de réformes en vue de consolider son attractivité. Parmi ces perspectives, on souligne: l'amélioration du cadre macro-économique avec un taux de croissance élevé, la maîtrise de l'inflation; le contrôle des dépenses publiques, la continuité de la politique de change, la libéralisation du fonctionnement de l'économie.

Ces conditions sont nécessaires, mais restent insuffisantes pour drainer un flux d'IDE d'envergure. En effet, « Les conditions d'attraction les plus directs (niveau des coûts d'accès aux facteurs de production et aides publiques incluses dans les codes d'investissements..., deviennent des conditions nécessaires mais non suffisantes et revêtent de plus en plus un caractère générique, tandis que les dynamiques d'environnement industriel..., prennent un caractère spécifique et déterminant dans les choix de localisation.²¹ Il faut en outre, des avantages locaux construits comme: le développement du savoir-faire, l'amélioration de la qualité de la main-d'oeuvre, la consolidation et la performance du tissu industriel, l'amélioration de l'image captive du pays, c'est ce que Bertrand Bellon intitule les politiques des avantages construits. C'est seulement ainsi que l'on a des chances d'attirer des IDE.

²¹ - B.Bellon: « La politique des avantages construits, in, IDE et..., Economica, 1997 »

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE:

La question de l'IDE et politique d'attractivité demeure un sujet d'actualité étant donné que la globalisation est un phénomène qui remet sans cesse les acquis.

Notre travail a essayé, à travers trois chapitres, de répondre à cette question de l'IDE-politiques d'attractivité dans le cas du Maroc.

En effet, un voyage dans l'univers de la théorie nous a permis, à travers les différentes approches, de voir les déterminants et les motifs d'implantation des firmes multinationales.

La localisation de ces multinationales dans les pays hôtes est devenue, ces dernières années, très sélective; elle ne sont pas prêts à investir dans tous les pays de la planète.

En conséquence, une rivalité vive s'est développée entre les nations pour captiver les investissements directs étrangers à travers le renforcement de l'attractivité.

Au regard de cette concurrence, le Maroc a édifié toute une batterie de mesures incitatives pour localiser les IDE.

L'analyse des données statistiques des investissements étrangers dénote que le Maroc, en dépit des atouts dont il dispose et des politiques d'attractivité qu'il instaure, demeure un pays non captif pour les capitaux étrangers comparativement à des pays de même niveau de développement: le troisième bénéficiaire des flux de l'IDE après le Nigeria et l'Égypte, le cinquième par rapport aux 12 pays partenaires de l'U.E. Plusieurs raisons expliquent cette faible attractivité : le coût élevé des facteurs, l'étroitesse du marché local, les lourdeurs administratives, l'insuffisance des infrastructures d'accueil (transports, télécommunications). Décidément, des mesures d'attraction restent à explorer pour que le Maroc puisse devenir une zone de prédilection pour les investissements étrangers.

Ces mesures d'attraction reposent sur deux piliers complémentaires:

➤ le premier pilier est constitué par des conditions nécessaires qui sont:

- La stabilité politique et macro-économique

- Libéralisation de l'économie: suppression des prix administratifs, liberté des mouvements de capitaux.

-Stabilité et transparence de l'environnement légal et réglementaire; sanction du non respect des engagements contractuels par un système judiciaire équitable et performant.

- Mise en place de bonnes infrastructures en matière de télécommunications et de transports.

-Réforme de l'administration qui doit être allégée, non bureaucratique et au service des investisseurs. Les programmes de privatisation des entreprises publiques s'inscrivent dans cette nouvelle logique de la « gouvernance ».

Ces conditions constituent un préalable incontournable pour qu'une firme étrangère envisage une implantation, mais restent non suffisantes pour figurer sur la « short list ». Il faut, en outre:

➡ Un deuxième pilier pour consolider l'attractivité par des politiques des avantages de localisation compétitifs qui sont:

- Le renforcement de la qualification de la main d'oeuvre et de la flexibilité du marché du travail

-L'existence d'un tissu industriel performant, capable d'absorber les transferts de technologie qui permettent de répondre aux

critères de la production pour la marché international en termes de coût, délais de livraison et qualité des produits.

Pour conclure, notons que la contribution la plus importante des IDE est moins l'apport des capitaux (pour financer l'équilibre de la balance des paiements) que celui de la technologie, le renforcement de la compétitive des économies d'accueil...etc. Faire des politiques d'attractivité des IDE un moyen de rééquilibrage du déficit de la balance des paiements constitue une erreur d'analyse qui conduira à des résultats décevants.

Pour drainer des capitaux extérieurs dans une perspective d'équilibre de la balance des paiements, il serait plus pertinent de viser les investissements financiers par le développement des marchés financiers nationaux. Encore ne faudra-t-il pas oublier que la constitution antérieure d'un fondement économique réel demeure une condition préalable. Le respect de ce préalable permettra d'éviter que l'émergence des marchés financiers se confonde avec l'émergence d'activités spéculatives et l'entrée de capitaux ayant une très forte volatilité.

Il est donc préférable de commencer par construire des avantages de localisation solides; ils serviront de socle commun pour le développement de l'investissement productif local.

Bibliographie :

- A.Michalet "le capitalisme mondial», PUF, 1976
- A.Michalet: « Le renforcement de l'attractivité.... », In, IDE et développement industriel, Economica, 1997.
- A.Michalet : « La Tunisie: le renforcement de l'attractivité » in, IDE et développement industriel méditerranéen, B.Bellon, Economica, 1997.
- Andreff.W. Les multinationales globales, la découverte, 1996
- Akari. Abdellah: » IDE et développement: l'expérience Tunisienne », in les IDE: facteurs d'attractivité et de localisation, l'Harmattan 1997.
- Bertrand.Bellon: « Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen », Economica, 1997
- B.Bellon: « La politique des avantages construits, in, "IDE développement industriel" , Economica, 1997
- Bertrand Bellon « Théories et enjeux de l'investissement direct étranger », in, IDE et développement industriel méditerranéen, Bellon.B, Economica, 1997.
- Charles-Albert Michalet: « Le renforcement de l'attractivité: Tunisie », in, « IDE et développement industriel méditerranéen », Bertrand Bellon et Ridha Gouia, Economica, 1997.
- Conférence Nationale des Unies pour le Commerce Et le Développement CNUCED 1997
- Centre Marocain de Conjoncture, CMC, Bulletin N° 16 « investissement et nouveau contexte », Janvier, 1997.
- Guerraoui.D : « Prospective d'un développement régional intégré » in vues économiques du CPM, spécial (la région) n° 10,1998
- « IDE: facteurs d'attractivité et de localisation », L'harmattan, 1977
- El Maaroufi.M « le dispositif de promotion des investissements étrangers au Maroc: cas du secteur industriel », in « IDE: facteurs d'attractivité et de localisation », L'harmattan, 1977
- M.F.Ammor « Le Maroc dans l'économie mondiale », Ed Toubkal 1987
- Mouhoud E.M: « Changement technique et division internationale du travail », Economica, 1992.
- Note d'orientation pour la préparation du plan quinquennal (1999-2003)
- Rapports de l'Office de changes (1990 -1997)

-Telemcani Benlahcen et Mairet P: « Globalisation et régionalisation de l'économie mondiale: Quelle stratégie d'insertion internationale pour les pays du Maghreb? In Annales marocains d'économie, n°21,1997.