



**SERVICE DES POLITIQUES D'INNOVATION  
ET DE COMPETITIVITE**

**Sous-Direction Internationale**

**Les investissements industriels français au Maroc**  
Une étude empirique sur la décennie quatre-vingt-dix

Gabriel CUMENGE

*Sous la responsabilité de Gilles BORDES*  
Chargé de Coopération industrielle pour les pays de la Méditerranée,  
du Moyen Orient et du *Proche Orient*

**Document de Travail**

**Juillet 2004**

# **Les investissements industriels français au Maroc**

Une étude empirique sur la décennie quatre-vingt-dix

Gabriel CUMENGE

*Sous la responsabilité de Gilles BORDES  
Chargé de Coopération industrielle  
Pays de la Méditerranée, du Moyen Orient et du Proche Orient*

*Sous-direction Internationale*

Document de travail

Juillet 2004

Ce document de travail n'engage que son auteur. L'objet de sa diffusion est de stimuler et d'appeler commentaires et critiques.



## Sommaire

Résumé p. 6

Introduction p. 8

### **Partie 1 : cadre conceptuel** p. 9

1/ L'observation sur longue période révèle un mouvement global de restructuration des appareils productifs industriels autour de grandes zones régionales intégrées p. 9

1.1/ La mondialisation s'est accompagnée de profondes mutations des systèmes de production p. 9

1.2/ L'économie mondiale s'est reconfigurée autour de trois grands pôles régionaux p. 10

1.3/ La constitution d'une zone intégrée euro-méditerranéenne doit être un objectif à privilégier p. 11

2/ Les IDE, notamment industriels, jouent un rôle essentiel dans le phénomène d'intégration économique à l'échelle régionale p. 13

2.1/ Les FTN ont adopté de nouvelles stratégies pour organiser leur production et leurs ventes au niveau mondial ou régional, dans une perspective globale p. 14

2.2/ Les différents déterminants des IDE influencent fortement l'attractivité des pays p. 15

2.3/ Les conséquences économiques des IDE sont mutuellement bénéfiques pour le pays d'accueil et pour le pays destinataire p. 17

Conclusion de la partie conceptuelle p. 19

Bibliographie p. 20

### **Partie 2 : Les investissements industriels français au Maroc : analyse** p. 21

1/ Le Maroc présente un bilan mitigé en matière d'attraction des IDE, qui laisse cependant augurer une importante marge de progression pour l'avenir. p. 21

1.1/ Malgré des faiblesses structurelles certaines, le Maroc se positionne plutôt bien en termes d'attractivité des IDE. p. 21

1.2/ L'atout principal du Maroc en termes d'attractivité des IDE concerne sa volonté affichée d'insertion dans l'économie mondiale et la constance des réformes engagées par les autorités à destination des investisseurs étrangers. p. 23

1.3/ Pour ces raisons, le Maroc possède une marge de progression importante pour l'accueil des IDE p. 23

2/ Les investissements industriels demeurent la principale composante de la présence étrangère au Maroc, et devraient à moyen terme voir leur développement fortement accru dans un certain nombre de secteurs. p. 24

2.1/ Les IDE français au Maroc sont plus particulièrement orientés vers les secteurs industriels, mais cette spécificité tend à s'estomper. p. 24

2.2/ Les IDE industriels français se concentrent dans quelques secteurs, qui ne correspondent pas nécessairement à des délocalisations. p. 28

3/ L'impact des IDE français au Maroc pour l'économie française **p. 30**

3.1/ Au niveau agrégé des investissements industriels, à l'augmentation des stocks d'IDE français au Maroc correspond un accroissement des échanges commerciaux bilatéraux, sans qu'il y ait cependant d'effet clair sur le niveau de l'excédent commercial. **p. 30**

3.2/ L'analyse comparée des statistiques d'IDE et des statistiques d'échanges commerciaux bilatéraux entre la France et le Maroc révèle des stratégies nettement différenciées suivant les secteurs industriels. **p. 30**

Conclusion générale **p. 38**

Annexes **p. 40**



## Résumé

Cette étude a pour but d'analyser les investissements industriels français au Maroc sur la période 1990-2002, en lien avec la problématique des délocalisations mais aussi dans la perspective d'une intégration industrielle accrue entre les deux rives de la Méditerranée.

Dans une première partie, nous définissons le cadre conceptuel de l'étude<sup>1</sup>. Le phénomène de mondialisation des échanges et des flux de capitaux s'est accompagné d'un mouvement de restructuration des appareils productifs au niveau mondial, impliquant à la fois les pays industrialisés entre eux et ceux-ci avec les pays émergents et en développement. L'économie mondiale tend à se reconfigurer autour de trois grands pôles régionaux dont l'intégration économique interne est de plus en plus poussée. Le cadre conceptuel retenu souligne l'opportunité que représente une intégration élargie entre les pays industrialisés et les pays émergents ; les premiers trouvant des relais de croissance et de compétitivité au sein des zones en développement alors que celles-ci peuvent faciliter leur décollage économique en profitant des investissements étrangers massifs qui y sont réalisées. C'est déjà le cas de l'Asie orientale, autour du couple Japon/Chine, de l'Amérique du Nord avec l'ALENA, et de l'Europe de l'Ouest avec les pays d'Europe centrale et orientale (PECO). La zone européenne paraît cependant en retard d'intégration avec des zones de niveau de développement moindre par rapport aux deux autres grandes zones. Une intégration euro-méditerranéenne, en particulier avec les pays du Maghreb, apparaîtrait complémentaire de l'intégration en cours avec les PECO, et semblerait tout particulièrement bénéfique pour la France.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) jouent un rôle essentiel dans les phénomènes de structuration des systèmes productifs et d'intégration économique à l'échelle régionale. Les firmes transnationales (FTN), qui sont majoritairement à l'origine des mouvements d'IDE, adoptent des stratégies de plus en plus globales, qui visent soit à pénétrer des marchés en croissance, soit à réduire les coûts de production à partir des avantages comparatifs de chaque pays pour localiser de manière optimale les différents sites de production, soit enfin à combiner les deux approches. Les déterminants de l'attractivité des pays vis-à-vis des IDE ne se limitent donc pas au coût du travail, mais incluent aussi la taille et le dynamisme du marché, les infrastructures ainsi que les conditions d'investissement offertes par les pays d'accueil. Globalement, les effets des IDE sont bénéfiques tant pour les économies d'origine (gains de compétitivité, effets d'entraînement sur les exportations) que pour les économies d'accueil (effets d'entraînement sur les investissements et le dynamisme économique local, transferts de savoirs et de compétences), à condition toutefois qu'une démarche proactive de développement les accompagne.

Dans la seconde partie, est analysée l'évolution des IDE français (flux et stocks) au Maroc dans le secteur des industries manufacturières.

Le bilan du Maroc en terme d'accueil des IDE apparaît mitigé. La persistance de retards au niveau de l'environnement des affaires, des infrastructures ou de l'éducation, ainsi qu'un relatif déficit d'image, se traduisent par des volumes finalement assez faibles. Toutefois, le cadre macro-économique assaini, allié à un coût peu élevé de la main-d'œuvre et à une volonté manifeste et constante des autorités d'attirer les investisseurs étrangers (réformes législatives, privatisations), laissent espérer une marge de progression importante en termes d'accueil des IDE.

Les entreprises françaises sont de très loin les premiers investisseurs étrangers au Maroc, tant pour les stocks (présence ancienne héritée de la colonisation) que pour les flux plus récemment reçus dans la période considérée. Les investissements dans les secteurs de l'industrie manufacturière représentent le premier poste d'IDE au Maroc, même si leur part tend à diminuer du fait des investissements importants engagés depuis la fin des années 1990 dans le secteur des télécommunications. Ce phénomène semble montrer une diversification assez récente des secteurs d'attractivité du Maroc vis-

---

<sup>1</sup> Ce cadre conceptuel a vocation à être décliné au-delà du seul cas marocain, pour des études similaires portant sur d'autres pays méditerranéens.

à-vis des investisseurs internationaux. Les industriels français sont particulièrement présents dans les secteurs de la chimie, de l'agro-alimentaire, des industries métallurgiques, de l'automobile, des produits minéraux non métalliques (ciment, céramique, verre), et surtout des industries électriques et électroniques. La présence française est également importante dans le secteur du textile-habillement, mais elle y est relativement ancienne, ce qui explique des flux d'IDE dans ce secteur relativement faibles.

En termes de commerce extérieur et d'emploi (thématique des délocalisations), il est possible d'identifier différents types de secteurs.

Les secteurs du textile-habillement, de l'électronique, des industries électriques et de la sous-traitance automobile ont engagé, depuis longtemps dans le cas du textile, un processus de délocalisation/relocalisation de tout ou partie de leurs activités vers le Maroc, avec des effets contrastés sur le commerce bilatéral, puisque ce phénomène bénéficie à la balance commerciale française dans le textile ou l'électronique (effet d'entraînement des IDE sur les exportations), mais lui est défavorable dans le secteur de l'équipement automobile (effet d'entraînement des IDE sur les importations).

Les secteurs de la chimie, de la métallurgie et des minéraux non métalliques sont essentiellement tournés vers le marché marocain, avec plutôt, soit un effet d'entraînement des IDE sur les exportations françaises, soit un effet de substitution des IDE aux exportations. Cependant, on décèle les premiers signes d'une stratégie nouvelle de relocalisation.

Enfin, le secteur de la construction automobile offre l'exemple d'une industrie pour laquelle le Maroc devrait à terme être utilisé comme base de production pour desservir le marché régional (Méditerranée, Afrique) des pays émergents.

## **Les IDE industriels français au Maroc**

L'objet de cette étude est d'analyser les mouvements d'investissements industriels français sur la période 1990-2002 en direction du Maroc, pays dans lequel la présence industrielle française est ancienne et particulièrement marquée ces dernières années. En parallèle aux questions relatives aux risques évoqués en France de délocalisation et de désindustrialisation, ce travail suggère, à partir d'une analyse théorique des mutations industrielles, comment le Maghreb, à travers le focus plus spécifiquement porté sur le Maroc, à terme et sous certaines conditions, pourrait représenter une voie à privilégier dans la refonte d'une politique de développement industriel mutuellement favorable aux deux territoires concernés. Dans cette optique, et après avoir présenté le cadre conceptuel nécessaire à la compréhension des mouvements d'investissement directs étrangers (IDE), il conviendra d'identifier plus précisément les secteurs industriels vers lesquels se dirigent prioritairement ces IDE français, et les facteurs qui les motivent.

Le Maroc est ici envisagé comme un exemple représentatif des opportunités que peut présenter l'ensemble du bassin méditerranéen en termes de reconfiguration de l'appareil industriel européen et français.

Le cas marocain est particulièrement intéressant du fait de la forte et ancienne présence industrielle française. Le stock des IDE français au Maroc représente ainsi plus de la moitié du stock d'IDE français total au Maghreb (1,2 Mds € sur 1,7 Mds € en 2000) ; il en va de même en ce qui concerne les flux d'IDE récents. Par ailleurs, la France est le premier investisseur étranger au Maroc (50% du total des flux d'IDE sur la période 1997-2002). Le Maroc possède de plus une base industrielle relativement diversifiée, qui n'est pas concentrée exclusivement sur un seul secteur, que ce soit l'énergie ou le textile (même si ce secteur représente une part prépondérante des emplois et de la production industriels marocains). De ce fait, les opportunités d'investissement sont relativement importantes, et ce d'autant plus que les autorités ont mis en place une politique volontariste pour attirer les capitaux étrangers (le stock d'IDE représentait 27% du PIB en 2000), et qu'à ce titre le programme de privatisations mis en place depuis 1993 est déjà assez avancé.

La perspective d'une zone de libre-échange entre le Maghreb et l'Union Européenne, prévue à l'horizon 2010 pour les produits industriels, qui motive en grande partie les efforts de modernisation entrepris dans le Royaume, conduit à s'interroger plus largement sur la possibilité et l'intérêt pour les entreprises françaises d'utiliser le Maroc comme plate-forme de production. Cela permettrait d'aboutir à la mise en place d'un système de production intégré entre les deux rives de la Méditerranée, reposant sur leur proximité géographique et culturelle et surtout sur une complémentarité s'agissant des coûts de production, des savoir-faire et des perspectives de croissance des marchés respectifs. Cependant, tous les secteurs industriels n'ont pas le même intérêt à cette évolution, c'est pourquoi il importe d'identifier les différentes stratégies mises en place par les entreprises françaises.

## Partie 1 : cadre conceptuel

### 1/ L'observation sur longue période révèle un mouvement global de restructuration des appareils productifs industriels autour de grandes zones régionales intégrées

#### 1.1/ La mondialisation s'est accompagnée de profondes mutations des systèmes de production.

La très forte croissance des échanges internationaux et des mouvements de capitaux au cours des années quatre-vingt-dix a conduit à une interdépendance accrue des économies et à la mise en place d'une économie mondiale de plus en plus intégrée. Ce phénomène s'est traduit pour les grandes entreprises de deux manières :

- par une croissance externe d'une part à travers la multiplication des mouvements de fusions-acquisitions depuis le début des années quatre-vingt dix ;
- par un positionnement d'autre part de plus en plus sous la forme d'entreprises « globalisées », intégrant l'ensemble de leurs activités au plan mondial, dans la mesure où la concurrence s'exerce sous la forme d'une concurrence oligopolistique entre un nombre limité d'acteurs majeurs (une bonne illustration en est le fait que depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, la production des filiales étrangères des firmes transnationales (FTN) dépasse leurs exportations)<sup>2</sup>.

Parallèlement et sous l'effet de la multiplication d'IDE croisés au fur et à mesure que les économies s'ouvraient les unes aux autres, la « mondialisation » s'est accompagnée d'un mouvement de « régionalisation », au niveau de l'Europe, de l'Amérique et de l'Asie. Ainsi, E. Mathieu, dans *Industrie et mondialisation*<sup>3</sup>, estime qu'en 1998 seulement 12 branches industrielles sur 105 pouvaient être considérées comme réellement globalisées, les autres s'organisant en grandes zones régionales<sup>4</sup> ; la « régionalisation » des marchés et des firmes constitue la première étape de leur « mondialisation ».

Dans le même temps, les méthodes de production et l'organisation des systèmes productifs ont fortement évolué :

- d'une part, les progrès techniques et l'importance de l'innovation (plus généralement la place prise par l'information au sein des systèmes productifs) et de la différenciation des produits sur des marchés de concurrence monopolistique tendent à déplacer la valeur ajoutée des produits et des services vers l'amont (recherche et développement, conception) et l'aval (marketing, service après-vente) du processus de fabrication proprement dit, ce qui a des implications en termes de localisation des différentes activités de la chaîne de production (division internationale du travail au sein même des firmes, spécialisation intra-branches et non plus inter-branches<sup>5</sup>).

- d'autre part, l'imbrication croissante entre industrie et services et la tendance à l'externalisation de certaines fonctions et au recours à la sous-traitance ou aux alliances entre firmes entraînent la

---

<sup>2</sup> Voir notamment E. Mathieu, dir., *Industrie française et mondialisation*, SESSI, 1998.

<sup>3</sup> E. Mathieu, dir., *Industrie française et mondialisation*, SESSI, 1998.

<sup>4</sup> Ces 12 branches (définies selon la nomenclature Classification des produits français, niveau des groupes) respectent deux critères : les indices intra-branche sont supérieurs à 33% avec au moins quatre zones géographiques ; et la contribution des échanges intrafirme au commerce intra-branche est supérieure à 15% pour au moins quatre zones géographiques.

<sup>5</sup> Les échanges inter-industriels correspondent à l'échange de produits différents, dans la production desquels les pays sont spécialisés ; c'est sur ce modèle que fonctionnent les échanges entre pays industrialisés et pays en voie de développement (par exemple, importation d'automobiles et exportation de vêtements, et inversement). A l'inverse, le commerce entre pays industrialisés concerne majoritairement des échanges croisés de produits similaires (commerce intra-branche), les produits échangés étant différenciés soit horizontalement (plus grande variété de produits pour l'acheteur) soit verticalement (différences de qualité et de prix : positionnement de gamme). En 1996, 55% du commerce français concernait du commerce intra-branche. Il faut enfin remarquer que les échanges intra-firmes (entre une maison mère et ses filiales ou entre les filiales) représentent une part importante et croissante des échanges (1/4 du commerce intra-branche français avec l'Union Européenne au début des années 1990).

constitution de réseaux d'entreprises, suivant une logique globalisée, plus aptes à profiter de manière souple des avantages comparatifs spécifiques à chaque localisation d'activités.

La combinaison de ces deux évolutions explique les mouvements de reconfiguration ou de mutation internationale des systèmes de production industrielle, impliquant les pays industrialisés à la fois entre eux et avec les pays émergents ou en développement. C'est à ces mouvements que renvoient les débats actuels sur l'attractivité de la France ou les délocalisations (souvent confondues avec le terme rarement défini de « désindustrialisation »).

## **1.2/ L'économie mondiale s'est reconfigurée autour de trois grands pôles régionaux**

### **a) Des zones régionales intégrées regroupant des pays de niveaux de développement inégaux se constituent**

La reconfiguration de l'économie mondiale autour de plusieurs pôles régionaux trouve sa logique conceptuelle dans l'idée d'un échange mutuellement bénéfique entre les pays de la triade (Etats-Unis, Japon, Union Européenne), qui, grâce à ce type d'association, profiteraient des relais de croissance dans des pays à la population plus jeune, où la rentabilité du capital serait plus élevée, et où les perspectives de croissance (de l'investissement et de la consommation) seraient fortes, et les pays émergents ou en développement à leur périphérie qui bénéficieraient en retour d'investissements massifs ainsi que de transferts de technologies et de savoirs favorables à leur propre développement.

Il ne s'agit plus à ce niveau d'une simple division internationale du travail en fonction des avantages comparatifs absolus ou relatifs des différents pays, mais d'un processus d'intégration (ou de reconfiguration voire « réintégration ») des systèmes de production.

Le mémorandum « 5+5 » : *l'ambition d'une association renforcée*<sup>6</sup> analyse les cas d'intégration industrielle en cours de réalisation entre le Japon et la Chine, les Etats-Unis et l'Amérique latine, et l'Allemagne et les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO).

La Chine est devenue le premier partenaire commercial du Japon, d'abord en augmentant massivement ses exportations vers le Japon (en particulier du fait des relocalisations d'usines japonaises vers le territoire chinois), puis, dans un deuxième temps, en accueillant massivement les exportations japonaises sur un marché où la demande intérieure est en très forte croissance ; les investissements des firmes japonaises en Chine ont ainsi été le moteur principal de cette intégration mutuellement avantageuse : les investissements et les exportations japonaises vers la Chine s'accroissent à un rythme annuel de 40 %. Pour le Japon, il s'agit assurément du meilleur moyen de sortir de la longue période de stagnation économique que le pays a connu depuis la fin des années quatre-vingt. Concrètement, on estime que les ventes de produits manufacturés à la Chine rapporteraient pour plus de 1 point de PIB au Japon.

On assiste au même exemple de « régionalisation vertueuse » en Allemagne, où on chiffre aux environs de 1 point de PIB la contribution des exportations vers les pays d'Europe centrale et orientale (PECO). L'Allemagne, en effet, a une forte spécialisation internationale dans les biens d'équipement, l'automobile et, dans une moindre mesure, les biens de consommation, dont les PECO ont besoin à ce stade de leur développement ; les PECO représentent ainsi 13% des exportations allemandes, avec un fort excédent commercial, et l'Allemagne est par ailleurs le premier investisseur dans les PECO.

Entre les Etats-Unis et l'Amérique Latine, l'intégration est forte (les Etats-Unis représentent 50% des importations latino-américaines et 56% de leurs exportations), mais ne progresse plus depuis 2001, et profite relativement peu aux Etats-Unis en termes de croissance ou de spécialisation internationale,

---

<sup>6</sup> Cahier n°4 du « Cercle des économistes », 2003, signé notamment par P. Artus, J-P. Bethèze, Ch. De Boissieu, E. Cohen, J-P. Fitoussi, C-A. Michalet. Les cinq pays méditerranéens du Nord envisagés sont le Portugal, l'Espagne, la France, l'Italie, et Malte, auxquels les auteurs estiment nécessaire, pour l'efficacité de la mise en œuvre de leurs propositions, d'ajouter l'Allemagne, et les cinq du Sud sont les pays de l'Union du Maghreb Arabe : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Mauritanie.

dans la mesure où leur spécialisation est faible sur les biens intermédiaires et les biens d'équipement, à l'inverse du Japon, et où leur croissance est relativement peu corrélée avec leurs exportations.

**b) En l'état, la zone européenne, à l'exception du cas Allemagne / PECO, accuse un retard d'intégration par rapport aux zones asiatique et américaine ; et au sein de celle-ci la France est tout particulièrement concernée**

Le retard qu'a pris l'Europe du Sud par rapport à cette approche d'une zone régionale motrice - en l'occurrence la façade méditerranéenne - permettant à un système de production traditionnelle de bénéficier d'effets d'entraînement à travers la réorganisation des modes de production, le développement des investissements et des exportations, s'explique essentiellement par des facteurs externes (investissements vers les PECO dans la perspective de leur adhésion à l'Union Européenne, d'autant plus massifs qu'il y a eu un effet de « rattrapage », puisque l'intégration économique à la zone européenne s'est faite en un laps de temps très court, depuis la chute du Mur de Berlin et le passage très rapide d'une économie socialiste à une économie de marché), mais aussi par des facteurs propres aux pays du Maghreb (déficit d'attractivité lié au manque d'infrastructures de qualité, au retard interne dans l'intégration maghrébine qui a pour conséquence un éclatement des marchés, à des différences très prononcées en termes de revenus réels ou à un taux de chômage particulièrement élevé).

En pratique, les pays méditerranéens ne représentent ainsi qu'une très faible part des IDE mondiaux et européens, ceux-ci se dirigeant plutôt vers l'Asie (Chine, Inde), l'Amérique Latine, et surtout les PECO. Ainsi, au début des années 2000, les pays méditerranéens captaient environ 4% des IDE mondiaux vers les pays en voie de développement<sup>7</sup>, et 6% des IDE européens vers les pays en voie de développement ; en termes de stock, la part des pays méditerranéens dans le stock total d'IDE européens dans les pays en voie de développement est de 6%, sans accroissement sur la décennie quatre-vingt-dix, alors que celle des PECO est passée de 5% à 20% sur la même période et que celle de l'Amérique Latine est passée de 37 à 44% ; actuellement l'Asie représente un quart du stock d'IDE européens dans les pays en voie de développement.

En ce qui concerne l'intégration des PECO au reste de l'Union Européenne, si celle-ci est très avancée (les huit nouveaux membres de l'Union Européenne issus de l'Europe de l'Est réalisent ainsi d'ores et déjà les deux-tiers de leur commerce avec l'Union), elle est avant tout concentrée sur l'Allemagne et profite dès lors essentiellement à cette dernière.

Dans la mesure où la Chine et les PECO d'une part - ont un poids relativement faible dans les échanges commerciaux de la France<sup>8</sup>, et - que l'industrie française d'autre part a une spécialisation principalement concentrée dans les biens d'équipement et l'automobile (incitant les grands groupes à rechercher des marchés porteurs à l'export, comme semble le faire *Renault* à travers le lancement d'un modèle vendu à 5000 € à destination des pays émergents comme l'Iran ou la Bulgarie), les auteurs de l'étude « 5+5 » suggèrent la piste d'une intégration renforcée avec les pays du Maghreb. Cette intégration serait d'autant plus souhaitable dans le cas de la France qui, pour des raisons de liens culturels, historiques et géographiques évidents, pourrait trouver dans le Maghreb une zone d'expansion et de croissance économique à la condition toutefois de multiplier les investissements.

**1.3/ La constitution d'une zone intégrée euro-méditerranéenne doit être un objectif à privilégier**

Malgré leurs difficultés structurelles, les pays du Maghreb peuvent en effet constituer avec les pays de la rive sud de l'Union Européenne une zone économique intégrée.

---

<sup>7</sup> Il faut rappeler que les pays en voie de développement ne captent qu'une part modeste des flux d'IDE, qui concernent surtout les pays industrialisés ; ceux-ci sont à l'origine de 90% des sorties d'IDE, et en reçoivent 75%.

<sup>8</sup> En 2002, le Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) représentait pour la France 2,8% des exportations et 2,4% des importations ; l'Europe de l'Est 2,7% des exportations et 3,1% des importations ; la Chine moins de 1% des exportations et 3,5% des importations. A l'inverse, la France représente 20% des exportations maghrébines et 25% des importations (68% et 63% pour l'Union Européenne dans son ensemble).

**a) Les pays du Maghreb sont complémentaires de ceux de l'Europe de l'Est du point de vue de l'intégration économique**

***La zone Maghreb ne s'oppose pas à la zone PECO pour attirer des IDE en provenance de l'Union Européenne***

A partir des réponses à une enquête qualitative auprès d'un échantillon d'investisseurs internationaux, C.-A. Michalet<sup>9</sup> identifie quatre cercles concentriques de pays en termes d'attraction des IDE : la triade, les pays de la « nouvelle frontière » (pays émergents, essentiellement en Asie et parmi les PECO), les pays « potentiels », parmi lesquels le Maroc et la Tunisie (l'Algérie appartiendrait plutôt aux pays de la périphérie ; elle présente un profil particulier du point de vue des IDE, du fait de sa dépendance vis-à-vis de l'exploitation des gisements d'hydrocarbures), et enfin les pays de la périphérie. Dans cette classification, les PECO et les pays méditerranéens, dont le Maroc, n'appartiennent pas au même « cercle » pour les investissements ; ils ne seraient donc *a priori* pas en concurrence directe pour l'attraction des IDE.

A l'inverse, M. et W. Andreff, dans une étude quantitative portant sur la période 1993-1998<sup>10</sup>, constatent une certaine substitution aux IDE à destination des pays du Maghreb d'IDE vers les PECO ; pour autant, même si la conclusion n'est pas similaire à celle de l'étude précédente, il n'est pas question d'une quelconque éviction : la perte d'IDE subie par les pays du Maghreb s'analyserait avant tout en termes de non-réalisation d'IDE potentiels qui se seraient plutôt dirigés vers les PECO.

On peut enfin penser que ce phénomène est davantage une tendance passée qu'à venir, dans la mesure où le rapide rattrapage économique des nouveaux membres de l'Union Européenne (ainsi que leur potentiel industriel ancien et un niveau de formation beaucoup plus élevé) ne les place effectivement pas dans le même « cercle » que les pays du Maghreb, qui se trouveraient de ce point de vue plutôt en concurrence avec les pays des Balkans comme la Roumanie ou la Bulgarie, deux pays candidats pour rejoindre l'Union Européenne en 2007.

***Le positionnement du Maghreb en termes d'avantages comparés par rapport à la Chine devrait inciter à renforcer l'intégration économique euro-méditerranéenne***

Comparés à la Chine, les avantages des pays maghrébins sont moindres en termes de coûts de production (les salaires de la main-d'œuvre chinoise, inférieurs à ceux des pays maghrébins, progressent par ailleurs moins vite que la productivité), et naturellement de taille du marché potentiel (70 millions de consommateurs potentiels pour le Maroc, l'Algérie et la Tunisie contre 1,3 milliard pour la Chine<sup>11</sup>) ; en revanche, la main d'œuvre est mieux formée et surtout les pays du Maghreb disposent d'une plus grande proximité géographique et culturelle avec l'Europe du Sud.

En fait, dans de nombreux secteurs traditionnellement concernés par la concurrence des pays à bas salaires, il y aurait plutôt une solidarité de fait voire de plus en plus une complémentarité entre les industries européennes et maghrébines face à la concurrence asiatique. L'exemple de la filière textile (qui est le premier poste d'exportation du Maroc) est, à cet égard, révélateur : face à la menace des exportations chinoises et de la fin des barrières douanières et des contingentements en 2005, l'Union Européenne et les pays du Maghreb ont intérêt à adopter une stratégie commune de montée en gamme et d'investissement dans les aspects immatériels des produits textiles (marketing, réactivité de la production, innovation dans les matières, etc.). A ce titre, les négociations en cours pour la mise en place d'une zone de libre échange à l'horizon 2005 pour le textile et l'habillement avec les pays du

<sup>9</sup> C.-A. Michalet, « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », FIAS/PREM Seminar Series, 24 février 2000.

<sup>10</sup> M. et W. Andreff, « L'attractivité comparée des pays d'Europe centrale et orientale et du Maghreb pour les firmes françaises », université d'été du GRECOS « Nouvelles technologies, stratégies des firmes et développement territorial », Marrakech, 31 octobre-2 novembre 2001.

<sup>11</sup> Même si l'on ne tient compte que des consommateurs chinois actuellement réellement solvables (estimés à 150 millions), les trois pays du Maghreb ne représenteraient que la moitié du marché chinois.

Maghreb constitue un pas important dans le processus d'intégration euro-méditerranéenne (d'autant plus que la demande d'intégration est également soutenue par les fédérations industrielles).

**b) Le dialogue « 5+5 » présente un intérêt économique théorique en vue d'une association renforcée avec le Maghreb**

Le Maghreb, par rapport aux PECO, se prête à une stratégie d'investissements verticaux et non horizontaux (voir ci-dessous).

L'étude « 5+5 » chiffre les gains de croissance potentiels à 0,2 à 0,3% de croissance annuelle supplémentaire pour les pays européens et 1 à 1,5% de supplément annuel pour les pays du Maghreb, à horizon de quatre à cinq ans<sup>12</sup>, à condition toutefois que les investissements directs étrangers vers le Maghreb augmentent de manière très substantielle (multiplication par un facteur 5 à 10), et qu'ils conduisent au même type d'intégration industrielle et commerciale que celle du Japon avec la Chine ou des PECO avec l'Union Européenne.

Deux axes se dégagent alors dans la perspective de la constitution d'une zone euro-méditerranéenne intégrée :

- L'association avec l'Union Européenne : c'est l'objectif du processus de Barcelone initié en 1995 et de la zone de libre-échange Euromed prévue à l'horizon 2010 et réunissant l'Union Européenne et la plupart des pays du Sud de la Méditerranée<sup>13</sup>. Par ailleurs, le plan de la commission européenne pour les relations futures avec les « voisins » de l'Union Européenne recoupe l'idée d'une vaste zone intégrée économiquement mais aussi politiquement autour de l'UE.
- Une véritable intégration régionale méditerranéenne : il s'agit plus spécifiquement de la Déclaration d'Agadir<sup>14</sup> prévoyant la réalisation effective d'une zone de libre-échange entre pays méditerranéens, ce qui permettrait d'accroître considérablement la taille du marché régional (relativement homogène en termes d'habitudes et de goûts de consommation). Cette émergence d'un marché cohérent et unifié faciliterait ainsi l'attractivité de la zone pour les investisseurs potentiels. Une telle zone aurait également un rôle complémentaire vis-à-vis de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne dans la mesure où un accroissement significatif des échanges intra-régionaux éviterait aux pays méditerranéens de s'enfermer dans une relation déséquilibrée avec la seule Union Européenne, et accroîtrait ainsi son propre potentiel de développement.

**2/ Les IDE, notamment industriels, jouent un rôle essentiel dans le phénomène d'intégration économique à l'échelle régionale**

Avant d'aller plus avant dans le cadre de cette étude, il convient de faire un point terminologique sur les notions concernées.

Les investissements directs à l'étranger (IDE) sont des investissements dont l'objectif consiste en une participation à la gestion de l'entreprise destinataire de l'apport financier. Ils sont utilisés par les firmes transnationales pour étendre leurs activités en dehors de leur pays d'origine. Ils peuvent prendre la forme de créations de filiales ; de l'achat d'entreprises ; ou de la constitution de coentreprises (*Joint Ventures*), c'est-à-dire de filiales communes de groupes distincts, ou de sociétés indépendantes financées par plusieurs firmes qui en sont actionnaires. Ces IDE se distinguent ainsi des investissements de portefeuille dans la mesure où ces derniers n'impliquent pas de contrôle ni de

<sup>12</sup> L'estimation est faite en se basant sur les études qui chiffrent, à partir de modèles macro-économiques, les gains de croissance induits par l'intégration économique dans le cas des PECO (rapport de 1 à 10 entre le supplément de croissance dans les pays de l'Union Européenne et les nouveaux entrants) et dans le cas de la Chine et du Japon (rapport de 1 à 1), et en considérant que l'intégration des pays du Maghreb correspondrait à une situation intermédiaire.

<sup>13</sup> Maroc, Algérie, Tunisie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Syrie, Turquie, ainsi que l'autorité palestinienne.

<sup>14</sup> Signée par le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie.

volonté d'attachement durable à une entreprise ou à une activité. Les investissements de portefeuille répondent seulement à des motifs de placements financiers et prennent la forme d'acquisition de titres étrangers : actions, obligations, bons du Trésor et autres titres à court, moyen ou long terme.

Par convention, le seuil retenu pour les comptes de la balance des paiements est la détention par l'investisseur de plus de 10% du capital ; les bénéficiaires réinvestis ou les prêts à long terme entre maison mère et filiale correspondent à des IDE.

On distingue les investissements « greenfield », qui correspondent à des implantations *ex nihilo*, des fusions (création d'une nouvelle entité légale à partir de deux firmes) et acquisitions (prise de contrôle d'une firme par une autre), qui correspondent à un rachat d'actifs par l'investisseur.

En termes statistiques, il convient enfin de distinguer les flux d'IDE, mesurés annuellement, qui rendent compte de la circulation des capitaux investis, et les stocks en fin d'année (les « positions »), qui sont le résultat de l'accumulation des flux au cours du temps.

## **2.1/ Les FTN ont adopté de nouvelles stratégies pour organiser leur production et leurs ventes au niveau mondial ou régional, dans une perspective globale**

### **a) Les FTN réalisent différents types d'investissement : verticaux et horizontaux**

A partir des théories du commerce international, qui distinguent le commerce inter-industriel (plutôt entre pays développés et pays en voie de développement) et le commerce intra-branches (plutôt entre pays développés), il est possible de distinguer deux types d'investissements internationaux :

- Les investissements horizontaux, qui correspondent à l'implantation de l'ensemble de la chaîne productive, et répondent à une logique d'accès au marché dans le pays d'implantation. Ils concernent généralement plutôt les relations entre pays de niveau de développement élevé, dans lesquels les ressources (humaines, d'infrastructures, etc.) nécessaires pour ce type d'implantation existent.
- Les investissements verticaux, qui, à l'inverse, ne concernent que certains segments de la chaîne, pour lesquels les économies d'accueil offrent des avantages absolus de localisation et correspondent davantage à une stratégie d'optimisation des coûts de production pour des firmes organisées globalement ; la délocalisation d'une partie de la production dans un pays à bas salaires illustre ce type d'investissement.

### **b) La stratégie « globale » combine les logiques d' « outsourcing » et d'accès au marché**

La logique d'*outsourcing* signifie que les firmes délocalisent (ou externalisent) certains segments de leur appareil de production ou l'intégralité de celui-ci vers les zones où la main-d'œuvre est bon marché, afin de minimiser les coûts de production et de réexporter vers les principales zones de consommation.

La logique d'accès au marché correspond à un positionnement des FTN sur des marchés dont le potentiel de croissance est jugé important ; la production est donc destinée au marché local.

En réalité, ces deux stratégies sont de moins en moins exclusives l'une de l'autre. C.-A. Michalet estime que les FTN tendent de plus en plus à adopter une stratégie « globale »<sup>15</sup> : les marchés des pays de la Triade étant en grande partie saturés, les pays en voie de développement et les pays émergents ne représentent plus seulement une opportunité de délocalisation pour produire à moindre coût, mais en même temps de nouveaux marchés et de nouvelles opportunités de croissance.

L'ouverture des frontières aux échanges commerciaux et aux mouvements de capitaux dans les années 1980-1990, l'abandon des stratégies de développement auto-centrées dans les pays en voie de

---

<sup>15</sup> C.-A. Michalet, « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », FIAS/PREM Seminar Series, 24 février 2000.

développement ont entraîné une modification du rapport de forces entre FTN et Etats sur le marché (mondialisé) des investissements internationaux ; ce sont désormais les premières qui se trouvent en situation d'arbitrer entre les différents sites d'implantation possibles.

Une conséquence de ce phénomène est que les FTN se montrent très sélectives dans leurs choix d'implantation, tendant à se concentrer sur un petit nombre de pays propres à accueillir cette stratégie « globale », et du même coup à entretenir voire aggraver l'écart de développement entre les pays les plus attractifs et ceux qui sont marginalisés en termes d'IDE<sup>16</sup>.

## **2.2/ Les différents déterminants des IDE influencent fortement l'attractivité des pays**

### **a) Les déterminants de l'IDE sont nombreux et ne se limitent pas à la question des coûts du travail**

Les principaux critères mis en avant par les firmes pour la localisation de leurs IDE dépendent fortement de la stratégie qu'elles adoptent. Il est cependant possible de les hiérarchiser.

L'environnement institutionnel et macro-économique constitue un ensemble de critères « pré-requis » pour tout investissement, nécessaires mais non suffisants toutefois pour rendre un pays attractif. Il recouvre tout d'abord le « climat d'investissement », c'est-à-dire la situation macro-économique globale (taux de croissance, taux d'inflation, niveau d'investissement intérieur, éventuellement situation sur le marché de l'emploi et évolution des salaires) ; M. et W. Andreff ne trouvent qu'une faible corrélation entre ces indicateurs et le degré d'attractivité, mais cela s'explique probablement par la convergence, au cours des années 1990, des politiques de stabilisation et d'ajustement de ces pays. Le deuxième élément concerne le « risque-pays », tel qu'évalué par la communauté financière internationale (stabilité politique, fiabilité dans les remboursements de dettes) ; selon M. et W. Andreff, les FTN y sont particulièrement sensibles, en particulier lorsque la note des pays est mauvaise, ce phénomène étant d'ailleurs plus marqué dans le cas des firmes françaises. Enfin, le traitement juridique de l'investissement et en particulier de l'investissement étranger entre aussi en ligne de compte : concrètement il s'agit de l'absence de discrimination vis-à-vis des investisseurs étrangers, de la sécurité juridique effective pour les investisseurs et du respect des règles de l'économie de marché ; là encore, les FTN y sont particulièrement sensibles.

L'environnement économique et social est ce qui permet aux firmes de choisir le lieu d'implantation de leurs IDE une fois déterminée la liste des pays de la zone visée qui répondent aux critères d'environnement institutionnel et macro-économique.

Les critères structurels demeurent toutefois les plus importants.

- Du côté de la demande : tant les études quantitatives que les enquêtes qualitatives (auprès de dirigeants de FTN) montrent que le premier critère d'implantation est la taille du marché (demande solvable) et son dynamisme (taux de croissance de la consommation), non seulement d'un point de vue national mais de plus en plus dans une optique régionale (d'où l'intérêt des unions douanières pour les pays voisins de l'Union Européenne).
- S'agissant des facteurs de production : les infrastructures (transports, eau et énergie, télécommunications) ont un impact très fort sur l'attractivité, en particulier dans le cas des pays de la Méditerranée<sup>17</sup>. Les ressources en main-d'œuvre constituent un deuxième point essentiel : la recherche de faibles coûts salariaux n'est pas la seule préoccupation, ni même la

<sup>16</sup> M. et W. Andreff, « L'attractivité comparée des pays d'Europe centrale et orientale et du Maghreb pour les firmes françaises », université d'été du GRECOS « Nouvelles technologies, stratégies des firmes et développement territorial », Marrakech, 31 octobre-2 novembre 2001.

<sup>17</sup> R. Bouklia-Hassane et N. Zatla, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », programme de recherche de la FEMISE, octobre 2000.

L'importance du facteur « infrastructures » dans les pays méditerranéens est confirmée par l'étude de K. Sekkat et M.-A. Vaganzones-Varondakis, « Trade and foreign exchange liberalization, investment climate and FDI in the MENA countries », papier de travail de la FEMISE, 2003, qui insiste sur l'importance du degré d'ouverture internationale des économies dans l'accueil des IDE.

préoccupation dominante, excepté dans le cas des firmes qui suivent purement une stratégie d'*outsourcing* ; la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, en particulier pour les postes techniques et de cadres moyens, est un critère au moins aussi important dans nombre de secteurs. La qualité du tissu industriel local (spécialisation technique, qualité de la production, délais de livraison) est un troisième élément important.

Les critères incitatifs (en termes de politiques publiques) sont aussi à prendre en compte : la fiscalité, l'existence d'aides publiques à l'investissement, l'existence de programmes de privatisations sont autant d'éléments que les FTN intègrent à leurs calculs après les éléments structurels, et qui leur permettent éventuellement de faire un choix entre un nombre restreint de sites retenus après la première évaluation. Il est difficile de quantifier l'impact de la fiscalité sur les flux d'IDE, mais Ederveen et de Mooij ont effectué une méta-analyse de la littérature sur ce sujet, et selon eux, une hausse de l'impôt sur les sociétés de 1 point réduirait en moyenne l'IDE entrant de 3,3%<sup>18</sup>.

Enfin, les effets d'agglomération<sup>19</sup> jouent un rôle important aussi dans le choix des sites d'implantation. Les investisseurs peuvent être attirés par les *spillovers* technologiques (diffusion des innovations au-dehors des entreprises d'origine), la proximité entre les différentes activités d'une même branche (facilités pour nouer des partenariats, trouver des fournisseurs), ou encore considérer que la présence de nombreux autres investisseurs est un indicateur de la bonne attractivité du site (mimétisme des comportements).

Il convient par ailleurs d'ajouter la problématique de l'image d'un pays au yeux des investisseurs internationaux ; de ce point de vue, les études identifient un déficit d'attractivité non expliqué par des variables économiques objectives dans le cas des pays du Maghreb et plus généralement de ceux de la Méditerranée, qui pourrait être causé par le contexte diplomatique et politique encore tendu de la région, ou par le fait que les investisseurs internationaux ont adopté une position d'attente vis-à-vis de ces pays, pour déterminer si les efforts des autorités en vue de les rendre attractifs pour les IDE sont crédibles à long terme ou non<sup>20</sup>.

**b) Par rapport à ces critères, le Maroc est relativement bien positionné, à condition que l'important processus de réformes soit poursuivi avec succès.**

Si le marché marocain, en termes de taille, n'est pas comparable aux marchés asiatiques, la jeunesse de la population (près de la moitié de la population a moins de 20 ans) laisse entrevoir un fort dynamisme de la consommation pour peu que le pouvoir d'achat progresse suffisamment (le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat était de 3 600 dollars en 2001, contre 24 000 dollars en France). La population active marocaine devrait ainsi s'accroître de 3 % par an dans les prochaines années (hors migrations), et la population totale passer de 30 millions aujourd'hui à près de 40 millions à l'horizon 2020, alors que la population active française commencera bientôt à décliner et que la population totale française devrait stagner aux alentours de 62 millions d'habitants.

Même si les PME et PMI marocaines souffrent d'un important retard de qualité et de délais au regard des critères européens, le tissu industriel du Royaume peut faire valoir d'autres atouts. Les coûts de production sont ainsi encore très attractifs par rapports à ceux de l'Union Européenne, ce qui positionne bien le Maroc dans l'optique d'une intégration des appareils productifs des deux côtés de la Méditerranée. De plus, en termes de ressources humaines, le Maroc dispose d'un relativement bon niveau de formation générale, malgré des lacunes importantes en ce qui concerne les catégories intermédiaires de travailleurs (techniciens, cadres moyens). Il est vrai que le Maroc souffre aussi d'un

<sup>18</sup> R. de Mooij, S. Everdeen, « Taxation and foreign direct investments : a synthesis of empirical research », *CESifo working paper* n°588, octobre 2001. Cette étude fournit un résultat général, sans distinguer entre l'effet de la fiscalité sur les IDE dans les pays industrialisés et dans les pays en développement.

<sup>19</sup> Tendances au regroupement géographique des activités de production, avec un effet cumulatif : un site où un grand nombre d'entreprises d'un même secteur d'activité sont déjà installées en est d'autant plus attractif pour de nouveaux arrivants.

<sup>20</sup> R. Bouklia-Hassane et N. Zatlà, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », programme de recherche de la FEMISE, octobre 2000.

des taux d'analphabétisme les plus forts dans la région ; la dichotomie entre une partie de la population éduquée et bénéficiant d'un niveau de formation technique satisfaisant, et une autre partie en réel retard en termes d'éducation de base représente un handicap à surmonter pour le développement à long terme du Maroc ; les entreprises étrangères qui souhaiteraient s'y installer à l'avenir n'y trouveront des techniciens et des personnels qualifiés en quantité suffisante que si un effort immédiat est fait dans le domaine de l'éducation de base pour l'ensemble de la population.

Les autres principaux atouts du Maroc semblent être d'une part sa grande proximité géographique et culturelle avec l'Europe, et d'autre part la réelle volonté de réforme et d'attachement à l'Union Européenne dont font preuve les autorités marocaines. Sur le plan économique, l'adhésion au processus de Barcelone et à la perspective d'une zone de libre-échange euro-méditerranéenne (alors que la plupart des produits marocains disposent déjà d'une franchise de douane pour l'entrée dans l'Union Européenne), mais aussi les réformes structurelles (processus de mise à niveau des entreprises marocaines, charte de l'investissement et centres régionaux d'investissement, programme de privatisations, nouveau code du travail) et l'amorce d'une intégration régionale (déclaration d'Agadir de mai 2002 avec la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie) constituent autant de signes tangibles de cette volonté politique d'intégration à la zone européenne.

La deuxième partie de cette étude analysera notamment les résultats de cette politique de réformes.

### **2.3/ Les conséquences économiques des IDE sont mutuellement bénéfiques pour le pays d'accueil et pour le pays destinataire**

#### **a) Les IDE semblent avoir un effet positif sur l'économie du pays d'accueil, à condition que leur réception soit accompagnée d'une démarche proactive de développement**

Les théories du commerce international recensent des effets tant positifs (retombées technologiques qui augmentent le rendement du capital et favorisent donc l'investissement) que négatifs (risque d'éviction de l'investissement national par l'investissement international) des IDE, ce qui ne permet pas de conclure clairement dans un sens ou dans l'autre.

Par contre, les études empiriques disponibles semblent montrer un effet globalement positif des IDE sur les économies d'accueil, *via* un effet d'entraînement sur les investissements nationaux, et ce en particulier pour les pays en voie de développement.

Une étude de la Banque mondiale prenant en compte sur la période 1987-2001 un échantillon de 72 pays (regroupés en trois catégories : pays développés, pays en voie de développement, pays d'Amérique latine) conclut à l'existence d'un double effet d'entraînement<sup>21</sup> :

- d'une part, les fusions-acquisitions, dont la part dans les IDE a fortement crû au cours des années 1990 (en particulier du fait des programmes de privatisation de compagnies publiques), ont un fort effet d'entraînement sur les investissements « greenfield » (l'effet multiplicateur est de 1,56 pour les pays en voie de développement, c'est-à-dire qu'une variation de 1 point des fusions-acquisitions entraînerait à terme une variation dans le même sens de 1,56 point des investissements « greenfield »). Ainsi, les programmes de privatisations induisent de nouveaux IDE, et la fin de ces programmes n'entraînerait pas un arrêt brutal des IDE dans les PVD, car cet effet perdure après les acquisitions dues à ces programmes. La relation entre investissements « greenfield » et fusions-acquisitions joue aussi dans l'autre sens : les investissements « greenfield » ont dans les pays en voie de développement un effet d'entraînement, bien que plus faible, sur les fusions-acquisitions (multiplicateur 0,2).

- D'autre part, tant les investissements « greenfield » que les fusions-acquisitions ont un effet d'entraînement sur l'investissement intérieur (l'effet multiplicateur pour les pays en voie de développement est respectivement de 0,73 et de 0,85).

<sup>21</sup> C. Calderon, N. Loayza, L. Servén, « Greenfield foreign direct investment and mergers and acquisitions : feedback and macroeconomic effects », *World Bank policy research working paper 3192*, janvier 2004. Synthèse dans *Marchés émergents* n°50, 20 février 2004, MINEFI-DREE.

Il y aurait donc une complémentarité entre les IDE reçus par les pays en voie de développement et leurs investissements nationaux, soit parce que les IDE induisent directement des investissements (cas de la sous-traitance à des entreprises locales), soit parce que les firmes internationales sont plus promptes à réagir à de meilleures perspectives de croissance et opportunités d'investissement dans les pays en voie de développement, les investisseurs nationaux devant attendre que les conditions locales de financement (difficulté à se financer à long terme en monnaie locale) s'améliorent également.

Cependant, l'étude de Bouklia-Hassane et Zatla montre que cette complémentarité n'est pas évidente dans le cas des pays méditerranéens, notamment parce que des faiblesses structurelles persistantes et un certain attentisme des investisseurs internationaux face à l'effectivité de la volonté de réforme (application souvent difficile au niveau local des normes juridiques et économiques édictées par les autorités) gênent cet effet d'entraînement. En particulier, les transferts de technologie et de savoir-faire attendus peuvent être contrariés par la faiblesse du tissu industriel local et des ressources humaines.

Il existe par ailleurs un risque que l'intégration industrielle ne se fasse qu'imparfaitement et se cantonne à certains secteurs qui auraient un faible effet d'entraînement sur le reste de l'économie ; une telle situation ne serait avantageuse pour aucun des partenaires dans la mesure où elle impliquerait une croissance moins forte de l'économie et donc du marché marocains, qui ne joueraient plus alors le rôle de relais de croissance attendu pour la France et l'Union Européenne.

Les politiques de coopération mises en place dans le cadre de la coopération bilatérale et dans le cadre du partenariat Euromed doivent donc veiller à éviter ces effets pervers, en accompagnant et en renforçant les actions de mise à niveau du tissu industriel local et l'effort de formation initiale et professionnelle de la main-d'œuvre.

#### **b) Les effets des IDE sur l'économie du pays d'origine ne se résument pas à la problématique des délocalisations**

Le débat politique est souvent focalisé sur le problème des délocalisations. Le terme « délocalisation » correspond au transfert de tout ou partie d'une activité productive vers un pays étranger, afin de réimporter sur le territoire national des biens produits à un moindre coût.

Il faut pourtant remarquer que tous les IDE n'obéissent pas à cette logique et qu'il est par ailleurs possible de délocaliser sans pour autant s'implanter à l'étranger, grâce notamment à des accords de coopération. En termes de coût économique global, il est difficile de déterminer si ces phénomènes sont globalement dommageables ou non à l'économie nationale. En effet, la perte d'activités et d'emplois induite par une délocalisation (avec les coûts économiques et sociaux que cela entraîne) peut se trouver compensée par les gains de compétitivité et de parts de marché de la firme délocalisatrice (ou tout simplement par sa survie, si celle-ci se trouvait conditionnée par de fortes réductions de coûts de production comme c'est le cas depuis plusieurs années dans le domaine du textile). Il n'est pas rare que la délocalisation d'une partie de l'activité de la firme dans un pays à bas salaires se traduise *in fine* par la création d'une nouvelle activité dans le pays d'origine sur des postes à plus forte valeur ajoutée, en amont ou en aval du processus de production. L'éventuelle baisse des prix qui en découle pour le consommateur devrait aussi être prise en compte au niveau macro-économique.

Le rapport d'information du Sénat du 14 juin 2001 sur les questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises<sup>22</sup> estime que le phénomène s'est révélé beaucoup plus limité que ce que l'on pouvait craindre, même si les données statistiques conduisent vraisemblablement à une sous-estimation de son ampleur ; les délocalisations auraient causé tout au plus, dans le cas français, une perte estimée entre 200 000 et 300 000 emplois au cours de la décennie 1990. Se fondant sur une enquête du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, le

---

<sup>22</sup> Rapport d'information du Sénat n°386, session de 2000-2001, fait par le sénateur André Ferrand au nom de la mission commune d'information chargée d'étudier l'ensemble des questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises, présidée par le sénateur Denis Badré.

rapport d'information estime que les délocalisations représentent moins de 5% des IDE français vers les marchés proches (PECO, Maghreb) et moins de 1% vers les marchés lointains.

Il convient de souligner que le phénomène se concentre principalement sur certains secteurs à forte intensité en main-d'œuvre, et en particulier des activités de sous-traitance (textile-habillement, cuir-chaussure, horlogerie, jouet ; et, plus récemment, métallurgie, mécanique, certains secteurs de l'industrie électronique).

Mis à part le problème des délocalisations, et dans une perspective plus large, les IDE posent le problème, pour le pays émetteur, de leur relation avec les échanges extérieurs. En effet, dans la mesure où l'essentiel des IDE correspondent à une logique de conquête de marchés extérieurs, les firmes semblent se trouver devant une alternative : soit produire en France puis exporter, soit s'implanter sur le marché visé pour y produire directement. Au niveau macro-économique, il faut donc déterminer si les IDE et les échanges extérieurs sont substituables ou complémentaires. Une étude de 1999<sup>23</sup> confirme les résultats d'études antérieures qui laissent apparaître une complémentarité entre IDE et échanges extérieurs : alors qu'au niveau de la firme, la substituabilité joue à plein, au niveau macro-économique il existe un effet d'entraînement des IDE sur les exportations ; l'IDE d'une branche industrielle à destination de l'étranger stimule tant les exportations de celle-ci que celles du reste de l'industrie. Cette étude montre aussi que l'IDE améliore la compétitivité du pays investisseur.

### **Conclusion :**

Face à l'émergence de nouveaux pays industriels comme la Chine ou l'Inde, dont le potentiel de développement, en raison de leur taille, est extrêmement important, l'avenir de l'industrie française passerait donc par le développement d'une zone d'expansion et d'intégration régionale, sur le modèle de ce que sont en train de réaliser le Japon avec la Chine, les Etats-Unis avec l'Amérique Latine ou l'Allemagne avec les PECO. Les pays du Maghreb offrent un profil relativement complémentaire vis-à-vis des PECO pour l'Union Européenne.

On peut noter que si d'autres solutions peuvent exister, elles ne semblent toutefois pas souhaitables pour le système productif français. Il existe en effet trois modèles :

- le modèle de l'Espagne qui assume le fait de ne plus avoir d'industrie de pointe. Les investissements en recherche et développement y sont inférieurs à 1 % du PIB et les créations d'emplois se concentrent dans une économie faiblement sophistiquée : tourisme, usines de montage, etc.

- le modèle de la spécialisation. C'est le cas de la Grande-Bretagne dont 40 % de la population active travaille directement et indirectement pour les services financiers. Il s'agit cependant d'une stratégie qui, en l'absence justement de toute diversification, peut s'avérer très risquée (les débats actuels aux Etats-Unis sur la menace que pourrait à terme faire peser l'Inde anglophone sur ce type de services en sont une illustration).

- Enfin le modèle évoqué dans cette première partie conceptuelle qui concerne l'intégration régionale industrielle mutuellement bénéfique. Cependant, pour que cette stratégie soit efficace à moyen terme, les investissements français à destination du Maghreb qui aujourd'hui se comptent en centaines de millions d'euros, devraient se calculer en milliards, et être accompagnés par une forte volonté politique de coopération entre l'Union Européenne et les pays du Sud de la Méditerranée.

---

<sup>23</sup> L. Fontagné et M. Pajot, « Investissement direct étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux Etats-Unis qu'en France », *Economie et statistiques* n° 326-327, 1999.

## **Bibliographie :**

- M. et W. Andreff, « L'attractivité comparée des pays d'Europe centrale et orientale et du Maghreb pour les firmes françaises », université d'été du GRECOS « Nouvelles technologies, stratégies des firmes et développement territorial », Marrakech, 31 octobre-2 novembre 2001.
- P. Artus *et alii*, « 5 + 5 » : *l'ambition d'une association renforcée*, Cahiers du « Cercle des économistes », n° 4, 2003.
- G. Bordes, « Evolutions tendanciennes de l'industrie : peut-on parler de « désindustrialisation » ? », DPAE, 2003.
- R. Boukha-Hassane et N. Zatl, « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », programme de recherche de la FEMISE, octobre 2000.
- C. Calderon, N. Loayza, L. Serven, « Greenfield foreign direct investment and mergers and acquisitions : feedback and macroeconomic effects », *World Bank policy research working paper 3192*, janvier 2004.
- C. Darmaillacq et N. Terfous, « Les IDE en Méditerranée : des potentialités de renforcement », DREE, 2003.
- R. de Mooij, S. Everdeen, « Taxation and foreign direct investments : a synthesis of empirical research », *CESifo working paper n°588*, octobre 2001.
- A. Ferrand, rapporteur, *Rapport d'information du Sénat n°386* au nom de la mission commune d'information chargée d'étudier l'ensemble des questions liées à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises, présidée par le sénateur Denis Badré, 2001.
- L. Fontagné et M. Pajot, « Investissement direct étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux Etats-Unis qu'en France », *Economie et statistiques* n° 326-327, 1999.
- E. Mathieu, dir., *Industrie française et mondialisation*, SESSI, 1998.
- C.-A. Michalet, « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », FIAS/PREM Seminar Series, 24 février 2000.
- K. Sekkat et M.-A. Vezanones-Varondakis, « Trade and foreign exchange liberalization, investment climate and FDI in the MENA countries », papier de travail de la FEMISE, 2003.

## Partie 2 : Les investissements industriels français au Maroc : analyse

### 1/ Le Maroc présente un bilan mitigé en matière d'attraction des IDE, qui laisse cependant augurer une importante marge de progression pour l'avenir<sup>24</sup>.

#### 1.1/ Malgré des faiblesses structurelles certaines, le Maroc se positionne plutôt bien en termes d'attractivité des IDE.

##### a) *Le cadre macro-économique du pays est relativement sain et présente des perspectives de croissance intéressantes.*

Le cadre macro-économique du Maroc est celui d'une économie en développement encore très dépendante du secteur agricole ; celui-ci représente en effet 16 % du PIB, mais 40 % de la main-d'œuvre employée. De plus, dans un pays au climat sec et méditerranéen, le niveau des récoltes est fortement dépendant des aléas météorologiques, ce qui explique que la contribution du secteur agricole à la croissance du PIB soit particulièrement volatile ; ainsi, en 2001, 2002 et 2003 la production agricole a augmenté annuellement de 15 à 20 %, après avoir baissé en 1999 et 2000 de 16 % par an.

Les autres secteurs connaissent des évolutions moins heurtées : l'industrie manufacturière, qui représente 18 % du PIB, suit depuis le début des années 1990 un sentier de croissance régulier d'un peu plus de 3 % par an.

Au total, la croissance du PIB, qui atteint en moyenne 4,5 % par an depuis 1990, dépend fortement de la croissance agricole et a, de ce fait, enregistré des variations de grande amplitude au cours de années 1990 ; ainsi en 1999 et 2000 la faiblesse de la croissance globale, proche de zéro, tient essentiellement au fort recul de la production agricole. Le Maroc semble cependant depuis 2001 avoir retrouvé un trend de croissance d'environ 5 % par an (tous secteurs confondus), l'objectif affiché des autorités étant d'arriver à un rythme de 6 % par an afin d'absorber l'augmentation de la population active sans augmentation du chômage<sup>25</sup>. Il est à noter que la jeunesse de la population augure d'une forte croissance potentielle de la demande, à condition que les créations d'emploi et la distribution de la richesse nationale permettent une réelle croissance du pouvoir d'achat. De ce point de vue, l'action des autorités marocaines doit être soutenue activement par les politiques de coopération, car il s'agit là du principal défi des années à venir pour le développement à long terme du Maroc.

Il faut souligner par ailleurs l'importance de l'économie informelle, dont le poids dans l'économie réelle est difficile à quantifier, mais qui représente une part non négligeable non seulement de la production, mais aussi des échanges (contrebande *via* les enclaves espagnoles de Ceuta et Melilla ou par le détroit de Gibraltar). Comme pour la plupart des pays méditerranéens, ce secteur informel joue aussi un rôle important d'amortisseur des chocs sociaux.

L'inflation et le déficit budgétaire sont à peu près maîtrisés, et la dette extérieure, en baisse, a été ramenée à environ 30 % du PIB. En termes de relations avec l'extérieur, le Maroc présente une balance des paiements excédentaires, mais uniquement grâce à l'apport des IDE et surtout des transferts provenant des Marocains résidant à l'étranger (la grande importance de ces transferts financiers est une spécificité du Maroc par rapport aux autres pays du bassin méditerranéen).

##### b) *Le Maroc se classe relativement favorablement par rapport aux critères d'attractivité des IDE dégagés dans la partie conceptuelle.*

Le cadre macro-économique relativement maîtrisé par les autorités et la stabilité politique du Royaume lui valent une notation assez bonne en termes de risque-pays (Ba1 selon Moody's et BB

<sup>24</sup> Ces éléments sont issus pour la plupart de notes économiques de la Mission Economique de Rabat.

<sup>25</sup> Le taux de chômage, de 19%, est 5 points au-dessus de la moyenne régionale, et la croissance de la population active attendue par la Banque mondiale d'ici 2010 est de 2,5% par an.

selon S&P, avec des perspectives d'évolution respectivement stable et positive), ce qui est relativement encourageant compte tenu du déficit d'image dont souffre l'ensemble des pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée.

En ce qui concerne le degré d'ouverture internationale, les perspectives sont là encore plutôt favorables : le Maroc est membre du GATT (puis OMC en 1992 avec l'accord de Marrakech créant l'OMC) depuis 1987, le dirham est convertible depuis 1993 ; le Royaume bénéficie, dans le cadre du processus de Barcelone et du partenariat Euromed, d'un accord d'association avec l'Union Européenne entré en vigueur en 2000, avec comme objectif une zone de libre-échange pour tous les produits industriels à l'horizon 2010, et a par ailleurs signé l'an passé un accord de libre-échange bilatéral avec les Etats-Unis. De plus, la signature en mai 2002 de la déclaration d'Agadir avec la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie prévoit la création d'une zone de libre-échange régionale entre ces pays.

La taille du marché est un handicap pour le Maroc en termes d'accueil des IDE, dans la mesure où le Royaume ne compte que 30 millions d'habitants, dont seule une partie participe réellement aux circuits de consommation industriels. Cependant, les perspectives de croissance de la demande, pour peu que la croissance et la distribution du revenu puissent suivre le rythme de la croissance démographique, sont fortes. Surtout, les différents partenariats économiques dans lesquels le Maroc est engagé permettent pour les entreprises d'envisager à terme une implantation au Maroc comme base de production pour desservir le marché européen et le marché régional méditerranéen.

Le Maroc bénéficie d'une main-d'œuvre abondante et relativement bon marché : le salaire minimum mensuel est de 1826,24 dirhams, soit un peu moins de 170 €, tandis qu'un ouvrier non qualifié perçoit en moyenne 2494 dirhams par mois (230 €) et un ouvrier qualifié 3228 dirhams (300 €). Cependant, si ces niveaux de salaires sont attractifs pour les employeurs en comparaison avec ceux des pays d'Europe occidentale, ils ne le sont pas autant que ceux de certains PECO ou des pays asiatiques : ainsi, selon la Banque mondiale, alors que le coût salarial moyen par employé de l'industrie sur la période 1995-1999 était au Maroc de 3391 dollars par an, il était de 1190 dollars par an en Roumanie et de 729 dollars par an en Chine<sup>26</sup>. Par ailleurs, le Maroc souffre de certains déficits en termes de formation professionnelle, et les investisseurs internationaux se plaignent en particulier de la difficulté à recruter des personnels compétents aux niveaux des techniciens ou du personnel d'encadrement.

Une autre faiblesse structurelle concerne l'état du tissu industriel local en particulier des petites et moyennes industries (PMI), susceptible d'une part d'attirer les IDE de grands groupes qui y trouvent des sous-traitants locaux, et d'autre part d'accroître pour l'ensemble de l'économie marocaine les effets d'entraînement des IDE sur les investissements et la croissance, en diffusant l'innovation technologique et organisationnelle. Cette faiblesse est une des raisons pour lesquelles les autorités marocaines, en liaison avec l'Union Européenne, ont lancé un programme de mise à niveau des PME-PMI marocaines vis-à-vis des standards de production et de management européens.

Enfin, il a été vu que les études théoriques sur les critères d'attractivité pour les IDE incluaient le niveau des infrastructures. De ce point de vue, le Maroc est relativement bien positionné dans la mesure où le réseau de télécommunications est aujourd'hui de bonne qualité, notamment par rapport au réseau tunisien, ce qui constitue un atout dans le cadre du développement des activités liées aux technologies de l'information et de la communication (centres d'appel, centres d'études, etc.). En revanche, le réseau de transports est encore insatisfaisant, et un certain nombre de régions restent fortement enclavées (Rif notamment).

---

<sup>26</sup> Ceci explique vraisemblablement la perte de compétitivité relative du Maroc dans le secteur du textile-habillement au cours de cette décennie (Banque Mondiale, *World development indicators*, 2000).

## **1.2/ L'atout principal du Maroc en termes d'attractivité des IDE concerne sa volonté affichée d'insertion dans l'économie mondiale et la constance des réformes engagées par les autorités à destination des investisseurs étrangers.**

Depuis le début des années 1990, les autorités marocaines ont en effet mis en place une série de réformes destinées à accroître l'attractivité du pays aux yeux des investisseurs internationaux.

Parmi les réformes juridiques et économiques, il convient de signaler l'abrogation en 1993 du *dahir* (loi) sur la « marocanisation », qui a supprimé la plupart des discriminations à l'encontre des investisseurs étrangers, suivie de la promulgation en 1995 de la « Charte de l'investissement », qui comporte diverses mesures visant à réduire le coût de l'investissement (exonérations fiscales) et permet le libre transfert des capitaux étrangers investis et des plus-values réalisées ; un code du commerce, une loi sur les sociétés anonymes, une loi bancaire, et, dernièrement, une loi sur les marchés financiers, calqués sur les standards européens, ont été promulgués, ainsi qu'un code du travail.

Par ailleurs, l'Etat a engagé depuis 1989 un processus de privatisation d'entreprises publiques (réellement débuté en 1993), reconduit en 1998-1999, et qui a porté entre 1993 et 2002 sur 62 entités représentant 40,5 Mds €. En 2003 a été publiée une liste allongée d'entreprises (23 en tout) et hôtels (2) privatisables, afin de montrer que le processus de privatisation avait vocation à être poursuivi dans les années à venir.

Le cadre juridique et institutionnel d'accueil des investissements étrangers porte la marque de cette volonté marocaine de construire la croissance et le développement du pays sur l'ouverture internationale. Hassan Abouyoub, ambassadeur du Maroc en France, déclarait ainsi en février 2004 que les autorités marocaines entendaient faire du Maroc un véritable « hub » au sud de l'Europe<sup>27</sup>.

La création en 2002 des centres régionaux d'investissement, au nombre de 16, destinés à l'aide à la création d'entreprises, l'aide aux investisseurs et la promotion de leurs régions auprès des investisseurs, va dans le même sens, et devrait induire un allègement substantiel des procédures administratives encore pénalisantes et avoir un impact positif sur l'investissement au Maroc.

Il existe cependant encore un certain nombre de freins persistants à l'investissement. Tout d'abord, l'application concrète des mesures promulguées, au niveau de l'administration locale, est souvent difficile (notamment à cause du manque de formation des fonctionnaires compétents). Ce phénomène se conjugue avec les carences persistantes du système judiciaire sur le plan commercial, notamment en termes de recouvrement de créances, les délais étant particulièrement longs. Les PME-PMI sont relativement handicapées par rapport aux grands groupes, d'une part à cause de la gestion des régimes fiscaux applicables, et d'autre part à cause des difficultés de financement auprès du système bancaire local, qui exige des garanties et un prix du crédit souvent hors de leur portée. Enfin, le régime d'acquisition du foncier reste pénalisant et caractérisé par sa complexité juridique, la localisation et l'achat d'un site constituant souvent la première entrave à l'investissement.

Plus généralement, l'environnement des affaires reste marqué par le manque de transparence et la corruption, qui handicapent l'investissement privé et amenuisent son efficacité.

## **1.3/ Pour ces raisons, le Maroc possède une marge de progression importante pour l'accueil des IDE**

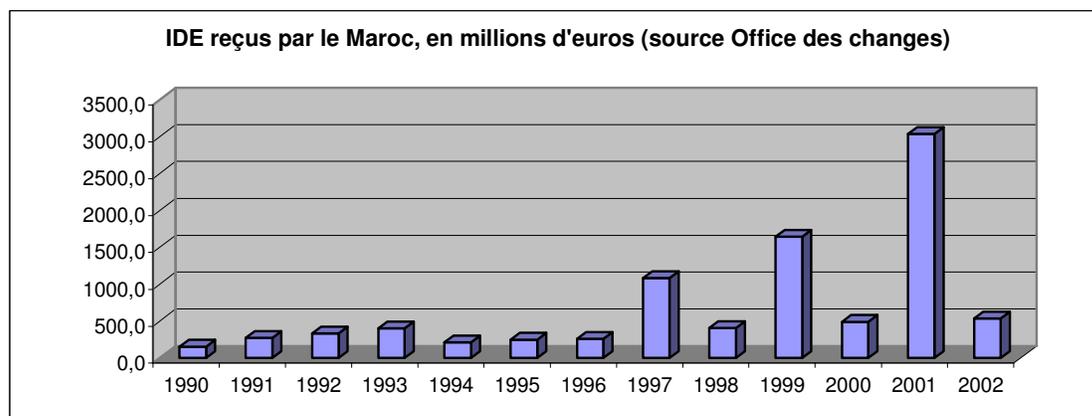
D'une manière générale, comme il a été souligné dans la partie conceptuelle, la plupart des études théoriques sur le sujet mettent en évidence un phénomène de sous-investissement dans les pays du sud de la Méditerranée par rapport à leur potentiel.

Cela vaut notamment pour le Maroc, même si le Royaume a d'ores et déjà sensiblement amélioré ses performances dans ce domaine au cours des années 1990. La contribution des IDE à l'investissement global du pays (formation brute de capital fixe, FBCF) s'est ainsi améliorée, passant

<sup>27</sup> *Le MOCI*, supplément au n° 1639 du 26 février 2004.

d'une moyenne annuelle de 5 % entre 1990 et 1995 à une moyenne annuelle de 14 % entre 1996 et 2002. Le stock d'IDE accueillis par le Maroc rapporté au PIB s'élevait en 2002 à 27 % (près de 10 Mds \$), contre seulement 3,5 % en 1990 (917 Mds \$). De ce point de vue, le Maroc souffre encore d'un certain retard face à des pays comme la Tunisie (stock de 14 Mds \$, soit 66 % du PIB) ou même l'Egypte (20 Mds \$, soit 24,3% du PIB)<sup>28</sup>.

Par ailleurs, les flux d'IDE reçus par le Maroc dépendent fortement de l'évolution du programme de privatisations, si bien qu'après un niveau record d'IDE en 2001 (3,25 Mds €) lié à la vente de *Maroc Telecom* à *Vivendi*, l'absence de privatisations d'ampleur en 2002 a ramené les flux d'IDE à 590 M €.



Les atouts économiques, mais surtout culturels et politiques du Royaume doivent cependant inciter à penser qu'à moyen terme, les perspectives de développement des IDE vers ce pays sont importantes. La proximité linguistique et culturelle avec la France devrait lui permettre de profiter pleinement des activités induites par le développement des technologies de l'information (externalisation des fonctions de centre d'appel, de comptabilité, ...), et le caractère constant depuis le début du processus d'ouverture internationale de la volonté affichée par les autorités marocaines de s'arrimer à l'Union Européenne ne peut que renforcer sa crédibilité auprès des investisseurs internationaux.

**2/ Les investissements industriels demeurent la principale composante de la présence étrangère au Maroc, et devraient à moyen terme voir leur développement fortement accru dans un certain nombre de secteurs.**

**2.1/ Les IDE français au Maroc sont plus particulièrement orientés vers les secteurs industriels, mais cette spécificité tend à s'estomper.**

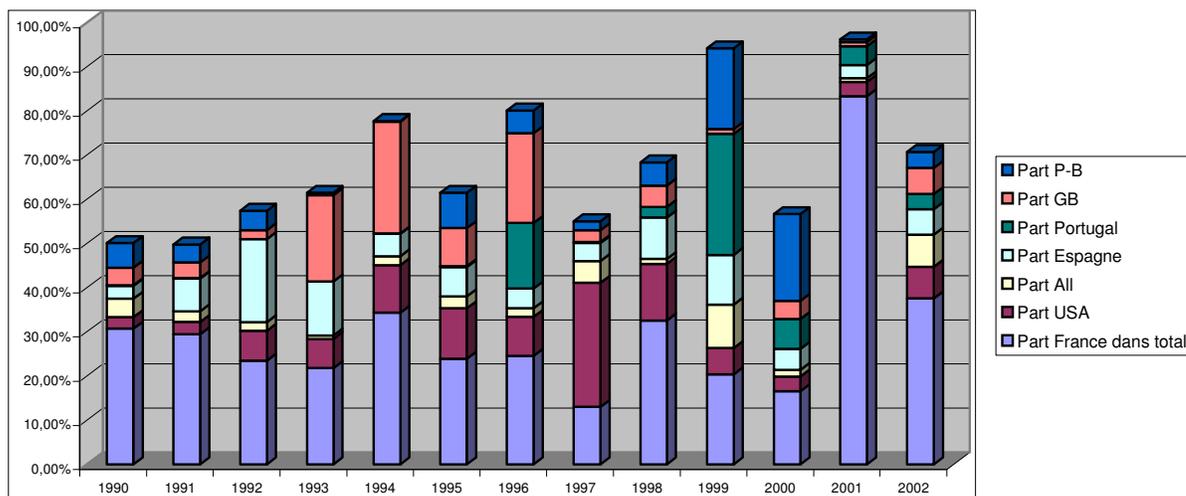
**a) La France est le principal pays investisseur au Maroc.**

La France reste de loin le premier investisseur étranger au Maroc : si l'on suit les chiffres fournis par l'Office des changes marocain, la part des investissements et prêts privés français dans le total des investissements et prêts privés reçus par le Royaume oscille tout au long des années 1990-2000 autour de 30 %, et demeure stable sur cette période. La part exceptionnellement élevée des investisseurs français en 2001 (83 % du total) correspond au rachat par *Vivendi* de 35% de *Maroc Telecom* pour 2,3 Mds €. Sur l'ensemble de la période 1990-2002, la France a fourni 40 % des investissements et prêts privés étrangers au Maroc, loin devant les Etats-Unis (8%), les Pays-Bas et le Portugal (7%)<sup>29</sup>, l'Espagne (6%) et la Grande-Bretagne (5%).

<sup>28</sup> Cependant, les investissements étrangers en Egypte, plus tournés vers le secteur des hydrocarbures, sont par nature plus intensifs en capital ; il y a là un effet de structure statistique.

<sup>29</sup> Il faut noter que la présence de ces deux pays est récente et correspond à des investissements ponctuels particulièrement importants, en 1999-2000 pour les Pays-Bas et en 1996, 1999, 2000 et 2001 pour le Portugal.

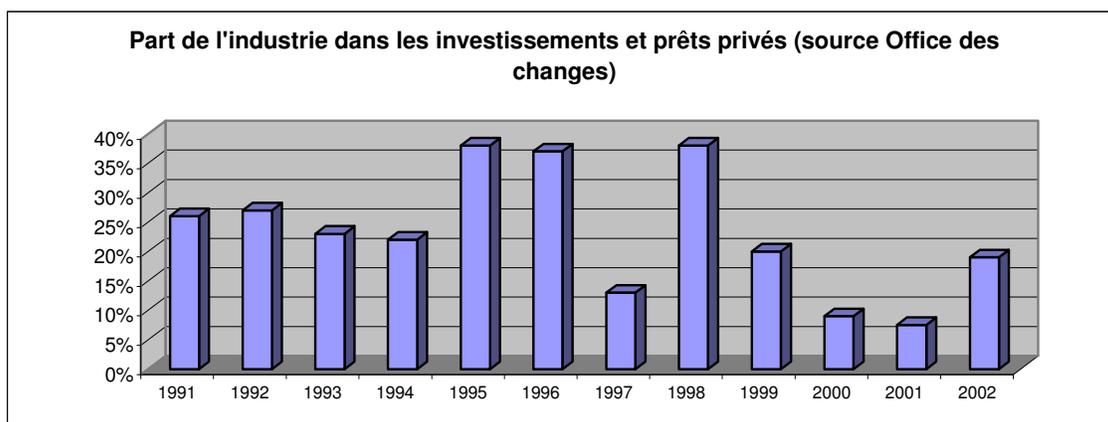
**Part des principaux investisseurs dans les investissements et prêts privés au Maroc (source : Office des changes)**



**b) Les investissements dans les industries manufacturières occupent une place privilégiée dans les IDE reçus par le Maroc.**

***Les industries manufacturières sont le premier poste d'investissement au Maroc, tous pays d'origine confondus.***

En ce qui concerne plus spécifiquement les investissements et prêts privés industriels, ils représentent selon les années entre 25 et 40 % des investissements et prêts privés étrangers totaux vers le Maroc, avec toutefois un net infléchissement à partir de 1999, dû essentiellement aux forts investissements étrangers dans le secteur des télécommunications (en particulier l'attribution de la seconde licence de téléphonie mobile à *Méditel* en 1999 et la vente de 35 % du capital de *Maroc Telecom* à *Vivendi* en 2001).



Sur l'ensemble de la décennie quatre-vingt-dix, il convient de relever que le secteur des industries manufacturières reste ainsi le premier poste d'investissement étranger au Maroc, devant le secteur bancaire, l'immobilier, les télécommunications et le commerce. Il faut noter que l'industrie manufacturière, qui sur l'ensemble de la période représente, de manière constante, environ 18 % du PIB marocain, reçoit une part relativement plus importante des IDE, ce qui correspond à la volonté affichée des autorités marocaines de favoriser le développement économique du pays grâce à l'effet

d'entraînement des IDE attendu et aux avantages comparatifs du Maroc (en particulier le coût et la qualité de la main-d'œuvre, ainsi que la proximité avec le marché européen) dans certains secteurs manufacturiers comme le textile-habillement, l'électronique ou la sous-traitance automobile et aéronautique.

Mais les industries manufacturières reçoivent une part des IDE nettement supérieure à leur part dans l'investissement national (qui s'élèverait à seulement 13 % en 2001), ce qui indique que le dynamisme industriel du Maroc repose surtout sur celui des firmes étrangères, et que l'effet d'entraînement sur le tissu industriel local n'est pas nécessairement au rendez-vous, ou du moins pas immédiatement (on peut penser que le tissu industriel local a besoin d'un certain temps d'adaptation avant de pouvoir bénéficier de ces effets d'entraînement, temps d'autant plus long que le niveau de formation de la main-d'œuvre et de maîtrise des technologies et des modes d'organisation est plus éloigné des standards en vigueur dans les firmes étrangères qui investissent). Le coût trop élevé des investissements initiaux nécessaires pour un tissu industriel d'entreprises locales insuffisamment dense et un système de financement bancaire défaillant constitue la principale explication de cet état de fait.

***La part des investissements industriels dans les IDE français au Maroc reste prépondérante bien qu'en déclin relatif.***

Les statistiques de la position extérieure de la France à la fin de chaque année fournies par la Banque de France permettent d'appréhender les IDE industriels français vers le Maroc en évitant les difficultés d'interprétation liées à la volatilité des flux d'investissements<sup>30</sup>.

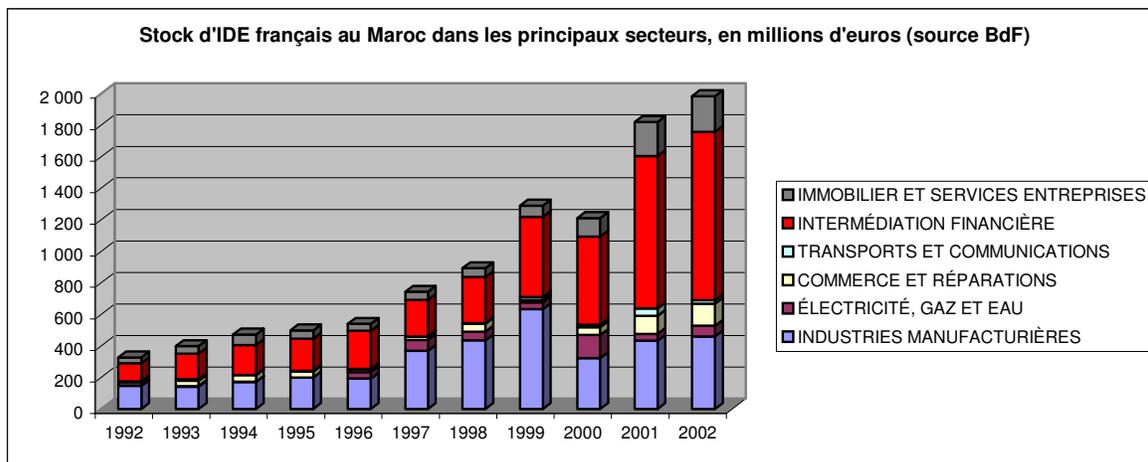
En termes de stocks, l'observation des investissements français vers le Maroc sur moyenne période révèle une concentration relativement plus marquée dans le secteur industriel en comparaison avec la moyenne des investissements français dans le monde, même si cette spécificité tend à s'estomper dans la décennie quatre-vingt-dix. Les investissements français en Tunisie présentent le même type de structure, les IDE industriels représentant près de 40 % du stock total sur la période 1992-2002, même si on ne constate pas dans ce cas de baisse tendancielle de la part de l'industrie dans le stock total d'IDE. Le Maroc semble donc avoir amorcé au cours des années 1990-2000 un processus de diversification en termes d'attractivité des IDE.

Ainsi, alors que le stock total d'IDE français au Maroc a été multiplié par un facteur 4,5 entre 1993 et 2001, suivant en cela un rythme légèrement supérieur à la moyenne des stocks d'IDE français vers le reste du monde (facteur 3,9)<sup>31</sup>, le stock d'IDE industriels français au Maroc n'a lui été multiplié que par un facteur 3, alors que la moyenne des stocks d'IDE industriels français était multipliée par 3,5. Ainsi, alors qu'en général les investissements industriels français dans les années 1990 ont connu un rythme d'expansion similaire aux investissements dans les autres secteurs, dans le cas du Maroc, l'effort français s'est relativement moins porté sur les industries manufacturières.

---

<sup>30</sup> Les autorités marocaines (Office des changes et Ministère de l'industrie et du commerce) ne publient malheureusement pas de statistiques concernant l'évolution des stocks d'IDE.

<sup>31</sup> Ce phénomène illustre le fait que le Maroc représente une destination d'investissement privilégiée pour les entreprises françaises.



Ce phénomène est particulièrement visible sur la courbe représentant la part du stock d'IDE français par secteurs d'activité : la part des IDE de l'industrie manufacturière par rapport au stock total d'IDE français dans le monde reste stable, oscillant autour de un quart (24 % en 1993, 22 % en 2001), tandis que la part des IDE de l'industrie manufacturière par rapport au stock total d'IDE français au Maroc régresse : de 43% en 1992 à 23 % en 2002. Cette évolution est surtout concentrée sur les années 2000-2002, le rythme de progression du stock d'investissements français dans l'industrie marocaine étant jusque-là relativement similaire au rythme général<sup>32</sup>. Il convient cependant de tenir compte du contexte d'évolution de la décennie considérée : en premier lieu, à la veille de la crise de 1993, le stock d'IDE français dans l'industrie locale atteignait donc un niveau relativement élevé de plus de 40 %. L'évolution, *a priori* au détriment du secteur industriel, a plusieurs explications, à commencer par l'émergence rapide à partir de la fin des années quatre-vingt-dix de nouveaux secteurs porteurs, notamment liés aux services informatiques autour des technologies de l'information et de la communication, qui ont profité de la bonne qualité des infrastructures marocaines de télécommunications ainsi que du programme de privatisations (ainsi en va-t-il en particulier de l'investissement déjà signalé de *Vivendi* dans *Maroc Telecom* en 2001<sup>33</sup>).

L'évolution semble confirmée par l'analyse des chiffres de flux d'IDE français vers le Maroc : alors que les flux vers le secteur des industries manufacturières représentaient jusqu'à 40 % du total au début des années 1990, leur part régresse à un peu plus de 10 % au début des années 2000. En fait, l'ordre de grandeur des flux d'IDE industriels français vers le Maroc n'a pas varié (quelques dizaines de millions € par an), alors que le total des flux tous secteurs confondus est passé à plusieurs centaines de millions €.

Dans le seul cas du Maroc, cette évolution tend à relativiser l'impact du phénomène des « délocalisations » (sous son acception traditionnelle de fermetures de sites dans le pays d'origine) mis en avant ces derniers mois dans une approche souvent réduite à la prise en compte des seuls coûts de production. L'étude des stocks appréhendés à la fois globalement et par secteurs d'activités tend plutôt à souligner que le phénomène d'investissement répond à la fois à la recherche par les groupes français de nouvelles opportunités et de nouveaux marchés porteurs et à des stratégies de minimisation des coûts par une réorganisation du système productif au niveau international.

<sup>32</sup> Il faut remarquer que l'ampleur de cette évolution est rendue particulièrement importante à cause de la brutale croissance du poste « holdings financiers » à partir de 2001, dont la valeur du stock d'IDE passe de 6 millions d'euros en 2000 à 404 millions en 2001 ; cependant, même en faisant abstraction de ce poste, la part des stocks d'IDE industriels dans le stock total reste inférieure de près de 10 points à son niveau du début des années 1990, ce qui confirme la tendance déjà dégagée.

<sup>33</sup> Il faut noter que cet investissement, d'une valeur totale de 2,6 Mds €, n'apparaît pas dans les statistiques de flux et de stocks d'IDE fournies par la Banque de France, parce qu'il a été réalisé par le biais d'une holding marocaine détenue par une filiale monégasque du groupe français.

Ainsi, et dans la mesure où la présence française dans le secteur industriel marocain est forte et ancienne, il faut interpréter cette évolution comme un rééquilibrage de l'effort d'investissement français au Maroc vers de nouveaux secteurs d'activité jusque-là relativement délaissés. Il y a un effet de rattrapage d'un retard d'investissement dans les secteurs autres que l'industrie. On constate ainsi que sur toute la période, le ratio des flux d'IDE vers le Maroc par rapport au stock déjà existant est très nettement plus élevé pour l'ensemble des secteurs que pour le seul secteur industriel.

Comme ce ratio concerne les IDE et non les investissements des firmes déjà en place au Maroc, il ne faut pas pour autant en déduire un moindre dynamisme du secteur industriel au Maroc du point de vue des firmes françaises, mais plutôt le fait que le stock de capital français dans le domaine industriel est considéré comme relativement satisfaisant par rapport au stock (et aux opportunités) d'IDE dans les autres secteurs.

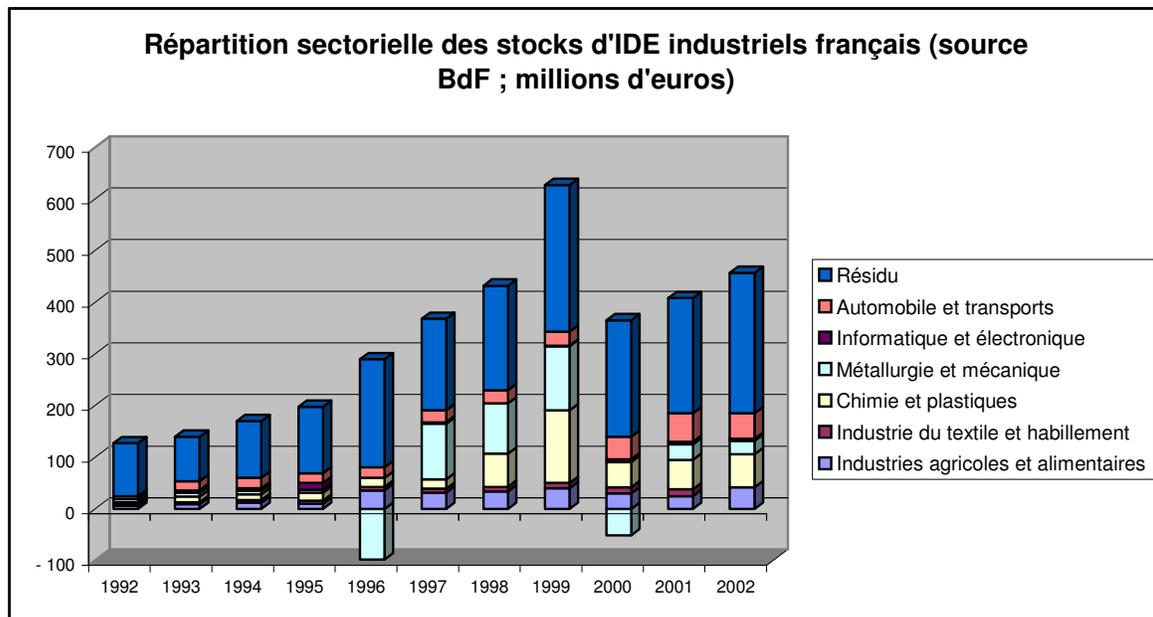
Ainsi, la bonne qualité de l'infrastructure de télécommunications au Maroc et la forte présence française dans ce domaine (*Vivendi, France Télécom*), combinée à l'abondance d'une main-d'œuvre francophone peu coûteuse et relativement bien formée sur ce segment incitent au développement d'activités reposant sur les technologies de l'information et de la communication, notamment sous la forme de centres d'appels, mais aussi de bureaux d'études. Les efforts de développement touristique entrepris par le gouvernement marocain dans le cadre de la « Vision 2010 » qui prévoit l'aménagement de six nouvelles stations balnéaires induisent par ailleurs des opportunités pour les opérateurs de travaux publics. Enfin, les délégations de services publics dans les domaines de l'eau, de l'électricité et du traitement des déchets pour les grandes villes, entamées depuis 1997, conduisent à des investissements conséquents dans les infrastructures de distribution (ainsi le groupe *Suez* a-t-il remporté en mars 2004 le contrat de traitement des déchets pour la ville de Casablanca, et s'est engagé à cette occasion sur un plan d'investissement de 8 M €).

Le rythme de croissance du stock de capital industriel français au Maroc étant à peine inférieur au rythme de croissance du stock de capital français vers l'ensemble du monde, alors que le rythme de croissance du stock de capital français tous secteurs confondus est assez nettement plus rapide au Maroc que dans le reste du monde, on peut en conclure que le rééquilibrage des investissements français n'est pas tant causé par une perte d'attractivité relative du secteur industriel marocain que par une prise de conscience des opportunités d'investissements dans les autres secteurs de l'économie marocaine.

## **2.2/ Les IDE industriels français se concentrent dans quelques secteurs, qui ne correspondent pas nécessairement à des délocalisations.**

L'analyse des stocks d'IDE français dans les différents secteurs industriels laisse apparaître une forte concentration du capital investi dans quelques secteurs privilégiés. Les secteurs où la présence française est la plus concentrée sont la chimie (en moyenne 9% du stock total d'IDE français industriels sur la période 1992-2002), l'agro-alimentaire (8 %), les industries métallurgiques et automobile (7 % chacune), mais surtout les industries de fabrication de produits minéraux non métalliques et les industries de fabrication de machines et appareils électriques, qui représentent vraisemblablement plus de 50% du stock d'IDE industriels français.

Il y a là une spécificité des investissements industriels français au Maroc par rapport aux investissements industriels français pris en général, pour lesquels ce dernier poste ne représente sur la même période que 20% du stock d'IDE industriels. Cette répartition du stock d'IDE industriels reste relativement stable tout au long de la période, avec cependant une tendance au renforcement de la concentration du capital dans les secteurs qui sont déjà les plus concernés par l'investissement des firmes françaises (la part de l'industrie chimique dans le stock d'IDE industriels est ainsi de 14 % en 2002 contre 8 % en 1993).



Le secteur textile est généralement considéré comme archétypique des processus de délocalisation dont seraient victimes les pays comme la France et bénéficiaires les pays comme le Maroc.

Sur la période 1992-2002, l'industrie textile ne représente qu'une part minime du stock d'IDE industriels français au Maroc (un peu plus de 2%) ; cependant, la spécialisation de l'industrie marocaine dans le textile-habillement transparait dans le fait que cette part est nettement plus élevée pour les investissements au Maroc que pour l'ensemble des investissements (à peine 1 %). Comme cette industrie (en particulier au niveau de l'habillement) est particulièrement intensive en main-d'œuvre, la visibilité et les conséquences (en termes d'emploi) des investissements au Maroc dans ce secteur sont sans commune mesure avec l'ampleur du phénomène en termes de niveau de capital investi. De plus, le mouvement d'investissements massifs dans ce secteur avait déjà commencé dès les années 1980, si bien que son ampleur dans les années 1990 en a probablement été diminuée d'autant.

L'analyse des flux d'IDE industriels vers le Maroc<sup>34</sup> tend à confirmer ce diagnostic : les industries de fabrication de produits minéraux non métalliques et les industries de fabrication de machines et appareils électriques ainsi que les industries agro-alimentaires ont, dans les années 1990-2000, enregistré nettement plus d'IDE vers le Maroc que les autres secteurs, et ont représenté une part des flux plus importante que leur part dans les stocks. Cela correspond à un effet d'entraînement des capitaux déjà investis sur les nouveaux IDE, et tend à renforcer la concentration des IDE dans certaines branches ; ce phénomène peut s'expliquer par le fait que les sous-traitants sont incités à suivre sur place les investissements de leurs donneurs d'ordre, ainsi que par le fait qu'un certain nombre d'acteurs concurrents d'une même branche ont suivi la même stratégie d'implantation sur un nouveau marché.

L'industrie du textile-habillement a elle aussi bénéficié de flux conséquents relativement à sa part dans les stocks, ce qui confirme que la stratégie de délocalisation qui touche la filière a continué à s'opérer vers le Maroc au cours des années 1990-2000 (et en particulier à la fin de la période).

Le Ministère du commerce et de l'industrie marocain fournit des chiffres concernant la répartition du capital social étranger par pays investisseur et par grand secteur. Il importe de noter que les résultats diffèrent sensiblement sur certains points, dans le cas de la France, des données fournies par

<sup>34</sup> Les autorités marocaines ne publient pas de série longue comportant la décomposition des IDE reçus par sous-secteurs industriels, il est donc difficile de faire des comparaisons entre les structures respectives des IDE industriels français et de ceux des autres pays présents au Maroc.

la Banque de France<sup>35</sup> ; cependant, la tendance qui se dégage est sensiblement la même, ce qui autorise à comparer la composition du stock d'IDE industriels français au Maroc avec celle des autres pays investisseurs. Ainsi, en 2001, le secteur de la chimie et de la para-chimie représentait près de la moitié des capitaux industriels français investis au Maroc (46 %) <sup>36</sup>, ce qui correspond au profil général des investisseurs étrangers ; par contre, les firmes françaises apparaissent sur-représentées dans les industries mécaniques, métallurgiques et électriques (29 % du capital français alors que la moyenne est de 17 %), et sous-représentées dans le secteur du textile-habillement et cuir (12 % alors que la moyenne est de 24 %).

De fait, alors que la France pesait un tiers du total des capitaux étrangers dans l'industrie, elle ne représentait que 15 % des capitaux étrangers dans le textile (chiffre identique à celui de l'Espagne), loin derrière la Grande-Bretagne, qui en représentait 40 % et dont les investissements au Maroc sont concentrés dans ce secteur, et cela alors même que la France est de loin le premier partenaire commercial du Maroc dans le secteur du textile-habillement (voir ci-dessous).

En fait, les délocalisations de sites de production d'habillement français ne se sont pas concentrées sur un pays d'accueil privilégié, mais sont réparties de manière à peu près équilibrée au Maroc, en Tunisie, en Turquie, en Roumanie, et en Asie.

### **3/ L'impact des IDE français au Maroc pour l'économie française**

#### **3.1/ Au niveau agrégé des investissements industriels, à l'augmentation des stocks d'IDE français au Maroc correspond un accroissement des échanges commerciaux bilatéraux, sans qu'il y ait cependant d'effet clair sur le niveau de l'excédent commercial.**

Entre la période 1992-1993 et la période 2001-2002, les échanges entre la France et le Maroc ont progressé de 57 %, sans pour autant que le niveau de l'excédent commercial français par rapport au volume total des échanges ne croisse significativement. Pendant cette même période, le total du stock d'IDE industriels français au Maroc a été multiplié par 3,1.

Au niveau agrégé, il semble donc probable qu'il y ait un effet d'entraînement des IDE sur les échanges commerciaux bilatéraux ; cependant, cet effet est plus ou moins prononcé suivant les secteurs d'activité, et peut jouer en faveur de l'excédent commercial français ou, à l'inverse, contre celui-ci ; il apparaît que, dans la décennie 1990, les investissements français ne se sont pas spécifiquement concentrés dans l'un ou l'autre type de secteurs, si bien que l'effet global sur la balance commerciale bilatérale est nul. Appréhendé différemment, la croissance des échanges qui semble être consécutive aux mouvements d'IDE de la France vers le Maroc contribuerait donc à un effet mutuellement bénéfique.

#### **3.2/ L'analyse comparée des statistiques d'IDE et des statistiques d'échanges commerciaux bilatéraux entre la France et le Maroc révèle des stratégies nettement différenciées suivant les secteurs industriels.**

L'étude du lien entre flux et stocks d'IDE et croissance du commerce permet d'identifier des évolutions et des orientations différentes selon les secteurs industriels les plus significatifs en termes de présence française au Maroc.

---

<sup>35</sup> Les données de la Banque de France sur les stocks d'IDE sont exprimés en valeur comptable, donc susceptibles d'être affectés par les résultats des entreprises, et ne prennent en compte que les participations supérieures à 10 % du capital de l'entreprise (seuil minimal retenu pour que l'investissement ne soit pas considéré comme un simple investissement de portefeuille) tandis que les données du ministère marocain de l'industrie et du commerce concernent le capital social des entreprises. De plus, la nomenclature des regroupements par secteurs industriels n'est pas la même.

<sup>36</sup> Ce secteur est très hétérogène dans les statistiques du Ministère marocain du commerce et de l'industrie, et comprend aussi, par exemple, les industries du bois et de l'édition.

**Echanges commerciaux franco-marocains : principaux secteurs (source : douanes françaises)**

En millions d'euros FAB/CAF

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
<b>Total X (exportations)</b>	1624	1669	1719	1736	1835	1969	1870	2168	2435	2501	2967	2740	2671	2745
<b>Total M (importations)</b>	1578	1656	1611	1662	1812	1977	2005	2187	2376	2473	2518	2550	2597	2528
<b>Solde com (X-M)</b>	47	13	108	75	23	-8	-135	-19	59	28	450	190	73	217
X textile-habillement	304	304	342	348	380	406	384	452	497	475	498	528	513	461
M textile-habillement	781	796	832	846	917	989	1000	1048	1106	1053	1103	1193	1175	1062
X chimie	173	157	165	181	196	202	212	231	231	237	247	263	273	289
M chimie	96	75	89	95	98	109	85	99	84	81	88	92	82	85
X auto	176	193	154	119	119	90	87	87	119	143	149	140	175	156
M auto	12	13	13	12	13	12	9	12	14	13	21	28	27	21
X ciment, verre	26	23	22	22	20	26	16	21	22	21	20	22	21	17
M ciment, verre	2	2	4	4	6	5	5	7	8	9	9	9	10	12
X métallurgie	140	139	131	153	116	105	93	140	175	144	184	189	201	204
M métallurgie	24	26	17	26	27	17	18	25	34	33	46	57	56	41
X électrique	83	104	111	151	110	128	98	135	143	173	167	210	204	227
M électrique	25	37	42	48	70	107	105	113	133	147	152	205	219	275
X électronique	108	114	98	112	151	194	189	273	335	390	608	381	266	307
M électronique	64	83	91	124	135	192	221	309	350	371	260	197	160	214

*a) Le secteur du textile-habillement offre l'exemple d'un secteur dans lequel la logique d'intégration internationale de l'appareil de production semble être parvenue à maturité, avec de forts effets d'entraînement des IDE sur le commerce extérieur.*

Le secteur du textile-habillement est le principal secteur industriel marocain en termes d'emploi et de commerce extérieur. En 2001 les industries du textile et du cuir représentaient ainsi 218 000 travailleurs (46 % de la main-d'œuvre industrielle) et 1,7 Md € d'exportations (38,5% du total)<sup>37</sup>. Il constitue aussi le premier poste d'exportations et d'importations dans les relations commerciales bilatérales avec la France : pour la même année 2001, les exportations marocaines de textile-habillement vers la France représentaient 1,2 Md € (47 % du total des exportations marocaines vers la France), et les importations en provenance de France 528 M € (19 % du total des importations en provenance de France).

Le textile-habillement est un secteur dans lequel la réorganisation de l'ensemble de l'appareil productif au niveau mondial a commencé de manière précoce, dès avant les années 1970, et dans lequel le système de la sous-traitance est extrêmement fréquent. Le modèle dominant est celui d'un donneur d'ordre dans les pays industrialisés (professionnels de la distribution) en relation avec des sous-traitants qui profitent de coûts de production (main-d'œuvre) peu élevés dans les pays émergents ou en développement. Ce schéma est plus particulièrement valable pour les industries de la confection, alors que les industries du textile, plus intensives en capital, sont moins soumises au phénomène des délocalisations.

<sup>37</sup> Source : Ministère marocain du commerce et de l'industrie.

Le cas de l'industrie marocaine du textile-habillement en est tout à fait représentatif. De fait, l'essentiel du commerce de textile-habillement entre la France et le Maroc repose sur une logique de « perfectionnement passif » : les ateliers marocains, bénéficiant d'une main-d'œuvre bon marché par rapport à la main-d'œuvre française, confectionnent les produits finis à partir de fibres textiles et de tissus importés de France. Ainsi, l'essentiel des exportations de textile-habillement françaises vers le Maroc est constitué d'exportations de textile, tandis que l'essentiel des exportations marocaines de textile-habillement vers la France consiste dans des produits d'habillement. Plus généralement, 90% de la production d'habillement marocaine est destinée à l'exportation, contre seulement 31% de la production de textile.

Les industriels français sont bien implantés au Maroc dans le secteur de l'habillement, puisque le Ministère marocain du commerce et de l'industrie recense actuellement 78 entreprises d'habillement dont une partie des capitaux est d'origine française, qui représentent une production totale de plus de 100 M €, tournée presque en intégralité vers l'exportation, et plus de 10 000 emplois. Si le marché français et la distribution française constituent les principaux débouchés du secteur de l'habillement marocain, cette analyse confirme néanmoins ce que révélaient les chiffres concernant la répartition du capital étranger dans les différents secteurs industriels<sup>38</sup>, à savoir que les capitaux français ont un poids important, sans être dominant au sein du secteur du textile-habillement marocain.

Sur la période 1990-2003, les courbes d'exportations de textile-habillement de la France vers le Maroc et d'importations de textile-habillement depuis le Maroc se comportent de manière exactement similaire, suivant un trend de relativement forte croissance : entre les années 1990-1991 et les années 2001-2002, les exportations françaises ont progressé de 70 %, tandis que les importations ont progressé de 50 %. Dans le même temps, les IDE français du secteur textile-habillement vers le Maroc ont été, comme on l'a vu, relativement faibles par rapport à d'autres industries. Cependant, même si les flux d'IDE dans le textile-habillement sont faibles sur la période, la croissance constante des stocks montre que les investisseurs français de ce secteur ont continué à considérer le Maroc comme prioritaire dans leur stratégie de développement. Entre 1992-1993 et 2000-2001, la valeur de ces stocks a ainsi été multipliée par 3,6.

Il y a donc eu au cours des années 1990, dans le secteur du textile-habillement, une poursuite du mouvement de délocalisation des activités de confection vers le Maroc entamé dans les décennies précédentes. Mais la mise en parallèle de l'évolution des échanges commerciaux et des IDE montre que ces délocalisations ont eu un effet d'entraînement sur les échanges, et qui plus est que cet effet d'entraînement a été bénéfique pour la balance commerciale française dans le secteur du textile-habillement, qui, même si elle demeure fortement déficitaire, s'est sensiblement améliorée sur cette période : les exportations ont en effet progressé à un rythme plus soutenu que les importations.

L'analyse des IDE industriels français au Maroc dans le secteur du textile-habillement offre ainsi un exemple pertinent des effets ambigus des « délocalisations » pour les économies d'origine, puisque les délocalisations dans le secteur de l'habillement - et les pertes d'emplois en résultant dans un premier temps - ont soutenu la compétitivité du secteur textile en France. C'est la raison pour laquelle il conviendrait de préférer le terme de « relocalisation » pour désigner la délocalisation d'un segment de la chaîne productive et non de l'ensemble de celle-ci, pour mieux profiter des avantages comparatifs de chacun des sites de production, à l'origine d'un accroissement sensible des échanges entre les deux sites.

Les industries du cuir et de la chaussure, pour lesquelles il est difficile de disposer de chiffres précis concernant les IDE<sup>39</sup>, suit le même type de logique, bien qu'avec un développement plus rapide des échanges bilatéraux, et une réduction du déficit commercial bilatéral de la France (entre 1992-1993 et 2001-2002, les exportations françaises ont augmenté de 120 % et les importations françaises de 85 %).

---

<sup>38</sup> Voir le 2.2/ ci-dessus.

<sup>39</sup> Le poste NAF « Industrie du cuir et de la chaussure » fait partie du résidu des postes non regroupés par la présentation standard de la Banque de France.

***b) Le secteur des industries automobiles obéit à une double logique de production pour le marché local et régional (construction automobile) et de sous-traitance à moindre coût dans un système de production intégré internationalement (équipements automobiles).***

En 2001, l'industrie automobile représentait seulement 2% de la production industrielle marocaine, et moins de 1 % des emplois industriels. Par ailleurs, ce secteur est assez peu tourné vers l'exportation, puisque seulement 13 % de la production a été exporté en 2001<sup>40</sup>. En fait, il importe de distinguer la situation des constructeurs automobiles et celle des équipementiers automobiles.

Les premiers suivent une logique de service du marché local et régional<sup>41</sup>. Les voitures particulières sont importées pour les trois quarts, seule la *Somaca* produit localement des véhicules *Fiat*, *Renault* et *PSA* au terme de conventions bilatérales passées entre l'Etat marocain et ces groupes en 1995 et 1996. *Renault* est par ailleurs présent à travers la construction de poids lourds par la société *Berliet Maroc*. Le rachat en 2003 par *Renault* de la *Somaca* correspond à cette logique, avec pour ambition de desservir l'ensemble des marchés émergents avec une voiture peu onéreuse qui leur soit adaptée. Il ne s'agit pas au sens strict d'une « délocalisation » et encore moins d'une « relocalisation », dans la mesure où la production d'un tel produit n'est en aucun cas destinée au marché européen.

L'installation au Maroc des équipementiers automobiles répondrait davantage à une logique « mixte » : d'une part suivre leurs donneurs d'ordre, les constructeurs, sur place, et, d'autre part, abaisser leurs coûts de production en bénéficiant des avantages comparatifs marocains (faible coût de la main-d'œuvre) sans pour autant être pénalisés par de trop grandes distances vis-à-vis de leurs clients. Le groupe *Valéo* possède ainsi au Maroc cinq usines employant 3 000 personnes dans la fabrication de câbles.

L'analyse de l'évolution des échanges commerciaux franco-marocains dans ce secteur confirme la coexistence de ces deux phénomènes. La France enregistre dans ce secteur un fort excédent commercial vis-à-vis du Maroc. Les exportations françaises vers le Maroc ont fortement baissé au milieu des années 1990, et n'ont pas encore retrouvé leur niveau du début des années 1990, en lien avec les évolutions de la conjoncture du marché local. En comparaison, les exportations marocaines sont extrêmement faibles, et ne concernent pratiquement que les équipements automobiles. Néanmoins, il est possible de relever une augmentation significative de ces exportations d'équipements à partir de la fin des années 1990 ; ce qui correspond à une période d'accélération relative des IDE français automobiles vers le Maroc. Les équipementiers automobiles commencent ainsi à suivre au Maroc une logique d'implantation en vue de réexporter vers la France. Dans ce cas, les IDE français au Maroc ont un effet plutôt négatif sur la balance commerciale française, puisqu'ils conduisent à une hausse des importations sans avoir d'effet clair sur les exportations.

***c) Le secteur de la chimie est principalement orienté vers le marché local, avec de forts effets d'entraînement des IDE sur les exportations, mais une logique de réexportation pourrait apparaître aussi.***

Les industries chimiques représentaient en 2001 13 % de la production industrielle marocaine, et 22 000 emplois, soit 5 % des emplois industriels. 40 % de cette production est exportée, et la France représente un débouché pour environ 10 % de ces exportations. L'essentiel des exportations marocaines est constitué des exportations de produits de la chimie minérale, dérivés du phosphate extrait des gisements marocains. Le reste de l'industrie chimique marocaine est donc essentiellement tourné vers le marché intérieur.

---

<sup>40</sup> Cependant la relative faiblesse de ce chiffre s'explique en partie par le fait que les statistiques du Ministère du commerce et de l'industrie marocain ne comptabilisent pas certains équipementiers automobiles, notamment les filiales marocaines du groupe *Valéo*, parmi les industries automobiles, mais parmi les industries de fabrication d'appareils électriques.

<sup>41</sup> Dans l'industrie automobile, les délocalisations d'usines de production pour réexporter des produits vers les pays industrialisés d'origine se dirigent plutôt vers les PECO.

La présence française dans ce secteur est ancienne et importante, qu'il s'agisse des domaines de la pharmacie (*Aventis pharma, Labo Maphar, Laprophan, Rhône Poulenc*), des gaz industriels (*Air Liquide*), ou des peintures et produits chimiques industriels. Dans tous les cas, les entreprises sont essentiellement tournées vers le marché local, et généralement plus importatrices qu'exportatrices.

De ce fait, les IDE français au Maroc dans ce secteur ont un fort effet d'entraînement sur les exportations françaises. La France enregistre dans le domaine des produits chimiques un fort excédent commercial vis-à-vis du Maroc, qui s'accroît au cours de la période considérée. Ainsi entre 1992-1993 et 2002-2003, les exportations françaises de produits chimiques ont augmenté de 60 % (dont 90 % pour les seuls produits pharmaceutiques) alors que les importations ont baissé de 10 % (essentiellement à cause de la baisse des exportations marocaines de dérivés de phosphates).

Dans le même temps, le secteur des industries chimiques fait l'objet de flux d'IDE réguliers de la part des entreprises françaises, ce qui peut expliquer la croissance extrêmement rapide du stock d'IDE, qui est multiplié par 8 entre 1992-1993 et 2001-2002. Ce renforcement de la présence française aurait pour objet de profiter de la croissance du marché local, et dans la mesure où les capacités de production locales ne sont pas à même d'y répondre, il implique en même temps une augmentation des exportations françaises<sup>42</sup>. L'effet d'entraînement est dans ce cas engendré par le positionnement des firmes françaises sur un marché local en croissance.

Il s'agit là de la tendance générale du secteur ; cependant, la forte croissance des exportations marocaines de produits chimiques (dont le montant est multiplié par 2,5 entre 1992-1993 et 2002-2003) et de produits pharmaceutiques (montant multiplié par 8) laisse entrevoir la possibilité que les investisseurs de ces secteurs puissent à terme utiliser le Maroc comme plate-forme de production à moindre coût et de réexportation<sup>43</sup>, sur le modèle des sous-traitants de l'équipement automobile.

***d) Les industries de fabrication de produits à base de minéraux non métalliques (verre, céramique, ciment) demeurent orientées vers le marché local, mais, comme pour le secteur des industries chimiques, une orientation nouvelle se dessine.***

Ce secteur représentait en 2001 12,5 Mds de dirhams (environ 1,2 Mds €) de chiffre d'affaires et 27 000 personnes employées (7 % de la main-d'œuvre industrielle totale). Il s'agit du secteur industriel le plus directement tourné vers le marché local (l'essentiel de l'activité correspondant à la fourniture de matériaux pour le BTP), puisque seulement 3,4 % de la production est exportée. Le ciment étant généralement utilisé sur place, il paraît logique que les volumes échangés soient très faibles par rapport au volume total produit. Cependant, celui-ci étant relativement conséquent, les échanges bilatéraux avec la France dans ce secteur ne sont pas négligeables.

L'évolution du commerce bilatéral entre la France et le Maroc dans ce secteur au cours des années 1990-2000 est de plus assez remarquable : alors que les exportations françaises stagnent, avec même une légère tendance au repli, les exportations marocaines vers la France sont en forte progression (120 % entre 1992-1993 et 2001-2002). De ce fait, l'excédent commercial français subit une forte baisse, le volume des exportations passant de 10 fois celui des importations au début des années 1990 à à peine 2 fois celui des importations au début des années 2000.

Dans la mesure où la présence française dans ce secteur est forte, et ancienne, avec en particulier des groupes comme *Lafarge* ou *Jacob Delafon*, et où les IDE y ont été vraisemblablement relativement importants<sup>44</sup>, on peut penser qu'il y a eu d'une part un effet de substitution des IDE aux

<sup>42</sup> Cela semble en particulier vrai pour l'industrie pharmaceutique ; il conviendrait d'affiner l'analyse en observant la répartition et l'évolution des flux et stocks d'IDE français au Maroc par sous-secteurs du secteur « industries chimiques ».

<sup>43</sup> Ainsi la société *Biolandes Maroc*, qui a été créée en 1997, produit-elle des huiles essentielles exclusivement pour l'exportation ; de même, la société *Armor industrie*, installée au Maroc depuis 1991, exporte l'essentiel de ses produits chimiques à usage industriel.

<sup>44</sup> Ce poste NAF n'apparaît pas en tant que tel dans la présentation standard des flux et stocks d'IDE français à l'étranger adoptée par la Banque de France. Cependant, par recoupements avec les chiffres fournis par le

exportations françaises, ce qui expliquerait la stagnation des exportations, et d'autre part que se fait jour, pour certains types de produits, le même type de tendance que dans la chimie, de délocalisation de certaines productions (*Jacob Delafon Maroc* exporte ainsi environ 40 % de sa production d'appareils sanitaires en céramique ; la société *SBSPM* fait de même avec 10 % de sa production, dans le même secteur ; la PMI *Akkal*, créée en 1998, exporte 70 % de sa production de céramique, même si les volumes concernés ici demeurent faibles).

***e) Les industries métallurgiques et de travail des métaux présentent le même profil que celui des industries de fabrication de produits minéraux non métalliques, tournés essentiellement vers le marché local, sans que des effets d'entraînement des IDE sur les échanges apparaissent.***

Ce secteur, qui représentait en 2001 une production de 12 Mds de dirhams (environ 1,2 Md €) et 26 000 employés, est principalement tourné vers la production pour les besoins du marché intérieur marocain, puisque seulement 11 % de la production est exportée.

Le secteur des industries métallurgiques représente le deuxième poste en termes de volume des échanges avec la France, derrière le textile-habillement, mais la France y bénéficie d'un fort excédent commercial (les exportations françaises représentent environ 200 millions € par an et les importations seulement 400 000 €). Les échanges ont été fluctuants au cours des années 1990, avec une tendance globale à la hausse, mais relativement modérée (les exportations françaises ont crû d'environ 1/3).

Les exportations françaises sont surtout corrélées à la conjoncture économique marocaine, en particulier dans le secteur du BTP et des équipements industriels métalliques. Il ne s'est pas mis en place entre la France et le Maroc de processus de division internationale du travail, puisque le Maroc importe en premier lieu des produits sidérurgiques, nécessaires à la croissance de son industrie et au secteur du bâtiment, tandis que les importations françaises concernent presque exclusivement des métaux non ferreux bruts. Les échanges commerciaux de ce secteur se résument donc essentiellement à l'importation par le Maroc de biens intermédiaires et d'équipement insuffisamment produits sur place. Dans ces conditions, les IDE dans ce domaine devraient *a priori* plutôt se substituer aux échanges qu'avoir un effet d'entraînement.

Les entreprises françaises sont bien représentées dans ce secteur, puisque le Ministère marocain du commerce et de l'industrie recense 56 entreprises dont le capital est pour partie d'origine française, parmi lesquelles 7 ont un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions de dirhams (environ 5 M €).

L'essentiel de leur production est effectivement destiné au marché local, les exportations représentant dans l'ensemble à peine 5 % de leur chiffre d'affaires. Par ailleurs, ces entreprises ont une implantation déjà ancienne, remontant en tout cas avant les années 1990. De fait, on ne constate à peu près aucun flux d'IDE dans ce secteur sur la période considérée<sup>45</sup>, si bien que, comme dans le cas des industries de fabrication de matériaux de construction, il apparaît une certaine déconnexion entre IDE et échanges.

---

Ministère marocain du commerce et de l'industrie sur la part de capital social étranger dans les différents secteurs industriels, et en considérant le capital social des principales entreprises à capitaux français du secteur, on peut estimer que ce poste représente une part relativement importante du total du résidu, derrière les industries de fabrication de machines et appareils électriques.

<sup>45</sup> En ce qui concerne la variation des stocks, les chiffres de stocks négatifs de 1996 et 2000, suivis en 1997 et 2001 d'un retour à un total fortement positif, correspondent vraisemblablement à deux années de pertes importantes dans le secteur ou pour une entreprise particulière, après les mauvaises performances de l'économie marocaine en 1995 et 1999, suivies à chaque fois d'une recapitalisation de l'entreprise concernée.

**f) Les implantations dans le domaine des industries électriques et électroniques correspondent elles aussi à une logique d'intégration internationale des processus de production, qui ne concerne plus seulement les activités d'exécution.**

Sur la période considérée, les industries électroniques et les industries électriques obéissent sensiblement à la même logique.

Les industries électroniques, liées aux technologies de l'information et de la communication, représentaient en 2001 une production d'environ 1 milliard de dirhams (soit un peu moins de 100 M €), et employaient 5 700 personnes, essentiellement chez *StMicroelectronics* (4 700 employés dans des usines de packaging de puces électroniques). Ce secteur est presque exclusivement tourné vers les marchés extérieurs, puisque 94 % de la production est destinée à l'exportation.

Les industries électriques représentaient quant à elles une production totale de 7 milliards de dirhams (un peu moins de 700 M €), dont 56 % destinés à l'exportation, et employaient 19 000 personnes (dont près de 3000 dans les différentes usines du groupe *Valéo*). Cependant, un certain nombre d'entreprises importantes comme *Legrand* ou *Elecram* sont essentiellement tournées vers le marché intérieur (équipements industriels électriques, poteaux électriques, etc.). A l'inverse, les autres entreprises du secteur, notamment les équipementiers automobiles, réexportent la quasi-totalité de leur production.

Il existe donc sur ce segment de production deux logiques distinctes, et l'analyse des chiffres du commerce bilatéral franco-marocain montre que c'est la deuxième qui s'est très sensiblement développée au cours des années 1990.

Cette logique, commune aux secteurs de l'électronique et des appareils électriques, correspond à une stratégie de délocalisation/relocalisation de leurs sites de production de la part de grands groupes leaders mondiaux dans leur secteur d'activité (*Valéo*, *STMicroelectronics*). Cette stratégie diffère de celle observée dans le secteur du textile-habillement en ce que la localisation des sites de production est appréhendée au niveau mondial, et par des groupes leaders (présents sur des marchés oligopolistiques concentrés et non sur un marché éclaté dominé par des PME-PMI) que suivent leurs sous-traitants pour s'adapter aux contraintes de coûts et de délais de livraison.

Le Maroc, sous l'impulsion du groupe *Valéo*, a ainsi développé une spécialisation dans la fabrication de câblages électriques pour l'automobile. Cela concerne le groupe lui-même, présent au Maroc depuis la fin des années 1970 mais qui a ouvert une nouvelle usine (740 emplois) en 2001, mais également des entreprises de dimension plus modeste comme la *Compagnie française de câblage* (1992), *Acre* (1997) ou *Sonocable* (2000), qui exportent toute leur production.

De même, à côté de *STMicroelectronics*, présent au Maroc depuis les années 1950, existent de plus petites entreprises à capitaux français tournées vers l'exportation, comme *IEA* (créée en 1989) ou *OB Electronique* (2001).

Si la logique qui préside à ces implantations est similaire pour les deux secteurs, en revanche l'évolution du commerce bilatéral diverge fortement.

Dans le cas des industries électroniques, les échanges ont connu une forte croissance jusqu'en 1999-2000, suivie d'une période de relative stagnation après l'explosion de la bulle sur les technologies de l'information et de la communication, et de la crise qui a frappé le secteur. Les exportations françaises vers le Maroc, entre 1992-1993 et 2001-2002, ont été multipliées par 3,1, alors que dans le même temps les importations ne progressaient que de 66 %, la France s'étant mise à exporter plus de composants électroniques qu'elle n'en exportait.

Cela s'explique probablement par les évolutions internes au groupe *STMicroElectronics*, dont l'activité au Maroc est une activité de packaging de puces électroniques, à partir de composants importés. La hausse spectaculaire des importations en provenance de France traduit donc la montée en

puissance de la production du site marocain, avec un effet d'entraînement très marqué sur les exportations françaises.

Il s'agit dans ce cas d'un phénomène similaire à celui observé pour le textile-habillement, à la différence près que l'intégration internationale du processus de production est ici effectuée à l'intérieur même d'une FTN et non entre des donneurs d'ordre et des sous-traitants délocalisés. Par ailleurs, ce groupe étant de dimension mondiale, et le Maroc étant l'un des quelques centres de production principaux, les usines marocaines de *STMicroelectronics* sont loin de ne desservir que le marché français, ce qui explique la hausse moindre des exportations marocaines vers la France, qui sont plutôt corrélées aux variations de la demande sur le marché français.

*STMicroelectronics* a consenti de gros investissements au cours de la décennie quatre-vingt-dix en faveur du développement de son site de production marocain (qui est en concurrence interne au groupe avec, notamment, les sites de production asiatiques), mais ils n'apparaissent pas dans les statistiques d'IDE fournies par la Banque de France, probablement parce que la structure financière du groupe au Maroc est construite sur une holding financière, ou parce que c'est une filiale non française du groupe qui a investi au Maroc.

Dans le cas des industries électriques, à l'inverse, le commerce bilatéral franco-marocain est passé d'un très net excédent français à une situation d'équilibre entre exportations et importations. Cela reflète vraisemblablement la montée en puissance de la seconde logique observée pour ce secteur (celle, notamment, des équipementiers automobiles), fondée sur la réexportation après production à moindre coût, par rapport à la première (celle, par exemple de *Legrand*), destinée à satisfaire la demande sur le marché local. Entre 1992-1993 et 2001-2002, les exportations françaises vers le Maroc ont ainsi crû de 60 %, mais les importations ont été multipliées par 4,7. Cela correspond très clairement à une augmentation du stock d'IDE dans ce secteur<sup>46</sup>. Il s'agit donc, dans le cas des équipementiers automobiles, d'une stratégie uniquement de délocalisation, sans effet d'entraînement positif sur le solde de la balance commerciale bilatérale, mais avec au contraire une forte dégradation du solde commercial.

Enfin, il convient de noter que les délocalisations dans ces industries s'étendent désormais aux métiers de conception et d'étude et ne se cantonnent ainsi plus à la seule production. C'est le cas pour *STMicroelectronics*, qui a ouvert sur place en 2003 un bureau d'étude (en même temps qu'un autre à Tunis), avec pour objectif en particulier de réduire les coûts salariaux des ingénieurs, tout en s'appuyant sur le bon état des infrastructures de télécommunications marocaines.

---

<sup>46</sup> Comme les investissements dans le domaine de la fabrication d'appareils électriques font partie du résidu non inclus dans la présentation standard des données de flux et stocks d'IDE par la Banque de France, il est difficile de savoir exactement quelle a été la tendance les concernant ; on peut estimer, selon la même méthode que pour les minéraux non métalliques citée plus haut, qu'ils représentent en tout état de cause plus de la moitié de la valeur de ce résidu, soit au moins 20 à 30 % du total du stock d'IDE industriels français au Maroc.

## Conclusion générale

Dans la partie conceptuelle de cette étude, nous avons fait en sorte de mettre en évidence qu'une logique d'intégration régionale des appareils productifs entre zones économiques et pays de niveaux de développement différents, tels que l'Union Européenne et le Maghreb, la France et le Maroc, constituait probablement une opportunité de développement mutuellement avantageuse, les pays les plus industrialisés y gagnant un relais de croissance (marchés jeunes où les perspectives de croissance de la demande sont fortes) et de compétitivité (meilleure allocation de la production en fonction des avantages comparatifs de chaque site) tandis que les pays en développement tireraient avantage de l'effet dynamisant et structurant des investissements étrangers.

Cependant, une telle évolution implique une démarche volontariste d'accompagnement des efforts marocains, dans la mesure où il existe à l'heure actuelle un réel retard d'investissements étrangers et, par là même, de développement, du Maroc (et de la zone méditerranéenne en général) par rapport à son potentiel.

La France étant de très loin l'investisseur principal et le partenaire commercial privilégié du Maroc, c'est à elle que revient, au sein de l'Union Européenne, de montrer la voie d'une association plus étroite avec ce pays. Il est également de son intérêt de bien comprendre tout le bénéfice qu'elle en retirerait en termes de croissance et de compétitivité.

En ce qui concerne l'analyse des IDE, le secteur industriel demeure un moteur essentiel du développement ; au demeurant la diversification observée des investissements vers d'autres segments de production est généralement connectée à une activité industrielle (c'est le cas notamment de l'ensemble des services à l'industrie : bureaux d'étude, après-vente, fourniture de logiciels etc.).

Les investissements au Maroc suivent trois types de logiques:

- Une logique de délocalisation pure et simple de certaines activités de production, entraînant un fort accroissement des échanges commerciaux bilatéraux, au profit surtout des importations françaises en provenance du Maroc ;
- la logique de ce que l'on peut qualifier de « relocalisation », consistant dans le transfert d'une partie de l'outil de production, et qui correspond à un phénomène d'intégration de l'appareil productif sur les deux rives de la Méditerranée, avec pour conséquence un accroissement des échanges commerciaux bilatéraux, mais qui profite aussi aux exportations françaises ;
- enfin une logique de conquête du marché, qui vise à se rapprocher d'un marché porteur, soit en produisant directement sur place, auquel cas l'investissement peut se substituer aux exportations, soit en important une partie des produits destinés à être vendus, auquel cas l'investissement a un effet bénéfique sur les exportations françaises.

Tous les secteurs industriels n'obéissent pas à la même logique, et ne sont pas parvenus au même degré d'avancement des processus décrits ci-dessus ; de plus, les différentes logiques peuvent coexister dans un même secteur. Dans le cas de la partie française, ce sont naturellement les deux dernières logiques qui sont à privilégier.

Le secteur du textile-habillement est particulièrement avancé sur la voie du processus d'intégration de l'appareil productif, et si les investissements français au Maroc dans ce secteur prennent la forme de « délocalisations » dans la confection, au niveau de l'ensemble du secteur on assiste plutôt à un phénomène de « relocalisation ».

Les industries électrique et électronique sont dans le même type de logique, et ceux de la chimie ou de la céramique pourraient s'engager aussi dans cette voie, alors qu'ils sont pour le moment plutôt orientés sur une logique de conquête du marché local. Le secteur automobile, au niveau des équipementiers automobiles, est engagé dans une démarche de délocalisation, mais aussi de conquête des marchés émergents.

Il paraît plus utile et en même temps plus réaliste de chercher à accompagner ce mouvement du mieux possible et même à l'encourager dans ses aspects positifs que de chercher à le freiner ou à le cantonner à certains secteurs que l'on jugerait « impossibles à sauver ». Les secteurs les plus dynamiques obéissant à des logiques mêlées de baisse des coûts et de conquête des marchés, il serait contre-productif à moyen terme de cantonner les industries marocaines à des métiers de pure exécution et de faible valeur ajoutée, car cela freinerait le développement des industries marocaines et donc la croissance du marché marocain, d'une part, et conduirait à une perte de compétitivité des entreprises françaises basées au Maroc d'autre part.

## Annexes

Annexe méthodologique.

Tableau 1 : flux d'IDE français vers le Maroc (source Banque de France).

Tableau 2 : stocks d'IDE français au Maroc (source Banque de France).

## Annexe méthodologique

### 1) Sources de données :

- La *Banque de France* enregistre auprès des entreprises les mouvements et les positions des capitaux français vers l'étranger. Les résultats sont diffusés selon une présentation standard conforme aux recommandations de l'OCDE.
- La *direction des douanes* enregistre les échanges bilatéraux de biens entre la France et le Maroc.
- L'*Office des changes marocain* enregistre les mouvements de capitaux étrangers vers le Maroc.
- Le *Ministère marocain du commerce et de l'industrie* publie une base de données sur le secteur industriel, comportant notamment des informations sur la répartition de la production, de la valeur ajoutée, de l'investissement, de l'emploi et des exportations entre les différentes branches industrielles, ainsi que des données sur la répartition du capital étranger de chaque pays entre ces branches. Il ne publie cependant pas de séries longues. Il publie également une base de données sur les entreprises industrielles implantées au Maroc, comportant des renseignements sur le secteur d'activité, la production, le chiffre d'affaires (total et à l'exportation) et les effectifs de chaque entreprise.

### 2) Données statistiques :

- *Investissements directs étrangers :*

Les statistiques utilisées dans cette étude comprennent des statistiques d'IDE fournies par la Banque de France, et des statistiques d'investissement étranger fournies par l'Office des changes marocain. Pour les analyses au niveau le plus agrégé et les comparaisons entre les investissements français et ceux d'autres pays, ont été utilisées principalement les statistiques marocaines concernant les investissements et prêts privés étrangers au Maroc, qui regroupent, outre les IDE au sens strict, les investissements de portefeuille et les prêts et avances en compte courant d'associés ; les IDE représentent l'essentiel du total (environ 80%), et une part à peu près constante, excepté en 1994, 1996, et 1999-2000.

En ce qui concerne les IDE, l'OCDE recommande un seuil de prise de participation correspondant à 10% du capital pour distinguer les IDE, qui impliquent une volonté de contrôle opérationnel de l'entreprise, des simples investissements de portefeuille, qui répondent à une logique de placements financiers. Cependant, les normes internationales de comptabilité nationale laissent une certaine marge de liberté aux différents instituts statistiques ; dans le cas des IDE, la Banque de France applique strictement le critère des 10%, tandis que l'Office des changes marocain adopte une attitude plus souple, considérant les situations au cas par cas dès lors qu'un réel contrôle opérationnel est exercé par l'investisseur, ce qui peut conduire à des différences de chiffres entre les deux sources.

Plus généralement, la différence dans les niveaux de développement des économies marocaine et française induit un certain nombre de distorsions dans la manière de prendre en compte les investissements. L'Office des changes marocain a ainsi inclus dans les IDE français le rachat par *Vivendi de Maroc Telecom* en 2001, parce que cette opération portait sur un montant extrêmement important au regard des flux d'IDE habituellement reçus par le Maroc, alors que la Banque de France, compte tenu du mode de financement de l'opération, ne l'a pas comptabilisée comme un flux d'IDE de la France vers le Maroc.

- *Flux d'IDE :*

Les statistiques des balances des paiements ne permettent de mesurer qu'imparfaitement les flux d'investissement internationaux, car elles ne tiennent pas compte des emprunts locaux en monnaie

étrangère, des encaisses nettes des filiales étrangères, ou des provisions pour dépréciation en monnaie étrangère. Le principal problème est que les statistiques de la Banque de France, en ce qui concerne le Maroc, ne tiennent pas compte des bénéficiaires réinvestis par les filiales<sup>47</sup>, qui peuvent représenter une part très substantielle du financement de l'investissement<sup>48</sup>; l'erreur faite en s'appuyant seulement sur l'analyse des flux pour apprécier l'engagement dans un pays donné est d'autant plus importante que les entreprises ont investi depuis plus longtemps.

Par ailleurs, les statistiques bilatérales sont de moins en moins pertinentes dans un cadre économique de plus en plus global, car les IDE peuvent être financés par des filiales ou des holdings implantés dans des pays tiers : ces flux n'apparaissent pas dans les statistiques des pays d'origine et sont considérés comme venant d'un autre pays dans les statistiques du pays hôte. Cependant, dans le cas d'une analyse des relations franco-marocaines, ce biais est tempéré par le fait que la présence française au Maroc est ancienne et particulièrement importante, et que, au sein des pays industrialisés, les firmes françaises sont celles qui ont la meilleure connaissance des réalités économiques marocaines. On peut donc penser que les groupes français n'utiliseront que peu leurs filiales étrangères pour investir au Maroc ; mais, à l'inverse, les groupes étrangers seront plus susceptibles d'utiliser leurs filiales françaises pour investir sur place, au moins pour l'appui logistique de leur implantation si ce n'est pour le financement. Ce double phénomène tendrait à « gonfler » les chiffres d'IDE français au Maroc (si on les définit strictement comme des investissements effectués par des groupes de nationalité française), mais cela reflète bien la place prépondérante de la présence française au Maroc, et correspond donc à une réalité économique.

Dans l'ensemble, on peut néanmoins estimer que les statistiques d'IDE (flux recoupés avec les stocks, notamment) permettent de dégager les tendances les plus importantes.

- *Stocks d'IDE :*

Le montant des stocks d'IDE fourni par la Banque de France est calculé selon la formule :  
[quote-part détenue dans la société investie par l'investisseur direct résident multipliée par (capital social + autres capitaux propres + résultat annuel de la société investie)] + prêts consentis par l'investisseur - dividendes encaissés par l'investisseur  
Les dividendes étant un élément soustractif et le résultat d'exercice pouvant être déficitaire, il peut arriver que l'équation donne un montant de stock d'investissement négatif, ce qui est contre-intuitif. Cependant, dans le cas des statistiques de la Banque de France concernant les stocks d'IDE industriels français au Maroc, ce cas de figure ne se présente que ponctuellement deux fois, ce qui correspond vraisemblablement à des pertes importantes suivies d'une recapitalisation.

Le Ministère du commerce et de l'industrie marocain fournit des données concernant le montant de capital social d'entreprises marocaines détenu par des résidents étrangers. Ces chiffres ne peuvent être directement comparés avec ceux fournis par la Banque de France sur le stock d'IDE pour deux raisons : tout d'abord, la part du capital social détenue n'est qu'un des éléments de la formule de détermination du montant du stock d'IDE comptabilisé par la Banque de France ; ensuite, les chiffres du Ministère marocain du commerce et de l'industrie ne tiennent pas compte du critère de 10% retenu dans la définition des IDE. Cependant, les deux séries de chiffres ne divergent pas fondamentalement quant aux secteurs de l'industrie marocaine où les capitaux français sont les plus présents.

- *Répartition sectorielle des statistiques :*

La Banque de France, dans sa présentation standard des flux et stocks d'IDE, regroupe les différents postes de la NAF (nomenclature d'activités françaises) en un certain nombre de sous-secteurs qui, pour les industries manufacturières, sont les suivants : industries agricoles et alimentaires ; industrie du textile et habillement ; industrie du bois, édition et imprimerie ; raffinage du

---

<sup>47</sup> La méthodologie de cette prise en compte est encore en cours d'élaboration.

<sup>48</sup> Dans le cas du Japon, par exemple, une étude de *l'Ex Im bank* a évalué à 83 % le pourcentage de l'investissement financé par les bénéfices réinvestis des filiales en Amérique latine et à 61% en Asie (*Transnational Corporations*, vol. 4, n°1, 1995).

pétrole et autres traitements ; industrie chimique ; industrie du caoutchouc et matières plastiques ; industries métallurgiques et travail des métaux ; industries mécaniques ; matériel de bureau, informatique ; équipement radio, TV et communication ; véhicules automobiles ; autres matériels de transport. Malheureusement, cette présentation laisse hors de tout regroupement six postes NAF : industrie du cuir et de la chaussure ; fabrication d'autres produits minéraux non métalliques ; fabrication de machines et appareils électriques ; fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie ; meubles, industries diverses ; récupération. Ils constituent un résidu statistique (différence entre la somme des chiffres donnés pour chaque groupe d'industries et le chiffre total des IDE industriels) dont la ventilation détaillée n'est pas disponible.

Or ce résidu statistique peut représenter une part non négligeable du total des flux ou stocks d'IDE, et cela est particulièrement vrai dans le cas du Maroc, où la présence française dans les secteurs de la fabrication de produits minéraux non métalliques (ciment, céramique, verre) et de la fabrication de machines et appareils électriques est importante. L'impossibilité de distinguer la part de ces différents secteurs empêche une analyse vraiment fine, et oblige à quelques conjectures afin de pouvoir tirer des conclusions.

Plus généralement, le regroupement en postes agrégés pour les statistiques d'IDE ne permet pas une comparaison très fine au sein de chaque secteur industriel, notamment par rapport aux statistiques de commerce bilatéral (qui suivent la NES -nomenclature économique de synthèse- par produits et non par activités, pour laquelle il existe cependant des correspondances avec la NAF). Dans le secteur de la chimie, par exemple, il n'est pas possible de vérifier avec les statistiques d'IDE les différences que l'on pense percevoir entre la pharmacie et les produits chimiques industriels.

La répartition des investissements directs entre les différents postes peut créer certaines illusions statistiques. La baisse de la part relative de l'industrie manufacturière dans le total du stock d'IDE français au Maroc sur la période considérée est ainsi en partie imputable à l'augmentation du poste « holdings financiers ». Parmi ces holdings, un certain nombre sont en réalité des holdings de groupes industriels ; de ce fait, la structure capitalistique spécifique des entreprises influe sur l'évolution des statistiques. De manière générale, la fin des années 1990 a été pour les entreprises françaises une période de forts investissements à l'étranger, qui se sont opérés de plus en plus au sein de groupes organisés selon des structures de holdings. C'est le cas par exemple pour le rachat de *Maroc Telecom* par *Vivendi* en 2001, qui a été opéré par une holding marocaine, détenue par une filiale monégasque du groupe, ce qui explique que cet investissement massif n'apparaisse pas dans les statistiques de la Banque de France.

Par ailleurs, il importe de garder à l'esprit que certains secteurs sont plus intensifs en capital que d'autres, ce qui implique structurellement des investissements plus lourds. Dans la mesure où, dans le secteur du textile-habillement, le Maroc accueille essentiellement des délocalisations d'usines de confection, activité intensive en main-d'œuvre mais peu en capital, il faut s'attendre à des investissements plus faibles dans ce secteur que, par exemple, dans celui de la chimie, où les capitaux nécessaires pour démarrer l'activité sont très lourds.

**Flux d'IDE français vers le Maroc**

<b>MAROC</b>		<i>Investissements français à l'étranger (en millions d'euros)</i>											
<i>SECTEUR ECONOMIQUE</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>AGRICULTURE ET PÊCHE</b>	0	0	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	-1	-5
<b>INDUSTRIES EXTRACTIVES</b>	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES</b>	-8	-23	-17	-9	-24	-8	-5	-3	5	-26	-1	-7	-18
	38%	44%	37%	9%	27%	-18%	17%	13%	-33%	-12%	1%	5%	12%
Industries agricoles et alimentaires	0	0	0	0	-16	0	-2	0	0	0	0	-1	-1
	0%	0%	0%	0%	67%	0%	40%	0%	0%	0%	0%	14%	6%
Industrie du textile et habillement	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	1	-1	-1	-1
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	-4%	100%	14%	6%
Industrie du bois, édition et imprimerie	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	0	0
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Raffinage du pétrole et autres traitements	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Industrie chimique	0	-1	0	0	-2	0	0	-1	0	-1	-1	-2	-1
	0%	4%	0%	0%	8%	0%	0%	33%	0%	4%	100%	29%	6%
Industrie du caoutchouc et matières plastiques	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Industries métallurgiques et travail des métaux	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-14%	0%
Industries mécaniques	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	8	3	2	2
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	20%	0%	0%	-31%	-300%	-29%	-11%
Matériel de bureau, informatique	0	0	0	-5	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0%	0%	0%	56%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Équipement radio, tv et communication	0	0	0	0	-1	0	-1	0	0	0	0	0	0
	0%	0%	0%	0%	4%	0%	20%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Véhicules automobiles	—	—	—	—	—	—	0	0	0	1	-3	-7	0
	—	—	—	—	—	—	0%	0%	0%	-4%	300%	100%	0%
Autres matériels de transport	—	—	—	—	—	—	0	0	2	0	1	0	0
	—	—	—	—	—	—	0%	0%	40%	0%	-100%	0%	0%
somme secteurs	0	-1	0	-5	-19	0	-4	-3	2	9	-1	-8	-1
Résidu (total manuf-somme secteurs)	-8	-22	-17	-4	-5	-8	-1	0	3	-35	0	1	-17
	100%	96%	100%	44%	21%	100%	20%	0%	60%	135%	0%	-14%	94%
<b>ÉLECTRICITÉ, GAZ ET EAU</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-1	0	-11	0
<b>CONSTRUCTION</b>	-1	0	-3	-1	0	0	0	-4	5	1	-3	-14	-3
<b>COMMERCE ET RÉPARATIONS</b>	0	-5	-9	-6	-32	-1	0	-2	11	-1	-7	-3	-12
<b>HÔTELS ET RESTAURANTS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS</b>	0	-2	-1	-3	-6	0	0	0	-1	-1	0	-1	-33
Transports terrestres	0	-1	0	0	0	0	0	0	-1	0	0	0	-7
Transports maritimes et côtiers	0	-1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transports aériens	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Télécommunications	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>INTERMÉDIATION FINANCIÈRE</b>	-8	-16	-12	-15	-25	-5	0	-11	-31	-1	-54	-25	6
Intermédiation monétaire	—	—	—	—	—	—	0	-13	0	0	-42	-23	0
Autre intermédiation financière	-1	-16	-12	-15	-25	-5	0	0	-31	0	-4	0	10
Assurances et activités auxiliaires des assurances	-7	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0
<b>IMMOBILIER ET SERVICES ENTREPRISES</b>	-3	-6	-4	-62	-1	57	-23	-2	-5	247	-22	-70	-76
Immobilier	0	0	0	-3	0	0	0	-2	-3	-5	-7	-7	-12
Informatique	—	—	—	—	—	—	0	0	0	0	-1	0	0
Recherche et développement	—	—	—	—	—	—	0	0	0	-4	0	0	0
Autres actions de services aux entreprises	-2	-4	-3	-59	-2	58	-23	0	-2	260	-15	-57	4
Publicité	—	—	—	—	—	—	0	0	0	0	1	-1	0
<b>AUTRES SERVICES</b>	0	0	0	0	0	0	0	-1	1	-2	-10	-6	-9
<b>TOTAL (hors bénéfices réinvestis)</b>	-21	-52	-46	-96	-89	44	-29	-23	-15	216	-98	-139	-150

## Stocks d'IDE français au Maroc

MAROC SECTEUR ECONOMIQUE	Investissements français à l'étranger										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AGRICULTURE ET PÊCHE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INDUSTRIES EXTRACTIVES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES	147	141	171	199	193	369	435	634	322	432	460
% du total	43%	34%	36%	40%	36%	49%	48%	48%	26%	23%	23%
Industries agricoles et alimentaires	6	9	12	10	36	32	34	40	30	25	42
% du total industries manufacturières	4%	6%	7%	5%	19%	9%	8%	6%	9%	6%	9%
Industrie du textile et habillement	3	4	5	6	7	7	9	10	12	13	0
	2%	3%	3%	3%	4%	2%	2%	2%	4%	3%	0%
Industrie du bois, édition et imprimerie	19	0	0	0	0	0	0	3	5	2	2
	13%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	0%
Raffinage du pétrole et autres traitements	1	1	1	1	1	1	3	4	3	22	1
	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	5%	0%
Industrie chimique	4	11	11	15	17	18	19	65	48	56	64
	3%	8%	6%	8%	9%	5%	4%	10%	15%	13%	14%
Industrie du caoutchouc et matières plastiques	0	0	0	0	0	0	45	76	1	1	0
	0%	0%	0%	0%	0%	0%	10%	12%	0%	0%	0%
Industries métallurgiques et travail des métaux	6	6	6	5	-99	106	96	122	-54	28	25
	4%	4%	4%	3%	-51%	29%	22%	19%	-17%	6%	5%
Industries mécaniques	0	1	1	1	1	2	1	2	3	2	1
	0%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%
Matériel de bureau, informatique	0	5	5	5	0	0	0	1	1	2	3
	0%	4%	3%	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%
Équipement radio, tv et communication	0	0	0	8	0	3	0	0	4	3	1
	0%	0%	0%	4%	0%	1%	0%	0%	1%	1%	0%
Véhicules automobiles	5	15	17	16	17	19	22	23	35	45	39
	3%	11%	10%	8%	9%	5%	5%	4%	11%	10%	8%
Autres matériels de transport	1	3	3	3	4	4	4	4	9	10	10
	1%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%	3%	2%	2%
Résidu	102	86	110	129	209	177	202	284	225	223	272
(minéraux non métalliques, industries électriques)	69%	61%	64%	65%	108%	48%	46%	45%	70%	52%	59%
ÉLECTRICITÉ, GAZ ET EAU	3	3	1	1	41	70	54	42	148	44	68
CONSTRUCTION	15	12	0	2	2	3	1	6	8	13	3
COMMERCE ET RÉPARATIONS	19	34	43	38	19	19	52	17	49	114	140
HÔTELS ET RESTAURANTS	-4	-2	1	0	-2	7	7	21	23	0	0
TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS	6	11	2	3	1	2	3	17	17	48	23
Transports terrestres	0	0	1	1	1	1	2	3	3	4	1
Transports maritimes et côtiers	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Transports aériens	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Télécommunications	0	0	0	0	0	0	0	0	3	2	2
INTERMÉDIATION FINANCIÈRE	115	163	189	205	241	233	292	510	559	967	1 067
	34%	40%	40%	41%	45%	31%	32%	39%	45%	53%	53%
Intermédiation monétaire	102	118	142	92	121	143	143	268	300	311	225
Autre intermédiation financière	1	37	36	96	41	6	52	6	6	404	577
Assurances et activités auxiliaires des assurances	11	8	11	16	78	83	96	234	249	250	261
IMMOBILIER ET SERVICES ENTREPRISES	37	46	67	53	45	51	57	70	116	216	226
	11%	11%	14%	11%	8%	7%	6%	5%	9%	12%	11%
Immobilier	19	23	24	23	26	29	36	47	62	83	97
Informatique	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0
Recherche et développement	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
Autres actions de services aux entreprises	19	22	42	29	18	21	20	20	50	124	119
Publicité	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
AUTRES SERVICES	0	0	0	0	0	1	1	1	4	5	11
	339	409	473	500	541	755	901	1 318	1 247	1 840	1 998