

**Facteurs d'attractivité des
Investissements directs étrangers
Cas du Maroc**

Remerciements

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mon directeur de thèse professeur Mr Abderrazak El HIRI qui a accepté l'encadrement de cette thèse. Depuis quelques années, il a guidé de près mon travail avec rigueur et patience. Ses conseils avisés et critiques constructives ont été prépondérants pour le bon achèvement de ce travail.

J'exprime tous mes remerciements à l'ensemble des membres du jury, les Professeurs M. Mohamed ABDOUH de la FSJES de Meknès, M. Ghali SAADANI de la FSJES de Fès, M. Mohamed M'HAMDI de la FSJES de Fès et M. Mohammed ABDELLAOUI de la FSJES de Fès, d'avoir pris la peine de lire, évaluer et assister à la présentation de ce travail. Je tiens à remercier vivement ceux qui ont effectué le déplacement jusqu'à Fès.

J'adresse Mes sincères remerciements à tous les professeurs du Laboratoire de Coordination des Etudes et des Recherches en Analyse et Prévisions Economiques (CERAPE), qui par leurs interventions, leurs conseils et leurs écrits ont guidé mes réflexions.

Mes remerciements vont également à Mr BELHAJ BENNACEUR (mon père) pour ses multiples conseils méthodologiques et les heures qu'il a consacrées aux lectures enrichissantes de mon travail.

Enfin, ces remerciements ne peuvent s'achever, sans une pensée pour ma famille : ma mère et ma petite sœur. Leur présence et leurs encouragements sont pour moi les piliers fondamentaux de ce que je suis et de ce que je fais.

Sommaire

Introduction générale

Partie 1 : Les investissements directs étrangers : Approches et pratiques

Chapitre I : Approche théorique des investissements directs étrangers.

Section 1 : Cadre conceptuel des Investissements Directs Etrangers

Section 2 : La politique économique et les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger

Section 3 : Impact des IDE sur les pays d'accueil

Chapitre II : Politiques d'attractivité des investissements directs étrangers

Section 1 : Composantes de l'attractivité et promotion des investissements étrangers

Section 2 : Les déterminants des investissements directs étrangers

Section 3 : Flux mondiaux des investissements directs étrangers

Partie 2 : Analyse de l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc

Chapitre I : La politique de promotion des investissements directs étrangers au Maroc

Section 1 : Evolution générale des IDE

Section 2 : Principales mesures prises en vue d'améliorer l'attractivité du Maroc

Section 3 : Les facteurs d'attractivité et les opportunités d'investissement au Maroc

Chapitre II : Essai de modélisation

Section 1 : Présentation de la modélisation VAR

Section 2 : Présentation des variables

Section 3 : Résultats empiriques

Conclusion générale

Abréviations

ADM	Autoroutes du Maroc
ADPIC	L'Accord sur les droits de propriété intellectuelle de l'OMC
AFII	L'Agence Française pour les Investissements Internationaux
ALE	Accord de Libre Echange
AMDI	L'Agence Marocaine de Développement des Investissements
AMO	Assurance Maladie Obligatoire
ANPME	L'Agence nationale pour la promotion de la petite et moyenne entreprise
ANAPEC	L'Agence nationale de promotion de l'emploi et des compétences
ANIMA	Réseau euro-méditerranéen des agences de promotion des investissements
ANRT	L'Agence nationale de réglementation des télécommunications
API	Agence de promotion des investissements
APPI	Accords de Promotion et de Protection des Investissements
BMDA	Bureau marocain du droit d'auteur
CCG	La Caisse centrale de garantie
CCIS	Chambres de Commerce, d'Industrie et de Services
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CNUDCI	Commission des Nations Unies pour le Droit Commerce International
CNPI	Le Comité national de simplification des procédures relatives à
CRI	Centre Régional d'Investissement
CFA-IE	Centres de formation par apprentissage intra-entreprises
DI	La direction des investissements
FACE	Fonds d'appui à la compétitivité des entreprises
FMI	Fonds Monétaire International
FMN	Firmes Multinationales
GATT	Genral Agreement of Trade and Tarif
GIAC	Les Groupements interprofessionnels d'aide au conseil
HCP	Haut-Commissariat au Plan
ID	Investissement Direct
IDE	Investissement Direct Etranger
IP	Investissement de portefeuille
MCO	Méthode des Moindre Carrés Ordinaire

OCDE	L'Organisation de Coopération et de Développement Economique
OLI	Ownership, Location, Internalization advantage
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OMPIC	L'Office marocain de la propriété industrielle et commerciale
ONCF	L'Office national des chemins de fer
OIT	L'Organisation Internationale du Travail
PVD	Pays en Voie de Développement
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PCN	Point de contact national
PNEI	Le Pacte National pour l'Emergence Industrielle
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
TIC	Technologie de l'Information et des Communications
UE	Union européenne
USAID	L'Agence Américaine pour le Développement International

Introduction générale

Introduction générale :

L'une des préoccupations les plus fondamentales d'une nation est celle de se développer dans le but d'accomplir la satisfaction de ses besoins et de répondre aux aspirations de sa population. Il est de ce fait essentiel de voir comment cette nation procède pour résoudre cette dualité, quels sont les créneaux essentiels sur lesquels elle s'est basée pour asseoir un développement adéquat. Or, le choix de ces créneaux reste tributaire du résultat d'une analyse en termes, aussi bien, d'avantages comparatifs qu'en termes d'impact socio-économique.

Pourtant, l'impact socioéconomique d'une approche de développement dépend de plusieurs critères en l'occurrence la capacité d'attractivité des territoires et son effet multiplicateur, et l'état de l'environnement dans lequel elle s'opère. Les investissements directs étrangers vus sous l'angle de transferts de flux monétaires, techniques et technologiques constituent une condition essentielle pour le renforcement et la consolidation du développement.

Étant donné l'écart constaté, en matière de développement économique, entre les pays du nord et les pays du sud, les investissements directs étrangers (IDE) ont longtemps été considérés comme un facteur important, sinon, essentiel du développement des pays du sud. Le drainage des IDE via le processus et l'intensité de l'attractivité des pays du sud est alors naturellement perçu comme la panacée par un courant largement dominant de la pensée économique. Ce courant a constitué jusqu'à ces quinze dernières années une des lignes de référence de l'action des organisations financières internationales (Banque mondiale, FMI) qui ont vu dans les processus d'incitation à l'investissement, le fondement de toute politique nationale sérieuse de développement.

Dans un contexte mondial de plus en plus intégré, l'attractivité des investissements directs étrangers IDE est devenue une préoccupation majeure, aussi bien, dans les pays développés que dans les pays en développement. D'une part, les flux financiers en provenance de l'extérieur augmentent les exportations ce qui permet par une simple simulation macro-économique d'effet d'entraînement de réaliser des équilibres extérieurs. D'autre part, les délocalisations favorisant l'accroissement de la richesse dans le pays d'accueil créent de ce fait de nouveaux marchés. Les pays en développement très attentifs à cette thèse ont encouragé l'attractivité et la promotion des IDE.

A l'ère de la globalisation, la notion de compétitivité territoriale acquiert une grande importance notamment en ce qui concerne les politiques de développement. Le rôle du territoire est de fournir aux entreprises des facteurs (capital, travail) compétitifs, aptes à recevoir et maîtriser les nouvelles technologies et les nouvelles organisations managériales.

La disponibilité des facteurs traditionnels comme le travail et le capital a un rôle de plus en plus faible. Désormais, les firmes recherchent une organisation territoriale efficace prête à constituer un contre poids face aux incertitudes montantes de la concurrence globalisée. Il s'agit d'un tissu industriel local performant sur lequel l'usage des nouvelles technologies est maîtrisé et les connexions entre les différents agents économiques se réalisent rapidement.

Ainsi, les territoires sur lesquels le tissu productif, la qualité du capital humain et de l'environnement sont défaillants, sont d'une attractivité relativement assez faible si non nulle.

La phase actuelle du développement où les facteurs cruciaux sont les facteurs de connaissance et les facteurs immatériels liés à la créativité et à la capacité d'utilisation innovatrice du stock existant de technologie et de connaissances codifiées, exige de lourds investissements en connaissances tacites. Bref, elle exige des facteurs rares, qui n'existent pas nécessairement partout. Dans ce contexte, les forces institutionnelles et politiques ont intérêt à favoriser la création de ces ressources spécifiques.

Le Maroc, tout comme l'ensemble des pays émergents ou en voie de développement, ayant connu un niveau de développement aussi bien économique qu'humain, accorde une importance capitale au drainage des IDE sur son territoire. Conscient de ces besoins en investissements étrangers, le Maroc a mis en place toute une série de réformes qui visent à faciliter et à favoriser son ouverture sur le marché international afin d'attirer le plus grand nombre d'investisseurs étrangers. Dans ce cadre, et pour permettre de réaliser ses objectifs, il s'est engagé dans plusieurs accords de partenariat et de libre échange, avec l'union européenne en 2006, la Tunisie en 2002, l'Egypte et les Etats-Unis en 2004 et dernièrement à Marrakech avec la Jordanie dans le cadre du renforcement du partenariat et d'échange d'expertise. Cet accord est marqué par l'implantation de plusieurs investissements dans les deux parties et qui sont réalisés par la CDG (la caisse de dépôt et de gestion) du Maroc et le groupe MAWARID de Jordanie etc.....Actuellement, de grands accords sont en cours de rédaction avec les pays du Golfe, essentiellement les Emirats Arabe Unis et le Koweït touchant différents domaines d'activité.

Selon le dernier rapport 2010 publié par la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), 2009 a été une mauvaise année pour les flux mondiaux des investissements directs étrangers. Ils ont atteint leur point le plus bas depuis 2005. Après leur repli de 16% en 2008, les flux mondiaux d'IDE ont chuté en 2009 de 37% pour se situer à 1.114 milliards de dollars, selon le rapport. Ce dernier affiche un optimisme prudent quant aux perspectives de reprise des IDE. « Le redressement devrait s'accélérer avec des entrées d'IDE qui devraient dépasser 1.200 milliards de dollars en 2010 et atteindre entre 1.300 et 1.500 milliards de dollars en 2011 », selon le rapport. Pour 2012.

Au niveau des pays développés, la chute a été forte. Selon le rapport, les flux d'IDE à destination et en provenance des pays développés ont chuté de plus de 40% en 2009, pour s'établir à 566 milliards de dollars et 821 milliards de dollars respectivement. Pour le continent africain, la situation a été moins inquiétante comme c'est le cas pour plusieurs pays en développement ou émergents. « Après presque une décennie de croissance ininterrompue, les flux d'IDE vers l'Afrique ont diminué en 2009 de 19% avec un volume de 59 milliards de dollars » selon le rapport de la Cnuced. Le Maroc a fortement régressé en 2009 avec un volume de 1,331 milliards de dollars, soit une baisse de plus de 40% en comparaison avec 2008. Ce qui l'a classé en 12^{ème} position au niveau du continent. En tête du classement, on trouve l'Angola, suivie par l'Egypte. En 2009, l'Egypte a été la première destination des IDE dans le nord de l'Afrique avec 6,712 milliards de dollars. L'Afrique de l'Ouest et de l'Est, principales bénéficiaires de l'envolée des prix des produits de base, ont enregistré une contraction relativement importante des entrées des IDE.

Dans tous les pays en développement dont le Maroc fait partie, les investissements directs étrangers ont connu en 2009 une diminution qui est due, essentiellement, à la crise financière internationale. Mais, les questions fondamentales qui nous interpellent portent sur la position qu'occupe le Maroc en volume de flux des IDE ainsi que la nature de leur attraction d'une part et sur les réformes entreprises en termes administratif, économique et institutionnel qui sont à l'origine de cette attractivité d'autre part.

En d'autres termes, il s'agit d'appréhender la continuité des différents facteurs qui sont à l'origine de cette attractivité, les points caractérisant leur pérennité et quelles sont les causes qui risquent d'entraver leur renforcement et leur consolidation et conclure par des suggestions et des recommandations pour surmonter les problèmes identifiés.

Problématique :

Evidemment, vu l'importance que peuvent jouer les capitaux étrangers dans le développement économique, le Maroc, comme chaque pays, cherche à attirer sur son sol davantage d'investissements directs étrangers. L'accueil de ces derniers, selon les données statistiques, couvre deux périodes. Une période à tendance élevée 1995- 2005 et une période à tendance baissière 2006-2009. La question qui demeure fondamentale est de s'interroger sur les raisons qui sont derrière cette tendance à la baisse, malgré les efforts consentis par l'Etat marocain pour la consolidation et le renforcement de l'attractivité des IDE, et quelles sont les mesures et réformes entreprises pour promouvoir les IDE après 2009. Parmi ces mesures, il est nécessaire de savoir quelles sont celles qui ont un impact positif sur l'attractivité des IDE.

Notre problématique se résume ainsi : Dans quelles mesures le territoire marocain est-il attractif aux IDE ?

A ce niveau il est question de s'interroger sur les chantiers de réformes à engager pour attirer plus de capitaux étrangers, sur les déterminants de cette attractivité et sur les outils d'évaluation ?

Par ailleurs, tenant compte des perspectives et tendances futures de l'investissement international sur les plans géographique et territorial, et partant des modalités d'intégration du Maroc dans l'économie mondiale ainsi que de ses besoins en matière d'accumulation du capital et compte tenu des obstacles qui persistent encore devant les investissements, il est légitime de se poser la question sur l'attractivité du pays en matière d'IDE, la détection des secteurs cibles nationaux qui présentent le plus d'atouts.

En somme on pourra procéder à l'analyse de l'efficacité et de la durabilité des facteurs d'attractivité des IDE en se posant les questions suivantes :

Quels sont les avantages à mieux valoriser pour renforcer la dynamisation de l'investissement étranger ?

Y'a-t-il d'autres chantiers de réformes à engager et qui pourraient permettre d'attirer plus d'investissements ?

Quelles sont les structures de promotion de l'investissement à mettre en place pour contribuer plus à son attraction ?

L'objectif de la recherche

Cette problématique nous permet d'entreprendre la recherche des conditions d'attractivité du pays via les facteurs qui sont introduits dans son arsenal économique, politique, juridique, administratif et institutionnel et quelle est leur influence sur les IDE. Il s'agit notamment :

- De déceler les déterminants de cette attractivité et proposer un système de consolidation et de renforcement,
- D'apprécier la performance et l'impact des réformes réalisées (économiques, administratives et institutionnelles),
- D'évaluer la qualité de la stratégie de drainage des IDE entreprise par le Maroc,
- De procéder à une analyse empirique permettant de valider et concrétiser les variables objet de l'étude,
- De proposer une série de conclusions et de recommandations sur lesquelles le Maroc s'appuiera pour élaborer, à l'issue de cet exercice, une stratégie durable au profit du drainage des IDE.

Méthodologie

Notre démarche méthodologique est basée sur une recherche documentaire et une consultation de plusieurs ouvrages, revues et textes réglementaires, relatifs à l'investissement, ainsi qu'une analyse de l'évolution des flux des IDE, en utilisant les rapports des différents organismes nationaux et internationaux, ceci pour cerner d'une part, toute l'évolution des IDE, les facteurs et les déterminants de leur attractivité, et d'autre part, l'évolution des IDE et leur attractivité dans le contexte Marocain.

Structure du travail

Afin de répondre à cette pertinente problématique, nous avons jugé utile qu'il fallait procéder à une démarche méthodologique qui consiste à subdiviser le travail en deux grandes parties :

La première abordera les cadres conceptuel et théorique des IDE; qui nous permettra de cerner le sujet dans son contexte théorique. Quant à la deuxième partie elle sera consacrée à l'analyse des questions composant l'ossature fondamentale de notre problématique, en l'occurrence, la recherche des déterminants de l'attractivité des IDE au Maroc.

Partie 1 :

**Les Investissements directs
étrangers : Approches et pratiques**

Introduction de la première partie :

Aujourd'hui, l'un des sujets les plus débattus par les économistes est celui de la mondialisation, sa notion, son origine et principalement ses conséquences. Les investissements directs étrangers sont l'un de ces enjeux. Ils occupent actuellement une importante place en raison des effets bénéfiques qu'ils engendrent surtout aux lieux d'implantation puisqu'ils améliorent la performance économique des pays d'accueil, rétablissent leurs équilibres financiers et augmentent leur compétitivité internationale stimulant ainsi la croissance dans ces pays. Ces derniers trouvant dans le drainage des flux des IDE un accroissement progressif de leur niveau de développement. Toutefois, il convient de faire une distinction entre les IDE et les formes d'investissement qui entrent également de façon considérable dans le processus de croissance de pays.

Pour cela, cette première partie, à travers ses deux chapitres, sera consacrée à l'analyse de l'évolution, le rythme de progression et la tendance des IDE dans le monde.

Dans le premier chapitre, il est notoire de définir les IDE, en donnant les principales définitions retenues et notamment celles données par les institutions internationales, à savoir, le Fonds Monétaire International (FMI) et l'Organisation de Coopération et développement Economique (OCDE), par la suite, nous aborderons la politique économique et les principales théories explicatives des IDE, ainsi que les différents impacts et effets de ce type d'investissement sur leur pays d'accueil.

Dans le deuxième chapitre, il sera question d'aborder la notion d'attractivité des IDE, ses composantes ainsi que les différents déterminants retenus par la littérature et qui constituent un élément essentiel dans la localisation des firmes multinationales base de leur choix de localisation, par la suite, nous analyserons l'évolution des IDE dans le monde à travers les données statistiques publiées dans les différents rapports liés à ce sujet.

Chapitre I : Approche théorique des investissements directs étrangers.

Introduction :

La libéralisation croissante des dispositifs de contrôle des changes et de l'accès au marché a favorisé l'intégration mondiale des marchés de capitaux. Cette intégration, accélérée par l'intensification de la concurrence entre les acteurs du marché, s'est traduite par l'introduction de nouveaux instruments financiers, qui bénéficient d'un large accès au marché, donnent lieu à de moindres coûts de transaction et attirent des investisseurs d'un grand nombre de nationalités et de pays (économies). En outre, les innovations technologiques en matière de communication et de traitement des données sont venues accélérer encore la croissance des flux financiers transnationaux.¹

L'investissement direct étranger (IDE), joue un rôle déterminant dans ce processus d'intégration économique mondiale. Il est considéré comme le moyen de tisser des liens directs, stables et durables entre les économies. Si l'IDE bénéficie d'un contexte favorable, en termes, d'action publique, il peut constituer un vecteur important de développement des entreprises locales et contribuer à améliorer la compétitivité du pays destinataire « pays d'accueil » et du pays investisseur « pays d'origine ». L'IDE favorise, notamment, le transfert de technologie et de savoir-faire entre les économies et permet au pays d'accueil de promouvoir ses produits plus largement sur les marchés internationaux. Par ailleurs, en plus de son impact positif sur le développement du commerce international, il représente une source de capitaux majeure pour bon nombre d'économies, tant d'accueil que d'origine.

Dans les années 50 et 60, l'investissement direct étranger était regardé avec beaucoup de méfiance par certains pays en voie de développement. En effet, il était considéré comme un facteur de dominance, et les firmes multinationales sont soupçonnées de réduire le bien-être économique et social par la manipulation des prix et la formation d'enclaves économiques.

Par contre, aujourd'hui, on assiste à un changement radical de l'attitude des pays en voie de développement (PVD) vis-à-vis de l'investissement direct étranger. Ce comportement est désormais, remplacé par une politique de promotion visant à attirer des flux substantiels d'IDE. Ce changement d'attitude a été, en partie, rendu possible grâce à un environnement économique mondial de plus en plus libéral et une littérature économique abondante. En effet, plusieurs

¹ Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux : quatrième édition © ocde 2010
page 14

théories traditionnelles et d'autres nouvelles accordent à l'IDE une place importante dans le développement économique.

Ceci étant, et pour mieux aborder ce chapitre, il est préférable de le subdiviser en trois sections. La première sera consacrée dans un premier point à une délimitation conceptuelle des IDE en abordant dans le premier axe la définition du concept. Ensuite, dans un deuxième axe nous présenterons les différents types et formes d'IDE. La deuxième section, quant à elle, sera focalisée sur la politique économique et les principales approches théoriques, aussi bien, traditionnelles que modernes qui traitent la relation IDE/croissance économique. Pour la troisième section, elle sera dédiée à l'impact des IDE sur les pays d'accueil.

Section 1 : Cadre conceptuel des Investissements directs Etrangers

Les Investissements directs étrangers (IDE) sont au cœur de la mondialisation, des échanges internationaux et de la problématique du développement économique depuis plusieurs décennies. “Il ne fait aucun doute que l'investissement direct étranger est devenu, comme le commerce international, un moteur essentiel de la mondialisation”, a déclaré M. Renato Ruggiero¹. En effet, les IDE occupent une place importante dans la plupart des stratégies et des politiques des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus de capitaux, et constituent en effet, un élément primordial de la stratégie d'internationalisation des entreprises. Selon l'abondante littérature sur l'investissement international, il est à distinguer, généralement, deux types d'investissements étrangers : les investissements directs étrangers et les investissements de portefeuille. Ces derniers, bien qu'ils soient en croissance continue et qu'ils ont une place considérable dans l'économie mondiale, ne feront pas l'objet de notre étude parce qu'ils relèvent d'un aspect purement spéculatif, qui conserve un caractère de placement sans objectif de participation à la gestion.

1. Définitions et concepts

1.1. Définition de l'investissement direct étranger.

Les travaux théoriques et empiriques sur les investissements directs étrangers (IDE), indiquent une diversité de définitions, selon des dimensions économiques, géographiques et théoriques, mais qui convergent toutes vers le même sens. En général, celles données par les institutions internationales comme le Fonds Monétaire International(FMI)² et l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE)³ sont les plus retenues.

Ainsi, le FMI définit les IDE comme « les investissements qu'une entité résidente d'une économie (investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une

¹ Directeur général de l'OMC, déclaration faite au séminaire de la CNUCED sur l'investissement direct étranger et le système commercial multilatéral, à Genève, le 12 février 1996.

² Le Fonds monétaire international (FMI) est une institution internationale regroupant 188 pays, dont le rôle est de « promouvoir la coopération monétaire internationale, garantir la stabilité financière, faciliter les échanges internationaux, contribuer à un niveau élevé d'emploi, à la stabilité économique et faire reculer la pauvreté ». Le FMI a ainsi pour fonction d'assurer la stabilité du système monétaire international (SMI) et la gestion des crises monétaires et financières. Pour cela, il fournit des crédits aux pays qui connaissent des difficultés financières mettant en péril l'organisation gouvernementale du pays, la stabilité de son système financier (banques, marchés financiers) ou les flux d'échanges de commerce international avec les autres pays.

³ L'organisation de coopération et de développement économiques (OCDE, en anglais Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) est une organisation internationale d'études économiques, dont les pays membres — des pays développés pour la plupart — ont en commun un système de gouvernement démocratique et une économie de marché. Elle joue essentiellement un rôle d'assemblée consultative

entreprise résidente d'une autre économie (entreprise d'investissement direct). Par intérêt durable, on entend qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur et l'entreprise. Les investissements directs comprennent non seulement la transaction initiale qui établit la relation entre l'investisseur de l'entreprise, mais aussi toutes les transactions ultérieures entre eux et entre les entreprises apparentées, qu'ils soient ou non constitués en sociétés et donc dotées d'une personnalité morale distincte ¹».

Si l'on se réfère à la définition du Fonds Monétaire International (FMI)², il y a investissement direct (ID), lorsqu'une entité non-résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Cela implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise investie ainsi qu'un degré significatif d'influence (ou la capacité de l'exercer) de l'investisseur dans la gestion de l'entreprise investie. D'un point de vue statistique, dès lors qu'une entité non-résidente détient au moins 10 % du capital social d'une entreprise résidente, on considère qu'il y a ID. Toute participation au capital d'une entreprise résidente par une entité non résidente inférieure à 10 % sera comptabilisée, dans la balance des paiements, comme un investissement de portefeuille (IP). Le seuil des 10 % constitue donc la distinction statistique entre ID et IP. Dès que le seuil des 10 % est atteint, toutes les opérations subséquentes en capital entre l'investisseur étranger et l'entreprise résidente sont recensées dans les ID. Ces opérations recouvrent les augmentations de participation au capital de l'entreprise, les prêts de court terme et long terme³.

Parallèlement et en vue d'approfondir cette définition, l'OCDE a donné en 1983 aux IDE la définition suivante : « toute personne physique, toute entreprise publique ou privée, tout gouvernement, tout groupe de personnes physiques liées entre elles, tout groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité morale, liées entre elles, est un investisseur direct étranger s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct, c'est –à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des applications dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investissement ou des investisseurs directs ⁴»

¹ FMI, «Manuel de la balance de paiements » 4 ème édition, Washington, 1977.

² Cinquième édition du Manuel de la Balance des paiements du FMI.

³ Selon la Banque de France, « Les investissements directs sont des investissements internationaux par lesquels des entités résidentes d'une économie acquièrent ou ont acquis un intérêt durable dans une entité résidente d'une économie autre que celle de l'investisseur. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et la société investie et l'exercice d'une influence notable du premier sur la gestion de la seconde. L'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations financières ultérieures entre elles et entre les entreprises du même groupe international ».

⁴ OCDE, « Définition et référence de l'OCDE des investissements directs étrangers », l'observateur de l'OCDE, Paris, 1997, p : 31.

D'après cette définition, on peut dire que l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) définit l'investissement direct comme étant un type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (« l'investisseur direct ») afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (« l'entreprise d'investissement direct ») qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct. L'investisseur est motivé par la volonté d'établir, avec l'entreprise, une relation stratégique durable afin d'exercer une influence significative sur sa gestion. L'existence d'un « intérêt durable » est établie dès lors que l'investisseur direct détient au moins 10 % des droits de vote de l'entreprise d'investissement direct.¹

Quant aux statistiques de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)², elles comptabilisent les IDE au sens de la comptabilité nationale. Il ne s'agit donc pas uniquement des investissements liés à des implantations d'entreprises³.

L'investissement direct permet ainsi à l'investisseur d'accéder à l'économie de résidence de l'entreprise d'investissement direct, ce qui pourrait lui être impossible en d'autres circonstances. L'investissement direct n'a donc pas les mêmes finalités que l'investissement de portefeuille, l'investisseur de portefeuille ne cherchant généralement pas à influencer sur la gestion de l'entreprise. La distinction fondamentale entre IDE et investissement de portefeuille a été introduite en 1960 par S. Hymer⁴.

¹ Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux : quatrième édition © OCDE, 2010 page 17.

² La Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) est un organe subsidiaire de l'Assemblée générale des nations unies créé en 1964, qui vise à intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale de façon à favoriser leur essor. La CNUCED cherche à affirmer la cohésion des pays du Sud autour d'une revendication majeure : des échanges commerciaux rééquilibrés (principale revendication de l'économiste argentin Raul Prebisch, à l'initiative et premier président de la CNUCED et dénonçant la « détérioration des termes de l'échange »), ce qui suppose l'accès des pays du Sud aux marchés du Nord et l'amélioration des termes de l'échange. En effet, les pays du Tiers Monde considéraient que les principes libéraux fixés par le GATT ne répondaient pas à leurs problèmes spécifiques. Enfin, elle a été l'un des principaux artisans du concept de "Nouvel ordre économique international" (N.O.E.I.).

³ Plus précisément, comme le rappelle L'Agence française pour les investissements internationaux (AFII), les statistiques de flux d'investissement direct étranger retracent les transferts de capitaux entre les entreprises étrangères et leurs filiales françaises. Elles prennent en compte : les opérations en capital stricto sensu (qui comprennent les créations et les acquisitions d'entreprises); les investissements immobiliers; les bénéfices réinvestis; les autres opérations et notamment des prêts, avances ou dépôts à court et long terme.

⁴ Dans une thèse qui ne sera publiée qu'en 1976, il met en évidence que ces deux types d'investissements internationaux répondent à des déterminants différents. S. Hymer, *The International Operations of National Firms*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 1976.

1.2. Définition des firmes multinationales

Michalet, 1985¹ définit la FMN (firme multinationale) comme étant « une entreprise (ou un groupe), le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçues à l'échelle mondiale ».

L'implantation de filiales correspond à un IDE, qui implique une relation de long terme se traduisant par la prise de participations par une entreprise non résidente dans le capital d'une entreprise résidente dans le but de contrôler non seulement le capital mais aussi l'activité de management et de production de la firme du pays d'accueil².

Firme multinationale: entreprise qui possède des filiales, qu'elle contrôle complètement ou en partie, dans plusieurs pays, voire même à l'échelle mondiale, mais dont la gestion et l'administration est centralisée, du moins jusqu'à un certain point. La firme multinationale est aussi appelée corporation transnationale³. Généralement, lorsqu'on parle d'une organisation à caractère commercial qui produit des biens ou des services en vue de générer un profit –ou fonctionnant selon la logique de l'économie de marché- on utilise le terme générique entreprise. Une firme multinationale est donc une entreprise dont les actions dépassent les frontières d'un seul pays⁴. L'objectif des sociétés transnationales à atteindre de l'investissement est de réaliser des profits économiques et financiers⁵. Les firmes multinationales communément nommées FMN sont des entreprises d'investissements directs ayant une envergure internationale. Elles occupent une place très importante dans les échanges internationaux, à tous les niveaux, aussi bien dans la production et l'exportation de produits primaires que de produits finis et de services. Elles étendent leurs ramifications dans plusieurs pays du monde et, pour cela, elles ont une politique bien précise de localisation stratégique⁶.

¹ MICHALET C. (1985) : « Le capitalisme mondial », 2ième Edition, PUF.

² Fatima BOUALAM, «Les institutions et attractivité des IDE» colloque international “ouverture et émergence en Méditerranée », 17 et 18 octobre 2008 rabat-Maroc, Université de Montpellier, sciences économiques Laser, P :6.

³ DENIS TERSEB JEAN LUC bricout, “Investissement international”, Armand Collin/masson, Paris 1996 p:15.

⁴ Revue économique. « Développements récents de l'analyse économique .XLVI congrès annuel de l'association de science économique. Presses de la fondation nationale des sciences politiques volume49.numéro3.mai 1998.

⁵ OTMANE BEKENNICHE « La coopération entre l'union européenne et l'Algérie »l'accord d'association. Office des publications universités. Alger.2006, p169.

⁶ AUGUSTIN MWANA MUHINDO NGELEZA « Déterminants de l'investissement direct à l'étranger dans les pays en voie de développement : application faite à la RDC ».UNIGOM – 2009, p : 65.

1.3. Distinction avec les autres formes d'investissement

Selon leur importance et leur nature, les investissements ne sont pas tous perçus de la même façon par les entreprises qui les accueillent. Ainsi, les flux de capitaux entrant dans une entreprise ou dans un Etat peuvent être classés en trois catégories, à savoir :

- Les prêts bancaires,
- Les investissements de portefeuille (investissement indirect),
- Les investissements directs,
-

1.3.1. Les prêts bancaires

Ils désignent un ensemble de capitaux prêtés à des conditions commerciales, ces dernières sont généralement instables et imprévisibles d'une année à une autre aux grés de la préférence ou de la défaveur manifestées par les banques pour un pays ou pour une région donnée.

1.3.2. Les investissements de portefeuille

Ils constituent un investissement par l'acquisition ou d'obligations dans une entreprise donnée. Ces investissements n'ont pas pour but de prendre le contrôle de la firme en question. Il s'agit souvent d'investir à court terme en quête de rendements plus élevés.

Ces deux formes d'investissements sont assez volatiles et instables car ils ne possèdent pas un caractère d'implantation leur permettant d'agir dans la firme d'accueil.

C'est pour cela que Hausmann et Fernandez-Arias, ont expliqué pourquoi plusieurs pays hôtes même quand ils sont favorables aux entrées de capitaux, considèrent les flux de dettes internationaux, en particulier à court terme, comme du « mauvais cholestérol », et avancent que : « les prêts à court terme de l'étranger sont motivés par des considérations spéculatives fondées sur les différentiels de taux d'intérêt et les anticipations en matière de taux de change, et non par des considérations à long terme. Leurs mouvements résultent souvent des distorsions relevant de l'aléa moral comme les garanties implicites du taux de change ou le fait que les gouvernements sont prêts à renflouer le système bancaire. Ils sont les premiers à se précipiter vers la sortie en cas de difficultés et ont été responsable des cycles expansion-récession des années 90 »¹.

¹ R. HAUSMANN ET E. FERNANDEZ-ARIAS, « Foreign Direct Investissements: Good cholesterol? », Inter-american development Bank, working paper n°417, new Orleans, march 2000, p: 379.

1.3.3. Investissement direct

Si on se réfère à la définition citée des IDE, donnée par le FMI, il y a investissement direct lorsqu'une entreprise non-résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Cela implique l'existence d'une relation de long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise concernée par l'investissement ainsi qu'un degré significatif d'influence de l'investissement dans la gestion de cette entreprise. C'est cette notion d'intérêt durable qui permet de faire la distinction avec les deux autres formes d'investissement préalablement citées.

De plus, d'un point de vue statistique et conformément aux recommandations de FMI et de l'OCDE, un seuil de propriété est calculé, qui va de 10 à 100%. Il est par exemple de 10% pour le Danemark, les USA et la Turquie, de 20% pour la France, de 25% pour l'Allemagne et la Grande Bretagne, de 50% pour l'Autriche¹.

Ainsi, dès lors qu'une entité non-résidente détient au moins 10% du capital social d'une entreprise résidente, on considère qu'il y a investissement direct. Toute participation au capital d'une entreprise résidente par une entité non-résidente inférieure à 10% sera comptabilisée, dans la balance des paiements, comme un investissement de portefeuille. Le seuil des 10% atteint constitue donc la distinction statistique entre investissement direct et investissement de portefeuille.

2. Les différentes formes et enjeux des Investissements directs Etrangers

A mesure que les IDE prenaient de l'ampleur, ils se sont diversifiés dans leur forme en s'adaptant au changement imposé par les nouvelles conditions offertes par les progrès technologiques, la déréglementation financière et la libéralisation économique, devenant ainsi un phénomène multiforme et complexe.

2.1. Les différentes formes d'Investissement direct Etranger

Ces investissements peuvent créer une entreprise nouvelle (investissement de création Greenfield investment) ou plus généralement, à modifier le statut de propriété existante (par le biais de fusion et d'acquisition).

¹ J.L MUCCHIELLI, « Multinationales et mondialisation », Ed, seuil, Paris, 1998, p : 379.

Ainsi, les IDE peuvent se présenter sous différentes formes, qu'il s'agit de définir et de discuter de leur portée aussi bien économique que social, ils englobent notamment :

- La création de filiales,
- La fusion-acquisitions,
- Les joint-ventures,
- Les nouvelles formes d'IDE¹.

2.1.1. La création de filiales

Jusqu'aux années 1970, l'investissement ex nihilo ou Greenfield², c'est-à-dire par création de nouvelles unités de production, on a constitué la forme la plus privilégiée des investisseurs étrangers dans le monde.

C'est de cette façon qu'historiquement les premières multinationales, originaires des pays industrialisés (tels que le Royaume Uni et la France), investissent dans les pays en développement (PED).

Par rapport à d'autres types d'investissement, la création d'entreprise présente des avantages spécifiques pour l'investisseur qui s'assure du contrôle maximal, mais aussi il conserve la maîtrise technologique au sein de la filiale, ce qui limite donc l'éventuel transfert de technologies non souhaitées par l'investisseur. Néanmoins, ce type d'investissement a connu un retrait au profit d'autres formes et qui est expliqué essentiellement par la durée nécessaire pour l'installation et le démarrage de l'activité d'une entité de production nouvellement créée³ alors que les autres formes permettent de prendre position et de démarrer leur activité immédiatement sur le marché d'accueil.

Le recul enregistré par cette forme d'IDE, témoigne ainsi, de l'importance du facteur temps dans l'environnement concurrentiel où les firmes disposent de délais réduits pour s'adapter aux évolutions des marchés que ce soit du côté des concurrents ou de celui des clients.

¹ D.TERSEN, « L'investissement international », Ed Armand collin, paris, 1996 , pp 6-16.

² Selon la définition du FMI, il y'a trois grandes catégories d'IDE, La participation dans le capital d'une entreprise déjà existante « brownfield investment » (le seuil de détention du capital,, diffère d'un pays à un autre). Cette catégorie d'IDE comprend les fusions et acquisitions, et les investissements entièrement nouveaux (création de nouvelles installations) dit « investissement *greenfield* ».

³ Allant jusqu'à trois ou quatre ans.

2.1.2. Les fusion-acquisitions

Le terme de fusion-acquisitions désigne les opérations de croissance externe par lesquelles une entreprise prend le contrôle d'une autre entreprise en acquérant au moins 50% de son capital. Tous secteurs et grands pays industrialisés ont connu ce type d'opération¹.

En réalisant une opération de fusion acquisition, l'investissement attend de nombreux effets positifs, à savoir :

- **Un renforcement de la position concurrentielle**, de ce fait, les fusions-acquisitions sont un moyen d'acquérir une grande part sur un marché régional ou mondial.

Dans certains cas, l'opération permet à l'entreprise d'acheter une part de marché, l'investisseur acquiert également avec l'entreprise, son savoir, sa technologie² et ses avantages spécifiques.

- **Un délai de réaction**, dans une situation de concurrence renforcée caractérisant certains marchés très concentrés, les choix stratégiques de la firme exigent des délais de réactions réduits, par conséquent, les fusions acquisitions sont le plus rapide pour pénétrer un marché et saisir des opportunités d'implantation

- **Une réduction des coûts**³, l'accroissement de la taille de l'entreprise lui permet de réduire ses coûts en les amortissant sur un plus grand volume de production (économies d'échelle).

2.1.3. Les joint-ventures

C'est au cours des années 70, que les joint-ventures (aquity joint-ventures, co-entreprises en français) se sont développées, dans le cadre des relations économiques Nord-sud. Ainsi, les pays en développement voyaient dans cet investissement, en quelque sorte « partagé », un moyen de mieux contrôler les multinationales occidentales. Et durant les années 80, la création de joint-ventures s'est étendue aux pays de l'OCDE.

Son principe étant simple : une entreprise locale crée en commun avec une entreprise étrangère une société mixte, dont elles détiennent le capital dans des proportions voisines (50/50 à 60/40)⁴.

¹ D.TERSEN, «L'investissement international », op cit, p : 10.

² Des différentes études portant sur l'investissement étranger, il se dégage que la supériorité technologique, la qualification et la dimension demeurent les facteurs les plus permissifs de la mobilité du capital sur les marchés étrangers.

³ Les investissements étrangers valorisant les exportations recherchent auprès des pays d'accueil des matières ou des produits finis à faible coût pouvant servir d'inputs dans les pays d'origine ou être revendus sur d'autres marchés.

⁴ D.Tersen, « l'investissement international », op cit, p : 10-11

Les motivations à l'origine des créations de co-entreprises diffèrent selon leur localisation, et selon le niveau du développement du pays d'accueil.

- **Dans les pays industrialisés** : la création d'une joint-venture est essentiellement guidée par des motivations stratégiques de la part des firmes, soit pour accélérer un processus d'internationalisation, de partager des coûts de développement de plus en plus élevés dans les secteurs de haute technologie, ou de réaliser des économies d'échelle.

- **Dans les PED** : dans ces pays, lorsqu'une multinationale réalise une joint-venture, il est souvent question d'une contrainte subie par la firme étrangère et imposée par les autorités du pays d'accueil plutôt qu'une stratégie décidée¹, en effet, cette contrainte peut être soit directe (réglementaire) ou indirecte (dans le cas par exemple où les contrats publics sont accordés en priorité à des firmes étrangères qui se sont associées avec un partenaire local).

2.1.4. Les nouvelles formes d'investissement direct étranger

Les différentes formes des IDE précédemment citées, ont comme caractéristiques communes d'impliquer un flux de capitaux et de permettre aux investisseurs de garder un niveau de contrôle relativement élevé de leurs activités à l'étranger. Toutefois, ces formes d'investissement ont des contreparties et ceci essentiellement en termes de coût. En effet, quand les débouchés sont incertains² ou bien lorsque les résultats sont aléatoires (le secteur de recherche et développement), les entreprises vont chercher alors à minimiser leurs engagements financiers et choisir de s'associer à des entreprises nationales, ceci dans le cadre de formules encore plus flexibles, telles que :

- **Les licences et franchisages³,**
- **La sous-traitance,**
- **La concession de réseau public,**
- **Le contrat de partage de la production,**

¹ Quant aux investissements étrangers encouragés par les pays d'accueil, ils trouvent leur source dans les incitations qu'accordent les gouvernements de ces pays en vue de développer certaines activités de production destinées au marché local ou à la réexportation.

² Ceci dans le cas par exemple de pays à situation difficile.

³ La franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise appelée « franchiseur » s'engage à fournir à une seconde entreprise, dite « franchisee », une marque, un savoir-faire et une assistance permanente en contrepartie d'une rémunération. Le terme « franchise » ne s'applique que si les trois conditions précédentes sont réunies. Il existe d'autres formes de coopération entre entreprises développées en réseau : licence, commission, affiliation, master-franchise, partenariat, etc..

➤ Les licences et les franchisages

Par un accord de licence, un industriel accorde un droit (exclusif ou non) de fabrication ou de commercialisation à une firme étrangère et ceci pour une durée de temps limitée et en contrepartie d'un paiement. Le plus souvent le paiement résulte d'un pourcentage par rapport au chiffre d'affaires (royalties) ou bien par rapport aux bénéfices.

Pour ce qui est du franchisage, ce type de contrat conçoit que le franchisé (qui correspond à une entreprise locale) reçoit du franchiseur (correspondant à une entreprise étrangère) le droit d'utiliser sa marque de fabrique pour vendre des produits ou services¹. Dans cette forme d'investissement, la technologie est considérée comme un actif, il s'agit en d'autres termes d'achat de droit d'utilisation puisque la technologie reste la propriété du vendeur.

➤ La sous-traitance

Le recours à la sous-traitance s'est fortement développé dans le commerce international. Le principe est d'assurer plusieurs implantations dans différents pays. Les avantages tirés de ce type d'investissement consistent essentiellement en une masse salariale réduite, une meilleure autonomie financière et une possibilité de répartir les différents risques de production entre différents fournisseurs et leurs usines.

➤ La concession de réseau public²

Avec la reconnaissance des carences des systèmes de gestion publique directe, les appels aux compétences privées, pour gérer les réseaux publics d'infrastructures, se sont multipliés.

Ainsi, les pays en développement mais également les pays industrialisés, font appel au savoir-faire d'entreprises étrangères en matière de gestion, dont les formes financières sont variées, selon qu'ils prévoient la construction du réseau, sa réhabilitation ou le simple transfert de sa gestion, ceci diffère d'une situation à une autre.

➤ Le contrat de partage de la production

Ce type de contrat consiste à ce que l'entreprise étrangère sollicitée, s'engage à entreprendre la prospection et la production dans certaines zones géographiques précises et reçoit en contrepartie une part prédéterminée de la production après que les coûts engagés auraient été couverts. Ce type de contrat est couramment utilisé dans l'industrie pétrolière³.

¹ D.TERSEN, « Investissement international », op cit, pp : 15-16.

² On appelle ça aussi clé en main.

³ L. BOUZEINE ET S. HORCHANL, « Privatisation et investissement direct étranger, cas de la Tunisie », colloque sur les investissements directs étrangers, Tunisie, mars 2006, p : 8

Depuis sa montée en puissance à la fin des années 80, les IDE ont gagné en maturité et en complexité. Les différents pays qu'ils soient développés ou en développement ne considèrent plus les implantations d'entreprises étrangères sur leur territoire comme une menace ou un danger, mais au contraire, ils aspirent à tirer le plus possible d'avantages du fait des effets incontournables qu'ils ont sur leur économie.

2.2. Les enjeux des investissements directs étrangers

Les coûts économiques de l'IDE, s'ils existent, prennent surtout la forme d'effets secondaires non souhaités. Des entreprises déficitaires peuvent nécessiter une restructuration, entraînant des pertes d'emplois. De grandes entreprises à capitaux étrangers peuvent s'arroger des positions dominantes sur le marché et réduire ainsi la concurrence. Les importations et les exportations des entreprises à capitaux étrangers¹ peuvent accentuer la volatilité de la balance des paiements. Mais ces "coûts" sont généralement limités dans le temps et peuvent être corrigés grâce à des mesures adéquates par les pouvoirs publics des pays d'accueil.

L'IDE a tendance à accentuer les forces comme les faiblesses de l'environnement économique du pays dans ce contexte, on peut citer plusieurs enjeux spécifiques²:

- ✓ **Pour les pays d'accueil** : L'existence d'un environnement économique relativement sain dans le pays d'accueil est aussi de grande importance pour attirer l'IDE que pour profiter pleinement de ses apports. La transparence et le respect de la règle de droit figurent en tête des préoccupations des investisseurs. Autre facteur qui compte, la taille de l'économie d'accueil, comme le montre le fort pouvoir d'attraction de la Chine pour l'IDE³. Les petits pays peuvent eux aussi étendre la taille du marché en appliquant des politiques d'ouverture générale aux échanges et d'intégration commerciale régionale.
 - ✓ **Pour les pays d'origine** : Les gouvernements des pays d'origine des investisseurs ont également un rôle important à jouer. Il leur faut notamment prendre en compte les conséquences de leurs politiques économiques nationales pour la capacité d'autres pays d'accueil potentiels à attirer les investisseurs étrangers. Et ceci pour les raisons suivantes
- les IDE participent à la construction des avantages comparatifs d'une économie. Il est donc crucial pour les États d'éviter une "déconstruction" de ces avantages comparatifs en favorisant

¹ PAUL.R.KRUGMAN. Maurice Obstfeld :« Economie internationale » 4eme éditions, 2eme tirage. paris. 2004. traduction de la 6eme édition américaine par ACHILLE HANNEQUART ET FABIENNE LELOUP .p125.

² OCDE (2002) op cit. p56.

³ BERTRAND BELLON ET Ridha GOUIA « Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen » édition economica .paris 1998.p :9.

l'ancrage de ces investissements¹, c'est-à-dire leur durabilité. Cela est possible en incitant à créer des interdépendances entre la firme étrangère et les producteurs locaux (échanges, coopération technologique...).

-L'IDE est vecteur de transfert de technologie, ce qui est crucial pour le décollage et la remontée des filières vers des productions à plus fort contenu technologique ou de haut de gamme.

Conclusion

Après avoir traité les aspects conceptuels des investissements directs étrangers à savoir les principales définitions existantes dans la littérature économique ainsi que les différentes formes que peuvent prendre ces investissements ainsi que leurs enjeux économiques et politiques, nous nous intéresserons dans la section suivante à la politique économique et les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger.

¹ OCDE « Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales ». © OCDE 2008, p40.

Section 2 : La politique économique et les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger

Après avoir présenté le cadre conceptuel des IDE, la deuxième section, sera focalisée sur l'examen des différentes politiques économiques adoptées et citer les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger, afin de mieux cerner, aussi bien, le cadre politico-économique des IDE que le cadre théorique.

1. La politique économique

Généralement, le fonctionnement du marché ne permettant pas toujours d'aboutir à une situation d'équilibre satisfaisante, l'intervention de l'Etat devient alors nécessaire pour réguler l'économie et ce dernier élabore une politique économique adéquate.

1.1. Définition

On définit la politique économique comme « l'ensemble des moyens mis en œuvre par l'Etat pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixés dans le but d'améliorer la situation économique générale du pays ».

Plusieurs raisons peuvent justifier l'intervention de l'État dans la sphère économique, parmi lesquelles la nécessité de maintenir la cohésion sociale, l'équilibre des marchés ou le libre exercice de la concurrence.

La politique économique est définie comme étant l'ensemble des interventions des administrations et institutions publiques (la banque centrale, et les collectivités territoriales) sur l'activité économique.

Usuellement les économistes distinguent les politiques économiques conjoncturelles qui visent à orienter l'activité économique à court terme et les politiques économiques structurelles qui ont pour objectif de modifier le fonctionnement de l'économie sur le moyen ou le long terme¹.

1.2. Les objectifs de la politique économique

Il est de coutume de présenter les objectifs des politiques économiques en se référant aux fonctions de l'État dégagées par R. Musgrave en 1959. Il s'agit notamment des fonctions constituant la dorsale de l'intervention de l'Etat et qui sont comme suit :

- l'État doit veiller à l'allocation optimale des ressources, en assurant la production des biens collectifs purs (qui sont consommés indivisiblement par l'ensemble de la collectivité, par

¹ BENOIT Ferrandon, « La politique économique et ses instruments ». Documentation Française, 2004, p10.

exemple la Défense nationale), en luttant contre les effets externes et les monopoles, car les monopoleurs captent à leur profit une partie de la valeur ajoutée;

- l'État a une fonction de stabilisation de l'activité économique en veillant au respect des grands équilibres, d'où un taux de croissance du PIB le plus élevé possible, le plein-emploi, la stabilité des prix, c'est-à-dire un taux d'inflation le plus faible possible et un équilibre des échanges extérieurs, en d'autres termes, de la balance des paiements;

- l'État a enfin pour fonction de redistribuer la richesse créée, en fonction des choix manifestés par les électeurs, sur une base éminemment subjective de combinaison d'efficacité économique et de justice sociale.¹

Donc les principaux objectifs de la politique économique sont :

- ✓ La croissance économique, qui est mesurée par le taux de croissance du PIB. Dans ce domaine, l'objectif de l'Etat est de favoriser une croissance élevée et inscrite dans la durée,
- ✓ le plein emploi, évalué par le taux de chômage. L'Etat va aider, directement ou indirectement, à créer des emplois,
- ✓ la stabilité des prix, traduite par le taux d'inflation. Il s'agit pour l'Etat de garantir le maintien du pouvoir d'achat des agents économiques en luttant contre l'inflation qui l'érode,
- ✓ L'équilibre des comptes extérieurs, indiqué par un solde positif de la balance des paiements.

1.3. Les différentes politiques économiques

On distingue deux grands types de politique économique selon le but poursuivi par l'Etat. Leur adoption reste tributaire de la situation qui prévaut dans le pays.

- s'il s'agit de contrebalancer un ralentissement temporaire de l'activité économique, l'Etat mettra en œuvre une politique conjoncturelle.

- si au contraire, il s'agit de modifier en profondeur les structures économiques et sociales, l'Etat aura recours à une politique structurelle.

¹ PIERRE Vernimmen : « Finance d'entreprise ». 6eme édition par Pascal Quirly et Yam le Fur 2005.dalloz.paris.p:733.

1.3.1. La politique conjoncturelle

Une conjoncture est une situation économique à un moment donné. Les politiques économiques qui lui sont propres peuvent être définies comme une action des pouvoirs publics afin d'influencer la croissance à court terme dans la perspective de rétablir les grands équilibres du « carré magique ». Elles peuvent également être expansionnistes (de relance) en cas de croissance faible et de chômage élevé, ou de rigueur (de stabilisation) en cas d'inflation et de déséquilibre des échanges extérieurs, le plus souvent provoqués par une expansion mal maîtrisée.

Il s'agit des fameuses politiques de stop and go pratiquées pendant les Trente Glorieuses, dont la clé était la courbe de Phillips, illustrant la nécessité d'arbitrer entre le chômage et l'inflation dans l'optique keynésienne. Une politique de relance passe par une augmentation des dépenses publiques ou une baisse des impôts et une politique monétaire expansionniste : une offre accrue de monnaie entraîne davantage d'échanges, car les sources de financement sont plus aisées et moins coûteuses. À l'inverse, une politique de rigueur signifie hausse des prélèvements obligatoires, baisse des dépenses publiques et une politique monétaire restrictive (progression modérée des moyens de paiement en circulation) a pour but d'agir, à court terme, sur les indicateurs économiques pour orienter l'activité dans un sens permettant de rétablir les grands équilibres macroéconomiques.

1.3.2. La politique structurelle

La structure est la manière dont les parties d'un tout sont arrangées entre elles. Les moyens d'action demeurent pour l'essentiel les mêmes que précédemment, mais prennent une orientation durable, dans le but de corriger les oublis ou les erreurs du marché¹. Ces politiques ne donnent des résultats que longtemps après leur mise en place². Il s'agit essentiellement de :

- la planification indicative agit par incitation sans se substituer au marché, en favorisant le développement de secteurs ou de régions cibles,
- la politique industrielle est un ensemble de relations entre l'État et l'industrie, par le jeu de prises de participation, de crédits bonifiés, de subventions, de réductions d'impôts, de commandes publiques. Elle peut viser le système productif dans son ensemble ou un secteur

¹ NICOLETTI GIUSEPPE, STEPHEN S. GOLUB, DANA HAJKOVA, DANIEL MIRZA ET KWANG-YEOL YOO : « L'INFLUENCE DES POLITIQUES SUR LES ÉCHANGES ET L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER », Revue économique de l'OCDE n° 36, 2003, p13.

² Joëlle Bonenfant Jean Lacroix : « Comprendre l'environnement économique »Chambre de commerce et d'industrie de Paris. Direction des relations internationales de l'enseignement. Centre de langue. Ressources pour les enseignants et les formateurs en français des affaires. p 07.

particulier (les nouvelles technologies) ou encore un groupe de secteurs en les associant à de grands programmes (Ariane ou Airbus pour l'industrie européenne),

- les politiques de recherche, d'éducation ou de santé agissent également sur le système productif, car elles génèrent des effets externes positifs dont vont profiter les entreprises pour améliorer leur compétitivité structurelle. Peuvent aussi faire partie de ces politiques, les politiques d'aménagement du territoire ainsi que celle concernant l'environnement¹ s'inscrit dans le long terme et vise à agir sur les structures économiques du pays pour transformer le mode de fonctionnement du système économique,

Les mesures prises touchent l'emploi, la santé, la fiscalité mais aussi la politique industrielle et agricole, la politique de l'environnement, l'aménagement du territoire, le système de protection sociale (réforme des retraites), etc.

2. Les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger

Les principales théories explicatives de l'investissement international tirent leur origine de la théorie Ricardienne² des avantages comparatifs telle qu'elle a été perfectionnée par l'apport de Hecksher-³Ohlin-Samuelson en matière d'égénéralisation des prix des facteurs de production.

Si un premier groupe d'explications théoriques de l'investissement international cherche à se rattacher à des hypothèses de concurrence parfaite sur les marchés des facteurs et des produits, un groupe plus récent réunit les hypothèses du marché imparfait. Ces dernières se sont développées en même temps que l'abondante littérature des années 70 sur les firmes multinationales. Un troisième type de théories cherche à synthétiser avec pragmatisme des explications empruntées aux groupes précédents.

¹ Xavier GREFFE : « Comprendre la politique économique » économie poche.2eme édition.économica.paris1995

² DAVID Ricardo, en 1817, développe la théorie de l'avantage comparatif : un pays peut bénéficier de la spécialisation en produisant les biens pour lesquels il possède un avantage comparatif, et ce, même s'il possède un désavantage absolu pour tous les biens qu'il produit. David Ricardo suppose que le travail est le seul facteur de production et que ce facteur est mobile à l'intérieur du pays mais immobile internationalement. Pour montrer que l'échange est toujours préférable, il imagine que le Portugal possède un avantage absolu sur l'Angleterre pour deux biens, c'est-à-dire un cas où, dans la théorie d'Adam Smith, l'échange ne pourrait avoir lieu. En raisonnant sur les coûts comparatifs et non absolus, il démontre qu'il est avantageux pour chacun de se spécialiser dans la production pour laquelle il possède l'avantage le plus fort (vin portugais), ou le désavantage le plus faible (tissu anglais).

La théorie ricardienne des avantages comparatifs lie le commerce international à des différences de technologie de production entre les pays. Le modèle de Ricardo a deux conclusions fondamentales : les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace et, en situation d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.

Parallèlement à ce groupe de théories qui s'inspire de la théorie Ricardienne des avantages comparatifs et de la théorie néo-classique de la dotation en facteurs, un ensemble de théories d'orientation marxiste a été très largement développé dans les années 1960 et 1970 et qui appelaient à un renouvellement radical des relations entre les pays du "Centre" et ceux de la "Périphérie". Ces théories s'inscrivaient dans l'optique de la dépendance, du dualisme, de l'impérialisme et du néo-colonialisme. Parmi les penseurs de cette école, on peut citer Lénine, Boukharine, Hilferding; Kautsky, Rosa Luxembourg, Samir Amin...

2.1. Théories traditionnelles des investissements directs étrangers :

2.1.1. Théorie de l'avantage comparatif dynamique

La théorie de l'échange international dans sa forme néo-classique et telle qu'elle a été présentée par Hecksher-Ohlin¹ et formalisée ensuite par Samuelson et Stolber, se fonde sur une série d'hypothèses: régimes de concurrence parfaite sur les marchés des produits et des facteurs, immobilité internationale des facteurs de production, des fonctions de production identiques dans les deux pays coéchangistes.

Dans ce modèle, l'information technologique sur les produits se présente comme libre et immédiatement disponible. Ce qui explique l'identité des facteurs du processus de production à travers les pays.

Dans cette théorie, aux hypothèses si restrictives, il n'y aurait place que pour l'échange international et qui serait déterminé par les coûts comparatifs. Il n'est pas encore question d'investissement direct à l'étranger.

Le stock d'informations étant supposé être libre, aucune firme dans un pays donné ne possède un avantage supérieur de connaissances pour lui permettre de concurrencer les firmes d'un autre pays.

L'échange se fonde sur les prix relatifs des biens, il joue le rôle d'un substitut partiel au libre mouvement des facteurs.

¹ Le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson est le « modèle standard » de la théorie du commerce international. Basé sur l'avantage comparatif de Ricardo, le modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson vise à expliquer la présence d'échanges internationaux par les différences de dotations en facteurs de production de chaque pays. À travers ce modèle, les auteurs entendent prouver la supériorité du libre-échange et les bénéfices de la spécialisation. Ce modèle est connu sous plusieurs noms. Il fut d'abord publié sous une forme plus littéraire par Bertil Ohlin, qui en attribua la copaternité à son directeur de thèse, Eli Heckscher, en 1933. En 1941, Paul Samuelson et Wolfgang Stolper en déduisirent un théorème important sur la rémunération des facteurs, qui fut systématiquement incorporé dans la présentation du modèle, désormais connu sous l'abréviation HOS.

Dans le cadre d'une approche plus réaliste, et en vue de rendre compatible l'investissement direct étranger avec la théorie néo-classique, il fut procédé d'un côté à l'abandon de l'hypothèse de l'immobilité internationale des facteurs ainsi que celle du régime de concurrence parfaite admettant par là des avantages monopolistiques à la firme et d'un autre côté la prise en considération du facteur "connaissance" à côté des facteurs "capital" et "travail".

Cette nouvelle interprétation du théorème néo-classique permet de montrer que l'investissement direct à l'étranger est l'une des manières d'exploiter un marché étranger, tout autant que les exportations, incorporant dans un même cadre d'analyse les phénomènes d'échange et d'investissement international.

2.1.2. Approche en termes d'économie industrielle

La firme, pour investir à l'étranger, doit bénéficier de certains avantages monopolistiques ou oligopolistiques, qui ne sont pas possédés par ses concurrents locaux.

Au plan des facteurs, les sources d'avantages potentiels sont nombreuses: accès au capital, management, technologie etc.

L'accès au capital à meilleur marché que ses concurrents du pays hôte, même s'il n'est qu'un des facteurs permissifs d'expansion des investissements étrangers, il revêt une grande importance dans la décision d'investir à l'étranger.

C'est à S. Hymer (1960)¹ que l'on attribue généralement la paternité de formulation de l'approche de l'investissement étranger en termes d'économie industrielle: « Dans un monde de concurrence parfaite pour les biens et les facteurs, l'investissement direct ne peut pas exister... Pour que l'investissement direct prospère, il doit exister des imperfections sur les marchés des biens et des facteurs, y compris celles résultant d'un progrès technique récent... »²

L'accent est mis alors sur la structure du marché et sur le comportement de l'entreprise comme catalyseur de l'investissement direct et non sur l'avantage comparatif national.

Sur le plan du marché des produits, le comportement oligopolistique se comprend mieux quand on s'attaque à repérer les imperfections ou les barrières auxquelles se heurte l'investissement étranger par rapport aux concurrents autochtones ou même à des concurrents étrangers déjà installés dans le pays d'accueil : coûts dus à l'information, inadaptation aux conditions sociales, légales ou économiques...

¹ S.HYMER, "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment". PhD Dissertation. Published posthumously. The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.

² ELIAS Gannagé, « Théories de l'investissement direct étranger » op cité page 26.

Face à ces coûts additionnels, *R. Caves*¹ propose la « théorie de la diversification des produits » qui exprime la capacité pour un investisseur étranger, de diversifier la production lui permettant ainsi de pénétrer le marché oligopolistique.

Dans le même ordre d'idées, les économies d'échelle constituent également l'un des déterminants de l'investissement à l'étranger et qui mettent en relief la puissance des firmes sur le plan de l'organisation industrielle, notamment, dans les domaines suivants : recherche-développement ; réseau de marketing ; accès au marché des matières premières et des produits intermédiaires etc.

2.1.3. Modèle d'interdépendance oligopolistique

Ces modèles sont moins axés sur des avantages monopolistiques dus à l'imperfection des marchés qu'au comportement des firmes les unes par rapport aux autres. Ils revêtent généralement deux formes: stratégies de défense et stratégies de coopération².

Les stratégies de défense se fondent sur le fait que les firmes oligopolistiques ne peuvent ignorer les activités de leurs concurrentes, notamment, en matière de leurs investissements dans des pays étrangers.

Aussi, l'investissement à l'étranger devient un des instruments du jeu qui se déroule entre grandes entreprises rivales à l'intérieur d'une structure de marché oligopolistique.

L'autre forme de modèle d'interdépendance oligopolistique réside dans la stratégie de coopération entre firmes: accords de partage de marché, exploitation en association de certains marchés extérieurs.

Derrière ces modèles récents d'interdépendance oligopolistique se dessine en filigrane la « théorie des jeux » dont la paternité revient à *V. Neumann* et *Morgenstern* et qui a pour objectif de préciser ce que sont des comportements rationnels et de dégager les principales caractéristiques de leurs interactions avec les plus grands degrés de généralité possibles.

2.1.4. Théories de l'aversion au risque

Cette théorie s'inscrit dans le prolongement des théories précédentes, tout en ajoutant l'élément d'incertitude dans les décisions de la firme. En effet, le rendement et le risque constituent les déterminants majeurs de la sélection de l'investissement optimal. Dans ce cadre, dans quelle mesure l'investissement direct étranger trouve-t-il sa signification ?

¹ ELIAS Gannagé, « Théories de l'investissement direct étranger » op cité Page 28.

² F.T. KNICKBOCKER CITE PAR ELIAS GANNAGE , « Théories de l'investissement direct étranger »: op cité page 34.

L'élément de réponse avancé considère que l'investissement étranger permet de réduire les risques d'une entreprise grâce à une plus grande diversification de ses actifs : théorie du portefeuille¹.

Pour cette théorie, l'investissement étranger n'est pas l'unique déterminant du portefeuille efficient (équilibre optimal entre risque et rendement), mais il joue un rôle important dans la recherche d'une décision optimale de la part de l'investisseur. C'est dans une telle perspective que l'IDE apparaît comme un agent de diversification des actifs, un processus contribuant à équilibrer les risques avec la préférence pour la liquidité.

Cependant, si cette dernière suppose un comportement conservateur ou prudent de l'investisseur, *R.Z. Aliter (1970)* est allé plus loin en appelant à tenir compte d'une autre variable à savoir le risque de change ou l'incertitude quant au changement attendu du taux de change. Cette situation amène l'investisseur, qui a une aversion pour le risque, à chercher une prime pour couvrir l'incertitude du risque de change et qui sera faible pour les monnaies considérées comme fortes sur le marché des changes et forte pour les monnaies relativement faibles.

2.1.5. Théorie de l'information

L'information joue un rôle cardinal dans l'implantation des unités de production à l'extérieur. Or il est évident que cette information, sous ses diverses formes de connaissances, et particulièrement la création de produits, exige des ressources pour son développement. Ce qui pose au fond le problème du financement de la recherche et du développement.

Deux grands types d'information peuvent être dégagés : les informations technologiques et les informations de commercialisation.

Si les informations d'ordre technologique posent les questions de l'invention, de l'innovation, de la science fondamentale et celle appliquée, de la protection des découvertes, de l'obsolescence, de l'imitation perfectionnée; les informations de commercialisation se réfèrent plutôt aux questions ayant trait à l'adaptation du nouveau produit ou du nouveau processus de production aux conditions du marché, et aux recherches centrées sur la communication directe des informations aux consommateurs (capacité d'appropriation du rendement de l'information publicitaire).

¹ H. MARKOVITZ (1959) cité par Elias Gannagé: « Théories de l'investissement direct étranger », op cit. Pages 48 et 49.

Pour *H. Johnson*¹ « le transfert des connaissances est le nœud du processus d'investissement direct à l'étranger » et joue un rôle cardinal dans l'implantation des unités de production à l'extérieur.

Les résultats empiriques obtenus par *Caves* et *Orr*², pour le Canada et le Royaume-Uni confirment la relation entre industries à forte intensité de recherche - développement et la probabilité d'investissements directs à l'étranger.

2.1.6. Théorie de la localisation

Cette théorie cherche à identifier les variables spécifiques de localisation des firmes des pays d'origine sur les marchés étrangers. Ces variables ont trait au coût des facteurs de production, à la structure du marché et aux mesures interventionnistes de l'Etat.

Parmi les variables de coûts qui influencent la localisation, cette théorie retient principalement le coût du travail et le coût de déplacement des produits ou des facteurs.

En effet, les imperfections dans le marché international du travail entraînent souvent la localisation du processus de production à l'étranger : exemple de l'assemblage d'éléments électroniques et de l'industrie de sous-traitance en général dans quelques pays en développement.

Du côté de la demande, la dimension et la croissance du marché sont les déterminants majeurs de la localisation extérieure. A cet égard, la firme recherche à la fois la dimension et les possibilités de croissance du marché en vue de savoir si elle peut tirer parti des économies d'échelle.

D'un autre côté, pour la théorie de la localisation, la politique du pays d'accueil peut modifier les décisions de localisation. Les moyens dont disposent les autorités publiques concernent, notamment, l'application de mesures spécifiques d'encouragement des investissements étrangers (avantages fiscaux, infrastructure d'accueil, climat social...), la politique économique extérieure (protection tarifaire, politique de taux de change etc).

2.1.7. Théorie des coûts de transaction et la multinationalisation

Lorsqu'une entreprise désire vendre un produit, elle a le choix entre le fabriquer elle-même ou faire appel à des fabricants extérieurs. Ce comportement d'achat ou de fabrication se retrouve également dans l'étude du comportement de la firme multinationale.

¹HARRY G Johnson : "Une théorie dynamique des relations économiques internationales" publié dans l'ouvrage collectif "Echange international et croissance" Economica. 1972.

² ELIAS Gannagé, « Théories de l'investissement direct étranger », op cit. p. 75.

Dans la littérature économique, un des premiers auteurs à avoir posé la question de l'arbitrage entre le faire soi-même et le faire-faire fut *Ronald Coase* et ce en 1937¹. Autrement dit, l'auteur pose la question du recours de la firme au marché ou à la production directe de certains articles.

En faveur du recours à la production au lieu de l'achat sur le marché, *R. Coase* cite, notamment, la difficulté de trouver les vrais prix de marché (le juste prix) ; le coût de négociation et de conclusion de contrats d'échange pour chaque transaction ayant lieu sur le marché ; la fluctuation des prix sur le marché ne permet pas généralement de passer des contrats à long terme pour l'offre de produits et services; l'intervention de l'Etat sur les transactions de marché sous forme de fiscalité ou de quotas.

Cependant, *R. Coase*² a également présenté les limites inhérentes au recours systématique à la production par la firme: rendements décroissants dans la fonction entrepreneuriale ; perte d'efficacité qui découle d'un accroissement de la production d'articles diversifiés au sein de l'entreprise et qui se traduit par une allocation non optimale des ressources.

D'après *R. Coase*³, les indicateurs qui permettent à une firme donnée de recourir à la production directe ou à l'approvisionnement auprès du marché sont : les coûts de transaction et l'organisation hiérarchique de la production.

Les coûts de transaction ont été définis comme étant ceux auxquels l'entreprise doit faire face en échangeant un bien ou les services d'un facteur de production sur un marché. Ils viennent s'ajouter au prix d'achat ou de vente. Le coût de transaction exprime le prix du face à face entre deux partenaires économiques, individuels ou collectifs.

Face à ces coûts de transaction, les avantages de l'internalisation (organisation hiérarchique de la production) se trouvent être : facilitation de la prise de décision séquentielle et adaptative; réduction de l'incertitude; atmosphère générale plus satisfaisante.

Dans ce cadre, la firme multinationale peut être considérée comme étant une alternative au marché et elle est mise en place dans le but de maximiser le profit pour les unités de production interdépendantes et localisées dans différents pays.

Cependant, dans la réalité, les situations sont beaucoup plus complexes du fait de l'existence d'une multitude d'organisations intermédiaires entre la hiérarchie d'un côté et le marché de l'autre.

*O.E. Williamson*¹ a envisagé la possibilité d'un « mode hybride d'organisation » se concrétisant par un ensemble de situations intermédiaires, autrement dit, des combinaisons

¹ R. COASE "The Nature of the Firm ". *Economica*, novembre 1937. Cet article est cité par la quasi majorité des auteurs qui ont écrit sur la multinationalisation p : 38.

² Ibidem p : 38

³ Idem p :38.

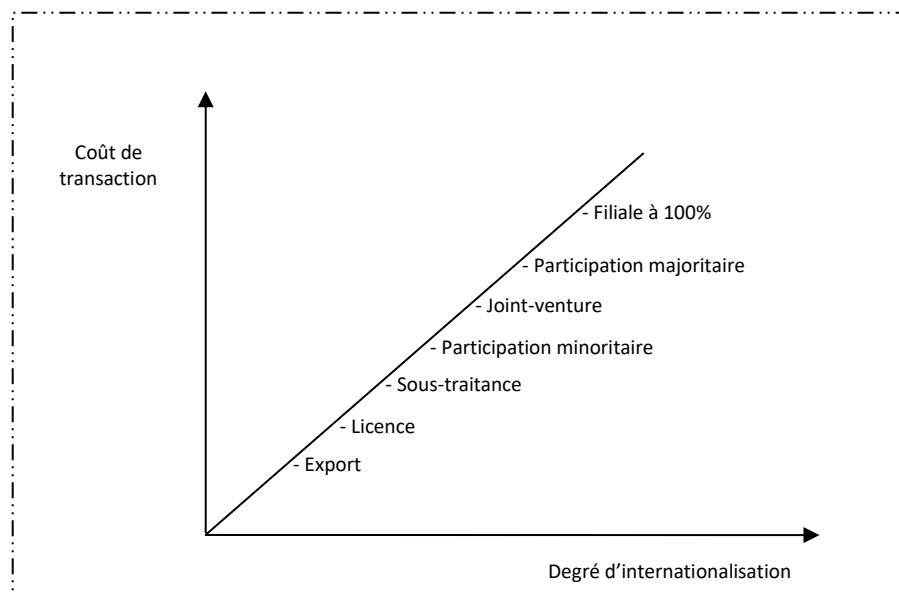
variables de mécanismes de marché et de procédures internalisées : coopération et alliances entre deux firmes en matière technologique ; alliance de deux contre une autre.

Autrement dit, la théorie des coûts de transaction fournit un cadre d'analyse distinguant les transactions qui nécessitent d'être internalisées de celles qui ne le nécessitent pas.

Les différentes alternatives de pénétration du marché étranger sont comparées entre elles en termes de coûts de transaction et d'organisation, coûts qui sont fonction de la nature du produit et de sa technologie.

D'après cette théorie, développée par *Coase* et *Rugman*², les choix alternatifs dans les méthodes de pénétration des marchés étrangers vont de l'export pur et simple à la création ou l'acquisition d'une filiale à 100%. La figure ci-après schématise les dits choix :

Figure 1 : Les choix alternatifs dans les méthodes de pénétration des marchés



¹ O.E. WILLIAMSON, *Les institutions de l'économie*, Inter édition, 1994. Cité par J.L. MUCCHIELLI : *Multinationales et mondialisation*. Op. cit. P : 231.

² J.L. MUCCHIELLI : "Avantages compétitifs, comparatifs et stratégiques dans la théorie de la firme multinationale" publié dans l'ouvrage collectif : *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*. Éditions Economica, page 74.

2.1.8. Théorie séquentielle du cycle du produit

Cette théorie replace les déterminants de l'investissement direct à l'étranger dans le temps.

Elle fut développée initialement par Raymond Vernon en 1966¹ et a connu un certain nombre de perfectionnements. La théorie de R. Vernon couramment connue par la « théorie du cycle du produit » emprunte ses éléments à la fois aux théories d'organisation industrielle et de localisation. Elle met en évidence le rôle des écarts technologiques entre nations comme déterminant de l'investissement international.

Dans un premier temps, l'innovation, qu'elle porte sur les produits ou sur les procédés de production, est testée et diffusée sur le marché intérieur du pays où elle est produite. Face à la montée du risque d'imitation par les concurrents étrangers, les entreprises du pays d'origine de l'innovation cherchent à investir à l'étranger tant pour conserver la maîtrise du marché que pour profiter de la différence de coûts des facteurs de production. Il arrive que dans une troisième étape, la production se trouve abandonnée dans le marché d'origine laissant à l'importation en provenance des filiales de satisfaire la demande.

Certains économistes ont cherché à dynamiser la « théorie du cycle du produit » en cherchant à renseigner sur les périodes ou sur les décalages de temps qui séparent une phase de l'autre. Avec cette dynamisation, les modèles de cycle deviennent davantage spécifiques et plus proches de l'évolution historique.

La « théorie du cycle du produit », à l'instar des autres théories, a fait l'objet d'un certain nombre d'objections. Malgré cela, elle demeure le point de départ d'une série de recherches qui tentent l'intégration de l'investissement étranger et du commerce international.

2.1.9. Intégration de l'échange et de l'investissement international

Le modèle de *S. Hirsch*² constitue la première tentative d'englober la plupart des théories particulières qui ont voulu expliquer l'investissement direct à l'étranger en mettant l'accent uniquement sur un facteur spécifique déterminé.

L'objet de ce modèle est de rechercher les déterminants stratégiques du choix de décision d'une firme entre l'échange et l'investissement en recourant à une approche éclectique.

Partant d'un premier groupe de variables se rattachant au principe de l'avantage comparatif, d'un second groupe de variables lié à la « théorie de l'information » et d'un troisième emprunté au

¹ La théorie de Raymond Vernon a été initialement exposée dans l'article suivant. "International investment and international trade in the product cycle" : *Quarterly Journal of Economics* 1966 et a été reprise par un grand nombre de théoriciens de l'investissement international.

² E.GANNAGE, « Théories de l'investissement direct étranger » op cit. P.102.

cadre de la « théorie de l'organisation industrielle », *Hirsch* arrive à la fin de son modèle aux conclusions suivantes:

Pour qu'une firme relevant d'un pays A consente à investir dans le pays B, elle doit bénéficier à la fois d'un avantage par rapport aux firmes rivales et d'un avantage par rapport aux possibilités de servir le marché de B par le biais des exportations.

A l'inverse, une firme établie dans le pays A optera pour le mode des exportations si d'une part ses coûts d'exportation sont inférieurs aux coûts de ses rivales dans le pays B et si d'autre part, ils sont aussi inférieurs à ses propres coûts de s'implanter à l'extérieur.

Ces conclusions ont amené certains économistes à considérer le modèle de *Hirsch* comme étant une présentation renouvelée et élargie de la théorie du cycle du produit. D'autres relèvent l'étroitesse de son champ d'application (décision d'investir porte sur un produit unique). Un troisième groupe estime que ce modèle n'est pas suffisamment structuré pour révéler le processus d'intégration du commerce international et de l'investissement étranger. D'où la tentative de *J.H. Dunning* de présenter une « théorie de production internationale ».

2.2. Investissements directs étrangers : « Théorie de la production internationale »

La théorie de *Dunning*¹ apparaît moins comme un modèle formalisé que comme une tentative de synthèse des explications partielles des déterminants de l'investissement direct à l'étranger (organisation industrielle, théorie de l'information).

Dunning s'est inspiré de plusieurs théories pour conceptualiser son « paradigme », mais trois d'entre elles en constituent le noyau principal. La première est la « Location approach » où les IDE s'expliquent en fonction des caractéristiques et des avantages qu'offrent les pays. La deuxième, l'« Industrial organization », affirme que c'est la recherche de positions oligopolistiques ou monopolistiques qui motive les entreprises à devenir multinationales. L'« Internalization approach », la dernière théorie, démontre que les entreprises ont intérêt à opter pour l'internaliser comme mode d'organisation de leur production pour éviter les coûts de transactions élevés du marché. Le paradigme peut ainsi se rebaptiser le paradigme OLI, du nom de ses trois divisions : les avantages spécifiques d'une firme (O : « ownership »), les avantages spécifiques des pays (L : « Location ») et les avantages de l'internalisation (I : « Internalization advantage »).

¹ La quasi-totalité des ouvrages qui ont traité de la théorie de l'investissement international ont réservé une large place à la théorie de DUNNING. Voir à ce sujet, notamment, E. GANNAGE, op cit; Jaques Adda: La mondialisation de l'économie (Tome 1) édition la Découverte; J.L. MUCCHIELLI; Multinationales et mondialisation, op. cit. Tous ces auteurs font référence à son ouvrage: International production and the Multinational Enterprise, Allen, Londres, 1981.

C'est ce que Dunning appelle les 3 forces déterminantes de l'existence des firmes multinationales :

O : Les avantages spécifiques¹ d'une firme

Cette partie répond à la question : « Pourquoi les firmes vont-elles à l'étranger ? La réponse de Dunning pourrait s'écrire ainsi : « Parce qu'elles détiennent un avantage spécifique qui leur assurent que les avantages d'une multinationalisation surpassent, à long terme, les coûts exigés. »

Il n'est pas si simple de s'installer à l'étranger, cela implique plusieurs coûts. Certains sont reliés à l'apprentissage de la culture, des lois, des institutions et du langage, d'autres à ramasser des informations sur le marché local. De plus, en s'installant à l'étranger, la firme doit calculer les coûts reliés à la distance et aux communications. Donc, les avantages qu'amène une multinationalisation doivent être supérieurs aux coûts générés. C'est qu'on peut appeler le « handicap de l'étranger ».

Certaines motivations poussent les firmes à entrer sur de nouveaux marchés : la recherche de nouveaux marchés, donc de nouvelles ventes, la recherche de ressources comme des terrains, des employés, du capital et des ressources naturelles, la recherche d'efficacité, par la rationalisation et le réseautage et, finalement, la recherche d'avantages stratégiques, soit par les innovations technologiques, soit par des réseaux de distribution.

Donc, la firme peut aussi bien vouloir exporter son O initial et bénéficier des avantages qu'amène une nouvelle location qu'elle peut vouloir aussi acquérir des nouveaux O. Elle veut aussi modifier les structures de concurrence entre les firmes à son avantage. Ainsi, en exportant et en acquérant des avantages spécifiques, une firme devient de plus en plus compétitive dans plusieurs domaines face à ses concurrentes.

Une firme ne se multinationalise que si elle détient des avantages spécifiques qui lui permettent de surpasser les coûts occasionnés par le marché. Ces avantages peuvent être répartis en trois catégories. Premièrement, ils peuvent être reliés aux savoirs spécialisés, aux innovations et au niveau de développement technologique. Deuxièmement, ils peuvent être reliés aux économies de taille, économie d'échelle ou de gamme, ou à la recherche de nouveau capital permettant d'abaisser le coût unitaire de la production. Troisièmement, les avantages peuvent être de type monopolistique, comme par exemple, lorsqu'une firme perce un marché avant les autres concurrentes ou bien lorsqu'elle détient une marque reconnue par les consommateurs.

Les avantages spécifiques d'une firme :

¹ L'avantage spécifique représente l'avantage exclusif que peut avoir la firme multinationale vis-à-vis des firmes locales du pays d'accueil. Il consiste en la maîtrise d'un produit nouveau, d'un nouveau processus de production ou d'un actif intangible comme la réputation de la qualité du produit.

➤ Les savoirs spécialisés

- Les innovations,
- Niveau de développement technologique,
- Savoir-faire des gens,

➤ Économies de taille

- Économie d'échelle,
- Économie de gamme
- La recherche de nouveau capital permettant d'abaisser le coût unitaire de la production.

➤ Les avantages peuvent être de type « monopolistique »

- Première firme à percer un marché,
- Détention d'une marque reconnue,

L : Les avantages spécifiques des pays¹

Cette partie répond à la question : « Où s'installer? » Dunning répondra ainsi à cette question: « Là où les avantages d'un pays maximisent les avantages spécifiques de la firme.»

La firme, pour décider de l'emplacement de ses futurs investissements, va comparer les différentes possibilités afin de déterminer laquelle maximisera le plus ses avantages spécifiques. Dunning développe une théorie sur les différents stades de développement par lesquels les pays doivent passer pour se rendre attrayant. Ce point soulève aussi toute la question de la compétitivité des nations.

On compare les pays de plusieurs façons, mais on peut généraliser en séparant en trois catégories les éléments de comparaison, ce que Dunning appelle le paradigme ESP « Environment, Systems, Policies »². La première catégorie (« Environment ») est économique, elle concerne la quantité et la qualité des facteurs de production disponibles, la grandeur du marché, les transports, la distance et les communications, les réseaux de distribution et les relations avec le réseau local par exemple, les banques et agences gouvernementales. La deuxième (« Systems ») regarde les éléments sociaux et culturels, comme l'attitude envers les

¹ L'avantage de localisation est généralement lié aux caractéristiques du pays hôte. En effet, en produisant à l'étranger, la firme peut éviter les barrières naturelles ou artificielles à l'échange comme les droits de douane, les quotas à l'exportation ou l'importation, les coûts de transports, etc. Elle peut aussi bénéficier d'un accès Préférentiel à d'autres marchés, dont bénéficie le pays hôte. Cet avantage peut être lié à l'allocation spatiale des ressources naturelles entre les pays.

² DUNNING J.H. « International Business in a Changing World Environment », dans Multinationals, Technology and Competitiveness, Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.13.

étrangers, le langage, la culture, etc. La dernière catégorie (« Politiques ») se rattache aux politiques gouvernementales du pays.

Les avantages spécifiques des pays : Le paradigme ESP

➤ Environnement : La quantité et la qualité des facteurs de productions disponibles

- Ressources humaines,
- Ressources naturelles,
- Stade de développement économique,
- “Background” culturel et historique,
- La grandeur du marché,
- Les transports,
- L’infrastructure des communications,
- Les réseaux de distribution.

➤ Système : Les composantes du système social

- La liberté des entreprises,
- Système social,
- Alliances avec les autres pays,
- L’attitude envers les étrangers,
- Le langage,
- La culture.

➤ Politique : Politiques gouvernementales

- Macroéconomique (fiscalité, monnaie, taux de change),
- Microéconomique (les secteurs industriels, les échanges, compétition),
- Général (éducation, protection du consommateur).

I : Les avantages de l’internalisation¹

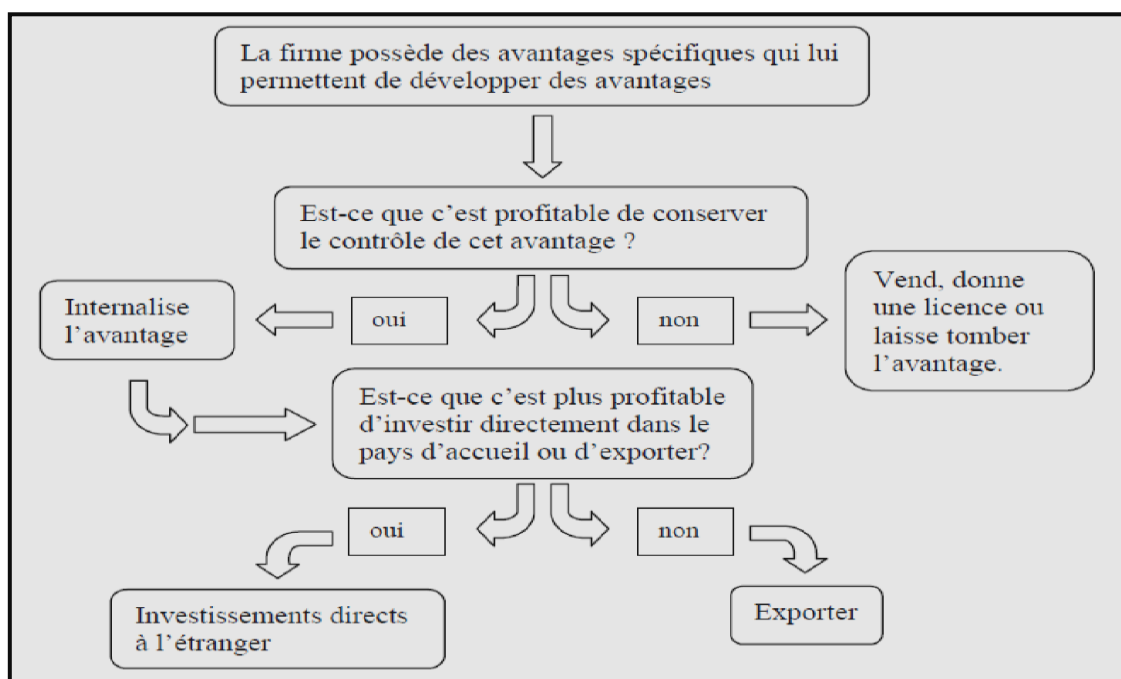
Maintenant, il reste à répondre à la question : « Comment vont-elles s’installer à l’étranger? » ou « Quelle organisation devrait-on adopter pour maximiser les avantages spécifiques de la firme et bénéficier des avantages spécifiques de la localisation choisie ? »

¹ La firme multinationale dispose d’un avantage d’internalisation car en présence des deux précédents, il n’est pas toujours profitable d’installer une nouvelle filiale à l’étranger. Si la firme envisage d’accorder une licence de production à une firme locale.

Cette partie repose sur la prémisse que les marchés sont imparfaits et même parfois inexistants. Donc, en créant son propre marché intérieur, la firme multinationale gagne certains avantages. Elle a donc intérêt à s'internaliser, donc à choisir le mode d'organisation le plus efficace.

Il existe, pour une firme, plusieurs méthodes pour prendre de l'extension, pénétrer de nouveaux marchés. Premièrement, en exportant son produit. Deuxièmement, en « déléguant » à une autre compagnie le soin de distribuer le produit, soit en donnant une licence d'importation ou de fabrication, soit en faisant appel à de la sous-traitance. Troisièmement, en établissant des « partenariats » par une prise de contrôle minoritaire dans une compagnie locale ou en créant des joint-ventures (une prise de contrôle de la compagnie d'environ 50 %). Cette coopération peut être une coopération verticale (entre de différents biens de la chaîne de production) ou une coopération horizontale (entre concurrents). Quatrièmement, la firme peut établir une filiale lui appartenant à 100%, soit en la créant entièrement (Greenfield investissement), soit en fusionnant avec une entreprise locale ou en l'acquérant tout simplement.

Encadré 1 : Schéma décrivant les investissements dans le paradigme OLI



La création d'un vaste commerce intra-firme, par le biais de l'internalisation, permet une meilleure organisation. L'internalisation apporte plusieurs bénéfices : un meilleur contrôle sur la chaîne de production, une baisse des coûts de transaction, la possibilité d'exploiter une certaine

puissance monopolistique, donc un plus grand pouvoir d'influence sur les gouvernements, un accès à un nouveau marché, la protection des transferts de technologie, une meilleure coordination entre la production et le réseau de distribution, une prise de contrôle sur les habiletés locales et/ou le coût réduit des ressources dans le processus de production. Par contre, tout en évitant les coûts que le marché amène par ses imperfections, la création d'un réseau de filiales demande plusieurs investissements. Tout d'abord, plus la taille de l'entreprise est imposante, plus l'entreprise demande une grande administration, de plus cette administration ne cesse de se complexifier avec les réseaux d'intégration verticale et horizontale de la firme. Deuxièmement, pour pouvoir fusionner, acquérir et créer des filiales, il faut un grand capital de départ. Finalement, une fois le réseau mis en place, la firme se doit de mettre à niveau les connaissances de chacune de ses branches, créant un coût de spécialisation. Par exemple, si une firme achète une concurrente pour sa technologie, elle devra transmettre cet avancement aux autres filiales du réseau.

La théorie de *Dunning*¹ se veut dynamique et considère que l'internationalisation est liée à l'internalisation comme réponse aux imperfections du marché dans un contexte de concurrence oligopolistique. L'ampleur du commerce intra-firme au niveau mondial trouve ainsi, d'après lui, une explication convaincante.

Les motivations en faveur de l'IDE sont liées principalement aux caractéristiques du pays hôte telles que l'accès aux inputs spécifiques, l'utilisation d'une main-d'œuvre qualifiée moins chère ou encore la suppression des barrières à l'échange et des coûts de transport. Les modèles d'IDE mettent en relief l'avantage d'une localisation particulière d'une firme multinationale et non l'avantage concurrentiel de celle-ci vis-à-vis des firmes locales.

Dans une revue récente de la littérature, Blonigen (2005) rassemble des travaux sur le sujet autour de deux problématiques et deux approches méthodologiques. En se basant sur le paradigme OLI de Dunning, il examine les motivations et analyse les déterminants de l'IDE à partir d'une approche d'équilibre partiel de la firme multinationale. D'une part, il discute les facteurs spécifiques internes à la firme (modèles microéconomiques) qui expliquent la décision de produire à l'étranger plutôt que d'exporter ou d'accorder des licences, c'est-à-dire qui expliquent le choix du mode d'accès à un marché étranger. Il s'agit essentiellement de facteurs comme la présence d'actifs intangibles spécifiques à la firme tels que la technologie de production ou des savoir-faire managériaux. D'autre part, il examine les facteurs externes (c'est-

¹ Cette théorie, connue également sous le nom de paradigme OLI (Ownership, Localisation, Internalisation), suggère la présence de trois avantages qui expliquent le choix d'IDE par une firme multinationale.

à-dire les facteurs macroéconomiques exogènes) qui expliquent le choix de la localisation et les flux d'entrée d'IDE dans une économie particulière. Ces facteurs sont représentés essentiellement par les effets liés à la volatilité des taux de change, la taxation (ou la fiscalité), la qualité des institutions (incluant des facteurs comme la corruption, la propriété intellectuelle, le développement des infrastructures, etc.) et par la protection et la libéralisation commerciale.

Par ailleurs, en se focalisant sur l'avantage de localisation de Dunning (1993), Mucchielli (1998)¹ stipule que l'entreprise décidera de l'implantation d'une unité de production à l'étranger en fonction de quatre déterminants principaux : (i) la taille du marché en termes de demande exploitable à partir de chaque localisation, (ii) le coût des facteurs de production, (iii) le nombre d'entreprises locales et étrangères déjà présentes (c'est-à-dire en fonction du niveau de développement et de la concurrence dans l'industrie en question), et (iv) les différentes politiques locales (qui peuvent intégrer des éléments comme les avantages fiscaux, la possibilité de rapatriement des bénéfices, la création de zones de libre-échange et d'intégration régionale, etc.). L'importance de chaque déterminant est variable d'une industrie à une autre, ce qui nous permet de distinguer deux formes d'entreprises multinationales (voir Brainard, 1993 ; Caves, 1996) : d'une part, celles intégrées verticalement (c'est-à-dire qui exploitent les avantages spécifiques au pays d'accueil et qui sont orientées vers l'exportation) et, d'autre part, celles intégrées horizontalement (c'est-à-dire produisant sur différents marchés afin de limiter les coûts de transport et les barrières à l'entrée et qui sont orientées principalement aux marchés des pays d'accueil).

¹ T.MAYERT, J.I. MUCCHIELL, « la localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe II », Ed Economie et statistique, Paris, Vol 6/7, N°326-327, p :239.

Section 3 : Impact des IDE sur les pays d'accueil

Si la politique du pays d'accueil arrive à améliorer relativement son image face aux IDE, leurs effets demeurent relatifs au type d'activité objet de leur orientation.

De nos jours, les IDE sont perçus comme des facteurs bénéfiques à l'économie d'accueil. Du fait de leur contribution à la croissance et au développement, non seulement parce qu'ils mettent des ressources financières stables à la disposition de l'économie mais encore parce qu'ils présentent un conduit pour les transferts de technologies et des compétences managériales. L'objectif de cette section est d'analyser l'impact des IDE sur les pays d'accueil, à cet effet, nous présenterons les deux points suivants

- les IDE et la croissance économique,
- les IDE et les préoccupations sociales et environnementales

1. Impact des IDE sur la croissance économique

Les IDE influencent la croissance économique en améliorant la productivité totale des facteurs et, plus généralement, l'efficacité¹ de l'utilisation des ressources dans l'économie d'accueil.

Les IDE contribuent à la fois à la croissance de la productivité des facteurs et à celle des revenus dans le pays d'accueil, au-delà de l'incidence qu'aurait normalement un investissement local. Cependant, il faut noter que dans les PED, les IDE semblent avoir un effet un peu moindre sur la croissance, ce qui a été imputé à l'existence d'effet de seuil². Autrement dit, il faut que ces pays aient atteint un certain niveau de développement en matière d'éducation, de technologie, d'infrastructures et de santé pour pouvoir tirer parti d'une présence étrangère sur leur marché.

En outre il y a lieu de signaler également, les imperfections et le sous-développement des marchés financiers qui peuvent empêcher un pays de bénéficier de tous les avantages des IDE.

¹ L'efficacité est l'optimisation des outils mis en œuvre pour parvenir à un résultat. Elle se mesure sous la forme d'un rapport entre les résultats obtenus et les ressources utilisées. Il faut la distinguer de l'efficacité, qui est le rapport entre les résultats obtenus et les objectifs fixés, et de la rentabilité, qui est le rapport entre les revenus obtenus et les capitaux investis. Les gains de productivité, l'amélioration des services aux consommateurs et à la collectivité, l'amélioration des capacités d'innovation et le renforcement des moyens de recherche et développement, la protection et le développement de l'approvisionnement national, la protection de l'environnement et l'amélioration de la compétitivité internationale des entreprises, la simplification de l'accès et de la compréhension du droit. Avec les mêmes moyens, on améliore la production/services rendus, diminue les externalités négatives (pollution) etc.

² OCDE, « l'investissement direct étranger au service du développement », l'Observateur de L'OCDE, paris, 2002, p : 13.

Ainsi, nous analyserons cet impact sur la croissance économique par l'étude des points ci-après :

- L'effet de l'IDE sur le commerce extérieur,
- L'effet de l'IDE sur la balance des paiements
- L'effet de l'IDE sur la productivité,
- L'IDE et les transferts de technologies,

1.1. L'effet de l'IDE sur le commerce extérieur

Les interactions entre l'IDE et le commerce extérieur, en particulier celles qui favorisent une plus forte intégration dans les flux d'échanges commerciaux internationaux, font partie des principaux facteurs ayant une influence sur l'évolution de la croissance à long terme et sur le développement économique des pays d'accueil. Les analystes et les législateurs reconnaissent depuis longtemps que l'IDE et le commerce extérieur constituent pour les entreprises multinationales des modes d'approche alternatifs pour développer des relations avec les consommateurs et des activités économiques dans les pays d'accueil.

L'investissement direct étranger peut améliorer les perspectives à long terme de l'économie d'accueil par le biais des flux du commerce extérieur, indépendamment de l'impact à court et à long terme sur la balance commerciale et le solde des paiements courants. Toutefois, lorsque d'importants déséquilibres vis-à-vis du reste du monde limitent l'accès au financement des pays d'accueil ou encore menacent la stabilité macro-économique, les conséquences directes de l'IDE sur les importations et les exportations posent un grave problème intermédiaire. L'IDE est considéré donc comme un instrument susceptible de stimuler les exportations et la production venant concurrencer les importations dans l'économie d'accueil.

Plusieurs raisons expliquent l'engagement des pays dans le commerce international. Particulièrement les exportations, ont pour corollaire un afflux de devises contribuant au financement des importations. Elles permettent aussi d'obtenir des économies de spécialisation et des économies d'échelle. A ce sujet, les Firmes Multi Nationales (FMN) peuvent être d'une grande utilité pour ces pays, étant donné que la principale activité d'une firme multinationale, est d'intégrer les marchés à travers les frontières nationales.

Les entreprises multinationales peuvent renforcer le caractère exportateur de l'économie nationale grâce à des atouts qui comprennent : l'excellente qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacité de lever les

obstacles à l'utilisation de la dotation en facteurs de l'économie d'accueil et leur impact à long terme sur la compétitivité internationale du secteur d'activité du pays d'accueil¹.

Suivant la CNUCED, une FMN peut agir sur le commerce d'un pays d'accueil aussi bien d'une façon directe qu'indirecte. Les effets directs se manifestent lorsque la production locale de la filiale est consacrée soit à la réexportation vers le pays d'origine de la firme, soit à l'exploitation de marchés tiers à partir du pays hôte².

Les effets directs se présentent aussi sous la forme de conquête de nouveaux marchés où l'implantation sur un territoire peut être utilisée pour entrer sur un marché de plus grande taille. Les effets directs se produisent aussi lorsque les filiales établissent des liens en amont avec les entreprises locales qui deviennent à leurs tours des « exportateurs indirects ». Les effets indirects se manifestent aussi lorsque la présence des filiales étrangères incite les gouvernements à développer les infrastructures (tel que l'établissement des zones franches d'exportation) et à réduire les barrières à l'échange.

1.2. L'effet de l'IDE sur la balance des paiements

L'investissement direct étranger constitue une énorme source de finance publique, son encouragement se fait dont le but de faire face à l'insuffisance de l'épargne nationale, au déficit de la balance des opérations courantes et aux inconvénients du recours aux autres sources de financement génératrices de dettes. Mais l'impact des IDE sur la balance des paiements repose sur des effets aussi bien positifs que négatifs.³

Il est constaté que la plupart des IDE se concentrent sur les secteurs industriels destinés à l'exportation, l'effet pourrait donc être positif. Pourtant, cette constatation n'est pas toujours certaine du fait que l'effet de l'IDE sur la balance commerciale dépend de la nature et de la durée de l'investissement. S'il s'agit par exemple d'une simple entreprise de montage de pièces fabriquées à l'étranger, l'effet net positif sera minimum au contraire, s'il s'agit de l'implantation d'une entreprise dont les activités permettent de se substituer à des marchandises d'une production locale, l'effet net sera plus avantageux. Donc, on peut dire que l'IDE a des effets parfois positifs avec des effets d'entraînement très avantageux et parfois des effets négatifs et ceci selon la structure socio-économique du pays d'accueil.

¹ OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », l'Observateur de L'OCDE, Paris, 2002, p : 22.

² LAA MKIMER, « Les effets des investissements directs étrangers sur la croissance des pays méditerranéens Université Sud Toulon Var- master 2 recherche macroéconomie, 2009, P : 67

³ P. JACQUEMOT, « La firme multinationale : une introduction économique », Ed Economica, Paris, 1990, p 284.

1.3. L'effet de l'IDE sur la productivité

Les entreprises étrangères peuvent, à travers la concurrence directe qu'elles font naître sur le marché local et l'effet d'entraînement sur les entreprises locales¹, accroître le niveau de productivité dans le secteur lieu de leur implantation.

Les pays en voie de développement peuvent importer, reproduire et transplanter les meilleures pratiques existantes dans des pays plus avancés et obtenir ainsi des taux de croissance économique convenable. Le transfert et l'adoption rapides de ces « meilleures pratiques » d'un pays à l'autre sont l'essence même du développement économique. Le principal avantage de l'IDE est d'apporter non seulement des ressources financières mais aussi une vaste gamme d'atouts technologiques, organisationnels et de compétences, outre l'accès au marché de la société mère.

L'IDE permet de transmettre ces meilleures pratiques de deux façons : la première est le transfert interne de technologies et des compétences aux sociétés étrangères affiliées dans les pays hôtes, et la seconde se fait à travers la diffusion technologique à un plus vaste réseau d'entreprises et d'organismes du pays hôte.

Les recherches effectuées pour montrer la relation entre l'IDE et la productivité ont fait référence aux facteurs suivants dont l'intensité de l'analyse de l'impact reste tributaire du degré du développement du tissu économique-financier et humain du pays d'accueil.

- Une augmentation de l'IDE entraîne des taux de croissance supérieurs dans les pays financièrement développés, par opposition aux taux observés dans les pays financièrement pauvres ;
- Les conditions locales telles que le développement des marchés financiers et le niveau d'éducation dans un pays affectent l'impact de l'IDE sur la croissance ;
- Le capital humain joue un rôle essentiel dans les avantages à tirer de l'IDE pour la croissance.

¹ OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », l'Observateur de L'OCDE, paris, 2002, p : 15.

1.4. L'IDE et les transferts de technologies

Jusqu'à nos jours, le principal moyen de transférer des technologies vers les pays en voie de développement reste l'IDE. En effet le transfert de technologies par l'IDE procure des avantages que ne confèrent pas les autres modes de transferts, et ce pour les raisons suivantes.

Premièrement, un investissement ne porte pas seulement sur la technologie mais sur un tout. L'IDE apporte les ressources complémentaires attendues comme l'expérience de la gestion et la capacité à diriger une entreprise, qui peuvent être transférées à l'aide des programmes de formation et d'apprentissage¹. Deuxièmement, par leurs simples entrée et présence sur le marché ; les entreprises multinationales rompent l'équilibre existant, contraignant les sociétés nationales à innover pour protéger leurs parts de marché et leurs bénéfices. Ce seul élément est susceptible d'entraîner des gains de productivité dans les entreprises locales². Troisièmement, un grand nombre de technologies et de savoir-faire utilisés par des filiales de multinationales ne sont pas toujours disponibles sur le marché.

Par ailleurs, il est unanimement admis que les flux d'IDE dans les différents secteurs étudiés ont eu un impact positif non seulement en termes de transfert de compétences, mais également en ce qui concerne le transfert de technologies.

Ainsi, s'il est généralement admis que l'IDE joue un rôle important dans les transferts de technologies³, quels sont les relations et mécanismes mis en évidence ?

Trois mécanismes qui permettent de réaliser des transferts de technologies à l'aide de l'IDE, que ce soit directement ou indirectement.

- ✓ Les liaisons verticales : les entreprises multinationales peuvent transférer des technologies à des sociétés qui leur fournissent des biens intermédiaires ou leur achètent leurs propres produits ;
- ✓ Les liaisons horizontales : les entreprises locales du même secteur ou à même stade du processus de production peuvent adopter des technologies en les imitant ou être contraintes d'améliorer leurs propres technologies du fait de la concurrence accrue des entreprises multinationales ;
- ✓ Les migrations de personnel qualifié : les travailleurs et les dirigeants formés ou précédemment employés par la filiale de la multinationale peuvent transférer leur savoir à d'autres entreprises locales en changeant d'employeurs ou en créant leur propre société.

¹ Stage, formation-action, mise à niveau,....etc.

² OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », l'Observateur de L'OCDE, paris, 2002, p : 17.

³ La pertinence des technologies transférées est cependant déterminante. Pour qu'elles puissent générer des externalités, il faut qu'elles puissent s'appliquer à l'ensemble du secteur des entreprises du pays d'accueil, et non pas seulement à l'entreprise qui en bénéficie au départ.

2. Les IDE et les préoccupations sociales et environnementales

Les IDE interviennent également dans le développement des ressources humaines en ayant un impact sur l'emploi mais aussi sur la distribution des revenus et des conditions du travail dans les pays d'accueil, parallèlement à côté de cela les IDE peuvent avoir un impact sur l'environnement. De ce qui précède cinq points sont à retenir et feront l'objet de notre analyse, il s'agit notamment de :

- L'IDE et l'amélioration du capital humain
- L'effet de l'IDE sur les conditions d'emploi
- L'effet de l'IDE sur le développement des ressources humaines
- L'IDE et la réduction de la pauvreté
- L'effet de l'IDE sur l'environnement

2.1. L'IDE et l'amélioration du capital humain

L'investissement direct étranger est un ingrédient clé pour une croissance régulière. Les pays ayant connu une telle croissance, sont ceux qui ont consacré une partie importante de leur PIB à l'investissement et cela pour attirer des investisseurs étrangers.

Les principales interactions existant entre le capital humain et les performances économiques sont : premièrement, l'amélioration du capital humain entraînera une hausse de la productivité et de la rentabilité, du fait même de la capacité accrue des salariés à mener à bien leurs missions¹. Deuxièmement, un effet indirect, les sociétés retirent cette amélioration un plus grand profit que si elles investissaient dans de nouvelles technologies ou dans des processus innovants, car les salariés sont mieux armés pour assimiler et utiliser à la fois le savoir tacite et le savoir codifié, qui permettent de tirer le meilleur parti de tels investissements. Troisièmement, l'amélioration du capital humain pourrait stimuler non seulement la capacité des salariés à gagner en productivité, mais aussi leur engagement et leur motivation à cet égard.

Le principal impact de l'IDE sur le capital humain ne résulte pas tant des efforts déployés par chaque multinationale que des mesures prises par les gouvernements locaux pour attirer l'IDE en améliorant le capital humain. A partir du moment où des individus sont employés par des filiales d'entreprises multinationales, leur capital humain peut être encore amélioré par une formation et un apprentissage dans ce sens. Ces filiales peuvent aussi avoir

¹ M.BLOMSTROM, et A.KOKKO, « Humain capital and inward FDI », Stockholm school of Economics, Working paper n°167, january, 2003, p: 11.

une incidence positive sur l'amélioration du capital humain dans les autres entreprises avec lesquelles elles nouent des liens, y compris leurs fournisseurs, à condition qu'il y ait une réelle amélioration du capital humain, d'autres réactions en chaîne peuvent se produire lorsque la main d'œuvre se déplace vers d'autres entreprises et lorsque certains salariés créent leur propre société.

2.2. L'effet de l'IDE sur les conditions d'emploi

Les sociétés étrangères installées au pays d'accueil contribuent à l'augmentation de l'emploi et à l'amélioration de sa qualité par l'introduction des nouvelles technologies. Les emplois créés par les entreprises multinationales peuvent promouvoir la croissance et réduire la pauvreté de différentes façons.

Plusieurs études tendent à souligner les retombées bénéfiques potentielles que l'IDE peut induire pour l'économie du pays d'accueil, notamment sous forme d'améliorations des rémunérations et des conditions de travail. Ces avantages peuvent être directs ou indirects.

Les avantages indirects sont ceux dont bénéficient les travailleurs des entreprises locales. Les multinationales peuvent offrir des salaires plus élevés et éventuellement de meilleures conditions de travail parce qu'elles sont plus productives, grâce à un plus grand savoir-faire technologique et des pratiques modernes de management qui leur permettent d'être efficaces sur les marchés étrangers malgré le coût qu'implique la coordination de leurs activités entre différents pays. Ce transfert de compétences technologiques et de gestion entre filiales de multinationales peut se traduire par des avantages directs. Mais il peut aussi conduire à des avantages indirects en accroissant la productivité des entreprises locales, la meilleure productivité des filiales étrangères ayant des retombées dans les entreprises locales.

Cependant, certaines défaillances du marché peuvent inciter les multinationales à offrir de meilleurs salaires et conditions de travail que leurs homologues locales à des travailleurs de même catégorie pour des emplois analogues, et ce pour les raisons suivantes :

Premièrement, elles seront plus susceptibles de pratiquer des salaires d'efficience. Par exemple, elles peuvent décider de verser des salaires plus élevés que leurs concurrents locaux dans l'espoir que cela réduit la rotation de la main-d'œuvre et par conséquent le risque de voir leur avantage de productivité fuir vers les firmes concurrentes. Elles peuvent aussi être disposées à verser de meilleurs salaires pour motiver leurs travailleurs, dans la mesure où un contrôle à posteriori peut être plus coûteux pour elles en raison de problèmes d'information.

Deuxièmement, compte tenu de ces frictions, l'avantage des multinationales sur le plan de la productivité peut donner lieu à des rentes. Si les employeurs partagent ces rentes avec leurs salariés, les meilleures entreprises offrent les meilleurs emplois.

Outre ses effets directs sur les salaires et les conditions de travail dans les filiales de multinationales à l'étranger, l'IDE peut avoir des effets indirects sur les conditions d'emploi dans les entreprises locales. Cela peut se produire de deux manières : soit par un transfert aux entreprises locales de l'avantage de productivité des entreprises multinationales, soit du fait des retombées sur le marché du travail local des pratiques des entreprises étrangères en matière d'emploi.

Les pratiques des entreprises étrangères en termes d'emploi peuvent avoir des retombées sur la situation du marché du travail local en influant sur la demande et l'offre de main-d'œuvre. L'arrivée d'entreprises étrangères ou l'extension de leurs activités peut augmenter cette demande, et par conséquent faire monter les salaires locaux. D'autre part, dans la mesure où les entreprises étrangères tendent à verser des salaires plus élevés, l'IDE peut aussi avoir pour effet de réduire l'offre de main-d'œuvre disponible pour les entreprises locales, qui attireront moins les travailleurs et auront peut-être tendance pour cette raison à augmenter leurs salaires.

2.3. L'effet de l'IDE sur le développement des ressources humaines

L'éducation, les activités de formation, le paiement des salaires sont considérés comme les principaux mécanismes à travers lesquels l'IDE contribue à l'accumulation du capital humain. Le transfert de technologie entre les multinationales et leurs filiales ne s'opère pas seulement via les machines, les matériels, les droits de brevet et l'expatriation des gestionnaires et des techniciens, mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales.

Cette formation touche la plupart des niveaux d'emploi, depuis les simples manœuvres jusqu'aux techniciens et gestionnaires supérieurs en passant par les contremaîtres.

Pour l'OCDE¹, la présence des FMN dans un pays d'accueil pourrait être un élément clé du développement des compétences d'autant plus que certains savoirs sont impossibles à transmettre par écrit. En effet, les compétences acquises en travaillant pour une entreprise étrangère peuvent prendre une forme non quantifiable, il s'agit bien évidemment des savoirs tacites.

¹ OCDE, « L'investissement direct étranger au service du développement », l'Observateur de L'OCDE, paris, 2002, pp : 15-17.

Ces savoirs sont impossibles à codifier et à formuler. La meilleure façon de les transmettre étant d'en faire la démonstration et l'expérience de plus, le savoir tacite s'échange difficilement sur de longues distances. Le meilleur moyen, pour les pays en développement, d'acquérir le savoir contenu dans le processus de production des économies les plus développées pourrait donc être la présence d'entreprises étrangères dans l'économie nationale».

2.4. L'IDE et la réduction de la pauvreté

Le lien entre l'IDE et la réduction de la pauvreté est indirect

- Si l'IDE contribue à la croissance de l'exportation et de la productivité, il présente des bénéfices pour les populations pauvres. Dans ce cas, l'IDE a un impact direct en créant un environnement favorable.
- Dans la mesure où l'IDE crée des emplois et contribue à améliorer la situation de l'emploi, il peut aider une partie de la population à sortir de la pauvreté.
- L'IDE peut s'accompagner de salaires plus élevés que ceux des entreprises locales, et de ce fait, inciter les autres entreprises à les suivre pour éviter de perdre leur personnel qualifié.

De par la présence d'entreprises étrangères, l'assiette fiscale du pays hôte peut augmenter. La hausse des recettes nationales peut servir à financer des services dont la population pauvre bénéficiera.

2.5. L'effet de l'IDE sur l'environnement

Les aspects les plus importants et les plus controversés des effets des IDE sur l'environnement sont relatifs à l'effet technologique.

Deux théories s'affrontent en effet :

- La première considère que les IDE sont un vecteur de diffusion de technologies plus modernes et plus propres du point de vue environnemental, que celles qui sont localement disponibles et permettent ainsi une meilleure protection de l'environnement.

A cet effet, Treillet¹, insiste sur le fait que les IDE sont susceptibles d'avoir des effets positifs sur l'environnement du pays d'accueil pour deux raisons.

Ainsi, ils permettent :

- Un transfert de technologies plus propre (moins polluantes ou plus économes en ressources) comparées à celles disponibles initialement dans le pays d'accueil.
- Une diffusion de ces technologies plus propres aux entreprises locales, que ces dernières soient des fournisseurs, des concurrents ou des clients des filiales créées par l'IDE

- La deuxième théorie, ou des auteurs tels que Méral et Petit², considèrent les IDE comme une délocalisation des industries polluantes que les entreprises multinationales ont déplacé de leur pays d'origine vers leurs filiales implantées à l'étranger, et notamment dans des pays en développement qui de leur côté aussi ont accentué cette délocalisation en n'établissant aucune norme environnementale, ou qu'ils ne légifèrent que sur des normes limitées, ou qu'ils ne veillent pas au respect de normes plus rigoureuses, ceci dans le but d'attirer d'avantages d'IDE.

En résumé, nous pouvons dire que pour les pays en développement, les économies émergentes et les pays en transition, les IDE sont devenus une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois et font partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constituent de ce fait, l'un des principaux catalyseurs du développement.

¹ S .TREILLET, « Normes environnementales et déterminants des investissements directs étrangers en direction des économies en développement » dans « Développement durable : enjeux, regards, perspectives », cahier du GEMDEV, n°28, avril 2002, pp : 134-135.

² PH MERAL et O.PETIT, « Mondialisation et technologies propres. L'importance des partenaires public/privé dans le secteur automobile » dans « Développement durable : enjeux, regards, perspectives », op cit, 2002, pp : 145-146.

Conclusion :

Les approches théoriques des IDE et de la croissance économique constituent une plateforme au niveau des stratégies des FMN. La majorité de ces théories ont réaffirmé que les déterminants traditionnels de la multinationalisation, tels que la proximité géographique, la recherche de la main d'œuvre bon marché, la disponibilité des matières premières... ne constituent pas la base des IDE. Aujourd'hui, et comme il a été démontré, le capital humain et les nouvelles technologies jouent un rôle crucial pour séduire des investissements directs étrangers.

nous pouvons dire que pour les pays en développement, les économies émergentes et les pays en transition, les IDE sont devenus une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois et font partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constituent de ce fait, l'un des principaux catalyseurs du développement. Néanmoins, les avantages qu'ils procurent ne se manifestent pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays et même entre les différents secteurs.

Chapitre II : Politiques d'attractivité des investissements directs étrangers

Introduction :

Vu le rôle déterminant des investissements directs étrangers sur la promotion de l'économie du pays d'accueil, il a été constaté que de plus de plus, différents pays cherchent à attirer sur leur sol le maximum d'investissements extérieurs. Depuis quelques années, nous assistons, cependant, à une concurrence accrue entre les pays pour amener les firmes multinationales à s'installer chez eux et ce, par le biais d'avantages fiscaux, de primes d'investissements, de facilités de réalisation de leurs investissements etc. Ainsi l'implantation d'une nouvelle unité de production devient un sujet de réjouissance pour l'Etat d'accueil.

Ainsi, il est nécessaire de souligner qu'aussi bien les pays développés que ceux en développement mettent en place des programmes et des organismes de promotion des investissements extérieurs et appliquent des politiques d'attraction et de drainage de ces investissements.

Section 1 : Composantes de l'attractivité et promotion des investissements étrangers

Par politique d'attraction des investissements étrangers, on entend toute action cherchant à attirer sur le territoire national ces investissements et qui sont censés créer des emplois, générer de nouvelles exportations, générer dans le pays des règles de gestion modernes et des technologies novatrices¹. De tels résultats ont créé une forte concurrence entre les pays pour l'attraction de ces investissements. Or, force est de constater les exigences de plus en plus accrues des firmes multinationales pour le choix de tel ou tel pays. Cette dualité entre les pays d'accueil et les exigences des entreprises étrangères cherchant à se localiser dans ces pays donne naissance à des situations non uniformes et dépendent des objectifs de l'investisseur étranger.

1. Définition de l'attractivité

L'attractivité est une notion présente dans le discours des décideurs politiques, et constitue un grand intérêt pour les études théoriques. Selon Mouriaux², « cette notion fait l'objet de plusieurs définitions générales et implicites de l'attractivité, mais pas de définition précise et partagée par tous ». Ainsi, le concept de l'attractivité est caractérisé par un manque de précision dans sa définition. Pour Hatem³, « il s'agit d'un terme d'utilisation relativement récent, à la signification assez floue et donnant de ce fait lieu à une grande diversité d'interprétations ». Coeuré et Rabaud⁴ définissant de leur côté, l'attractivité come « la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises ».

En réalité comme l'a noté Hatem, l'attractivité ne peut être réduite à une définition et à une méthode d'analyse uniques, mais doit faire l'objet de plusieurs approches distinctes et complémentaires, c'est donc un concept que l'on peut aborder sous plusieurs aspects : étude des déterminants, théoriques ou empiriques, ou bien mesure de la capacité d'attraction potentielle des différentes économies. Il est également possible de comparer les résultats obtenus par certains pays en matière d'implantation étrangère.

L'attractivité doit donc être considérée dans sa dimension globale, c'est-à-dire, envisagée

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Habib El Malki, 2001, p :306.

² F.MORIAUX, « le concept d'attractivité en union monétaire », Bulletin de la banque de France, n°123, Mars 2044, pp : 29-44.

³ F. HATEM, « L'attractivité du territoire : de la théorie à la pratique », Revue de l'OFCE, n°94, 2005, pp :269-283

⁴ B .COEURE ET I.RABAUD, « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », économie et statistique, n°363, 2003, pp 97-127.

dans ses aspects économiques, démographiques, sociaux, culturels et environnementaux.

2. Les conditions d'attractivité

Dans le cadre de la montée de la globalisation, les stratégies d'investissement des firmes génèrent une concurrence aigue entre les pays pour les attirer sur leurs territoires¹.

Sachant que l'attractivité d'une nation ou d'un territoire n'est pas une notion statique, elle doit être conçue dans une perspective dynamique, car elle est le résultat, d'une part, de la demande par les firmes d'avantages de localisation qui leur permettront de renforcer leur compétitivité sur le marché mondial et, d'autre part, de l'offre de ces avantages par les différents territoires.

C. A. Michalet² distingue d'un côté les pré-conditions de l'attractivité et d'un autre côté les conditions nécessaires. Par pré-conditions de l'attractivité, il entend en premier lieu la stabilité du régime politique en place et qui l'emporte sur celle de sa nature politique. La stabilité économique vient en second lieu, bien qu'elle soit difficile à séparer de la stabilité politique. Le climat des investissements figure également parmi les pré-conditions précitées et concerne l'environnement légal et réglementaire des activités courantes des entreprises installées sur place³ :

- Liberté de transfert des capitaux et régime des changes,
- Droits de douane et fonctionnement des douanes, des ports et des aéroports,
- Législation sociale, plus spécialement, la "flexibilité" du marché du travail, les droits syndicaux, l'attitude des inspecteurs de travail,
- L'attitude plus ou moins "amicale" du gouvernement et de l'administration au niveau central et au niveau local vis à vis du secteur privé,
- La sécurité et le cadre de vie pour les expatriés (écoles, logement, loisirs, climat, etc),
- L'évaluation de la stabilité, la transparence et de l'efficacité du système légal réglementaire et judiciaire.

Une fois éliminés les territoires qui n'offrent pas les pré-conditions, les investisseurs potentiels examinent les conditions nécessaires qui commandent l'inscription d'un pays sur la "short list". Ces dernières se rapportent à la taille et aux taux de croissance du marché, le

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Habib El Malki, 2001, p : 306.

² C .A Michalet, la séduction des nations ou comment attirer les investissements, op cit –page 72 à 82.

³ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Hbib El Malki, 2001, p : 307.

système des communications et des télécommunications, la disponibilité en ressources humaines qualifiées, l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes qui pourraient accomplir, dans le cas de besoin certaines tâches en sous-traitance.

Finalement, ces investisseurs potentiels choisiront entre les territoires qui figurent sur la "short list". A ce niveau-là, les pays sont appelés à faire un autre effort, celui du déploiement d'une politique active de promotion des investissements étrangers à travers l'existence d'organismes chargés de la construction de l'image du pays, la génération des investissements ainsi que la fourniture de services conformes aux besoins des investisseurs. L'objectif étant de créer une image positive du pays d'accueil et de générer des entrées de capitaux étrangers par des contacts étroits et personnalisés avec les investisseurs potentiels.

Dans ce cadre, il convient de s'interroger sur l'impact réel d'un système d'incitations pour attirer les investissements étrangers, car une tendance se dessine un peu partout dans le monde vers un renforcement des incitations d'ordre fiscal, financier etc. Néanmoins, il y a lieu de distinguer le cas des pays développés et ceux en développement.

Si le système des incitations joue un rôle efficace au niveau du premier groupe pour attirer les investisseurs potentiels dans tel ou tel pays développé; au niveau du deuxième groupe (pays en développement), la quasi-totalité des enquêtes montrent que ces incitations ne constituent qu'un déterminant subalterne de localisation de ces investissements étrangers. Elles ne peuvent en aucune manière compenser l'absence des conditions indispensables de l'attractivité.

3. Conditions de localisation des investissements étrangers

Après un examen d'ordre macro-économique par les investisseurs potentiels des préconditions et des conditions nécessaires d'attractivité des territoires, on passe à l'analyse des données sur le choix de la localisation parmi les pays qui répondent aux conditions précitées, c'est à dire, les pays du "short list"¹.

A ce stade-là, intervient le choix, d'une part, des meilleures conditions d'offre et d'autre part, des conditions les plus favorables de demande.

Il reste évident que le choix de ces conditions est largement tributaire de la stratégie d'investissement selon qu'elle porte sur un accès aux ressources naturelles du sol et du sous-sol, une stratégie de marché "horizontale" cherchant la mise en place de filiales relais ou en

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Habib El Malki, 2001, p : 308.

troisième lieu une stratégie de minimisation des coûts ou "verticale" en vue de l'exportation.

3.1. Meilleures conditions d'offre

Elles ont trait à la recherche du moindre coût de production, à la sécurité de l'approvisionnement en matières premières. Dans certains cas, l'investissement étranger cherche également à bénéficier d'une technologie plus avancée dans le pays d'accueil qui doit être en avance par rapport au pays d'origine au moins dans le secteur concerné.

3.2. Conditions plus favorables de demande

La demande constitue l'un des éléments clés dans les motivations à investir à l'étranger. Ainsi, le contournement des barrières douanières avait joué un rôle incitatif à l'investissement à l'étranger. Par la suite, il s'agissait de faire face aux nouvelles formes de protectionnisme qui se matérialisent sous forme de contrôles d'ordre qualitatif ou/et des restrictions " volontaires" imposées aux pays tiers exportateurs etc.

Actuellement, le motif de l'investissement à l'étranger est guidé également par une recherche de la proximité des consommateurs locaux pour pouvoir mieux s'adapter à leurs goûts et obtenir une image de producteur national¹.

Partant de ces données, comment s'effectue le choix d'implantation à l'étranger? Avant d'investir à l'étranger, l'investisseur évalue l'attractivité des diverses localisations étrangères envisageables pour son projet telle que présentée précédemment.

Ainsi, dans une première étape, l'attractivité est entendue comme l'ensemble des dispositifs mis en place par l'État: codes des investissements, traitement juridique et fiscale, infrastructure, qualité de la main d'œuvre etc... D'où un travail de hiérarchisation des facteurs d'attractivité selon les besoins des entreprises étrangères cherchant à se localiser, entre les divers pays d'accueil potentiels.

Dans la deuxième étape une inclusion possible de d'autres séries d'éléments, notamment, l'environnement qualitatif de l'investissement, le risque pays et les avantages économiques comparatifs.

La troisième étape quant à elle concerne la recherche et l'exploration dans le but de déterminer le pays d'implantation.

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Hbib El Malki, 2001, p : 309.

A ce sujet, on peut dire que l'implantation est le résultat d'un processus décisionnel qui recouvre plusieurs choix hiérarchisés où intervient un certain nombre de variables. Cependant, la règle de fond réside dans la recherche d'une compatibilité entre les particularités et les avantages du pays d'accueil et les motifs de l'investissement à l'étranger, autrement dit, la confrontation des avantages compétitifs des firmes et les avantages comparatifs du pays d'accueil.

Si les avantages compétitifs des firmes proviennent, en général, d'une réduction des coûts de production et d'une différenciation des produits, les avantages comparatifs des pays d'accueil ont trait aux caractéristiques du pays relatives à la taille et aux différents éléments inhérents à la dynamique économique nationale et internationale.

Aussi, l'attractivité des pays d'accueil est liée aux possibilités d'offrir des chances optimales de rendement aux investissements localisés sur leurs territoires: coût de production, demande locale, niveau de croissance économique, potentiel de recherche-développement, qualité des infrastructures, disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée, etc.

4. Cercles d'attractivité

L'intensification de la concurrence sur le marché mondial s'accompagne d'une sélectivité accrue quant au choix de localisation de leurs investissements par les firmes¹.

La concurrence entre les pays pour l'accueil des investissements étrangers n'est pas universelle, elle se déroule essentiellement entre un groupe restreint de pays, ceux qui réunissent, d'abord, les "pré-conditions" pour figurer sur "la longue liste" puis, dans une deuxième étape, entre ceux qui répondent favorablement aux "conditions nécessaires" qui leur permettent de se hisser sur la "short list".

Pour examiner cette dynamique concurrentielle pour l'attraction des investissements étrangers, C.A. Michalet² part de l'analyse des grandes stratégies d'investissement des firmes et qu'il résume en trois catégories intitulées stratégie d'accès aux ressources naturelles du sol et du sous-sol; stratégie de marché "horizontale"; stratégie de minimisation des coûts ou stratégie "verticale", avec des divergences significatives en termes d'objectifs et d'impacts entre ces stratégies.

Si la rationalité de la première stratégie est la plus classique du fait qu'elle explique dans une grande mesure les investissements étrangers réalisés depuis le 17ème siècle et qui furent

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Habib El Malki, 2001, p : 312.

² C.A MICHALET, La séduction des nations ou comment attirer les investissements, op cit, p : 68,70.

renforcés par les mouvements de colonisation, la stratégie "horizontale" ou du marché s'applique aux opérations d'investissement à l'étranger qui visent à produire pour le marché local d'implantation et qui sont effectuées aussi dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent. La stratégie "horizontale" est actuellement la plus répandue. Les investissements directs qui en résultent, représentent à l'heure actuelle au moins les deux tiers des flux totaux.

S'agissant de la stratégie "verticale", ou de minimisation des coûts, les flux d'investissement s'inscrivent dans le sens pays du nord -pays du sud et trouvent leur raison d'être dans l'exploitation des dotations factorielles des pays d'origine et d'accueil de ces investissements.

Malgré l'intérêt de cette distinction, il semble qu'il n'est pas toujours adéquat pour rendre compte des choix effectifs de localisation des investissements des firmes. Aussi, c'est en fin de compte le primat du marché qui prévaut comme ultime critère pour les investisseurs, autrement dit, ce qui fait l'attractivité d'un pays, ce n'est pas seulement la taille de son marché, c'est aussi son taux de croissance. D'où la notion de stratégie globale qui inclut la dimension "horizontale" et "verticale".

Dans la globalisation, il s'agit pour les responsables publics de réussir à inscrire sur la "Short list" des investisseurs le maximum de sites localisés sur leur territoire national. La concurrence entre les pays ne se déroule pas selon une dimension horizontale entre un ensemble de pays substituables les uns aux autres, mais prend une dimension verticale dans la mesure où elle s'inscrit dans une hiérarchie des territoires en fonction de leur degré plus ou moins élevé d'attractivité¹.

A la lumière de ce qui précède, C.A. Michalet retient quatre cercles distincts qui permettent de regrouper les territoires en fonction de leur attractivité

- Un premier cercle où figurent les pays de la triade (Europe, Etats Unis, Japon) qui occupent le sommet de la hiérarchie et qui dans la perspective de l'attractivité, sont à la fois des pays d'origine et des pays d'implantation. Ils appartiennent à l'espace qui draine la très forte majorité des flux et des stocks d'investissement;

- Un deuxième cercle qui regroupe les "pays de la nouvelle frontière"(PNF).

Ce sont ceux qui figurent sur la "short list" des investisseurs et dont l'attractivité est la

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », Préface Habib El Malki, 2001, p : 313.

plus forte après les pays de la triade. Ces pays peuvent aussi être considérés comme étant encore dans une phase de développement qui s'apparente au "fordisme";

-Un troisième cercle regroupe les "pays potentiels". Il s'agit des territoires où des sites qui pourraient figurer un jour sur la "short list" s'ils arrivent à améliorer certaines composantes de leur attractivité, particulièrement. Les "conditions nécessaires" précitées. Dans ce cercle, figurent, notamment, la Russie, le Maroc, la Tunisie et l'Egypte.

-Un quatrième cercle est relatif aux "pays périphériques" dont l'attractivité repose exclusivement sur l'existence dans leur territoire d'un ou plusieurs facteurs naturels abondants, travail non qualifié, ressources minières, conditions agricoles et climatiques favorables aux cultures d'exportation, sites propices aux activités touristiques. Ces pays n'intéressent qu'un nombre réduit de firmes. Dans la mesure où ils ne sont pas intégrés dans une zone régionale avec des pays du nord (ALENA, Zone euro-méditerranéenne), ils courent le risque d'être les laissés pour compte de l'économie globale.

Conclusion :

Les éléments précités portant sur les conditions de l'attractivité et les critères choisis par les investisseurs étrangers pour le choix de localisation de leurs projets d'investissement démontrent leurs exigences de plus en plus fortes et la concurrence croissante entre les pays pour leur attraction.

Section 2 : Les déterminants des investissements directs étrangers

Les facteurs d'attractivité aussi bien économiques que financiers de l'investissement direct étranger sont très nombreux, pourtant il est utile de ne retracer que les plus importants. Par ailleurs, ces facteurs, quand ils sont globalement réunis, peuvent être en mesure de provoquer des afflux massifs de capitaux étrangers dans l'économie du pays qui les mettent en œuvre¹ ; le cas des pays d'Asie.

Plusieurs classifications des déterminants des IDE ont été proposées. Toutefois, pour mieux les cerner, il convient de les regrouper en deux grandes classes selon les liens qu'ils entretiennent avec l'action publique ou économique. Ainsi, nous distinguerons :

- Les déterminants d'ordre économique,
- Les déterminants d'ordre institutionnel.

1. Les déterminants d'ordre économique

Il est communément admis que les déterminants les plus importants pour l'implantation des IDE sont ceux à considérations économiques et qui se manifestent de façon considérable dès qu'un cadre propice aux IDE est en place. Ainsi, on peut distinguer les déterminants qui ont trait au climat de l'investissement, les déterminants en termes de demande et les déterminants en termes d'offre.

1.1. Le climat d'investissement

Pour choisir le pays hôte, l'investisseur étranger a besoin d'une évaluation du climat d'investissement. Ce dernier, peut être évalué sur la base du niveau de stabilité des variables macroéconomiques suivantes : le taux de chômage, la croissance, l'investissement national et le taux d'inflation.

1.1.1. Le taux de chômage

Un faible taux de chômage peut renseigner l'investisseur étranger sur deux points. D'une part, il met en exergue la tension qui prévaut sur le marché du travail qui a pour corollaire de provoquer rapidement des hausses de salaires. D'autre part, il informe sur l'état encore peu avancé des restructurations industrielles, ce qui signifierait que l'investisseur étranger pourrait faire face à des sureffectifs dans telle ou telle entreprise locale qu'il rachèterait dans le pays

¹ Les pays de l'Asie fournissent un bon exemple de la mise en application de ces variables à même d'attirer les investisseurs étrangers.

hôte. Par contre dans une situation où le taux de chômage élevé, la stagnation des activités et le niveau peu élevé des salaires sont de mise dans ce pays.

1.1.2. La croissance

La croissance d'une économie peut constituer un paramètre important pour les investisseurs potentiels. C'est un facteur déterminant de l'attractivité. En effet, l'investisseur s'intéresse davantage au potentiel d'une économie qu'à son état présent.

Ainsi, un taux de croissance faible ou en déclin indique le manque de dynamisme de la demande et de la taille du marché du pays hôte. D'où une faible rentabilité de l'investissement. Par contre, une croissance rapide de l'économie du pays hôte représente une opportunité d'expansion supplémentaire pour l'investisseur, une fois installée, en effet la croissance est toujours considérée comme généralement source de richesse matérielle.

1.1.3. L'investissement national

Les investisseurs étrangers interprètent une augmentation de l'investissement national comme un signal et un message de l'existence d'opportunités intéressantes qu'il faut saisir dans le pays en question.

Il en découle que les pays devraient stimuler les investissements nationaux dans une logique de développement afin que les flux entrants trouvent leur place dans le tissu productif national, d'où la nécessité de l'existence d'entreprises locales performantes qui ouvrent des opportunités d'investissement direct par le canal des acquisitions. En effet, le rachat d'une entreprise existante et performante, donne la chance à l'investisseur, l'octroi d'une part de marché, une capacité de production, l'accès à un savoir-faire technologique, un personnel expérimenté, un réseau de distribution et même un portefeuille de clients ayant des contacts avec cette entreprise. Le phénomène de privatisation en est l'exemple illustratif. Il est maintenant considéré comme l'une des conditions indépassables de l'efficacité économique et devient plus adéquat puisqu'un investisseur étranger contribuera directement à une politique industrielle adéquate car il choisira d'investir dans des unités de production possédant un fort potentiel de croissance. Par ailleurs, l'implication du capital étranger dans l'économie en développement, grâce à ses méthodes de production d'organisation, devrait sans doute renforcer la concurrence entre les secteurs public et privé mais davantage au sein de ce dernier secteur. « L'implantation des firmes multinationales a pour effet direct d'accroître le degré de

concurrence du secteur local¹ ». Enfin, l'IDE à travers ses fonds importants peut avoir des impacts beaucoup plus pressants et largement positifs² sur le développement économique et social, notamment pour les pays pauvres, que ceux que pourrait avoir l'investissement local mais ceci ne pourrait faire l'objet d'une réussite que dans le cas de l'existence d'une certaine cohérence et une bonne affectation des investissements.

1.1.4. Taux d'inflation

Cet indicateur peut renseigner sur la politique monétaire du pays, en effet, un taux d'inflation élevé³, conduirait à des restrictions de crédit et donc à une politique monétaire anti-inflationniste qui rendent ainsi l'obtention de capitaux localement, plus difficile.

De même, un taux d'inflation faible et instable rend également difficile l'estimation du prix d'un contrat à long terme, il gêne de ce fait, les anticipations et le calcul économique de l'investisseur étranger et l'oblige à d'incessantes opérations de couverture, tout en dépréciant rapidement les perspectives de profit futur.

1.2. Les déterminants en termes de demande⁴

La taille et l'importance du marché d'accueil, ainsi que ses perspectives de croissance constituent des éléments déterminants de la rentabilité des investissements et motivent donc fortement les multinationales.

En effet, la recherche de marchés constitue un important déterminant des IDE du fait que les FMN se délocalisent le plus souvent vers des pays offrant une forte demande. Par exemple la taille du marché, le revenu par habitant qui sont des paramètres importants pour la demande, car un revenu par habitant élevé contribue à une forte demande. Ainsi, et selon Mayer⁵ « les pays désirant accueillir des IDE, doivent s'efforcer d'augmenter les niveaux de revenu moyen et à pratiquer des politiques de restructuration visant à améliorer la demande. De même, la croissance des marchés, l'accès aux marchés régionaux et mondiaux, les préférences des consommateurs locaux et mondiaux, les préférences des marchés constituent

¹ Jean-louis mucchielli & Thierry Mayer, op, cit. p : 272.

² Mohamed Eljim, « thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007, Fés, pp : 95-96.

³ Nombreux sont ceux qui pensent, comme Urata et Kawai (2000), qu'un taux d'inflation élevé génère un effet répulsif sur les IDE. Il est établi que l'inflation augmente les coûts de production, rendant peu favorable le climat des affaires. Schneider et Frey (1985), Yung et al (2000).

⁴ Il s'agit des éléments liés au Marché.

⁵ T.Mayer, « Les frontières nationales comptent....mais de moins en moins », la lettre du CEPII, problème économiques, n°2751, Paris, Mars 2002, pp 29-32.

également d'autres déterminants importants entrant dans les incitations des investisseurs à la recherche des marchés potentiels ».

1.3. Les déterminants en termes de l'offre

Nous avons répertorié l'ensemble des déterminants ayant traits aux ressources disponibles dans les pays d'accueil. Ce sont principalement les facteurs directement liés à la production. Il s'agit notamment d'accès aux ressources naturelles, le coût et la qualité de la main d'œuvre, les infrastructures et l'aménagement du territoire et le système de communication.

1.3.1. Accès aux ressources naturelles

Les firmes sont naturellement sensibles aux caractéristiques exogènes des territoires. Chaque pays, chaque région dispose de dotations naturelles influençant la productivité et le profit des entreprises. De même, la présence de terre à cultiver, de ressources minières, d'un accès à la mer d'un fort ensoleillement ou tout autre avantage naturel ; permet donc d'expliquer certains choix de localisation en particulier pour les entreprises utilisant ces facteurs de production.

Néanmoins, l'accès aux ressources naturelles, qui était considéré comme un facteur décisif pour l'implantation des FMN, même s'il est beaucoup moins aujourd'hui du fait de la rapidité et la baisse des coûts de transport, reste déterminant, notamment, pour certaines industries telles que l'exploitation minière et l'industrie pétrolière.

1.3.2. Le coût et la qualité de la main-d'œuvre

L'existence d'une offre locale de main d'œuvre qualifiée est un facteur important pour l'investisseur étranger. Les qualifications de la main d'œuvre, les possibilités de formation, le niveau d'instruction et l'expérience professionnelle sont d'une importance capitale pour l'investisseur. En effet, tous ces éléments influent sur les facteurs de production et par suite sur les dépenses et les recettes et donc, sur la rentabilité de l'investissement.

Ainsi, l'attractivité des investissements directs étrangers est étroitement lié à la présence dans les pays hôtes d'une main d'œuvre qualifiée pour éviter à ces entreprises qui s'installent d'engager des coûts supplémentaires en termes de formation de la main d'œuvre locale ou de rémunération d'une main d'œuvre qualifiée qu'elle se doivent de ramener, ceci s'explique par

le fait que ces derniers utilisent des techniques qui nécessitent un personnel capable de les utiliser et d'en effectuer la maintenance.

De plus, le coût de la main d'œuvre constitue aussi un facteur clé dans l'attraction des IDE dans la mesure où beaucoup d'entreprises se délocalisent pour tirer profit de la disponibilité des facteurs de production, notamment du coût faible du facteur travail, et ce qui est essentiellement retrouvé dans les PED.

Dans les pays en voie de développement, les pouvoirs publics, sont amenés à diminuer leur ingérence dans le secteur privé, veillés à une bonne formation des ressources humaines possédant les aptitudes nécessaires à la création d'un environnement propice pour les IDE¹.

1.3.3. Les infrastructures et l'aménagement du territoire

L'offre d'infrastructures suffisante et adaptée, autrement dit le renforcement et la consolidation de l'économie externe, est essentiellement recherchée par la firme pour l'implantation de son investissement. Ainsi, lorsque sur un territoire, l'infrastructure de base est développée ne peut que réduire aussi bien le coût de l'investissement que son coût d'exploitation ; ce qui augmente sans doute le rendement de l'investissement et de ce fait stimulé les IDE.

Egalement les infrastructures de transport jouent un rôle important dans l'attractivité des territoires du fait, qu'ils conditionnent fortement les relations entre la firme et ses différents partenaires (fournisseurs, clients main-d'œuvre, etc.). Ainsi, les modes de transport doivent être développés, autrement dit, le réseau routier local et international, le réseau portuaire mais aussi, le transport aérien, ceci dans le but de faciliter le transport des marchandises, des biens, mais encore, de rendre facile les déplacements du personnel et dirigeants.

1.3.4. Le système de communication

Il est généralement admis qu'un pays ne peut attirer des investissements étrangers dans le cas où il ne dispose pas d'un réseau de communications efficace et bon marché avec le reste du monde et qui permet à chaque unité et à chaque filiale d'être reliée d'une façon permanente et sans interruption à la maison-mère et aux filiales du groupe².

¹ Mohamed ELJIM, « Thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007, Fés, p : 96.

² CA MICHALET, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cit, pp.78-79.

De ce qui précède, on ne peut que conclure que l'importance que pourraient avoir aussi bien l'existence d'une main d'œuvre très qualifiée et relativement moins chère que des réseaux des télécommunications et des infrastructures routières et portuaires adéquates, ajoutée à un pouvoir d'achat relativement élevé et un cadre de vie décent des populations dans le pays hôte, ne pourrait que rendre l'intérêt de l'investisseur étranger plus sûr et conséquent¹.

2. Les déterminants d'ordre institutionnel

Les firmes étrangères ne sont pas influencées uniquement par les dotations en facteurs économiques, mais aussi par la composante institutionnelle, qui explique en partie leur choix d'implantation et justifie les différences des flux des IDE entre les différents pays². Il est donc utile et même nécessaire de se poser la question sur ces déterminants institutionnels et quel est leur impact sur les IDE. La recherche économique a pu cartographier six variables jugées comme déterminantes essentiellement d'ordre institutionnel. Il s'agit notamment de :

2.1. La stabilité politique et sociale

La stabilité politique et sociale est considérée comme un déterminant visé par les investisseurs. Ces derniers cherchent avant tout un environnement politique et social stable. En effet, cette stabilité aussi bien politique qu'économique est jugée par les investisseurs étrangers comme prioritaire.

Ainsi, si la probabilité d'un ou d'une suite de coups d'Etat est élevée, même si la rentabilité du projet est attrayante, il est probable que le pays n'intéressera pas les investisseurs. Mais dans le cas où les perspectives à long terme sont très attractives, ils adopteront alors une attitude de « Wait and see » consistant à réduire leur implantation au minimum afin de maintenir une présence qui leur permettra d'observer de plus près l'évolution de la situation de pays, d'y affirmer une présence suffisante pour démontrer leur intérêt à développer une activité locale attentivement les opérations de leurs concurrents³.

¹ Mohamed ELJIM, « Thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007, Fès, p : 96.

² Dans le même ordre d'idées, GLOBERMAN et SHAPIRO (1999) démontrent que la stabilité de l'environnement institutionnel permet une recrudescence des IDE sortants. La Région dotée d'un environnement institutionnel plus sain devient un point d'appui pour les investisseurs étrangers, à partir de ce point d'appui, les multinationales et leurs firmes peuvent ainsi coloniser d'autres régions.

³ C.A.MICHALET, « la séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cit, p : 5.

2.2. Le degré d'ouverture commerciale du pays d'accueil

Le degré d'ouverture d'une économie, mesuré par le niveau de développement du commerce extérieur (autrement dit la valeur des implantations et des exportations) par rapport au PIB, est considéré comme un facteur attractif des IDE. En effet, un niveau élevé d'importation renseigne sur l'absence de barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée des biens et services. De ce fait, pour ses besoins d'exploitation, l'investisseur étranger aura la possibilité d'importer sans avoir à respecter des quotas à ne pas dépasser, ni à supporter des tarifs douaniers élevés. Et par conséquent, le niveau d'ouverture commerciale du pays a un effet positif sur l'afflux des IDE.

Néanmoins, l'impact de la fermeture d'un marché, aux IDE, n'est pas toujours regardé avec méfiance mais il dépend du type de l'investissement. Dans le cas où l'investissement étranger serait orienté vers le marché domestique, par exemple, ces barrières seraient comme un facteur incitatif à l'investissement et par conséquent la production délocalisée sera protégée de la concurrence (les produits importés).

Par contre, ces barrières à l'entrée peuvent constituer des facteurs dissuasifs pour les investissements de type vertical. En effet, les coûts élevés des produits importés auraient pour effet d'augmenter les coûts de production et par conséquent, réduire la rentabilité de l'investissement.

Ainsi, pour les IDE horizontaux, dont le but d'entraver les barrières commerciales dans les pays étrangers, peuvent diminuer lors d'une baisse des tarifs douaniers. Alors que pour les IDE verticaux, qui requièrent l'importation des biens intermédiaires et l'exportation des biens finaux, peuvent croître dans des conditions de grande ouverture et un environnement de commerce plus libéral.

2.3. Les incitations fiscales

Leur objectif général est de réduire le taux de pression fiscale globale sur l'investisseur étranger. Elles peuvent prendre des formes très variées comme la réduction ou l'exonération de l'imposition sur les bénéfices, sur le chiffre d'affaires, sur la valeur ajoutée, la réduction ou l'exonération des taxes à l'importation, sur l'accélération de l'amortissement du capital, sur la réduction de cotisations sociales assises sur le travail, etc. De telles mesures s'appliquent dans des situations de concurrence pour l'attrait de plus d'IDE. Dans ce cas les PED misent particulièrement sur les facilitations fiscales et les exonérations des droits de douane.

Cependant, l'impact de la politique fiscale sur la décision d'investissement dépend de la structure et des caractéristiques des firmes. Souvent les firmes orientées vers l'exportation, du

fait qu'elles ont généralement une forte concurrence et, par conséquent, peu de marge dans leur politique de prix, s'intéressent plus aux incitations fiscales que celles qui ciblent le marché local. Dans le choix de la nature des incitations fiscales à adopter par le pays hôte reste tributaire des situations des entreprises étrangères agissant dans ce pays.

De plus, la nature des incitations fiscales joue également un rôle. En effet, une jeune entreprise réagit mieux aux exonérations des taxes sur l'équipement ou le matériel nécessaire à son fonctionnement pour baisser leurs frais initiaux, tandis qu'une entreprise en expansion préfère des exonérations des taxes sur le profit¹.

Néanmoins, l'influence de la politique fiscale sur la décision d'investissement est étroitement liée à d'autres avantages, par exemple à un marché d'une taille considérable ou à des facteurs politiques particulièrement positifs (par exemple, la libération financière, l'élimination des barrières politiques contre les IDE, la stabilité politique, le niveau des salaires, les infrastructures, la qualification de la main-œuvre, etc.)²

2.4. Le taux de change

L'impact du taux de change sur les décisions d'investissements³ est analysé sur la base de deux paramètres, le niveau et la variabilité du taux de change. A cet effet, Froot et Stein⁴ se sont penchés, dans leur étude en 1991, sur l'augmentation des acquisitions des firmes étrangères dans le capital des firmes américaines pendant la dépréciation du dollar après 1985.

Les auteurs concluent qu'un dollar fort est associé à une faible entrée des IDE aux USA. Ainsi, et selon eux, une dépréciation du dollar augmentera la richesse des firmes étrangères et par conséquent l'augmentation de leur capacité d'investir aux Etats Unis dans un contexte de marché financier imparfait.

L'adaptation du gouvernement peut être évaluée à travers le degré d'ouverture sur l'extérieur, mais aussi par moins de contrôle sur les relations commerciales et sur le taux change. La capacité du gouvernement à mettre en place un état de droit respectant la propriété privée et la concurrence loyale entre toutes les unités de production en permettant une égalité des chances et une transparence administrative et juridique est considérée indice fiable de

¹ C.A.MICHALET, « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op. cit.p :80

² C.OMAN, « Concurrence fiscale et investissements directs étrangers (IDE) », problèmes économiques, n°2680, 2000,p :24.

³ La volatilité du taux de change permet de cartographier l'implantation des firmes multinationales dans la mesure où les structures de production peuvent facilement être exportées, dans le cas contraire, ce facteur n'influence pas de manière significative les délocalisations.

⁴ KENNETH A FROOT AND JEREMY C. STEN, "exchange rates and foreign direct investment: an imperfect capital markets approach", the quarterly journal of economics, November 1991.

mesure d'efficacité en matière d'attractivité de l'investissement. Pour les investisseurs, la forme du gouvernement en place dans le pays d'accueil est primordiale puisqu'elle renseigne davantage sur la politique économique et financière source essentielle qui détermine le besoin en IDE. Le gouvernement est la principale composante de ce qu'on appelle le « capital politique » qui doit encourager les investisseurs étrangers et nationaux à entreprendre et qui pourrait créer les conditions et les opportunités nécessaires pour gagner leur confiance¹.

2.5. L'environnement juridique

Dans le cadre des affaires, l'investisseur étranger n'ignore pas le rôle de la stabilité du cadre juridique du pays d'accueil et à la possibilité de recourir à l'arbitrage internationale pour le règlement des différends. Ainsi, la fiabilité des appareils juridiques et réglementaires avec l'existence de tribunaux compétents, indépendants, impartiaux et intègres est l'un des éléments fondamentaux de la confiance de l'investisseur. Ces importantes questions d'ordre institutionnel constituent les points les plus préoccupants sur lesquels l'investisseur étranger doit être convaincu et rassuré². Ainsi, il est constaté que les modifications fréquentes de textes de lois sont toujours considérées comme des obstacles à l'investisseur étranger qui a besoin d'un climat de confiance et de minimisation d'incertitudes.

Par conséquent, la transparence, la rigueur et l'efficacité du système légal, réglementaire et judiciaire constituent un aspect important de l'appréciation du climat des investissements et de la préférence des investisseurs pour la stabilité, la transparence et l'absence de discriminations.

Aussi, le non-respect des contrats ne peut que recourir à l'encontre de l'économie de marché. Ainsi le système judiciaire qui est incapable de respecter les engagements des partenaires à l'échange affaiblit les opportunités d'affaire les plus attrayantes.

2.6. Le système administratif

L'analyse économique aussi bien contemporaine que traditionnelle a mis en évidence que plusieurs paramètres sont à prendre en considération pour évaluer le climat des affaires d'un pays donné, synthétisés dans la bureaucratie, la transparence et la corruption.

¹ Mohamed ELJIM, « thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007, Fès, pp : 93-94

² A.MAROUANE, D.NICET-CHENA ET E.ROUGIER, « Politique d'attractivité des IDE et Dynamique de croissance et de convergence dans les pays du sud Est de la Méditerranée », Cahier du GRETHA, n°06-2007, Juin 2007,p :5

2.6.1. La bureaucratie

Les frais administratifs et les procédures nécessaires pour l'implantation des investisseurs étrangers varient d'un pays à un autre. Ainsi, Morriest et Neso¹ mènent une analyse de ces facteurs dans une étude sur 32 pays en développement (incluant 20 pays africains et 7 pays d'Europe de l'EST et d'Europe centrale), et sur une période allant de 1997 à 2001. L'étude révèle que les barrières les plus importantes relevées concernent les procédures d'accès aux terrains.

Les auteurs utilisent des informations non seulement sur les procédures en général, mais également sur celles qui concernent l'enregistrement fiscal, la législation relative à la procédure de l'achat des terrains (achat de propriétés par exemple), le développement des sites, les procédures d'importation, etc. Ces firmes objet de l'étude ont en commun un objectif de poursuivre des activités industrielles ou commerciales, d'agir dans la ville la plus grande du pays (généralement la capitale), de participer au marché international, d'employer des personnes de leurs pays d'origine et de disposer de 20 à 50 salariés, d'acheter ou louer des terrains, utiliser jusqu'à 10 lignes téléphoniques, qui nécessitent dans plusieurs pays un délai de plus de deux ans.

Par le biais de cette étude, les auteurs ont mis en évidence qu'un niveau élevé des frais administratifs est en étroite relation avec les salaires du secteur public, la qualité des institutions, et le degré d'ouverture dans le pays. Il est donc à souligner que ces délais et ces frais ont une influence pratiquement décisive sur le choix d'implantation des IDE².

2.6.2. La transparence

L'OMC³ dans son rapport en 2003, identifie la transparence comme « un des fondements d'un environnement économique stable et prévisible permettant la circulation des capitaux productifs ». L'engagement en faveur de politiques améliorant la transparence fournit un signal positif aux investisseurs quant à un environnement commercial propice à l'investissement. La transparence fournit ainsi, aux acteurs économiques des renseignements sur la loi et les réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer. Ce climat d'investissement transparent profitera à tous

¹ J.MORISSET et O.NESO, « Administrative barriers to foreign investment in developing countries », Policy Research working paper, n°2848, 2002, pp.4-13

² Par exemple lors de leur installation, les investisseurs doivent se faire enregistrer auprès de plusieurs organismes, notamment la direction du travail (pour les permis de travail), les organismes de sécurité sociale et de retraite, les services d'impôts et des douanes, et bien d'autres. Cette démarche nécessite donc la coordination de plusieurs organismes, qui devient compliquée dans le cas où les délais de chaque enregistrement et les frais qui en découlent soient importants et finissent par décourager les investisseurs étrangers.

³ OMC, « Transparence », Groupe de travail des liens entre commerce et investissement, communication du Canada, n°03-1923, Avril 2004, PP.2-4

les investisseurs, quelle que soit leur origine. D'autant plus, on souligne que la transparence du secteur public est positive non seulement pour le investisseurs, mais aussi pour une gouvernance publique et un développement efficace. En effet, la transparence et la libre diffusion de l'information économique exercent un effet positif sur les institutions.

Pourtant, l'OCDE, dans son document publié en 2002, analyse les données sur la relation entre transparence et flux d'investissement étranger a mis en évidence la transparence, par sa nature même, n'est pas facile à qualifier et que l'on ne peut pas l'isoler des autres politiques qui influencent les IDE. Il faut donc s'intéresser aussi bien, à la nature des règles qui s'appliquent à l'investissement étranger qu'au degré de transparence de leur mise en œuvre.

Selon l'OCDE, la transparence est bénéfique non seulement pour attirer les investisseurs étrangers, mais également dans le rôle instrumental qu'elle joue pour accroître le sens des responsabilités dans les milieux des affaires et le gouvernement. Aussi, les investisseurs étrangers peuvent contribuer à leur tour à l'amélioration de la transparence et ceci :

- En continuant à promouvoir l'adoption des mesures essentielles de transparence,
- En apprenant à s'adapter aux caractéristiques spécifiques des pratiques nationales de transparence (et aider d'une certaine mesure à les renforcer),
- En démontrant que le développement du droit des investisseurs à l'information sert à compléter et appuyer les efforts plus généraux entrepris pour améliorer la transparence et l'efficacité du secteur public.

2.6.3. La corruption

Vu leur taille, les administrations peuvent jouer un rôle déterminant dans la politique d'attractivité des ID essentiellement par leur influence jugée importante et essentielle du point de vue des investisseurs étrangers et qui influencent considérablement leur choix d'implantation.

Des exemples de la corruption à haut niveau dont fait recours les entreprises, pour modeler à leur avantage la structure légale et réglementaire de l'économie, sont essentiellement les pots-de-vin versés aux juges pour influencer les décisions rendues par les tribunaux, ou les pots-de-vin versés aux parlementaires « Acheter » en quelque sorte leur vote sur des lois importantes qui arrangent les activités de ces entreprises, ou encore aux autorités gouvernementales pour qu'elle promulguent des règlements ou décrets qui leur seront favorables. Ce phénomène se rencontre souvent dans les PED, pour l'acquisition des marchés

publics, notamment dans les grands projets d'infrastructures, pour lesquels se livre une concurrence accrue entre les différentes entreprises privées.

Ce comportement par lequel les entreprises tendent à s'accaparer d'avantages réglementaires en se servant de la corruption comme moyen de négociation avec les autorités correspond à un phénomène appelé « captation de l'Etat » que déploient les entreprises pour modeler ainsi les lois, les politiques et les réglementations à leur avantage.

Selon Hellman et Kaufmann¹, ce phénomène de « captation de l'Etat » varie de façon significative selon les pays, notamment les pays en transition. Ainsi, les entreprises captatrices espèrent d'une part, une augmentation de leurs performances dans les économies à forte captation et, d'autre part, compenser la faiblesse générale du respect du droit en achetant à l'Etat une protection de leurs droits de propriété.

Les mêmes auteurs parviennent à des résultats dans lesquels ils démontrent que les IDE peuvent amplifier le problème de la corruption dans le sens où, dans les économies à forte captation, la probabilité de recours à la captation est presque deux fois plus grande pour certains types d'investisseurs étrangers² que pour les firmes nationales. Quant aux FMN basées à l'étranger qui effectuent des IDE dans une économie en transition, elles payent souvent et ceci plus que les firmes nationales pour obtenir des marchés publics. Par ailleurs, selon ces acteurs, la faiblesse des institutions publiques traduite sous forme de corruption, conduit les entreprises captatrices à l'encourager et l'entretenir.

Ainsi, la concurrence accrue et l'exigence d'une grande rentabilité contraignent les firmes à une plus grande mobilité géographique, afin de maintenir leurs avantages concurrentiels. L'hétérogénéité des territoires incite les firmes à faire des choix en tenant compte, à la fois des caractéristiques du territoire d'accueil et de la stratégie suivie qu'elle soit : verticale, dans le but de diminuer les coûts, ou horizontale, motivée par la pénétration d'un nouveau marché.

La pertinence de chaque déterminant des IDE est fortement liée à la stratégie choisie par les FMN. Par conséquent, les facteurs de demande influenceront surtout les FMN à stratégie de marché, et les facteurs d'offre influenceront les FMN qui veulent minimiser les coûts de production autrement dit, les FMN à stratégie verticale.

Ainsi, la politique des IDE dépend de la mise en œuvre de tous ces points. Aujourd'hui beaucoup d'efforts sont fournis dans les PED, mais certains obstacles peuvent se révéler désavantageux tel que la corruption, la non application des lois et règlements par la société

¹ J.HELLMAN ET D.KAUFFMAN, « La captation de l'Etat dans les économies en transition : un défi à relever », finances et développement, volume 38, n°3,2001, pp. »31-35.

² Ceux qui ont des partenaires locaux et leur siège social dans le pays.

civile, la non efficacité du système judiciaire, etc. Ces dysfonctionnements reflètent le manque d'efficacité des institutions dans ces pays et qui repoussent les investisseurs étrangers.

Conclusion :

Depuis leur montée en puissance à la fin des années 80, les IDE ont gagné en maturité et en complexité. Les différents pays qu'ils soient développés ou en développement ne considèrent plus les implantations d'entreprises étrangères sur leur territoire comme une menace ou un danger. Bien au contraire, les IDE sont désormais perçus comme des facteurs bénéfiques à l'économie d'accueil. Ils contribuent à la croissance et au développement, non seulement parce qu'ils mettent des ressources financières stables à la disposition de l'économie mais encore parce qu'ils représentent un conduit pour le transfert de technologie et des compétences.

Tous ces bienfaits ont fait des politiques d'attractivité la principale substance des politiques économiques. Qu'ils soient développés ou en développement, les pays délaissent progressivement leur politique hostile et restrictive à l'égard des multinationales pour se concentrer sur la mise en place d'un environnement attractif pour les investisseurs étrangers.

Les pays cherchent ainsi à attirer les entreprises étrangères et s'emploient pour se faire à améliorer les principaux aspects qui influencent les choix d'implantation des investisseurs étrangers et accordent davantage d'attentions aux mesures susceptibles de les séduire. Ainsi, les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer les IDE et c'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe, donc, de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

On doit remarquer par ailleurs, que les PVD n'ayant pas suffisamment de matières premières, mais qui ont réussi à attirer des niveaux d'investissement considérables¹, disposent sûrement de créneaux dans le marché mondial de l'IDE et qui font que les investisseurs les privilégient par rapport à d'autres².

¹ Mohamed ELJIM, « Thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007, Fès, p : 92.

² C'est le cas particulièrement de plusieurs pays du sud-est du continent asiatique.

Section 3 : Flux mondiaux des investissements directs étrangers

La lecture des données statistiques a fait ressortir que durant les dernières années, les flux mondiaux d'investissements étrangers directs ont connu une progression considérable pour la deuxième année consécutive, mais avec des rythmes différés selon le type de pays en matière du niveau de développement. Donc l'évolution de l'investissement étranger direct mondial suscite à nouveau un optimisme mesuré. Après une baisse en 2012, l'IDE mondial est reparti à la hausse en 2013, les entrées augmentant de 9 % pour atteindre 1 450 milliards de dollars. Selon les prévisions de la CNUCED, les flux mondiaux d'IDE pourraient s'élever à 1 600 milliards de dollars en 2014, 1 700 milliards de dollars en 2015 et 1 800 milliards de dollars en 2016, avec des progressions relativement plus marquées dans les pays développés. Toutefois, la fragilité de certains marchés émergents et les risques que font peser des politiques incertaines et des situations régionales instables dues généralement aux conflits sociaux et sécheresse pourraient encore remettre en cause cette remontée attendue des investissements. Cependant, il est à souligner que malgré les fluctuations que connaissent les IDE, leur allure à toujours marquée par une tendance à la hausse aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement.

Par ailleurs, il est à noter que cette progression des IDE est générale et a touché toutes les principales régions et sous-régions - avec des divergences en termes de flux- atteignant dans certains cas des niveaux sans précédent. Cette progression est perçue par le Rapport **WIR 2014**¹ comme étant le reflet d'une très bonne performance économique dans de nombreuses régions du monde.

En outre, le rapport a souligné le changement des modèles bilatéraux des flux d'IDE² dû à l'émergence de nouveaux pays émetteurs et bénéficiaires d'IDE, au cours de cette dernière décennie. En effet, selon les estimations de la CNUCED, l'IDE Sud-Sud s'est développé ces 15 dernières années³.

Egalement à l'instar des entrées, Les sorties d'IDE des pays en développement ont aussi atteint un montant record. Les sociétés transnationales (STN) des pays en développement rachètent de plus en plus des filiales étrangères de STN de pays développés implantées dans leur région. Conjointement, pays en développement et pays en transition ont investi

¹ L'Investissement Etranger dans le monde fait l'objet d'une publication annuelle de la CNUCED intitulé « World Investment Report : WIR 2014.

² Les rapports bilatéraux au niveau d'échange des flux d'IDE.

³ Les sorties totales d'IED en provenance des pays en développement sont, pour la plupart, destinées à d'autres pays en développement spécialement dans le contexte régional asiatique (Chine, Singapour, République de Corée).

553 milliards de dollars, soit 39 % des sorties mondiales d'IED, contre seulement 12 % au début des années 2000.

1. Les raisons de la croissance de l'IDE

L'essence de l'essor récent que connaissent les IDE est dû généralement à la conjugaison à la fois à l'augmentation des bénéfices des entreprises dans le monde et à la hausse consécutive des cours des actions qui a accru la valeur des « Fusions & Acquisition » (F&A) notamment parmi les pays développés.

1.1. Multiplication des F&A internationales au niveau des pays développés

La valeur des F&A¹ a augmenté par rapport à l'année précédente avec une très forte concentration des opérations sur deux régions : les États-Unis et l'Europe. On attribue cette évolution à l'accroissement des profits et aux conditions de financement de plus en plus favorables.

Les opérations les plus importantes ont concerné les secteurs de l'énergie, des métaux, des matières premières, des Télécommunications, du Transport et des Finances.

1.2. Investissement Greenfield

Si les F&A occupent une part prépondérante dans les IDE, les investissements dits Greenfield (création ou extension de projets d'investissement), ont à leur tour connu une remarquable progression en particulier dans les pays en développement et en transition économique.

¹ L'expression fusion-acquisition (on parle parfois de « fusac », ou de M&A pour Mergers and Acquisitions) recouvre les différents aspects du rachat d'une entreprise par une autre entreprise, dans les domaines de finance d'entreprise, de stratégie d'entreprise et de gestion d'opérations financières. L'entreprise acquise peut conserver son intégrité, ou bien être fusionnée à l'entreprise acquérant. Par extension, la définition comporte également et de plus en plus les opérations de désinvestissements (souvent appelées dans leur terme anglais *demerger*, *spin-off*, *carve out*...). Les fusions-acquisitions qui se font au niveau international sont regroupées sous le sigle FAT (fusions-acquisitions transnationales). Les fusions et acquisition sont un outil utilisé par les entreprises dans le but d'accroître leurs activités économiques et d'augmenter leur profit. On parle alors de croissance externe à l'opposé d'une croissance organique (ou croissance interne) faite par l'augmentation du chiffre d'affaires sur un même périmètre de sociétés.

1.3. Réinvestissement des profits

Le réinvestissement des revenus ou profits est devenu une composante importante des entrées des IDE atteignant une part estimée à 30% du flux mondial en 2006¹, dont près de 50% a profité aux PED notamment, au niveau des pays de l'Amérique Latine.

1.4. Rôle des Sociétés Transnationales « STN »

Globalement, les principales STN² ont continué de se développer à l'international, mais la progression a été encore plus nette pour les 100 premières STN des pays en développement.

Les principaux secteurs d'activité des STN des pays en développement continuent d'être dominés par le matériel électrique ou électronique et l'informatique, bien que le secteur pétrolier ait progressé en valeur depuis 2005 ce qui confirme le rôle croissant des STN des pays en développement dans les industries extractives.

La répartition géographique des activités des STN montre que les entreprises de pays en développement disposent en moyenne, de filiales étrangères dans moins de pays que leurs homologues de pays développés. Ces STN se sont développées principalement dans leur région d'origine, même si les premiers pays d'établissement pour leurs filiales étrangères sont le Royaume-Uni et les États-Unis, suivis de la Chine au troisième rang.

1.5. Persistance de la tendance des modifications apportées aux régimes d'investissement

Concernant la réglementation régissant l'investissement, on note la continuité de la tendance des modifications apportées aux régimes d'investissement :

- Simplification des formalités, le renforcement des mesures incitatives, la réduction de l'imposition et l'ouverture des marchés et secteurs aux investisseurs étrangers ;
- Mise en place de nouveaux accords de libre échange et de divers mécanismes de coopération économique englobant la question de l'investissement ;

¹ L'Investissement Etranger dans le monde fait l'objet d'une publication annuelle de la CNUCED intitulé « World Investment Report » : WIR 2007.

² La définition d'une firme transnationale reste assez vague et peut varier d'une source à une autre. Néanmoins on trouve des paramètres communs à l'ensemble des visions de ce concept et retenir cette définition d'une FTN : Entreprise qui contrôle des filiales implantées dans plusieurs pays et qui a des activités de production et non simplement de vente à l'étranger. La notion de contrôle est définie, dans la plupart des pays, comme un investissement direct étranger (IDE) impliquant le contrôle direct d'au moins 10% des actions ordinaires ou avec droit de vote.

- Démantèlement des obstacles qui limitaient les sorties de l'IDE et un encouragement actif des entreprises à investir à l'étranger (pays de l'Asie) par la mise en place de mesures incitatives ;
- Extension du réseau des accords internationaux relatif à l'investissement¹.

2. Evolution, tendances et perspectives récentes des IDE dans le monde

En 2013, les flux mondiaux d'IDE sont repartis à la hausse. Les entrées ont augmenté de 9 %, pour s'élever à 1 452 milliards de dollars, progressant dans toutes les grandes catégories de pays – pays développés, pays en développement et pays en transition. Le stock mondial d'IDE a aussi augmenté de 9 %, pour atteindre 25 500 milliards de dollars. Ci-dessous, l'évolution des IDE.

Tableau 1: Flux des IDE dans le monde (En milliards de dollars)

	Avant la crise financière		Après la crise financière					
Année	1990	2005-2007 (moyenne d'avant la crise)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Entrées	207	1493	1744	1185	1244	1700	1330	1452
Sorties	241	1532	1911	1171	1323	1712	1347	1411

Source des données : CNUCED, WIR2014

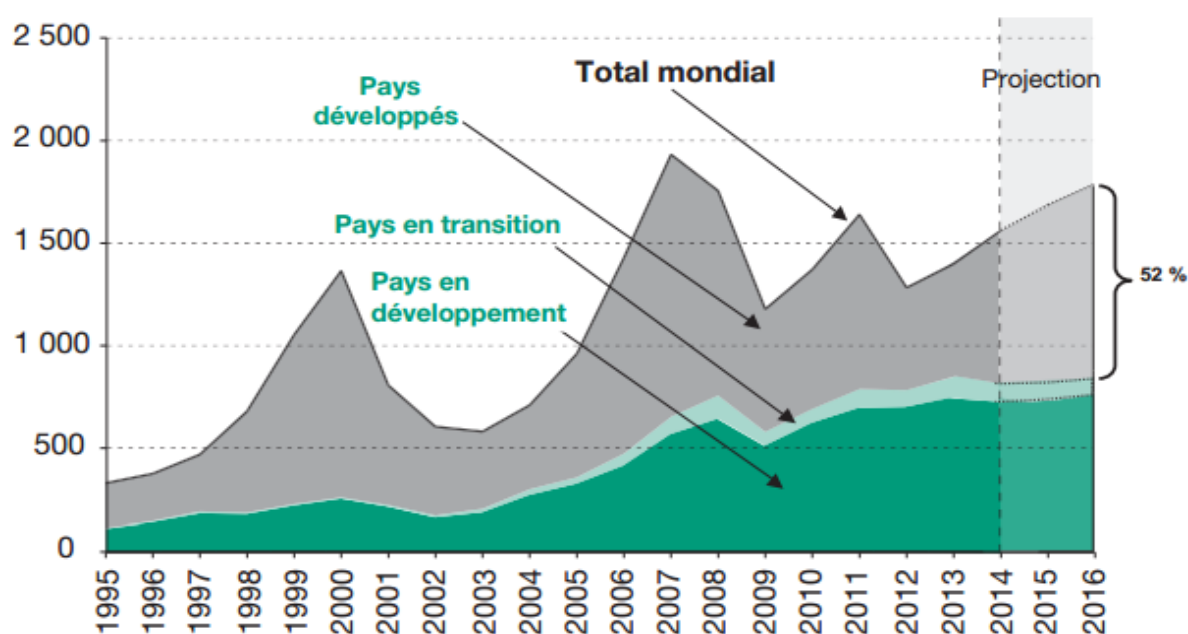
L'analyse de l'évolution dynamique des entrées et sorties des IDE depuis 1990 en distinguant entre les périodes ; avant et après la crise financière mondiale a mis en évidence que de 1990 à 2007 les entrées ont été multipliées d'environ 7 fois et les sorties également ont augmenté de 6,35 fois. Par contre, la deuxième période est caractérisée par une fluctuation non négligeable des flux, aussi bien, pour les entrées que pour les sorties, mais avec une tendance stable de leur allure de 2008 à 2013. Autrement dit, pour la période après la crise financière, l'évolution des flux des IDE reste soutenue, mais avec des augmentations faibles et modérées.

¹ A la fin 2006, le nombre total des accords bilatéraux de l'investissement, selon la cnuCED, a atteint 2573, celui des conventions de non double imposition 2651 convention et celui des accords de libre-échange 241.

2.1. Tendance des IDE

Selon les prévisions de la CNUCED, les flux mondiaux d'IDE pourraient s'élever à 1 600 milliards de dollars en 2014, 1 750 milliards de dollars en 2015 et 1 850 milliards de dollars en 2016¹, principalement sous l'effet des investissements dans les pays développés, dont la reprise économique commence à se confirmer et à s'étendre. Toutefois, la fragilité de certains marchés émergents et les risques que font peser des politiques incertaines et des conflits régionaux pourraient encore remettre en cause cette remontée attendue des investissements.

Figure 2 : Entrées d'IED, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays, 1995-2013 et projections pour 2014-2016
(En milliards de dollars)



Source : CNUCED, WIR 2014

¹ Rapport sur l'investissement dans le monde, WIR 2014.

Les pays en développement conservent leur avance. Les entrées d'IDE dans les pays en développement ont atteint un nouveau pic, à 778 milliards de dollars, soit 54 % du total mondial, bien que leur croissance se soit ralentie à 7 %, contre 17 % en moyenne ces dix dernières années. L'Asie reste la région en développement recevant le plus d'investissements, nettement devant l'UE, qui attire habituellement la plus grande part de l'IDE mondial. Les entrées d'IDE ont également augmenté dans les autres grandes régions en développement: +4 % en Afrique et +6 % en Amérique latine et dans les Caraïbes (hors centres financiers extraterritoriaux).

Bien que les investissements dans les pays développés soient repartis à la hausse après leur chute brutale en 2012, ils ne représentent toujours qu'une part historiquement faible de l'IDE mondial (39 %) et restent inférieurs de 57 % à leur maximum de 2007. Les pays en développement conservent ainsi une avance de plus de 200 milliards de dollars sur les pays développés pour la seconde année d'affilée.

Par ailleurs, l'allure relative au total mondial pour la période 1995-2013 a pu mettre en évidence une courbe en dents de scie avec une tendance à la hausse accentuée pour certaines périodes, et tendance à la baisse modérée et parfois accrue pour d'autres. En effet l'analyse de la courbe fait dégager six périodes. La période 1995-2000 à forte tendance à la hausse des entrées des IDE suivie d'une baisse accentuée entre 2000 et 2002 et modérée en 2002 et 2003. Quant à la période 2003-2007, une sorte de promotion des entrées des IDE à été enregistrée atteignant le pic en 2007. Cette importante reprise à été contrariée par une forte baisse en 2009. Quant à la 6 ème période 2009-2013, malgré qu'il y ait une baisse en 2012, elle est concrétisée par une tendance à la hausse depuis 2009.

2.2. Flux régionaux de l'IDE

2.2.1. En Afrique

Les entrées d'IED en Afrique ont augmenté de 4 %, pour atteindre 57 milliards de dollars¹, du fait notamment des investissements internationaux et régionaux visant à tirer parti de nouveaux débouchés ou réalisés dans les infrastructures. La perspective d'une croissance soutenue de la classe moyenne émergente a attiré les investissements dans les secteurs de la consommation, notamment de l'alimentation, de l'informatique, du tourisme, de la finance et du commerce de détail.

¹ Rapport sur l'investissement dans le monde, WIR 2014.

Cette hausse globale des entrées d'IDE a été emmenée par l'Afrique de l'Est et l'Afrique centrale, mais d'autres sous régions ont enregistré des baisses. En Afrique centrale, les entrées d'IDE ont presque doublé, passant à 13 milliards de dollars¹, grâce avant tout aux montants record reçus par l'Afrique du Sud et le Mozambique. Les investissements étrangers sont principalement versés au secteur des infrastructures dans ces deux pays et, dans une moindre mesure, au secteur gazier au Mozambique. En Afrique de l'Est, les entrées d'IDE, tirées par le Kenya et l'Éthiopie, ont augmenté de 15 %, pour s'élever à 6,2 milliards de dollars. Le Kenya devient un pôle d'activités privilégié, non seulement dans le domaine de la prospection pétrolière et gazière, mais aussi dans la production manufacturière et les transports. L'Éthiopie suit une stratégie industrielle visant à attirer des capitaux asiatiques pour développer son secteur manufacturier. En Afrique du Nord, les entrées d'IDE ont baissé de 7 %, à 15 milliards de dollars.

En Afrique centrale et en Afrique de l'Est, elles sont respectivement tombées à 8 milliards et 14 milliards de dollars, en partie en raison des incertitudes liées à la situation politique et à la sécurité.

2.2.2. En Asie

Considérée comme première bénéficiaire mondiale de l'IDE, avec 426 milliards de dollars, l'Asie en développement a capté près de 30 % des entrées mondiales d'IDE et a conservé la première place parmi les régions bénéficiaires.

En Asie de l'Est, les entrées d'IDE ont augmenté de 2 %, à 221 milliards de dollars. La stabilité des résultats de la sous-région s'explique par une hausse des flux d'IDE à destination de la Chine, de la République de Corée et de la province chinoise de Taiwan. En recevant 124 milliards de dollars en 2013, la Chine s'est de nouveau classée au deuxième rang mondial des bénéficiaires d'IDE. Dans le même temps, ses sorties d'IDE ont fait un bond de 15 %, à 101 milliards de dollars, en raison d'un certain nombre de méga transactions dans des pays développés. D'ici deux à trois ans, les sorties d'IDE de la Chine devraient être supérieures à ses entrées. Hong Kong (Chine) a vu ses entrées d'IDE augmenter légèrement, à 77 milliards de dollars. Elle est parvenue à accueillir quelques 1 400 sièges régionaux de STN en 2013².

En Asie du Sud-est, les entrées d'IDE ont augmenté de 7 %, pour atteindre un montant total de 125 milliards de dollars, dont la moitié est allée à Singapour, autre terre d'accueil de sièges sociaux régionaux. Les 10 États membres de l'ASEAN et leurs six partenaires à des

¹ Rapport sur l'investissement dans le monde, WIR 2014

².ibid.

accords de libre-échange (Australie, Chine, Inde, Japon, République de Corée et Nouvelle-Zélande) ont engagé des négociations concernant un accord de partenariat économique régional global. En 2013, le montant cumulé de leurs entrées d'IDE s'est élevé à 343 milliards de dollars, soit 24 % du total mondial. Ces quinze dernières années, les efforts déployés pour instaurer une coopération en matière d'investissement en Asie de l'Est et du Sud-Est ont contribué à accroître les entrées d'IDE dans la région, en général, et les flux intrarégionaux d'IDE, en particulier.

Les investissements intrarégionaux, notamment dans les infrastructures et le secteur manufacturier, offrent des possibilités de développement à des pays à faible revenu tels que la République démocratique populaire lao et le Myanmar.

En Asie occidentale, les flux d'IDE ont baissé pour la cinquième année d'affilée, perdant 9 % et se chiffrant à 44 milliards de dollars. Les tensions régionales persistantes et le climat politique incertain découragent les investisseurs, bien que des différences puissent être observées entre les pays. En Arabie saoudite et au Qatar, les flux d'IDE poursuivent leur tendance à la baisse. Dans d'autres pays, ils se redressent légèrement, mais restent très inférieurs aux niveaux enregistrés par le passé, sauf au Koweït et en Iraq, où ils ont atteint un record – en 2012 pour le premier, en 2013 pour le second.

2.2.3. En Amérique latine et Caraïbe

Une croissance contrastée de l'IDE en Amérique latine et dans les Caraïbes. Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont atteint 292 milliards de dollars en 2013. Hors centres financiers extraterritoriaux, elles ont augmenté de 5 %, à 182 milliards de dollars. L'Amérique du Sud a été la locomotive de la croissance de l'IDE, mais en 2013, après trois années consécutives de forte progression, les flux d'investissements étrangers dans cette sous-région ont baissé de 6 %, pour atteindre 133 milliards de dollars.

2.2.4. En Europe

En 2013, les entrées d'IDE à destination de l'Europe ont connu une légère augmentation dont la plus grande part a profité aux pays de l'Union Européenne avec 246 milliards de dollars contre 216 milliards en 2012.

En Europe, traditionnellement la première région destinataire des investissements, les entrées et les sorties d'IED ont respectivement représenté moins du tiers et moins du quart de

leurs montants de 2007. L'Union européenne a vu sa part cumulée dans les entrées mondiales d'IDE passer de plus de 50 % avant la crise à 30 % en 2013¹.

2.2.5. En Amérique du nord

La région Nord-Américaine a vu les entrées d'IDE augmenter atteignant 250 milliards de \$ US en 2013 contre 204 milliards en 2012², dont plus de la moitié a bénéficié aux États-Unis d'Amérique classé premier à l'échelon international, aussi bien au niveau des entrées d'IDE que des sorties.

Ces entrées ont été stimulées par un taux de croissance économique de l'ordre de 3% en 2013 soutenu par une forte demande de consommation. L'Allemagne, la France et le Japon sont les trois premières sources d'IDE dans ce pays. Les secteurs de l'Industrie chimique, pharmaceutique et financier ont le plus bénéficié de ce flux sous forme de F&A.

2.2.6. Coefficient de multiplication des entrées/ sorties des IDE par région

La pertinence de ce coefficient est de quantifier à la fois l'évolution des flux des IDE aussi bien au niveau des entrées que des sorties et les divergences constatées entre les espaces régionaux pour une période donnée.

a) Entrées des IDE

Globalement les entrées des IDE entre 2011 et 2013 ont connu une diminution substantielle, surtout au niveau de l'union européenne dont elles ont baissé d'environ 50%. Par contre au niveau des autres espaces régionaux, l'évolution est presque stationnaire pour l'Afrique, l'Amérique du nord et l'Asie et elle est doublée pour l'Amérique latine et caraïbes. Ci-dessous le tableau mettant en évidence l'évolution des entrées (2011-2013)

¹ Rapport sur l'investissement dans le monde, WIR 2014.

² Ibidem.

Tableau 2 : Entrées d'IED par région, (2011- 2013) (En milliards de dollars)

Région	2011	2012	2013	Coefficient de multiplication ¹
Union européenne	490	216	246	0,5
Amérique du nord	263	204	250	0,95
Afrique	48	55	57	1,19
Asie	431	415	426	0,99
Amérique latine et caraïbes	244	256	292	1,97
TOTAL	1476	1146	1271	0,86

Source des données :Cnuced, wir 2014, nos calculs

b) Les sorties des IDE

La tendance d'évolution des flux des sorties des IDE est presque similaire à celle des entrées pour l'ensemble des espaces régionaux avec une baisse accrue des sorties pour l'Union européenne.

Tableau 3 : Sorties d'IED par région, (2011- 2013) (En milliards de dollars)

Région	2011	2012	2013	Coefficient de multiplication
Union européenne	585	238	250	0,43
Amérique du nord	439	422	381	0,87
Afrique	7	12	12	1,71
Asie	304	302	326	1,07
Amérique latine et caraïbes	111	124	115	1,07
TOTAL	1446	1198	1084	0,75

Source des données :Cnuced, wir 2014, nos calculs

¹ Coefficient de multiplication = F_t/F_0 avec F_t est le flux à l'année t et F_0 est le flux à l'année de départ.

c) Bilan d'entrées-sorties et manque à gagner¹ par espace régionale

Après avoir eu recours à la lecture des données relatives à l'entrée et sortie des IDE, il est notoire de s'intéresser à la balance des transferts et d'en dégager le manque à gagner en termes de flux et par sortie en termes d'attractivité.

Désignation	Solde 2013-2011		Coefficient de multiplication	
	Entrées	sorties	entrées	sorties
Union européenne	-244	-335	0.5	0.43
Amérique du nord	-13	-58	0.95	0.87
Afrique	+09	+05	1.19	1.71
Asie	-5	+22	0.99	1.07
Amérique latine et caraïbes	+48	+4	1.97	1.07
TOTAL	-205	-362	0.86	0.75

Source des données : Cnuced, wir 2014, nos calculs

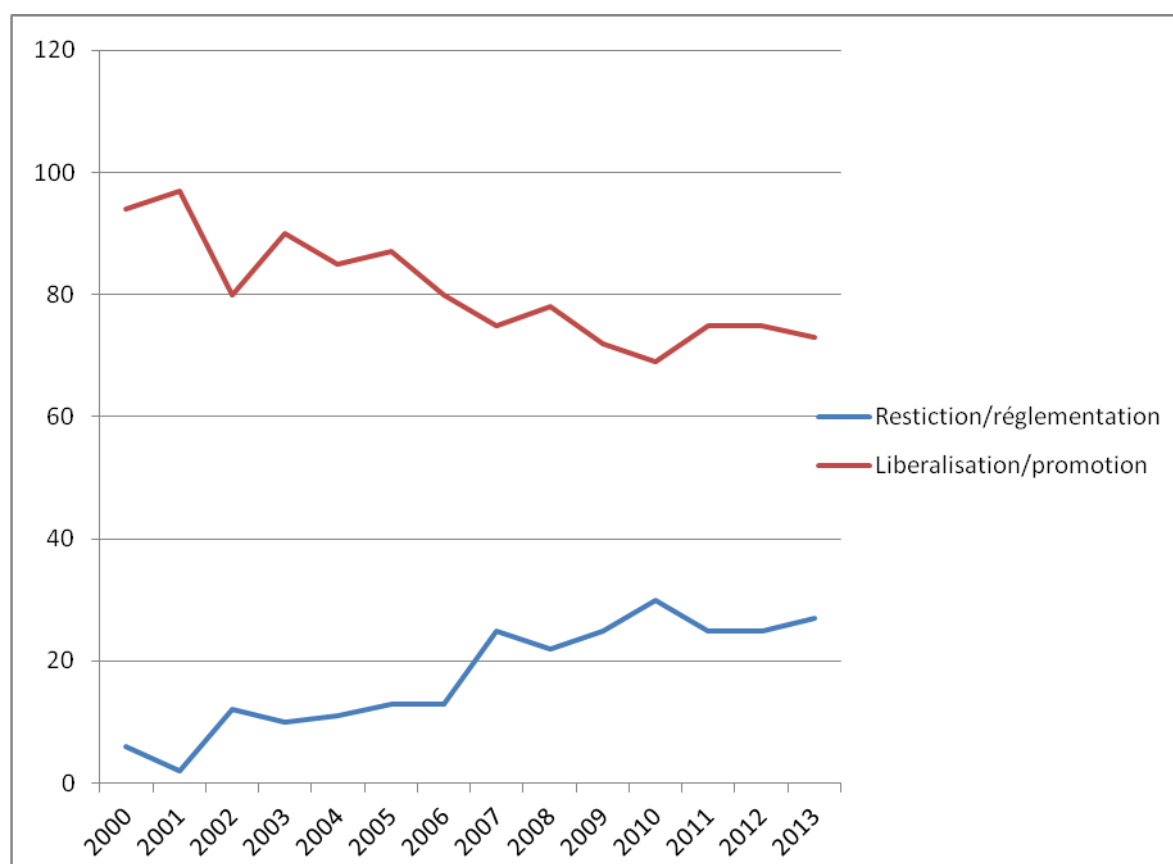
Il découle des données ci-dessus que les pays de l'Union Européenne et l'Amérique du nord ont vu leur solde négatif aussi bien pour les entrées que pour les sorties, les trois autres espaces régionaux ont connu une promotion au niveau des flux des IDE (entrées et sorties), à l'exception de l'Asie pour laquelle les entrées ont connu une diminution relativement faible.

¹ Le manque à gagner pour une période donnée est considéré comme un résidu entre les soldes des entrées et sorties en considérant que toute augmentation des entrées et sorties des IDE a eu un impact positif aussi bien sur le pays d'origine que sur le pays d'accueil (impact économique et social), alors que toute diminution de ces dernières ne peut qu'engendrer un déficit économique et social.

3. Tendances de la politique d'investissement

Selon les statistiques de la CNUCED¹, en 2013, 59 pays ou territoires ont adopté 87 mesures touchant l'investissement étranger. Les mesures nationales prises (73%) restaient axées sur la promotion et la libéralisation de l'investissement. Dans le même temps, la part des mesures réglementant ou restreignant l'investissement a encore augmenté, passant de 25 à 27 %.

Figure 3:Évolution des politiques nationales en matière d'investissement, 2000-2013(En pourcentage)



Source de données : CNUCED

Les gouvernements ont eu davantage recours aux politiques industrielles, ont ajusté leurs précédents efforts en matière de libéralisation de l'investissement, ont durci les procédures de sélection et de surveillance, et ont porté une très grande attention aux fusions-acquisitions internationales. Des politiques restrictives de l'investissement ont en particulier

¹ Rapport sur l'investissement dans le monde, 2014.

été appliquées à des industries stratégiques, telles que les industries extractives¹. En général, les gouvernements sont devenus plus sélectifs quant au niveau de participation d'investisseurs étrangers dans différentes branches ou industries nationales.

Depuis peu, les gouvernements s'efforcent d'empêcher le désengagement des investisseurs étrangers. En proie à une crise économique et à la persistance d'un chômage élevé, certains pays ont mis en place de nouvelles procédures d'approbation des délocalisations et des licenciements. En outre, certains pays d'origine ont commencé à promouvoir le retour des investissements que leurs STN avaient réalisés à l'étranger.

Conclusion :

Nous pouvons dire que pour les pays en développement, les économies émergentes et les pays en transition, les IDE sont devenus une source de plus en plus importante de développement économique et de modernisation, de croissance des revenus et d'emplois et font partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constituent de ce fait, l'un des principaux catalyseurs du développement mais ce n'est pas d'une manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays et même entre les différents secteurs .

¹ Les industries extractives se définissent par l'exploitation des ressources naturelles minérales - à l'état solide, liquide ou gazeux - présentes dans le sol et le sous-sol, y compris sous-marin. L'extraction peut être effectuée à ciel ouvert, en souterrain, par puits, ...Les industries extractives incluent les opérations préparatoires nécessaires à la commercialisation des produits minéraux : concentration des minerais, liquéfaction du gaz naturel, agglomération des combustibles solides, par exemple. Ces opérations sont souvent réalisées par les unités qui pratiquent l'extraction et/ou situées à proximité du site.

Conclusion :

Le thème de l'attractivité est d'une grande actualité car tous les pays du monde, sans exception (développés, émergents et en voie de développement), font de l'attraction des implantations des firmes étrangères une priorité de leur politique de développement. Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires. Les groupes multinationaux cherchent, d'une part, à tirer profit des avantages très divers offerts par les différentes régions du monde, en optimisant la structure spatiale de leurs activités et en s'implantant là où elles espèrent trouver les meilleures conditions de localisation; d'autre part, les gouvernements locaux cherchent à s'appuyer sur les firmes multinationales à travers leurs investissements et les transferts de technologies associés, pour atteindre leurs objectifs ainsi préétablis. Dans cette perspective, les gouvernements se sont lancés depuis plusieurs années dans des politiques de promotion des territoires aboutissant au renforcement des facteurs d'attractivité, afin qu'ils remplissent au mieux les nouvelles exigences et attentes des firmes multinationales.

Conclusion de la première partie :

L'importance des flux des IDE pour ces dernières années, montre qu'ils sont devenus un élément incontournable et une source de financement recherchée par la plupart des pays. En effet, leur intégration au programme d'investissement justifie leur apport comme source de croissance et de développement.

Ainsi, les effets bénéfiques des IDE sont considérés comme substantiels. En effet, l'intérêt des IDE se manifeste non seulement par les entrées de capitaux qu'ils engendrent pour le pays d'accueil, mais également, par leur apport de technologie et de savoir-faire technologique et organisationnel et par un accès à de nouveaux marchés. Grace à ces retombées positives qui se manifestent à différents niveaux, les IDE peuvent contribuer d'une façon active à la croissance et au développement économique des pays d'accueil. Pour les pays en développement, les IDE constituent la solution aux problèmes de développement et de dette. Ce qui explique les efforts déployés par plusieurs pays, qui se livrent à une concurrence accrue, pour attirer d'importants flux d'investissement international.

Tous ces résultats ont fait des politiques d'attractivité la principale substance des politiques économiques. Les pays cherchent ainsi à attirer les entreprises étrangères à s'installer dans leurs territoires et améliorer les principaux aspects qui influencent le choix d'implantation des investisseurs étrangers et accordent davantage d'attentions aux mesures susceptibles de les séduire. Ainsi, les politiques nationales et le cadre international de l'investissement jouent un rôle déterminant pour attirer les IDE et c'est essentiellement aux pays d'accueil qu'il incombe, donc, de mettre en place des conditions générales transparentes et favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

Partie 2 :

**Analyse de l'attractivité des
investissements directs étrangers au
Maroc**

Introduction de la deuxième partie :

L'analyse des flux des IDE au Maroc fait ressortir que ses différentes entrées connaissent des fluctuations au fil du temps et ceci quel que soit le secteur d'investissement. C'est ainsi que depuis 2007 l'évolution des IDE au Maroc fut marquée par une tendance générale stationnaire avec une légère reprise en 2013.

Pour mieux comprendre cette évolution soutenue des IDE au Maroc, il faut mettre en évidence leur progression en comparaison avec celle des pays voisins et similaires. La référence sera faite aux flux des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord et les autres pays de la méditerranée entre 2007 et 2012.

L'objet étant de mieux détecter et comprendre les déterminants des IDE au Maroc. C'est ainsi qu'il sera question de faire appel aux mesures et réformes entreprises par l'Etat marocain afin de mieux se positionner en matière de drainage des IDE, traiter les différents types d'IDE et de déceler le secteur d'implantation et le pays d'origine.

Il est un constat universel que les IDE ont influencé et influenceront nécessairement et de diverses manières le développement socio-économique. Il est en est ainsi pour le Maroc où les IDE ont connu une augmentation en 2007 pour s'acheminer ensuite, vers un fléchissement perceptible entre 2008 et 2011, et pour reprendre à la hausse en 2012. Pour prendre une bonne mesure de cette évolution et de ses effets futurs sur le développement du Maroc, il est apparu utile de partir de ces tendances pour pouvoir en dégager les cheminements possibles pour leur consolidation et leur renforcement.

Chapitre I : La politique de promotion des investissements directs étrangers

Introduction :

L'attractivité de l'investissement étranger au niveau de notre pays ne cesse de se confirmer comme le prouve le flux continu des implantations étrangères au Maroc. Outre les domaines d'intervention traditionnels des investisseurs étrangers, à savoir le tourisme, le textile et l'industrie. Les IDE ont touché de nouveaux champs tels que l'équipement des voitures et la fabrication de pièces destinées à l'industrie aéronautique. De même, notre pays est devenu une destination privilégiée pour la délocalisation des activités de service à l'échelle méditerranéenne (l'industrie automobile, l'industrie informatique...etc).

Section 1 : Evolution générale des IDE

Depuis, l'indépendance, le Maroc a montré sa volonté d'attirer les investissements et les capitaux étrangers, ceci s'est affirmé dans les différentes lois, relatives à l'investissement. En effet, les ressources naturelles dont dispose le pays additionnées à de nombreux avantages comparatifs, tels que la proximité de l'Europe, l'infrastructure, la disponibilité de la main d'œuvre (jeune), la francophonie et les avantages fiscaux, sont des déterminants favorables.

Pour analyser l'évolution des IDE au Maroc, il serait intéressant d'analyser aussi bien son positionnement en matière d'IDE, mais aussi, l'Origine et la répartition sectorielle de ces investissements.

1. Positionnement du Maroc en matière d'Investissements directs étrangers

Au moment où la reprise de l'investissement direct étranger (IDE) tarde à se confirmer à l'échelle mondiale, du fait qu'il a connu un léger rebond en 2013 (1.461 milliards de dollars)¹ après sa chute de 18 % en 2012 (1 350 milliards de dollars), l'IDE au Maroc enregistre des résultats satisfaisants.

1.1. Flux des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord et les autres pays de la méditerranée

Dans son dernier rapport portant sur la situation des flux d'investissements directs étrangers (IDE) dans le monde en 2012, intitulé « Les chaînes de valeur mondiales : l'investissement et le commerce au service du développement », la Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement a retracé les tendances contrastées qui ont

¹ La Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED), word investment report 2013, « GLOBAL VALUE CHAINS: INVESTMENT AND TRADE FOR DEVELOPMENT ».

marqué la situation économique mondiale. En fait, ce rapport de référence note une baisse des flux mondiaux d'IDE d'environ 18%, avec une croissance de la part des flux à destination des pays en développement, accompagnée d'une importante prise en compte des facteurs du développement durable :

➤ Les **pays en développement** ont accueilli, en 2012, **52 %** des flux d'IDE mondiaux (contre 44,5 % en 2011). En effet, avec un poids de 7,12% de ces flux, l'ensemble du continent africain (à l'exception de l'Afrique du Sud) a enregistré une amélioration des entrées d'IDE estimée aux alentours de 5,13% pour le continent africain et 35,4% pour les pays de l'Afrique du nord. Toutefois, les IDE à destination des pays de l'Afrique australe ont chuté de 38,09% par rapport à 2011, avec une baisse de 23,85% des flux IDE destinés à l'Afrique du sud.

➤ Le **Maroc** a enregistré une augmentation de **10,4%** des flux IDE entrants en comparaison à 2011, soit plus de 2,83 milliards de dirhams.

➤ Les **pays développés**, de leur côté, ont attiré **41,5%** des flux, contre 6,5% pour les **pays émergents**.

Tableau 4: Flux IDE dans les pays de l'Afrique du Nord et les autres pays de la MED entre 2007 et 2012 en (millions de \$ US)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
MAROC	2805	2487	1952	1574	2568	2836
ALGERIE	1662	2593	2746	2264	2571	1484
TUNISIE	1616	2759	1688	1513	1148	1918
LYBIE	3850	3180	3310	1909	-	-
Total Afrique du Nord	9933	11019	9696	7260	-	-
EGYPTE	11578	9495	6712	6386	-483	2798
SOUDAN	2426	2601	1816	2064	2692	2466
JORDANIE	2622	2826	2413	1651	1474	1403
TURQUIE	22047	19760	8663	9036	16047	12419

Source : CNUCED, wir 2013, nos calculs

Le but de l'analyse comparative du Maroc avec les pays de l'Afrique du nord et les autres pays de la méditerranée, est de permettre d'identifier des avancées enregistrées par le Maroc en matière de drainage des IDE.

En effet, le Maroc a attiré 3,5 milliards de dollars d'IDE en 2013¹, une performance qui consolide sa place de champion de l'Afrique du Nord où les flux de capitaux sont en berne, selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED). «Alors que l'Afrique du Nord voit ses flux se tarir suite aux crises politiques persistantes, avec une régression de 1,8%, le Maroc demeure le champion régional avec une croissance solide de ses IDE de 24%», précise un rapport de la CNUCED présenté à Genève². Une progression qui a fait que les recettes des IDE ont maintenu leur orientation favorable au cours de l'année 2013, enregistrant une hausse de 25,2% par rapport à 2012 pour générer un volume de 40,2 milliards de dirhams (MMDH), selon la Direction des études et des prévisions financières (DEPF).

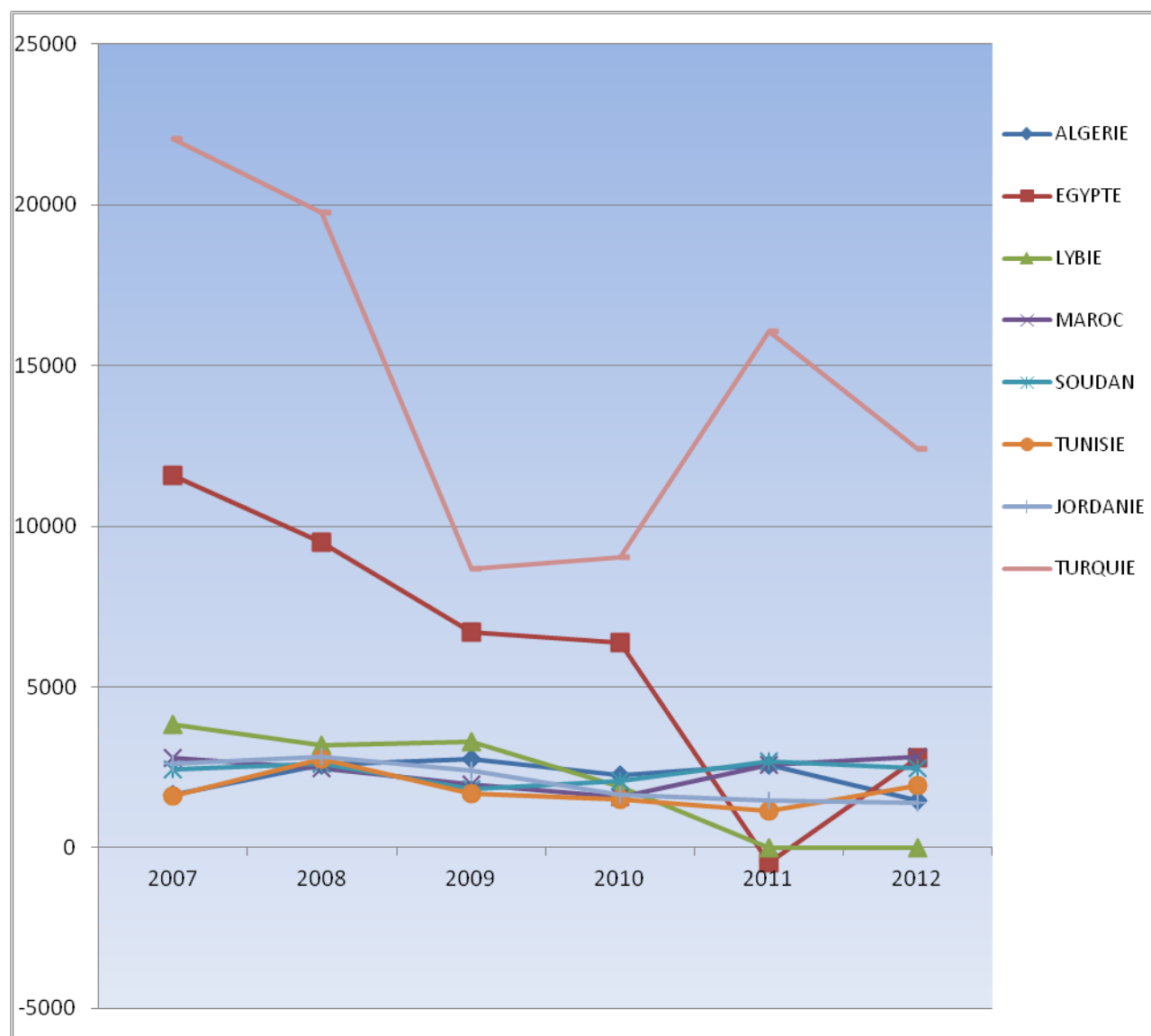
En somme, on peut conclure que contrairement aux autres pays objet de la comparaison, qu'au cours de ces dernières années, les flux des IDE au Maroc ont évolué à un rythme soutenu. Après un affermissement en 2010, la promotion des IDE se poursuit en 2011 et 2012. Ce mouvement ascendant des IDE, amorcé en 2011 s'est distingué des autres pays surtout ceux de l'Afrique du Nord.

Ce renforcement traduit un effort de rattrapage et une volonté de l'Etat marocain pour le renforcement et la consolidation des réformes et mesures administratives, institutionnelles et économiques au profit des IDE, et surtout pour une modernisation de l'appareil productif, ce qui laisse augurer d'une relative confiance des opérateurs privés aussi bien nationaux qu'étrangers quant aux potentialités de croissance de l'économie nationale.

¹ Le Cnuced a publié, le 11 juillet 2013, son rapport comptant pour l'année 2013. Présenté à Genève (Suisse) par Patrick Portes, expert du bureau du directeur de la division de l'Afrique, des PMA et des programmes spéciaux de la Cnuced, le rapport sur le développement économique en Afrique a souligné la nécessité de redonner au secteur privé africain la place qui lui revient afin de soutenir son essor face à la concurrence des entreprises venues d'autres continents.

² Le Cnuced a publié, le 11 juillet 2013, son rapport comptant pour l'année 2013. Présenté à Genève (Suisse) par Patrick Portes, expert du bureau du directeur de la division de l'Afrique, des PMA et des programmes spéciaux de la Cnuced, le rapport sur le développement économique en Afrique a souligné la nécessité de redonner au secteur privé africain la place qui lui revient afin de soutenir son essor face à la concurrence des entreprises venues d'autres continents.

Figure 4: Evolution des Flux IDE des pays d'Afrique du nord et des autres Pays de la MED entre 2007 et 2012 en (millions de \$ US)



Source : élaboré par nos soins, Source des données : CNUCED, WIR2014

A travers cette évolution comparée des IDE marocains et ceux des autres pays méditerranéens on a pu illustrer les tendances suivantes :

En **2012**, pour la deuxième année consécutive, les flux des investissements directs étrangers au **Maroc** ont dépassé **les 25 milliards de DH**, ce qui a positionné le Maroc **au premier rang parmi les pays de l'Afrique du nord** pour ce qui est des entrées IDE, avec un

montant de 2,836 milliards de \$US contre 2,568 milliards de \$US en 2011¹, soit une évolution de + 10,44%.

Cette performance est attribuée essentiellement aux efforts déployés par les pouvoirs publics pour améliorer le climat des affaires et pour une grande partie à la politique de privatisation.

De son côté, l’Egypte a attiré un volume d’investissement de 2,8 milliards de dollars après un désinvestissement net de 0,5 milliard de \$US l’année précédente. Cette évolution positive révèle bien la reprise des IDE en Egypte après les troubles sociaux vécues en 2011.

De sa part, après avoir presque doublé ses flux entre 2010 et 2011, la Turquie a connu une baisse de près de 22,6% des flux entrants d’IDE en 2012.

Notons que la Tunisie a pu poursuivre son progrès en termes d’attrait d’IDE, tandis que la Jordanie a enregistré une légère baisse de ses flux durant la période 2008-2012.

D’après le rapport de la CNUCED² sur «les tendances globales de l’investissement», seul le Maroc a réussi à dégager une solide croissance à deux chiffres au moment où les tensions politiques et sociales ont entraîné le ralentissement des flux d’investissement vers la région³.

Comparativement aux pays de l’Afrique du Nord, le Maroc a enregistré un rythme de croissance annuel moyen des investissements directs étrangers de l’ordre de 0,22% entre 2007 et 2012 contre 3,5% pour la Tunisie, 0,3% pour le Soudan. Pourtant, les flux d’IDE en Egypte et en Algérie ont régressé avec un taux annuel moyen de 24,7% et de 2,2% respectivement.

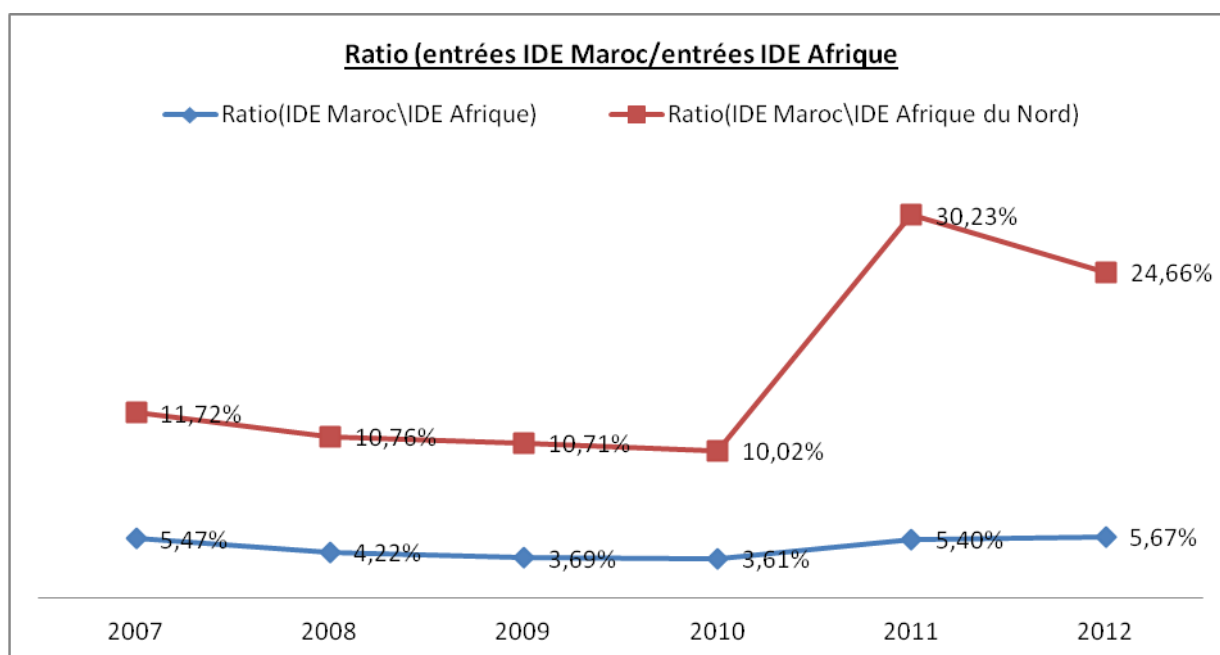
Il y a lieu de signaler que selon la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), qu’en 2012 les flux des IDE au Maroc ont représenté 24,66% des flux IDE à destination de l’Afrique du Nord et 6% des IDE à destination du continent Africain et c’est ce qu’on peut voir sur la figure suivante :

¹ La Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), wir 2013

² Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, rapport sur l’investissement dans le monde 2013.

³ L’agence onusienne chargée des questions de développement voit toutefois se profiler à l’horizon «des signes avant-coureurs d’un retour des IDE dans les pays de la sous-région d’Afrique du Nord.

Figure 5 : Ratio entrées IDE Maroc/entrées IDE Afrique



Source : CNUCED, WIR 2013

Après avoir enregistré un repli en 2009-2010 sous l'effet de la récession mondiale, les flux d'IDE sont repartis à la hausse depuis 2011, malgré la crise de la zone euro et les révolutions du "printemps arabe". En 2013, le Maroc a reçu la plus grande quantité d'IDE du Maghreb et se classe parmi les premiers au niveau du continent africain. Il est également à noter que le pays a gagné huit places dans le classement Doing Business 2014 de la Banque mondiale relatif à la qualité du climat des affaires (87ème sur 189 pays). La France, l'Arabie Saoudite et l'Espagne sont les principaux investisseurs.

1.2. Evolution du coefficient de multiplication des IDE par pays

Les mesures et réformes entreprises par l'Etat marocain ont été à l'origine de la soutenance du drainage des IDE et leur relance depuis 2011. Ces réformes ont touché les différentes composantes en relation avec la promotion des IDE. Pour apprécier les résultats réalisés dans le phénomène d'attraction des IDE, l'analyse de l'évolution du coefficient de multiplication des IDE considéré comme indicateur pertinent s'avère nécessaire.

Tableau 5 : Evolution du coefficient de multiplication des IDE par pays

	2008-07	2009-08	2010-2009	2011-10	2012-11
MAROC	0,89	0,78	0,81	1,63	1,10
TUNISIE	1,71	0,61	0,90	0,76	1,67
ALGERIE	1,56	1,06	0,82	1,14	0,58
LYBIE	0,83	1,04	0,58	-	-
EGYPTE	0,82	0,71	0,95	-0,08	-5,79
SOUDAN	1,07	0,70	1,14	1,30	0,92
JORDANIE	1,08	0,85	0,68	0,89	0,95
TURQUIE	0,90	0,44	1,04	1,78	0,77

Source : CNUCED, WIR 2013, nos calculs

Le renforcement et la consolidation des mesures et des actions entamées depuis l'achèvement du programme d'ajustement structurel ¹ et surtout durant la dernière décennie ont permis de ramener les flux des IDE à des niveaux relativement satisfaisants. Cet accroissement des flux des IDE est le résultat de la revalorisation des mesures d'encouragement des IDE. Toutefois, par comparaison à d'autres pays à niveau de développement similaire, le poids des IDE drainé par le Maroc n'est pas considéré comme élevé, alors que le rythme de l'évolution des IDE en terme dynamique est relativement élevé au Maroc avec de fortes inégalités à partir de 2011.

2. Flux des investissements directs étrangers au Maroc

Etant donné l'attraction positive des IDE vers le Maroc signalée précédemment et leur augmentation prévisible pour la période, 2013-2015 ; la situation des flux des IDE peut être qualifiée de favorable et assurée dans le futur via la maîtrise des actions et mesures d'encouragement des IDE.

¹ Un programme d'ajustement structurel (terme dérivé de l'anglais structural adjustment) est un programme de réformes économiques que le Fonds monétaire international(FMI) ou la Banque mondiale mettent en place pour permettre aux pays touchés par de grandes difficultés économiques de sortir de leur crise économique. Il s'agit d'un ensemble de dispositions dont certaines agissent sur la conjoncture et d'autres sur les structures et qui résultent d'une négociation entre un pays endetté et le Fonds monétaire international (FMI) pour modifier le fonctionnement économique du pays (le FMI conditionnant son aide à la mise en place de réformes qu'il considère pérennes). Ces crédits sont dénommés entre autres prêts d'ajustement structurel ou des prêts d'ajustement sectoriel (Structural adjustment loans ou sectoral adjustment loans).

En effet les flux nets des investissements directs étrangers en direction de notre pays ont connu une progression régulière depuis le début des années 2000, avec une accélération de leur rythme au cours des dix dernières années

2.1. Evolution des IDE au Maroc au cours de la période 2006-2013

Conformément aux normes et standards internationaux en matière d'établissement de la Balance des Paiements, les investissements directs étrangers regroupent les apports au capital social, les réinvestissements de bénéfices ainsi que les avances en compte courant d'associés et les prêts apparentés.

2.1.1. Evolution globale des recettes des IDE

Au titre de l'année 2013, les recettes des investissements directs étrangers se sont inscrites en hausse de 23,4% ou 7489,8 MDH (39590,5 MDH en 2013 contre 32091,7 MDH en 2012). Cette hausse est due principalement aux recettes réalisées en termes de capital social soit une valeur de 25,4 Mds DH contre 16,5 Mds DH en 2012. Les bénéfices réinvestis, quant à eux, ont augmenté de 11% atteignant 3,6 Mds DH contre 3,3 Mds DH en 2012.

Les autres capitaux, constitués essentiellement des prêts entre sociétés affiliées, ont baissé de 13,5% ou 1,7 Mds en 2013. Néanmoins, ils continuent à s'affirmer comme composante importante de financement des investissements directs étrangers.

Tableau 6:Evolution des Recettes des IDE au Maroc en millions de dirhams

Nature d'opération	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Capitale social	23792,8	27754,2	23765	17134,1	25781,2	15748,8	16568,3	25407,9
Bénéfices réinvestis	507,3	939,8	458,6	4727,5	5460,2	4004	3285	3644,8
autres capitaux	1770,1	9265	3739,4	3388,1	3826,9	6307,4	12283,4	10537,8
TOTAL	26070,2	37959	27963	25249,7	35068,3	26060,2	32 091,70	39590,50

Source : Offices des changes (*chiffres provisoires), nos calculs

Pour l'année 2011, les recettes des investissements directs se sont inscrites en baisse soit 26.060,2 MDH. Ce résultat est dû principalement au repli des investissements en capital social de -38,9% ou -10.032,4MDH, soit 15.748,8MDH en 2011 contre 25.781,2MDH en 2010. Les bénéfices réinvestis ont également enregistré une régression totalisant, 4.004MDH contre 5.460,2MDH. En revanche, les autres capitaux se sont inscrits en hausse de 64,8% ou +2.480,5MDH, pour atteindre 6.307,4MDH contre 3.826,9MDH en 2010.

Les recettes des investissements directs étrangers ont atteint le pic en 2007 (presque 38 MDH) suite à la hausse des IDE en provenance des pays arabes, notamment les IDE d'origine Emirats arabe Unis.

Sous les effets de la crise internationale, les années 2008 et 2009 ont été marquées par une baisse des IDE. En 2010, cette tendance s'est inversée avec une hausse de 39% pour atteindre 35,1 MM DH. Fin 2011, les IDE ont à nouveau baissé de 27% résultats de la crise au niveau international et l'instabilité politique au niveau régional « printemps Arabe » mais ces baisses ont été moins importantes que celles enregistrées chez les pays voisins et concurrents à savoir la Tunisie et l'Egypte.

2.1.2. Evolution des parts composant les IDE

Compte tenu de l'évolution des recettes des IDE, la structure de ces recettes a changé considérablement et ceci reste tributaire de la mise en œuvre de l'assainissement des mesures et actions d'encouragement des IDE adoptées.

Tableau 7 : Evolution des parts composant les IDE

Nature d'opération	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Capitale social	91,27	73,12	84,98	67 ,8	73,51	60,5	51,62	64,17
Bénéfices réinvestis	1,94	2,47	1,64	18 ,72	15,57	15,36	10,23	9,2
autres capitaux	6,78	24,4	13,37	13,41	10,91	24,20	38,27	26,61

Source : Offices des changes (*chiffres provisoires), nos calculs

En effet le bénéfice réinvesti qui met en exergue la confiance des investisseurs étrangers a vu sa part passer de 1,94 en 2006 à 9,20 en 2013, soit une augmentation de 5 fois que la part enregistrée en 2006. Egalement, l'opération concernant les avances en compte courant d'associés et les prêts apparentés a vu sa part se consolider dans les recettes totales des IDE. En effet, cet apport en compte courant est passé de 6,79 en 2006 à 26,60 en 2013, soit un taux de multiplication de 4.

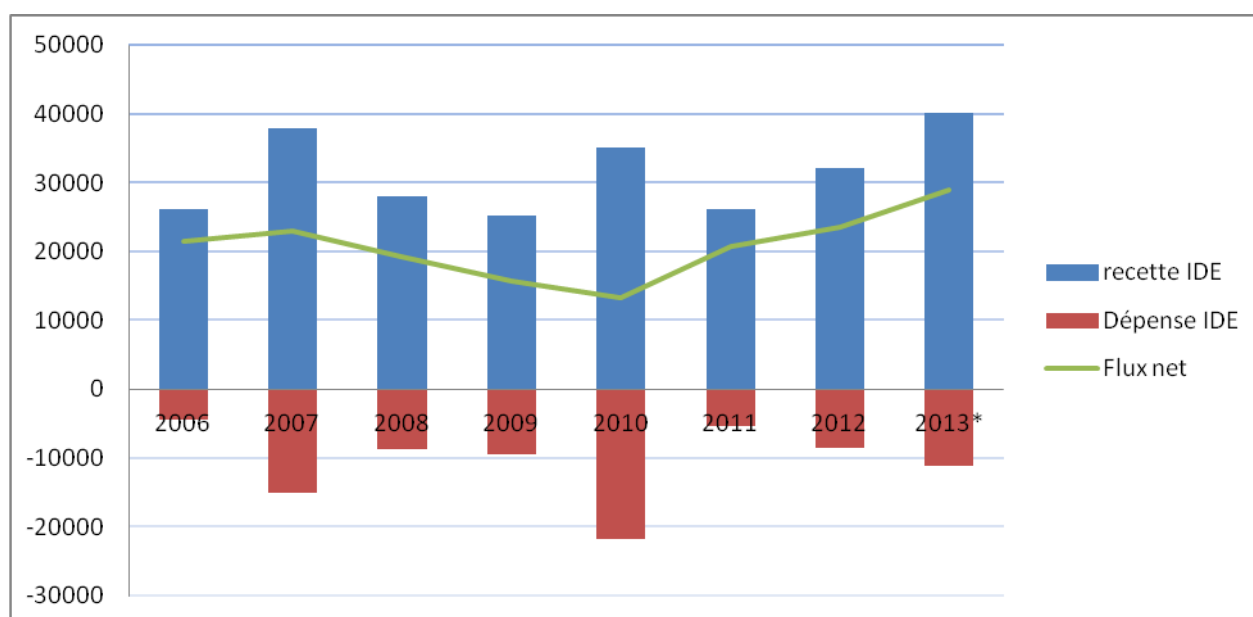
Quant au capital social qui constitue la principale composante des recettes des IDE, sa part dans les recettes des IDE a baissé au cours de cette période au profit des anti-composantes, passent de 91% en 2006 à 74% en 2010 pour s'établir à 64% en 2013.

Toutefois, il est à signaler que malgré la conjoncture économique internationale marquée durant cette période par une crise financière et par suite une récession de l'activité économique, les recettes des IDE au Maroc continuent à augmenter et à se consolider davantage. En effet, quoi que ce soit les fluctuations enregistrées durant cette période, le montant des recettes des IDE en 2013 est de 1,5 fois celui qui a été enregistré en 2006.

2.2. Evolution des flux nets des investissements directs étrangers au Maroc

En dépit d'une conjoncture régionale difficile, marquée particulièrement par le «Printemps arabe» et l'aggravation de la crise économique, notamment au niveau des principaux pays émetteurs d'investissements directs étrangers vers le Maroc, la France et l'Espagne particulièrement, les investissements directs étrangers vers le Royaume se sont bien comportés en 2013.

Figure 6 : Evolution des flux nets des IDE au Maroc au cours de la période 2006-2013



Source : Offices des changes, élaborés par nos soins

Après une légère tendance à la baisse pour les périodes 2007 et 2009, les flux nets¹ des investissements directs étrangers continuent leur progression pour la troisième année consécutive depuis 2010, s'élevant à 29² Mds DH contre 23,5 Mds³ DH en 2012 et 20,8 Mds⁴ DH en 2011.

Tableau 8 : Evolution du coefficient de multiplication

Désignation	2011	2012	coefficient de multiplication	2013	coefficient de multiplication
DEPENSES DES IDE	5281,9	8550,2	1,6	11173	1,3
RECETTES DES IDE	26060,2	32091,7	1,2	39590,5	1,2
FLUX NET DES IDE	20778,3	23541,5	1,1	28417,5	1,2

Source : Offices des changes, nos calculs

¹ Flux nets : recettes moins dépenses des IDE.

² Office des changes, balance de paiements neuf premiers mois 2013.

³ Office des changes, balance de paiements 2012.

⁴ Office des changes, balance de paiements 2011.

Quant aux dépenses au titre des investissements directs étrangers ont enregistré une importante augmentation, se situant à 11173 MDH¹ en 2013 contre 8550,2 MDH² en 2012 et une baisse se situant à 5281,9 MDH³ en 2011.

3. Origine et répartition sectorielles des IDE au Maroc

L'indicateur le plus courant de performance d'un phénomène donné est la stabilité de son rythme de progression et de croissance donnant lieu à une situation pérenne au fil du temps. Les IDE contribuent d'une façon déterminante à la croissance économique du pays d'accueil. Ils constituent des éléments précieux à prendre en considération au moment de l'élaboration des stratégies de développement aussi bien nationales que sectorielles.

Pour mieux apprécier la contribution des IDE dans le développement de l'économie de chaque pays, il est notoire de s'intéresser essentiellement à la nature d'opérations et pays d'origine de provenance des IDE.

3.1. Répartition des investissements directs étrangers par nature d'opération

Les investissements en capital social constituent la principale composante des investissements directs avec une part de 64,2% contre 51,6% en 2012, suite à la hausse enregistrée au niveau de cette composante en 2013 : 25407,9 MDH contre 16568,3 MDH.

Quant aux autres capitaux (les avances en compte courant d'associés et les prêts apparentés), ils ont représenté 26,6% des recettes au titre des investissements directs contre 38,1% en 2012, soit une baisse de 11,5 points. Leur montant a fortement diminué atteignant 10537,8 MDH contre 12238,4 MDH.

Les bénéfices réinvestis qui représentent 9,2 % du total des investissements directs étrangers en 2013, ont augmenté à 3644,8MDH contre 3285 MDH 2012.

¹ Office des changes, balance de paiements 2013.

² Office des changes, balance de paiements 2012.

³ Office des changes, balance de paiements 2011.

**Tableau 9 : Recettes au titre des investissements directs étrangers au Maroc,
répartition par nature d'opération, années 2012-2013**

Nature d'opération	En million de dirhams			
	2012		2013*	
	MDH	Part %	MDH	Part %
Capital social	16568,3	51,6	25407,9	64,2
Bénéfices réinvestis	3285	10,3	3644,8	9,2
Autres capitaux	12238,4	38,1	10537,8	26,6
Total	32091,7	100,00	39590,5	100,00

*chiffres provisoires (offices des changes)

Source : Offices des changes, nos calculs

3.2. Répartition des investissements directs étrangers par pays de provenance

L'examen des flux sous-jacents relatifs aux différents pays retenus comme référence pour le Maroc dans le cadre du benchmarking¹ établi à cet effet, fait ressortir deux principaux groupes de pays avec des divergences énormes en termes de flux des IDE

La majorité des pays faisant partie du premier groupe sont généralement développés ou industriels. On trouve principalement : la France, les états unis, la Grande Bretagne,..... le deuxième groupe, quant à lui, regroupe les pays en voie de développement ou émergents : Singapour, Qatar

Le tableau suivant récapitule les résultats de cette analyse comparative des pays origine de provenance des IDE vers notre pays.

¹ Le benchmarking, l'étalonnage ou le parangonnage est une technique de marketing (mercatique) ou de gestion de la qualité qui consiste à étudier et analyser les techniques de gestion, les modes d'organisation des autres entreprises afin de s'en inspirer et d'en tirer le meilleur. C'est un processus continu de recherche, d'analyse comparative, d'adaptation et d'implantation des meilleures pratiques pour améliorer la performance des processus dans une organisation. Un benchmark est un indicateur chiffré de performance dans un domaine donné (qualité, productivité, rapidité et délais, etc.) tiré de l'observation des résultats de l'entreprise qui a réussi le mieux dans ce domaine. Cet indicateur peut servir à définir les objectifs de l'entreprise qui cherche à rivaliser avec elle.

Tableau 10 : Recettes des investissements directs étrangers au Maroc par pays de provenance
Années 2006-2013

pays/organismes financiers	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013***
France	8645,7	14273,9	10545,6	12958,3	20491,9	8926,6	8857,2	12546
Emirats Arabes Unis	773,6	3809,6	4716	1150,8	2611,6	4632	6363,2	3440,5
Singapour	4	15,7	33,4	16,2	17,6	6,6	29,7	2446
Grande Bretagne	931,3	2576,3	1214,1	988	1023,9	979,9	466	2293,1
Arabie Saoudite	329,9	636,7	510,5	258,7	584,9	1555,1	956,2	1323,3
Suisse	905,7	1325,2	1660,6	1023,6	1533,4	1190,7	871,8	1201,6
Allemagne	939,7	1646,6	1311,7	7106	653,7	686,2	458,9	1139,6
Etats-Unis	863,7	1543,7	837,8	734	633,8	1064,7	1563,9	1037,1
Espagne	7191,3	6108,4	2616,1	1542	1897,6	1719	1387,6	851,2
Pays Bas	227,3	504,1	188,5	208,5	566,6	489,5	963,5	510,3
Maurice	-	-	6,9	3,8	161,7	35	165,2	465,4
Luxembourg**	-	-	-	141,3	54	158,8	212,8	438,6
Belgique**	-	-	-	861,2	1047,3	1150,8	373,8	422
Qatar	49,6	357,4	131,8	98,3	205,2	94,9	447,2	353,1
Turquie	11,7	2	132,1	78,5	113	110	20,4	252,8
Italie	334,6	864,4	767,2	561,8	263,7	347,4	191,5	188,2
Suède	45,7	137,1	92,3	135	604,1	327,3	2,3	159,8
Koweït	1011,8	1575,2	115,5	2818,9	1158,1	1062	86,9	141,7
Bahreïn	34,5	27	468,2	468,2	112,3	84,5	15,3	126,4
Autres pays	1102,3	1359,1	1997,5	860,6	1497,4	1004,9	1173,3	1002,2
Total	26070	37959	27963	25249,7	35068,3	26060,2	32091,7	39590,5

*le chiffre correspondant en 2007 et 2008 est affecté à l'U.E.B.L

** le chiffre correspondant à partir de 2009 est affecté à la Belgique et au Luxembourg

***Données préliminaires

A l'encontre des années précédentes, la ventilation des investissements directs étrangers par pays de provenance fait ressortir la France au premier rang. Néanmoins, sa part dans le total n'a été que de 31,6% contre 27,5% (12546 MDH en 2013 contre 8857,2 MDH 2012). Les investissements directs provenant de la France ont par conséquent, atteint leur niveau le plus haut sur la période 2006-2011.

En revanche, Les investissements directs en provenance des Emirats Arabes Unis occupent le deuxième rang en 2013, représentant ainsi 8,6% du total contre 19,8% en 2012. Ces recettes se sont inscrites en baisse portant sur 3440,5 en 2013 contre 6363,2 MDH en 2012.

Singapour est classée en troisième position, les recettes des investissements directs en provenance de cette dernière se sont inscrites en hausse (2263,4 MDH) passant à 2446 MDH contre 29,7 MDH. La part de Singapour dans le total des recettes des investissements directs étrangers s'est établie à 6,7% contre 0,09% en 2012.

Pour ce qu'est des investissements directs réalisés par la grande Bretagne, ils se sont inscrits en hausse de 20% ou 1827,1, soit 2293,1 MDH contre 466 MDH en 2012. La part de ce pays dans le total des recettes au titre des investissements directs étrangers a connu une légère amélioration 5,7% en 2013 contre 1,45% en 2012.

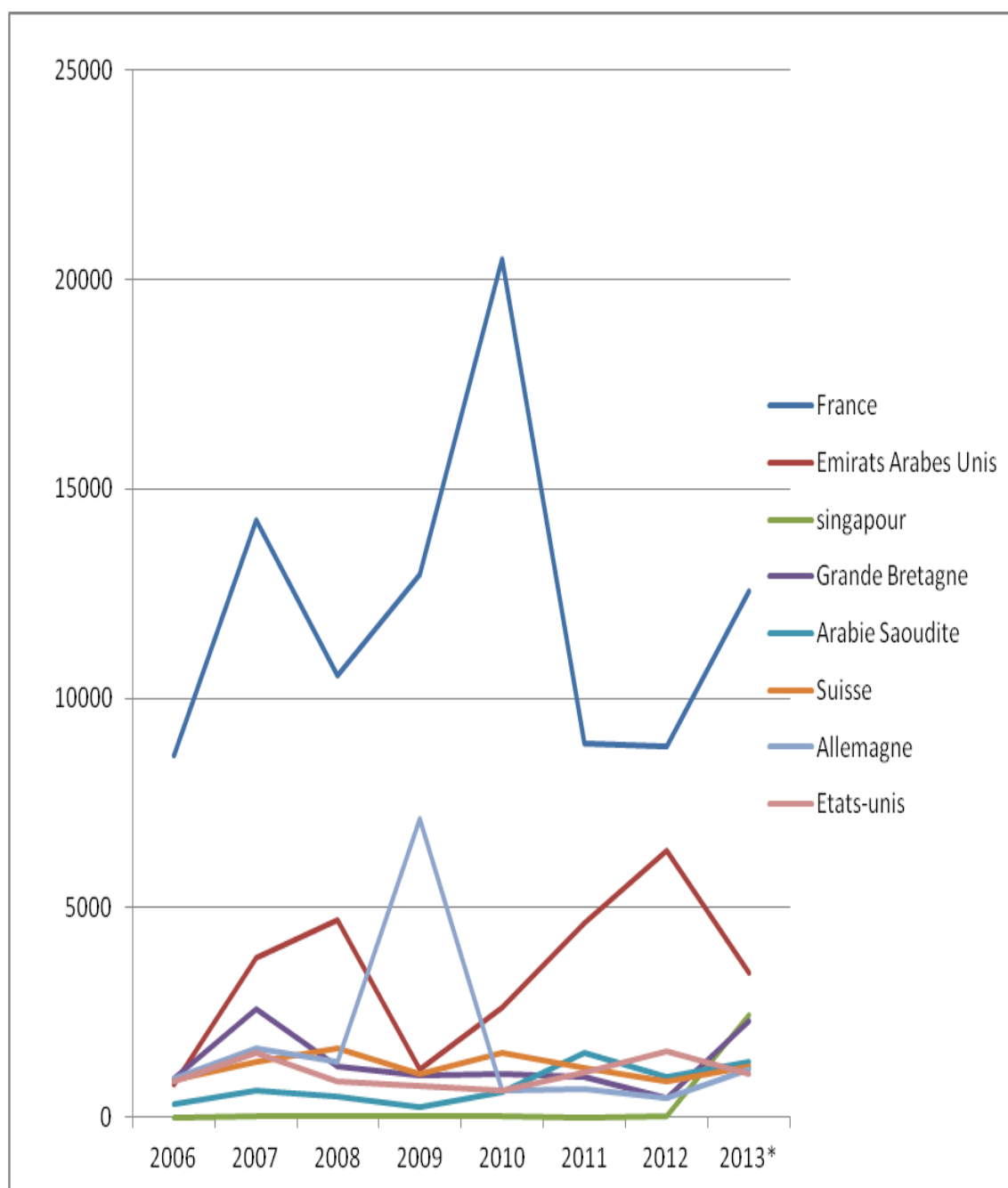
Les investissements directs de l'Arabie Saoudite ont presque doublé atteignant 1323,3 MDH en 2013 contre 956,2 MDH. Leur part dans le total des recettes au titre des investissements directs étrangers est passé à 3,34% en 2013 contre 2,97% en 2012.

Les recettes des investissements de la suisse, qui occupe la sixième place, se sont élevés à 1201.6 MDH en 2013 contre 871.8 en 2012. Et leur part a légèrement augmenté de 2,7% à 3% en 2013.

Quant aux investissements directs en provenance des Etats Unis ont connu une diminution de 34% ou -526,8 MDH (1037,1 MDH contre 1563,9 MDH). Toutefois, la part de ce pays occupant la huitième position, a connu une légère régression (2,61% contre 4,87% en 2012).

Pour ce qui est des investissements directs réalisés par l'Espagne, se sont inscrits en baisse de 38%, soit 851,2 contre 1387,6 MDH en 2012. La part de ce pays dans le total des recettes au titre des investissements directs étrangers a connu une diminution 4.3% en 2012 contre 2% en 2013.

Figure 7 : Evolution des recettes des IDE par pays de provenance en millions de Dhs



Source : élaboré par nos soins, Source des données : CNUCED, WIR2014

A eux seuls, les neuf pays précités à l'origine de 64% des recettes totales au titre des investissements directs étrangers en 2013 contre 59% en 2012, soit une progression de 5%.

La France reste le premier pays investisseur au Maroc, La régression des recettes des IDE en 2011 est attribuable essentiellement à la diminution des recettes provenant de ce dernier.

La période de 2007-2011 a connu l'émergence des pays du golfe en termes de recettes des IDE. Ces dernières sont passées de 16,9% en 2007 à 27,4% en 2011. Il convient d'énoncer qu'à partir de 2009, les Emirats arabes Unis sont devenues le deuxième investisseur au Maroc, avec un intérêt pour les secteurs de l'énergie et des mines, de l'industrie et de l'immobilier.

3.3. Répartition sectorielle des recettes des investissements directs étrangers

3.3.1. Evolution des recettes par secteur

Au cours de ces dernières années, l'économie marocaine a évolué à un rythme soutenu, malgré la contre-performance cyclique du secteur agricole considéré comme secteur essentielle dans la composition du PIB national, et de morosité de la conjoncture internationale, le produit intérieur brut a enregistré un affermissement mais reste négligeable. Le mouvement ascendant de l'investissement amorcé en 2005 et s'est poursuivi en 2011 a contribué à une croissance économique importante. Les secteurs qui ont le plus contribué à cette croissance ont été essentiellement l'industrie, l'immobilier et les travaux publics.

L'évolution des recettes des IDE par secteur n'échappe pas à cette règle. En effet l'année 2013 s'est caractérisée par l'importance des investissements directs étrangers réalisés dans six principaux secteurs constituant 66,7% du total des recettes. Il s'agit de l'industrie (35%), de l'immobilier (13,1%), de l'énergie et mines (5,6%), du tourisme (5,07%), des grands travaux (4,18%) et du secteur de commerce (3,56%)¹.

¹ Office des changes, balance de paiement 2013.

Tableau 11: Recettes des investissements directs étrangers au Maroc
Répartition par secteur d'activité

secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Industrie	8972,6	3314,4	1784	2724,9	4772,1	6129,5	7059,2	13866
Immobilier	4116,8	7590,8	9152	5554,6	7268,4	8118,5	6198,2	5221,1
énergie et mines	100,4	2818,5	1568,4	155	754	1799,2	4151,4	2213
Tourisme	7828,3	12421,7	5674,9	2872,7	4058,9	2564,8	1308,5	2009,2
grands travaux	34,4	532,1	252,3	112,1	424,1	570,7	588,1	1656,9
Commerce	1046,6	343,7	179,7	180,2	1240	1755,9	1176,2	1410,2
Banque	1463,7	1823,7	4959,6	6444,8	4562,7	1357,4	374	877,5
Transports	56	2737,5	175,9	379,2	593,5	302,1	150,7	740,9
Holding	147,4	847,8	2209,2	171,2	961,2	1172,6	418,9	485,3
télécommunications	27,4	3086,9	230,1	5340,7	8754,2	420,8	54,4	179,1
Assurances	1455,6	21,4	200,7	451,6	206,6	148,6	2093,7	92,8
Etudes	-	-	-	10,7	67,2	16,5	171,1	68,9
Agriculture	24,2	33	27	25,6	60,6	92,4	69,6	62,7
Pêche	-	3,7	21,6	0,8	21,2	20	2,7	59,5
autres services	684,6	2255,9	1493,6	785,2	785,2	1270,4	921,9	1311,4
Divers	112,2	127,9	34	40,4	53,2	167,5	30,9	84
TOTAL	26070,2	37959	27963	25249,7	35068,3	26060,2	32091,7	39590,5

*chiffres provisoires (office des changes)

Les opérations d'investissement direct réalisées dans le secteur de l'industrie ont dégagé 13866 MDH de recettes en 2013 contre 7059,2 en 2012, en hausse de 6806,8 MDH. La part de ce secteur dans le total des recettes au titre des investissements directs étrangers a progressé passant de 22% en 2012 à 35% en 2013.

En revanche, Les investissements directs effectués dans l'immobilier ont connu une baisse de 977,1 MDH, se situant à 5221,1 contre 6198,2 MDH en 2012. Parallèlement, la part de ce secteur est passée à 13,1% du total des recettes des IDE en 2013 contre 19,3 % un an auparavant.

Les opérations de l'investissement direct dans le secteur de l'énergie et mines ont vu leurs recettes régresser de 1937,9 MDH en 2013, ces recettes se sont rétractées de 4151,4 MDH en 2012 à 2213,5 MDH en 2013. Leur part dans le total a suivi la même tendance soit 5,6 % contre 12,9 % en 2012.

Par ailleurs, les investissements directs dans le secteur du tourisme ont connu une hausse de 700,7 MDH, se situant à 2009,2 MDH contre 1308,5 MDH. La part de ce secteur est passée de 4,07 % en 2010 à 5,07% en 2013.

Le secteur des grands travaux a drainé plus que le double des investissements directs réalisés en 2012 soit 1656,9 MDH contre 588,1 MDH. Ce secteur contribue ainsi à concurrence de 4,18% dans les recettes totales au titre des investissements directs étrangers en 2013 contre 1,83% en 2012.

Les investissements directs effectués dans le secteur du commerce ont progressé de 234 MDH, atteignant 1410,2 MDH en 2013 contre 1176,2 MDH en 2012.

3.3.2. Evolution des parts par secteur

Parallèlement, l'analyse de l'évolution des parts des recettes des IDE par secteur depuis 2006, enregistre en 2013, malgré leur baisse causée par la crise financière internationale, des taux importants pour les secteurs de l'industrie, l'immobilier et les travaux publics.

Tableau 12 : Evolution des parts par secteur

secteur	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Industrie	34,42	8,73	6,38	10,79	13,61	23,52	22,00	35,02
Immobilier	15,79	20,00	32,73	22,00	20,73	31,15	19,31	13,19
énergie et mines	0,39	7,43	5,61	0,61	2,15	6,90	12,94	5,59
Tourisme	30,03	32,72	20,29	11,38	11,57	9,84	4,08	5,07
grands travaux	0,13	1,40	0,90	0,44	1,21	2,19	1,83	4,19
Commerce	4,01	0,91	0,64	0,71	3,54	6,74	3,67	3,56
Banque	5,61	4,80	17,74	25,52	13,01	5,21	1,17	2,22
Transports	0,21	7,21	0,63	1,50	1,69	1,16	0,47	1,87
Holding	0,57	2,23	7,90	0,68	2,74	4,50	1,31	1,23
Télécommunications	0,11	8,13	0,82	21,15	24,96	1,61	0,17	0,45
Assurances	5,58	0,06	0,72	1,79	0,59	0,57	6,52	0,23
Etudes	0,00	0,00	0,00	0,04	0,19	0,06	0,53	0,17
Agriculture	0,09	0,09	0,10	0,10	0,17	0,35	0,22	0,16
Pêche	0,00	0,01	0,08	0,00	0,06	0,08	0,01	0,15
autres services	2,63	5,94	5,34	3,11	2,24	4,87	2,87	3,31
Divers	0,43	0,34	0,12	0,16	0,15	0,64	0,10	0,21

Source des données Office des changes, nos calculs

La seule distinction sectorielle démontre à l’envi que la dynamique des IDE du Maroc ne s’est pas opérée d’une manière uniforme sur l’ensemble des secteurs et la lecture de l’évolution des parts par secteur a montré que les flux des IDE ont plus bénéficié au secteur industriel. Ainsi, l’industrie accapare à elle seule 35% des IDE en 2013, suivie par le secteur de l’immobilier avec environ 13%.

Section 2 : Principales mesures prises en vue d'améliorer l'attractivité du Maroc

La promotion des investissements directs étrangers constitue une action déterminante pour faire face à la mondialisation de l'économie, à la compétitivité internationale et au redéploiement sans précédent d'activités économiques. Le Maroc a développé une stratégie efficace d'attraction des IDE qui lui permet aujourd'hui de se positionner parmi les meilleurs pays africains bénéficiaires de l'IDE. Pour ce faire, le Maroc a entamé la réalisation d'un certain nombre d'actions en vue de la promotion des investissements privés principalement étrangers.

Le Maroc a été amené à entreprendre la réforme et l'actualisation d'un certain nombre de textes, et ce en vue de contribuer à la réalisation de quelques objectifs d'ordre économique. L'important de ces réformes a concerné la prudence macroéconomique, l'ouverture économique et la libéralisation des différents prix au niveau des marchés domestiques. L'objectif étant l'amélioration du niveau de l'investissement privé national et étranger, ainsi que le renforcement de l'attractivité du Royaume vis-à-vis des investisseurs étrangers.

Dans ce cadre, la réforme de ces textes s'est concrétisée à travers différentes mesures qu'on essaiera de traiter dans cette partie et qui sont de deux sortes : mesures internes et qui concernent les équilibres macro-économiques et la mise à niveau de l'économie marocaine et mesures institutionnelles qui consistent en la création d'un climat économique social et politique favorable et propice aux investissements aussi bien nationaux qu'étrangers.

Aussi, et parallèlement à la réforme et à l'actualisation entamées pour un certain nombre de textes et de loi touchant les domaines institutionnel, juridique et socio-économique, le Maroc a entrepris l'adoption et la réalisation des stratégies de développement des secteurs jugés prioritaires et constituent des leviers essentiels, en termes, d'atouts et de potentialités dont ils disposent, d'une part et en termes d'avantages économiques d'autres part. Également les secteurs choisis et qui sont l'industrie, l'agriculture, le tourisme, l'artisanat et la pêche ne peuvent que renforcer et consolider l'effet multiplicateur attendu des effets des investissements nationaux et étrangers dans l'économie marocaine.

1. Les principales mesures au niveau interne

Face aux mutations de l'environnement international, marquées par la formation de groupements économiques régionaux, et avec l'entrée en vigueur de nouvelles règles visant la libéralisation de plus en plus poussée du commerce international et l'intensification de la compétition, l'économie marocaine a fait l'objet de réformes importantes ayant pour objectifs de rétablir les équilibres macroéconomiques, de préparer l'économie marocaine à faire face à la concurrence internationale

1.1. Réforme du cadre juridique des affaires

Dans le but de promouvoir l'investissement privé national et étranger, les autorités marocaines ont entrepris plusieurs réformes qui ont permis de mettre en place un cadre juridique libéral. Celui-ci consacre la liberté d'entreprendre et offre les garanties nécessaires aux investisseurs tout en simplifiant les formalités et procédures requises en la matière.

1.1.1. Les réformes visant la libéralisation de l'économie marocaine et sa modernisation

a) Annulation de la loi sur la marocanisation en 1993

La privatisation au Maroc, en tant que politique de la propriété économique, est un moment particulier dans la mise en place du système politique et social marocain. Reflet de la présence de forces économiques et sociales qui se sont montrées capables de la poser comme une réalité concrète. Egalement, elle doit aussi être perçue, dans le cas du Maroc, comme l'expression politique d'un projet social naissant. L'expérience de 1993 à 1998 a amené les pouvoirs-publics, le Gouvernement dit d'alternance à enrichir les objectifs initiaux de la privatisation dans la perspective d'un élargissement de l'expérience et de la redéfinition des missions de l'entreprise. Elle a aussi révélé certaines difficultés pratiques qui ont conduit à envisager des mesures mineures de réformes du cadre institutionnel de sa mise en œuvre¹.

- Les motivations de la privatisation

Les objectifs officiels de la privatisation peuvent être regroupés en objectifs économiques et financiers, d'une part, et en objectifs sociaux, d'autre part. Sur les plans économique et financier, l'enjeu est de dynamiser l'économie marocaine, de permettre une plus grande

¹ SAAD BELGHAZI, « L'expérience de privatisation au Maroc » Professeur à l'INSEA, Directeur du CERAB (Centre d'études et de recherches Aziz Belal).

ouverture sur l'économie mondiale, de créer de nouveaux emplois, d'améliorer le niveau de vie des citoyens, d'alléger les charges du budget de l'Etat en matière de soutien aux entreprises publiques. Sur le plan social, il en est attendu une certaine correction des déséquilibres régionaux, une allocation des investissements et par suite une atténuation de la concentration des richesses.

Le projet de privatisation se donne, sur le plan social, officiellement, le même objectif que la marocanisation, l'élargissement de la couche des entrepreneurs privés¹. «Le second facteur social qui doit être pris en considération concerne la nécessité d'éviter que les opérations de cession d'entreprises publiques au secteur privé ne soient une cause de renforcement de la concentration capitaliste et une occasion de nouvelle accaparement par les puissants et les grands riches... Il s'agit surtout de «donner leur chance à des hommes nouveaux en leur ouvrant la porte des responsabilités, des chances et des risques et en réunissant les conditions propices aux travailleurs, aux épargnants et aux entrepreneurs pour qu'ils bénéficient de la part du développement économique dont ils sont les artisans»².

Le risque de dérapage de la privatisation et de sa transformation en une simple contribution à l'émergence d'un capitalisme de rente et au renforcement des groupes privés déjà établis est clairement perçu. Enfin, il faut souligner un élément majeur dans l'opération de privatisation des entreprises publiques, en rupture avec la période de la marocanisation³ : le souci de l'attraction de nouveaux investisseurs étrangers⁴.

- Sa mise en œuvre

Bien que la loi sur la privatisation ait été votée en 1989, le Maroc n'a démarré effectivement son programme de privatisation qu'en 1993. Ce programme vient compléter les réformes entreprises et vise la modernisation de l'économie marocaine et son ouverture sur l'extérieur. Ces réformes ont porté essentiellement sur :

- la libéralisation du commerce extérieur ;
- la libéralisation des prix ;
- l'élimination progressive des subventions;
- l'ouverture de l'économie nationale aux investisseurs étrangers; la réforme du système fiscal;

¹ Préambule de la loi n° 39-89 autorisant le transfert d'entreprises publiques au secteur privé, Discours royal, à l'occasion de l'ouverture de la session du printemps de la Chambre des représentants du 8 avril 1988.

² Préambule de la loi n° 39-89 autorisant le transfert d'entreprises publiques au secteur privé, Discours royal, à l'occasion de l'ouverture de la session du printemps de la Chambre des représentants du 8 avril 1988.

³ La loi sur la marocanisation est une application de l'article 15 de la Constitution de 1972. Elle constitue une limitation au droit de propriété des étrangers. Mais, en même temps, du fait de la forme qu'elle a revêtue, elle signifiait une consécration de l'état de droit dans le domaine de la propriété économique.

⁴ «Au moment où même les économies autarciques recourent à des capitaux extérieurs, il n'est pas question pour le Maroc de négliger les chances que lui offre le marché international», idem.

- la promotion des exportations ;
- la rationalisation du secteur public et la restructuration des entreprises d'Etat;
- la promotion d'une marche moderne de capitaux apte à approvisionner les sociétés marocaines en capital.

Le programme de privatisation a été établi dans un cadre juridique clairement défini¹. Trois institutions sont chargées de sa mise en œuvre : le Ministère du secteur public et de la privatisation, la commission des transferts et l'organisme d'évaluation.

b) Promulgation de la charte d'investissement

Dans le cadre des mesures prises par les pouvoirs publics pour promouvoir et développer l'investissement national et étranger au Maroc, les différents avantages prévus à ce titre aux niveaux fiscal, douanier, financier et de change ont été regroupés dans une loi-cadre dite "Charte de l'investissement". Cette loi promulguée par le Dahir n°1-95-213 du 14 Joumada II 1416 (8 Novembre 1995), fixe les objectifs fondamentaux de l'action de l'Etat et contient un ensemble de dispositions visant la simplification des procédures administratives, la généralisation et l'harmonisation des mesures d'encouragement à tous les investissements quel qu'en soit le secteur d'accueil ou le lieu d'implantation².

Sur le plan change, la charte de l'investissement consacre le régime de convertibilité qui garantit aux personnes physiques ou morales de nationalité étrangère, résidentes ou non ainsi qu'aux personnes physiques marocaines établies à l'étranger, qui réalisent au Maroc des investissements financés en devises, l'entière liberté pour le transfert des bénéfices nets d'impôts sans limitation de montant ni de durée et du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle de l'investissement, y compris les plus-values.

La charte précitée se distingue également par plusieurs mesures d'encouragement à l'investissement dont notamment³ :

- l'exonération ou la réduction de la charge fiscale ;
- l'octroi d'un régime fiscal préférentiel en faveur du développement régional ;
- la promotion des places financières offshore, des zones franches d'exportation et du régime de l'entrepôt industriel ;

¹ Le cadre juridique du processus de privatisation est défini par la loi n° 39-89 autorisant le transfert d'entreprises publiques au secteur privé, après amendement. La loi n° 39-89 a fait l'objet de 4 décrets d'application: décret n° 290-402, décret n° 2-90-403, décret n° 2-90-577 et décret n° 2-90-578 du 25 rebia I 1411 (16 octobre 1990), publiés au Bulletin officielle 26 rebia I 1411 (17 octobre 1990).

² Office des changes, royaume du Maroc, « guide de l'investisseur étranger en matière de change », janvier 2005, p : 08.

³ Ibid

- la possibilité pour certains investissements de bénéficier de conditions préférentielles spécifiques eu égard à l'importance de leur montant.

1.1.2. Modification et modernisation des textes juridiques au profit des entreprises

Afin de tirer le meilleur profit des mutations du contexte économique international, le Maroc a mené à bien, depuis le début des années 1990, une série de réformes visant l'ouverture et la libéralisation de son économie.

a) Réforme de la politique du commerce extérieur

Depuis 1984, le Maroc a entrepris un programme de libéralisation du régime de son commerce extérieur, particulièrement, des importations.

En 1987, le Maroc a adhéré officiellement au G.A.T.T et a pris par conséquent l'engagement du respect des principes qui définissent l'action et la philosophie de cet organisme : non-discrimination selon la clause de nation la plus favorisée, réduction réciproque des obstacles tarifaires, consolidation du niveau des droits de douane à un taux maximum de 40% sauf dans des circonstances exceptionnelles. Pour les produits agricoles, l'offre marocaine pour les importations a été établie en conformité avec les dispositions de l'accord de l'Uruguay Round. C'est le cas également pour le secteur des services, les règles et disciplines régissant les échanges extérieurs, etc.

Ainsi, une loi-cadre sur le commerce extérieur fut promulguée en 1992 et qui consacre les grands principes du G.A.T.T devenu OMC en 1994. Ce texte affirme le principe de la libéralisation des importations et précise les conditions de la protection nationale¹.

b) Réforme du droit des affaires

Cette réforme a touché le code de commerce, les lois sur la société anonyme et les autres formes de sociétés :

- **Le code de commerce :**

Un nouveau code de commerce a été promulgué en 1996². Il a introduit un certain nombre d'innovations relatives, notamment, au statut du commerçant et particulièrement de la

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p : 205-206.

² Dahir n°1-96-83 du 1^{er} aout 1996 portant promulgation de la loi n°15-95 relative au code de commerce (Bon°4418 du 30-10-96).

femme commerçante, à l'élargissement de la commercialité et aux obligations qui en découlent, à la réglementation de certains contrats jusqu'ici non prévus (en matière bancaire), la réforme des procédures de traitement et de liquidation des entreprises en difficulté.

De même ont été prises en considération les contraintes de la libéralisation et les exigences de la globalisation économique avec la recherche d'un renforcement de la sécurité des actes juridiques.

- **la loi sur la société anonyme¹ :**

Sur le plan économique, ce texte peut être considéré comme une incitation aux entreprises installées au Maroc pour se restructurer et s'adapter aux nouvelles exigences du développement économique et aux nécessités d'une plus grande intégration au marché mondiale.

Sur le plan juridique, ce texte introduit des dispositions qui assurent une plus grande protection aux actionnaires, consacre l'appel public à l'épargne, introduit la notion de groupe ainsi qu'un nouveau type de société anonyme basé sur une forme d'administration dualiste avec un directoire et un conseil de surveillance.

- **La loi sur les autres types de sociétés² :**

Elle concerne la société en nom collectif, société à responsabilité limitée, société en commandite simple, société en commandite par action et société en participation.

Cette loi s'insère dans le cadre de la réforme entreprise dans le domaine du droit commercial et du droit des affaires. Parmi les innovations les plus importantes adoptées, on peut noter ce qui suit :

- acquisition de la personnalité morale à partir de l'immatriculation au registre de commerce,
- extension de la commercialité par la forme aux sociétés en nom collectif et en commandite simple,
- obligation de nomination d'un commissaire aux comptes si le chiffre d'affaires hors taxe dépasse 50 millions de DH,
- protection des associés par l'extension de leur droit à l'information, notamment, le droit à la communication des documents,
- renforcement de la responsabilité civile et surtout pénale des gérants.

¹ Dahir n°1-97-124 du 30 août 1996 portant promulgation de la loi n°17-95 relatif à la société anonyme (BO n°4422 du 17-10-96).

² Dahir n°1-97-49 du 13-2-97 portant promulgation de la loi n°5-96 sur la société en commandite simple, la société en commandite en action, la société à responsabilité limitée et la société en participation (BO n° 4478 du 1-5-97).

c) Code du travail

Afin d'organiser le monde du travail, le Maroc s'est doté d'un code du travail en 2004. Fruit d'une convention et de recommandations du bureau international du travail. Il s'agissait de se doter d'une législation du travail moderne¹.

Après plus de 20 ans de tractations, le Code du travail a été adopté en juillet 2003, en vigueur depuis juin 2004. Le Maroc reprend dans ce texte, les principes fondamentaux de l'OIT dont il a signé 7 des 8 conventions fondamentales. Le Code du travail interdit ainsi toute atteinte aux libertés et aux droits relatifs à l'exercice syndical au sein de l'entreprise tout comme les discriminations quelles qu'elles soient (race, sexe, handicap, religion, opinion, etc.).

Le code a clarifié les relations entre les employeurs et les employés et donne une meilleure visibilité sociale pour l'investisseur national et étranger².

Le nouveau code du travail a apporté des modifications significatives permettant la satisfaction de certains objectifs :

- La clarification de la relation entre employeurs, employés et institutions sociales ;
- La réaffirmation des droits fondamentaux du travail ;
- La stabilisation des relations professionnelles entre employeurs et employés ;
- La prévention des conflits collectifs par l'instauration de la procédure de règlement des différends collectifs de travail.

¹ Dahir n° 1-03-194 du 11 septembre 2003 portant promulgation de la Loi n° 65-99 relative au Code du travail. Le Code a, entre autres, apporté des précisions concernant les cas dans lesquels un employeur peut licencier et les montants des indemnités à verser, introduit des contrats à durée indéterminée, et assoupli le recours aux contrats à durée déterminée. Ses autres dispositions concernent la réduction de la semaine de travail de 48 à 44 heures, l'amélioration des mesures de sécurité et d'hygiène du travail, et de la gestion des conflits sociaux par l'instauration de la conciliation obligatoire par des organes appropriés.

² Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p : 217.

d) Code d'assurance

Ainsi, en ce qui concerne le projet du code des assurances, outre les nouveautés introduites en matière de contrat d'assurance, d'assurance obligatoire, il y a lieu de signaler les dispositions de l'article 201 relatif à la limitation dans la participation du capital social de l'entreprise d'assurance et de réassurance et qui stipulent¹ :

- Qu'un actionnaire ne peut détenir plus de 50% du capital social d'une entreprise d'assurance et de réassurance ;
- En aucun cas, les personnes physiques ou morales étrangères ne peuvent seules ou ensemble détenir plus de 50% du capital social ;
- Tout changement de majorité et toute cession de plus de 10% des actions et toute prise de contrôle direct ou indirect supérieur à 30% du capital social doivent recueillir l'accord de l'Administration.

e) Propriété industrielle

La propriété industrielle est un droit exclusif qui donne à son détenteur le droit de jouir des avantages ou de l'utilisation du bien concerné. Le Maroc a procédé en 2000 à l'uniformisation du cadre légal régissant la propriété industrielle par l'adoption de la loi n°17-97 du 15 février 2000.

Cette loi concerne les biens incorporels suivants :

- Les créations techniques : les Brevets d'invention,
- Les créations ornementales : les Dessins et Modèles industriels,
- Les signes distinctifs : les Marques, les Dénominations sociales, les Noms commerciaux, les Appellations d'origine et les Indications géographiques.

Cette loi prévoit des dispositions relatives au système d'opposition des marques, aux mesures aux frontières pour les marchandises soupçonnées de contrefaçon, à la protection des signes sonores et des marques olfactives, ainsi qu'au dépôt de marques sous forme électronique. Les formalités de protection des droits de la Propriété Industrielle et Commerciale et l'application de la législation internationale et nationale sont effectuées à l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC).

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p :216.

f) Protection de l'investissement

Dans le cadre de la promotion de l'investissement étranger, le Maroc a ratifié des conventions internationales relatives à la garantie et à la protection de : l'investissement. Celles-ci comprennent les conventions portant création du/de :

- Centre International de Règlement des Différends relatifs aux Investissements ¹”CIRDI”,
- L'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements ”AMGI”²,
- L'Organisation Interarabe pour la Garantie des Investissements,

La promotion de l'investissement étranger au Maroc ne se limite pas uniquement à l'adhésion aux conventions internationales à caractère multilatéral mais s'étend également au niveau bilatéral dans le cadre de la consolidation des relations avec les principaux partenaires³.

Le Maroc est signataire de 62 Accords de Promotion et Protection des Investissements (APPI). Les principales dispositions de ces APPI⁴ concernent les aspects suivants :

- Le traitement des investissements admis,
- Le libre transfert des capitaux et revenus,
- La non expropriation de l'investissement, sauf pour des raisons d'utilité publique et suite à une décision judiciaire (sur une base non discriminatoire et donnant lieu au paiement d'une indemnité prompte et adéquate,
- Le règlement des différends avec recours aux tribunaux internes ou à l'arbitrage international selon le choix de l'investisseur.

Le Maroc est également signataire de 51 Conventions de Non Double Imposition CNDI. Ces conventions établissent la liste des impôts et revenus concernés, les règles d'assistance administrative réciproque et le principe de non-discrimination dans le cadre du droit interne, la charte de l'investissement a institué un régime de convertibilité en faveur des investissements étrangers. Ce régime permet aux investisseurs concernés de réaliser librement leurs opérations d'investissement au Maroc et de transférer directement auprès du système bancaire les revenus générés par ces investissements ainsi que le produit de leur cession ou de leur liquidation.

¹ La convention sur le règlement des différends en matière d'investissements entre les Etats et les nationaux d'autres Etats adoptée à Washington le 18-3-1965 et signée par le Maroc en 1967.

² La convention instituant l'agence multilatérale de garantie des investissements adoptée à Washington le 11-10-85.

³ Royaume du Maroc - Agence Marocaine de Développement des Investissements, investir au Maroc, guide de l'investisseur.

⁴ Depuis 1996, on parle de la mise en place d'une agence de promotion des investissements conformément à l'article 21 de la charte des investissements de 1995.

g) Arbitrage et médiation conventionnelle

Conscient de l'importance de l'arbitrage comme moyen de règlement des différends, le Maroc a opté pour sa consécration juridique dès 1974 et ce, dans le cadre des dispositions du code de procédure civile approuvé par le dahir portant loi n°1-74-447 du 28 septembre 1974.

En 2007, les dispositions du chapitre VIII du titre V du code de procédure civile traitant de l'arbitrage ont été abrogées et remplacées par la loi n° 08-05 du 30 novembre 2007.

Ce nouvel arsenal juridique arbitral se caractérise par une série d'innovations destinées à harmoniser la législation commerciale marocaine avec les principes internationaux. Parmi les nouveautés de ce texte figure :

L'élargissement du domaine de l'arbitrage aux personnes morales de droit public. L'exécution des sentences arbitrales relatives à ces actes demeure toutefois soumise à l'exequatur qui revient à la juridiction administrative dans le ressort de laquelle la sentence sera exécutée au tribunal administratif¹ de Rabat, lorsque la sentence arbitrale concerne l'ensemble du territoire national².

Le nouveau texte donne également au tribunal arbitral le droit de statuer soit d'office, soit sur la demande de l'une des parties, sur la validité ou les limites de ses compétences ou sur la validité de la convention d'arbitrage. Il peut prendre également sur demande de l'une des parties, toute mesure provisoire ou conservatoire qu'il juge nécessaire dans la limite de sa mission.

Autres nouveautés de ce texte : l'irrecevabilité de la demande devant un tribunal dans le cas d'une convention d'arbitrage liant les parties et le renforcement des droits de la défense devant le tribunal arbitral. Le texte en question prévoit par ailleurs la motivation de la décision arbitrale.

Cette loi a également contribué à octroyer la qualité d'international à un arbitrage donné et de prévoir la médiation conventionnelle comme mode alternatif de règlement des conflits

¹ Ils ont été créés en 1993 et sont compétents pour juger, notamment, les recours en annulation pour excès de pouvoir formés contre les décisions des autorités administratives, des litiges relatifs aux contrats administratifs et les actions en réparation des dommages causés par les actes ou les activités des personnes publiques... les tribunaux administratifs sont, en outre, compétents pour l'appréciation de la légalité des actes administratifs dans certaines conditions prévues par la loi portant création de ces tribunaux.

² Royaume du Maroc - Agence Marocaine de Développement des Investissements, investir au Maroc, guide de l'investisseur.

h) Concurrence et liberté des prix

La politique de concurrence au Maroc a pour objet de permettre aux entreprises d'intervenir sur des marchés ouverts dont les modalités de fonctionnement ne sont pas entravées par des comportements anticoncurrentiels de la part d'autres entreprises.

La loi 06-99 relative à la liberté des prix et de la concurrence s'applique sur tout le territoire national et à toutes les activités de production, de distribution et de services, qu'elles soient le fait, de personnes physiques ou morales de droit privé ou de droit public.

Elle définit les règles de protection de la concurrence et a pour objectif de stimuler l'efficience économique, d'améliorer le bien-être des consommateurs et d'assurer la transparence et la loyauté dans les relations commerciales.

La loi interdit aux agents économiques les pratiques anticoncurrentielles susceptibles d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur le marché national. Ces pratiques sont : les ententes, l'exploitation abusive d'une position dominante et l'exploitation abusive d'une situation de dépendance économique.

La loi prévoit, ainsi, une nouvelle procédure d'enquêtes qui permet de protéger le consommateur et les entreprises victimes de pratiques anticoncurrentielles. Les enquêtes sont diligentées par un corps d'enquêteurs rattaché au Ministère chargé des Affaires Générales et de la Gouvernance à la Direction des Prix et de la Concurrence et par le corps de contrôleurs des prix rattaché au Ministère de l'Intérieur.

Les sanctions prévues par la loi sont essentiellement pécuniaires. Les niveaux de sanctions sont déterminés en fonction de l'importance de l'infraction et du préjudice subi par le marché ou par les opérateurs ainsi que les circonstances qui les justifient (mauvaise foi, récidive).

i) Code des douanes et impôts indirects

Le code en vigueur depuis 1977 a connu certaines modifications en juin 2000¹ et qui peuvent se résumer dans les axes suivants :

- Révision des grands principes de ce Code en vue d'instituer un équilibre dans les droits et les obligations de l'Administration et de l'utilisateur ;
- Standardisation de la terminologie douanière par rapport aux normes internationales ;
- Assouplissement des procédures pour tenir compte des standards internationaux et surtout des contraintes économiques¹ ;

¹ La Campagne d'assainissement" opérée au Maroc en 1996 dans certains milieux économiques et contre l'exercice de quelques activités illicites avait, montré les limites et les lacunes du code des douanes de 1977.

De nouvelles dispositions ont été prises afin d'adapter le Code des Douanes aux nouvelles exigences du commerce international. Les pouvoirs publics ont introduit, au cours des dernières années, des mesures de réforme qui ont concerné, principalement, l'encouragement des investissements, la promotion des exportations, la simplification des procédures douanières dans le but d'améliorer les conditions de passage des marchandises en douane et de réduire les coûts qui y sont liés².

1.2. Modernisation du cadre institutionnel

Parallèlement à la réforme des textes législatifs et réglementaires relatifs à l'environnement de l'investissement, le Maroc a entamé la réalisation d'un certain nombre d'actions en vue de la promotion des investissements privés principalement étrangers. Il s'agit de la mise en place d'un cadre institutionnel au service de l'investisseur.

1.2.1. L'Agence marocaine pour le développement des investissements (AMDI).

C'est l'organisme public chargé de la promotion, de la prospection et la réception de nouveaux investissements. L'AMDI est responsable de la coopération et la coordination des activités visant à promouvoir le Maroc comme une organisation de destination d'investissement. Sa mission est de promouvoir l'image du Maroc auprès des investisseurs, locaux et étrangers, soulignant les avantages de la mise en œuvre des processus de production. Dans le même temps, l'agence devrait encourager le développement des zones d'activités dans les domaines du commerce, de l'industrie et des nouvelles technologies.

L'AMDI est également permise d'organiser, en coopération avec les autorités gouvernementales et autres droits publics ou privés compétents, toutes sortes de foires, conférences et séminaires visant à promouvoir l'investissement dans le pays.

L'AMDI offre aux investisseurs les services suivants:

- Informations sur les cadres réglementaires et les opportunités d'investissement au Maroc,
- Assister et aider l'entreprise à la gestion de ses investissements au Maroc,
- Pour faciliter les contacts entre les entreprises et les partenaires locaux potentiels et la gestion,
- Fournir aux entreprises un meilleur environnement pour le développement de son entreprise.

¹ Mohamed Larbi EL HARRAS, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p : 216.

² Rapport économique et financier, ministre de l'économie et des finances, royaume du Maroc.

1.2.2. Centres Régionaux Investissements (CRI)

Depuis 2002, les autorités marocaines ont créé des centres régionaux, soutenant l'investisseur dans les grands centres urbains. Ils ont pour missions principales:

- Soutien à la création d'entreprise: pour cette seule fenêtre qui englobe les activités de tous les organismes gouvernementaux liés à la création d'entreprise,
- Assistance aux projets d'investissement et de soutien pour le maintien et le développement des investissements existants: CRI fournit des informations utiles aux investisseurs pour l'investissement dans la région. Répond également aux demandes d'autorisation et les mesures administratives nécessaires pour la mise en œuvre des projets,
- Amélioration de l'attrait de la région pour les investisseurs potentiels,
- Documentation et la promotion des opportunités d'investissement dans chaque région.

Aussi, on assiste à l'existence de deux fenêtres:

- Fenêtre permettant la création de nouvelles entreprises dont le but est de centraliser toutes les administrations concernées, fixant une semaine pour compléter toutes les formalités de création d'une entreprise (activer le processus d'adoption du formulaire unique). Dans une deuxième phase, la réalisation en ligne des formalités de création. Le but ultime est que toutes les entreprises ont un identifiant économique unique.

- la deuxième fenêtre, quant à elle, fournit les informations nécessaires à l'investissement au niveau régional, l'étude des demandes d'obtention de toutes les autorisations nécessaires pour la réalisation de l'investissement; fait un suivi efficace des projets d'investissement et propose des solutions à l'amiable quand il ya des divergences entre les investisseurs et les gouvernements.

Actuellement, il existe 16 centres d'investissement régionaux¹ dispersés sur tout le territoire.

1.2.3. La commission des investissements

En septembre 1998, fut instituée une « commission des investissements »² sous la présidence effective de M. le premier ministre et qui a pour rôle de décider sur les problèmes qui bloquent l'exécution de tout projet d'investissement³, pour autoriser les contrats privés auxquels l'article 17 de la loi 18/95 portant approbation de la Charte de l'investissement et toute autre convention liant l'État investisseurs, et le suivi des projets d'investissement.

¹ 16 CRI couvrant les 16 régions du Maroc et placés sous l'autorité des walis de régions

² Circulaire du premier ministre n°44/98 du 28-9-98 relative à la mise en place d'une « commission interministérielle des investissements ».

³ Jusqu'à fin 2000 les réunions de la commission ont permis de débloquer 63 dossiers d'investissement.

L'article 17 de la loi 18/95 stipule que les entreprises dont le programme d'investissement est important en raison de sa taille, la création d'emplois, la région de déploiement, le transfert de technologie ou de protection de l'environnement, peuvent conclure des contrats avec l'État personne avec l'octroi d'une exonération partielle des dépenses suivantes: l'acquisition de terres, les coûts d'infrastructure externes ou des dépenses de formation.

La *Commission des Investissements* se compose des membres suivants:

- Le ministre d'Etat, ministre de l'Intérieur,
- Le ministre responsable de la planification, de l'Environnement, de la Planification et de l'habitat,
- Le ministre de l'Economie et des Finances,
- Le ministre de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat,
- Le ministre du Tourisme,
- Sous-ministre de Premier ministre pour les Affaires générales du gouvernement,
- Le Premier ministre délégué en charge de la prévision économique et de la planification.

1.2.4. Comité national de simplification des procédures liées à l'investissement (CNPI)

En 2006, le Comité national de simplification des procédures liées à l'investissement (CNPI) a été institué. Sa principale mission est de proposer des mesures de simplification des procédures administratives. Le CNPI a élaboré un manuel des procédures liées à l'investissement dont il assure la mise à jour. Le manuel est disponible en français, en anglais, en allemand et en arabe.

1.3. Mesures d'ordre économique

Le Maroc a placé les flux d'investissement au cœur de sa stratégie économique. Cette démarche vise à faire des investisseurs étrangers de véritables partenaires privilégiés pour le développement du Maroc. C'est pourquoi, au cours de ces vingt dernières années, notre Royaume a entrepris de mettre en place toute une série de réformes afin de favoriser son ouverture sur le marché international.

1.3.1. Réforme du secteur bancaire et financier

A partir des années 90 le Maroc a entamé des réformes visant la mise en place d'un système financier moderne, libéral et permettant de favoriser la reprise de l'investissement en vue d'assurer une croissance forte et durable. Deux étapes importantes de ces réformes ont touché l'ensemble des composantes du secteur financier Marocain.

a) La première étape à partir du 06 Juillet 1993

Le secteur bancaire marocain a fait l'objet, en 1993, d'une importante réforme, qui a introduit un concept nouveau, largement inspiré de l'expérience internationale, avec la promulgation du dahir portant loi n° 1-93-147 du 15 moharrem 1414 (6 juillet 1993) relatif à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle. Ce texte qui avait expressément exclu de son champ d'application Bank Al-Maghrib, la Trésorerie Générale du Royaume (TGR), le service de comptes courants et de chèques postaux, le service de mandats postaux, la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG), la Caisse Centrale de Garantie (CCG), les banques off-shore et les compagnies d'assurances et de réassurances, avait permis, en effet :

- La refonte du cadre législatif régissant l'activité du système bancaire par :
 - l'introduction de la notion de « banque universelle » ;
 - l'introduction du concept d'établissement de crédit « EC » (banques et sociétés de financement) et l'unification de leur cadre juridique ;
 - la limitation des autorisations administratives aux seules décisions stratégiques ;
 - l'implication du Comité des Etablissements de Crédit dans l'octroi de l'agrément par le Ministre des Finances ;
 - l'instauration de mécanismes de protection de la clientèle, en particulier les déposants, en mettant en place un fonds de garantie des dépôts ainsi qu'un mécanisme de soutien aux établissements de crédit en difficultés ;
 - la consolidation de la concertation à travers, notamment, la mise en place des deux organes suivants : Le Conseil National de la Monnaie et de l'Epargne " CNME " présidé par le Ministre des Finances et le Comité des Etablissements de Crédit " CEC " : présidé par le Gouverneur de BankAl-Maghrib;
 - le renforcement du pouvoir de la banque centrale, notamment en ce qui concerne ses attributions en matière prudentielle et l'extension de ses contrôles aux personnes morales liées aux établissements de crédit ;

- la soumission des EC à une réglementation comptable spécifique qui déroge aux obligations comptables des commerçants (l'arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances n° 1331-99 du 11 Joumada I 1420 (23 Août 1999).

- La déréglementation de l'activité bancaire par :

- la suppression des emplois Obligatoires ;
- la libéralisation des taux d'intérêt (avec un taux max).

- Le renforcement de la réglementation prudentielle :

- Capital minimum, solvabilité (coef. minimum de solvabilité)¹, division des risques (coef. maximum de division des risques), liquidité (coef. Minimum de liquidité), position des changes (coef. maximums relatifs aux positions de change), les règles relatives à la classification des créances en souffrance et à leur couverture par les provisions, les règles régissant les prises de participations et le système de contrôle interne.

- La modernisation des instruments de la politique monétaire par :

- la suppression de l'encadrement du crédit ;
- l'abolition des mécanismes de réescompte à taux fixe ;
- l'institution d'instruments indirects de régulation des agrégats monétaires ...etc.

Après, une panoplie de textes juridiques, qui visent l'ouverture internationale du secteur financier marocain et son environnement, ont suivi entre 1993 et 2002. Dans ce cadre le code de commerce (la loi 15-95) et la loi 17-95 relative aux sociétés anonymes, viendront également confirmer et compléter le droit bancaire marocain, en particulier, au niveau du droit cambiaire de certains nantissements, des contrats bancaires et des entreprises en difficultés.

D'autres réformes qui touchent le marché des capitaux ont concerné :

- la modernisation de la gestion de la bourse ;
- la mise en place du Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières ;
- la création du Dépositaire Central «MAROCLEAR » ;
- la création des titres de créances négociables : TCN ;
- la mise en place du marché hypothécaire.

¹ Il s'agit de l'énonciation des règles prudentielles pour limiter les risques encourus : aménagement du coefficient de solvabilité des banques et l'adoption d'un ratio de norme internationale (ratio cooke) permettant de couvrir les engagements, révision du coefficient maximum de division des risques bancaires.

Cette modernisation du paysage financier et principalement le marché des capitaux a été poursuivie en 2003, dans le but de renforcer la sécurité et la transparence de ce marché et lui permettre de s'adapter aux normes internationales et faire face à la globalisation financière.

Ainsi, six textes de lois ont vu le jour. Il s'agit de :

- la loi relative aux offres publiques ;
- la loi relative aux opérations de pension ;
- la loi relative à la bourse des valeurs ;
- Dahir portant loi sur le Conseil Déontologique des Valeurs Mobilières (CDVM) ;
- la loi relative au Dépositaire Central ;
- la loi relative aux OPCVM.

b) La deuxième étape vers la fin 2005 et début 2006

Afin de rapprocher encore davantage la législation nationale des standards internationaux et surtout aux principes du comité de Bâle, les lois 76-03 (portant statut de Bank Al-Maghrib) et 34-03 (relative aux établissements de crédit et organismes assimilés) ont été promulguées, respectivement par les Dahirs 1-05-38 du 20 chaoual 1426 (23 novembre 2005) et 1-05-178 du 15 moharrem 1427 (14 février 2006).

1.3.2. Réforme fiscale

Suite aux réformes menées dans les années 80, le système fiscal marocain, en reposant sur des objectifs de simplicité, d'efficacité et d'équité, s'est doté d'une architecture d'imposition semblable dans sa globalité à celle du monde occidental. Il repose fondamentalement sur trois grands impôts à savoir la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en 1986, l'impôt sur les sociétés (IS) en 1988 et l'impôt général sur le revenu (IGR) en 1990 devenu IR en 2006¹. Dans sa pratique, le système fiscal marocain repose sur le principe de déclaration pour la plupart des impôts (IS, TVA, Droits d'enregistrements, etc.) et sur la retenue à la source pour d'autres impôts plus simples à cerner (IR salarial et prélèvements sur les placements financiers). En tant qu'instrument économique d'incitation et d'encouragement, le système fiscal marocain accorde plusieurs avantages fiscaux sous forme d'exonérations, d'abattements ou d'impositions à des taux réduits².

¹ Code général des impôts, 2012.

² CHIADMI Meryem, « Structure de la fiscalité marocaine entre les considérations d'équité sociale et d'efficacité économique : Une analyse en équilibre général appliquée », AMSE WP N° 2013- 14, p : 05.

Depuis 1990, les taux d'imposition relatifs à l'impôt sur les sociétés ont connu une baisse d'environ 25%. Les codes d'investissement aussi bien à caractère sectoriel qui étaient en vigueur jusqu'en 1996 que la « charte d'investissement » appliquée à partir de 1997, prévoient des exonérations d'impôts, selon le lieu d'implantation du projet d'investissement et la destination de la production en cherchant à favoriser les exportations¹.

La réforme fiscale fut donc lancée en 1999, fondée sur les principales recommandations issues de ses premières assises nationales sur la fiscalité. Depuis, les réalisations se sont succédées dans une vision de justice sociale et d'incitation économique. En 2007, un code général des impôts a été institué traduisant l'harmonisation et la simplification des textes fiscaux. En 2009, la réduction de l'Impôt sur le revenu a été poursuivie et a fait l'objet d'un aménagement du barème de l'IR en 2009 et 2010 en vue d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages. En mai 2013, la tenue des nouvelles assises nationales sur la fiscalité s'est inscrite dans la même vision déjà soutenue : le système fiscal doit relever les défis sur le plan économique et social en cohérence avec les réformes institutionnelles et politiques engagées par le pays².

Cependant, l'investisseur est souvent attiré par un système fiscal stable, simple et claire plus que par un système apparemment favorable en termes de charge fiscale mais incertain.³

1.3.3. Réforme du cadre comptable

En vue d'améliorer l'information financière sur les entreprises exerçant au Maroc, les pouvoirs publics ont promulgué un certain nombre de textes de lois généralisant l'obligation du respect de nouvelles normes comptables⁴.

Ainsi, la loi relative à la prescription des obligations comptables des commerçants a généralisé l'usage du « code général de normalisation comptable⁵ » et qui constitue le référentiel théorique et pratique de la nouvelle normalisation comptable marocaine. Ses dispositions rapprochent la comptabilité marocaine des principes et des règles standards internationaux devant régir l'information comptable.

¹ EL HARRAS Mohamed Larbi, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p 206.

² Said ANOUAR, « La réforme fiscale au Maroc », doctinews n°66, 2014

³ EL HARRAS Mohamed Larbi, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p : 207.

⁴ Idem, p 209.

⁵ Dahir n°1-92-138 portant promulgation de la loi n° 9-88 du 25-12-92 relative à la prescription des obligations comptables des commerçants.

De même, a été réglementée la profession d'expert-comptable¹ et a été procédée à l'institution d'un « conseil national de la comptabilité² ».

1.3.4. Promotion de zones franches

On entend par « zone franche » un espace délimité et clos, légalement mis à l'abri total ou partiel de certaines législations nationales, principalement en matière douanière et fiscale.

Ces zones franches sont destinées à accueillir des activités économiques diverses et revêtent les formes suivantes : zones franches commerciales, zones franches industrielles d'exportation et zones franches bancaires.

Toutefois, une zone franche n'est pas une zone d'extra-territorialité. Les lois et règlements du pays d'accueil s'y appliquent à l'exception des législations et réglementations touchant certains domaines et ce en vue de promouvoir quelques activités économiques³.

Le Maroc a connu jusqu'au début de la décennie 1990 deux expériences :

- Le « statut international de Tanger » qui fut décidé dès le début du protectorat au Maroc et qui s'est prolongé jusqu'en 1959 ;
- La zone franche du port Tanger créée en 1961, d'une superficie très limitée (7.3 ha) ; et qui est à caractère commercial et industriel.

A partir de 1990, le Maroc a décidé la création, d'une part, une place financière off-shore⁴ et d'autre part, de quelques zones franches d'exportation (Z.F.E).

1.3.4.1. Objectif des Zones franches

Offrir à l'investisseur une opportunité unique d'investissement dans un environnement protégé et de libre-échange avec les avantages suivants :

- Un régime douanier spécial
 - ✓ Exonération des droits d'importation ;
 - ✓ Exonération des taxes et surtaxes à l'importation ;
 - ✓ Exonération des taxes sur la consommation, la production et/ou l'exportation des marchandises ;
 - ✓ Procédures douanières simplifiées ;

¹ Loi n°15-88 relative à la réglementation de la profession d'expert-comptable.

² Décret n°2-88-19 du 16-11-1989.

³ EL HARRAS Mohamed Larbi, « Attraction de l'investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine », préface Habib El malki, 2001, p 220.

⁴ Le texte relatif à la création de places financières off-shore au Maroc a été publié en 1992 (Dahir portant promulgation de la loi n°58-90 du 26 février 1992), il autorise la création de banques off-shore moyennant l'application d'un certain nombre de règles.

- ✓ Absence de contrôle des changes.
- Un régime fiscal attrayant :
 - ✓ Exonération des droits d'enregistrement et de timbre pour la constitution ou l'augmentation du capital et pour les acquisitions des terrains ;
 - ✓ Exonération de la taxe professionnelle pendant 15 ans ;
 - ✓ Exonération de la taxe sur les services communaux pendant 15 ans ;
 - ✓ Exonération de l'impôt sur les sociétés durant 5 ans et réduction du taux de l'I.S à 8,75% pendant les 20 années qui suivent l'exonération de 5 ans ;
 - ✓ Exonération de l'impôt sur le revenu durant 5 ans et un abattement de 80 % au titre de l'IR et ce, pendant les 20 années qui suivent l'exonération ;
 - ✓ Exonération de la taxe sur les produits des actions, assimilés pour les non-résidents ;
 - ✓ Exonération de la TVA sur les marchandises.
- Commerce extérieur :

Les entrées de marchandises dans les Z.F.E. ainsi que leur sortie de ces zones ne sont pas soumises à la législation relative au contrôle du commerce extérieur.

- Régime des changes libre :
 - ✓ Les entrées et sorties de marchandises ne sont pas soumises à la législation relative au contrôle des changes ;
 - ✓ Liberté totale de change, quels que soient la nationalité et le lieu de résidence de l'opérateur au profit des opérations commerciales, industrielles et de services réalisées avec l'étranger par les entreprises installées dans les Z.F.E ;
 - ✓ les règlements des opérations réalisées à l'intérieur de ces zones doivent être effectués exclusivement en monnaies étrangères convertibles.

1.3.4.2. Les zones franches opérationnelles

a) La Zone Franche du Port de Tanger (1961):

- ✓ Première zone franche qu'a connue le Maroc¹,
- ✓ créée à partir du 1er Janvier 1962 dans l'enceinte portuaire de Tanger offre un régime fiscal préférentiel qui prévoit notamment que les opérations effectuées à l'intérieur de la zone, ainsi que les bénéfices ou gains réalisés soient exonérés de tout impôt et taxe.
- ✓ Offre un régime douanier de faveur.

¹ Tanger a été le premier site retenu pour abriter une zone franche.

b) La Zone Franche d'exportation de Tanger (2001) :

- ✓ Se veut la terre d'accueil par excellence des investisseurs,
- ✓ une zone franche industrielle dont l'activité est principalement orientée vers l'export,
- ✓ Superficie totale de 350 hectares,
- ✓ Une extension de 150 ha est prévue à l'horizon fin 2008,
- ✓ En 2008, 379 entreprises industrielles y sont installées,
- ✓ Bénéficie d'un régime fiscal des plus avantageux et elle est desservie par un grand port,
- ✓ mitoyenne à l'aéroport international de Tanger et dispose d'une main d'œuvre hautement qualifiée et à faible coût.

Les activités des entreprises qui peuvent s'installer dans cette zone sont : l'agro-industrie ; les industries textile et cuir, les industries métallurgiques, mécaniques, électriques et électroniques et les industries chimiques et para-chimiques.

c) D'autres zones franches sont prévues ou en cours de réalisation :

- ✓ La Zone franche de Nador au nord-est du Maroc ;
- ✓ Zones franches de Dakhla et Lâayoune : Deux zones franches sont programmées dans la région sud du pays précisément à Lâayoune (15 Ha) et Dakhla (10,5 Ha). Une étude de programmation et de développement de ces deux zones est en cours de réalisation ;
- ✓ Zone franche de Fès : à l'étude au niveau régional.

2. Les principales mesures au niveau international

Le Maroc a choisi de participer à la compétition mondiale pour accélérer son développement. En vue d'accompagner cette stratégie, une politique active a été conduite, visant à attirer de nouveaux investissements, vecteurs de croissance et d'emploi. La qualité des politiques d'investissement, influe directement sur les décisions de tous les investisseurs, petits ou grands, nationaux ou étrangers, comme la transparence, la protection de la propriété et la non-discrimination qui sont les principes de la politique d'investissement qui sous-tendent les efforts du Maroc en vue de créer un climat favorable et propice aux investissements . Toute politique en matière de protection des investissements ne peut pas se réaliser avec des instruments purement internes, elle doit d'abord consister en la conclusion de conventions et traités relatifs à la promotion et à la protection des investissements.

2.1. Les Accords de Promotion et de Protection des Investissements (APPI)

A côté des mesures d'ordre financier ou fiscal, les Accords de Promotion et de Protection des Investissements constituent l'un des points fondamentaux de la politique du Maroc en faveur de l'investissement, et reflètent le degré de libéralisation et d'ouverture de notre pays vis-à-vis de l'extérieur ainsi que le niveau de protection et de garantie que nous assurons aux investissements étrangers qui constituent, désormais, un facteur important dans le développement économique et social de notre pays¹.

Au même titre que les accords de protection et de promotion des investissements qui contribuent à favoriser l'établissement d'un climat favorable à l'investissement étranger, les conventions de non double imposition (CNDI) conclues par le Maroc, qui s'inspirent largement du modèle de convention fiscale de l'OCDE, ont pour principal objectif de promouvoir les échanges de biens et services et les mouvements de capitaux et de personnes, en éliminant la double imposition internationale .

Généralement, les principales dispositions incluses dans les APPI conclus récemment par le Maroc et qui sont communes aux autres accords internationaux sont :

- L'expropriation de l'investissement qui ne peut intervenir que pour des raisons d'utilité publique et suite à une décision judiciaire. Elle doit, en outre, être prise sur une base non discriminatoire et donner lieu au paiement d'une indemnité prompte et adéquate,
- Le traitement national et celui de la nation la plus favorable (NPF)² octroyés aussi bien aux investisseurs qu'à leurs investissements,
- La liberté de transfert des investissements, des revenus qui découlent ainsi que des indemnités (compensations pour expropriation ou pertes résultant de situations exceptionnelles),
- Le recours en matière de règlement de différends entre l'investisseur et le pays d'accueil aux tribunaux internes ou à l'arbitrage international selon le choix de l'investisseur,
- La possibilité pour l'investisseur, pour ce qui est de l'arbitrage international, de choisir entre le centre international de règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), ou un

¹ OCDE, « Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement », Maroc, 2010, p : 50.

² La clause de la nation la plus favorisée est une clause fréquente des traités de commerce international « par laquelle chaque État signataire s'engage à accorder à l'autre tout avantage qu'il accorderait à un État tiers ». Le plus souvent, une nation (A) offrant la clause de la nation la plus favorisée à la nation (B) s'engage, sur la gamme de marchandises concernées par le traité, à ne pas imposer de droits de douane plus élevés sur les exportations de B qu'elle n'en impose à la nation la plus favorisée. Elle garantit ainsi à B qu'aucune de ses marchandises exportées ne sera défavorisée par rapport aux exportations d'une autre nation par un droit de douane plus élevé. Dans les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la clause de la nation la plus favorisée (dite « clause NPF ») stipule que tout avantage commercial accordé par un pays à un autre, doit être immédiatement accordé à la totalité des membres de l'OMC. Autrement dit : « ce qui est accordé à l'un, est accordé à tous » sans discrimination. Il existe toutefois des dérogations à l'automatisme de cette clause.

tribunal ad hoc établi conformément aux règles d'arbitrage de la commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI).

Pour entrer en vigueur, des traités internationaux sont soumis au Maroc à l'aide de la même procédure que pour l'adoption d'une loi ou d'un règlement, à savoir la présentation via le secrétariat général du gouvernement au parlement pour discussion, puis le vote et l'adoption par les deux chambres et la ratification suivie par la publication au bulletin officiel. S'agissant des traités bilatéraux, l'entrée en vigueur des APPI exige que la démarche de ratification soit effectuée par les deux Etats signataires qui doivent procéder à l'échange des instruments de ratification. Cette procédure a été finalisée pour 42 APPI conclus au Maroc.

2.2. Les conventions de non double imposition « CNDI »

Pour encourager les investissements étrangers et renforcer ses relations économiques avec ses partenaires, le Maroc a également conclu des conventions fiscales de non double imposition avec une cinquantaine de pays dont 28 conventions actuellement en vigueur.¹ Les dispositions de ces conventions conclues par le Maroc s'inspirent largement du modèle des conventions fiscales de l'OCDE et visent à :

• L'octroi des avantages et de garanties aux investisseurs

- règlement conventionnel des contentieux par une procédure amiable,
- résolution des problèmes d'application ou d'interprétation,
- interdiction de la discrimination fiscale entre investisseurs nationaux et étrangers (sur la base du critère de la nationalité).

• Élimination de la double imposition

En l'absence d'imposition exclusive à un Etat, l'Etat de résidence procède à l'imputation de l'impôt acquitté à la source sur les revenus et les capitaux dans les cas suivants :

- les bénéfices des entreprises disposant d'un établissement stable,
- les revenus professionnels et d'autres activités à caractère indépendant,
- les revenus provenant de biens immobiliers,
- les rémunérations des dirigeants de sociétés, des artistes et sportifs,
- les dividendes, intérêts, et redevances retenues à la source aux taux réduit qui varient de 5% à 25%.

¹ OCDE, « Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement », Maroc, 2010, p : 51.

2.3. Les accords de libre échange « ALE »

Le Maroc consolide depuis dix ans l'ouverture de son économie et son intégration à l'économie mondiale, avec l'objectif de devenir une plateforme de production industrielle compétitive aux portes de l'Europe. Depuis l'adhésion au GATT en 1987, le Maroc participe activement au développement du système commercial multilatéral, à travers de nombreux partenariats internationaux, bilatéraux ou multilatéraux. Ainsi, le Maroc s'est engagé dans des accords de libre-échange avec la Tunisie, l'Égypte, la Jordanie (accords d'Agadir), les Emirats Arabes Unis, la Turquie et les USA.

Ces accords visent à supprimer les barrières commerciales, à faciliter le commerce transfrontalier des biens et des services et à accroître les perspectives d'investissement des entreprises étrangères au Maroc.

2.3.1. Accord d'Association entre le Maroc et l'Union Européenne

Le Maroc a signé, le 26/02/1995, un accord d'association avec l'Union Européenne, accord qui est entré en vigueur le 1er mars 2000. Cet accord établit progressivement le libre échange des produits industriels, auxquels l'Union Européenne a déjà accordé le libre accès, tandis que le Maroc s'est engagé à opérer un démantèlement tarifaire sur une période de 10 ans à compter de mars 2003. En ce qui concerne les produits agricoles, de nouvelles concessions commerciales réciproques sont entrées en vigueur en janvier 2004.

S'agissant de la libéralisation du commerce des services, l'accord contient des dispositions relatives à la liberté d'établissement et à la libéralisation des services, dont l'application est en cours de négociation. L'accord traite également de la libre circulation des capitaux et des règles de concurrence, du renforcement de la coopération économique sur la base la plus large possible, de la coopération en matière de migration et d'affaires sociales, de même que de la coopération culturelle.

2.3.2. Accord de libre-échange avec les Etats-Unis

Un accord de libre-échange a été conclu avec les Etats-Unis en 2004, permettant l'accès immédiat en franchise de droit pour 95% des biens industriels et de consommation du Maroc. Cet Accord à vocation économique et commerciale englobe, entre autres, le commerce des marchandises (produits agricoles et de la pêche, produits industriels dont les textiles et vêtements) et des services (dont les services financiers et de télécommunications) ainsi que les

marchés publics. Il porte également sur les aspects liés à la protection de la propriété intellectuelle, à l'environnement et au travail.

L'accord conclu avec les États-Unis devrait jouer un rôle moteur pour attirer l'investissement direct étranger et faire du Maroc une plate-forme d'exportation à destination de l'Europe et des États-Unis, des pays arabes et africains, en tirant profit de sa situation géographique et du complexe portuaire Tanger-Med.

2.3.3. Grande Zone Arabe de Libre-échange

La création de la Grande Zone Arabe de Libre Echange avait été décidée par le Sommet arabe d'Amman (2001)¹. Elle est entrée en vigueur le 1er janvier 2005. La GZALE prévoit une suppression totale des droits de douane entre les pays signataires de l'Accord (Maroc, Tunisie, Libye, Egypte, Liban, Syrie, Palestine, Jordanie, Irak, Koweït, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Oman, Qatar, Bahreïn et Yémen).

La mise en place de cet espace vise à dynamiser les échanges commerciaux et à contribuer à l'augmentation des échanges commerciaux interarabes.

2.3.4. Accord de libre-échange avec les pays arabes méditerranéens (Accord d'Agadir)

L'Accord d'Agadir (Zone de libre-échange euro-méditerranéenne), est une contribution aux efforts déployés pour l'instauration d'un marché arabe commun et permet aux pays membres de se préparer aux échéances relatives à la création de la zone de libre-échange euro-méditerranéenne.

Signé par le Maroc le 25/04/2004, l'Accord d'Agadir comprend la Tunisie, la Jordanie et l'Égypte. L'Accord est entré en vigueur le 6 juillet 2006 après ratification. Sa mise en œuvre réelle a été possible le 27 mars 2007 après la publication des circulaires des Services de la douane des quatre pays membres.

¹ Les premières tentatives pour développer l'intégration économique entre les pays arabes remontent à 1950. Le Traité sur le transit commercial (1953) a été le premier accord visant à faciliter les échanges commerciaux par la mise en place de tarifs préférentiels sur des produits agricoles et industriels. Le développement de la coopération s'est poursuivi avec la signature en 1964 par la Jordanie, la Syrie, Egypte et l'Irak, rejoints par la Libye en 1975 d'un accord sur un marché commun arabe. Un autre accord signé en 1981 et destiné à faciliter et à encourager la promotion du commerce intra-arabe, avait pour objectif l'instauration d'une zone de libre-échange (libéralisation progressive des échanges et mise en place d'une union douanière).

Tout pays arabe, membre de la Ligue des États Arabes¹ ayant un accord d'association ou un accord de libre-échange avec l'Union Européenne peut adhérer à la zone de libre-échange euro-méditerranéenne (après accord de tous les pays membres).

L'Accord d'Agadir a pour objectif de :

- Stimuler le commerce entre les quatre pays membres et surtout, entre eux et les pays de L'Union Européenne ;
- Développer l'intégration économique ;
- Promouvoir les investissements européens et internationaux dans l'Espace d'Agadir qui compte déjà plus de 120 millions de consommateurs,
- L'accord s'applique aux produits industriels, agricoles et agro-industriels, originaires et en provenance des pays contractants, à l'exception de certains produits agricoles.

L'Accord d'Agadir contribue aux objectifs du processus de Barcelone pour l'établissement de la Zone Euro-méditerranéenne de Libre Échange. En outre l'Accord est en concordance avec les principes et les exigences de l'Organisation Mondiale du Commerce et en harmonie avec la Charte de la Ligue Arabe, qui encourage la coopération inter-arabe et tend à la mise en place de la Grande Zone de Libre Échange Arabe.

2.3.5. Accord de libre-échange avec la Turquie

L'Accord de libre-échange avec la Turquie a été signé le 07 Avril 2004 et est entré en vigueur le 1er Janvier 2006.

L'Accord prévoit la libéralisation progressive des échanges industriels et agricoles. En ce qui concerne les produits industriels, l'accord prévoit l'accès libre pour les produits industriels marocains et l'élimination par le Maroc de tous les droits de douane et taxes d'effet équivalent.

2.3.6. Accord de libre-échange avec les Émirats Arabes Unis

L'Accord de libre-échange Maroc-EAU a été signé le 25 juin 2001. Il est entré en vigueur le 09 juillet 2003.

Cet accord prévoit la réduction des droits de douane et des taxes d'effet équivalent de 10% en plus de ceux convenus dans la cadre de la GZLE de la Ligue Arabe, l'élimination de toutes les entraves non tarifaires et la non application de nouvelles mesures non tarifaires.

¹ La Ligue a été créée au Caire le 22 mars 1945 par les délégués de sept pays arabes : Irak, Egypte, Syrie, Yémen, Arabie Saoudite, Jordanie et le Liban, pendant que plusieurs pays arabes étaient colonisés, alors cette assemblée est telle une renaissance d'un monde arabe. Aujourd'hui la Ligue arabe groupe tous les Etats arabes indépendants situés de l'Atlantique au Golf.

3. Stratégies sectorielles

Parallèlement aux réformes citées plus haut aussi bien au niveau interne qu'au niveau international touchant les aspects institutionnel, juridique, économique et social et à fin de promouvoir les activités où il dispose de meilleurs avantages comparatifs et de reconstruire un potentiel de production compétitif, le Maroc orchestre depuis plus que dix ans un ensemble cohérent et ambitieux de stratégies sectorielles, en partenariat avec le secteur privé. Ces stratégies s'inscrivent dans une double logique de modernisation de secteurs traditionnels à l'instar de l'agriculture, de la pêche et des mines, et de développement de secteurs innovants tels que les énergies renouvelables, la logistique, l'industrie automobile, l'aéronautique et les services à forte valeur ajoutée, où le Maroc offre de véritables avantages compétitifs. Il s'agit de grands projets structurant :

3.1. Plan émergence

La stratégie industrielle marocaine a été lancée en 2005. Cette stratégie volontariste, baptisée « plan Emergence » ambitionne de redynamiser l'économie marocaine et se base sur deux piliers essentiels.

D'une part, le renforcement et la redynamisation du tissu industriel marocain ainsi que son accroissement concurrentiel et, d'autre part, une politique volontariste orientée vers de nouveaux secteurs prometteurs pour lesquels le Maroc dispose d'avantages compétitifs.

Dans le cadre de la mise en œuvre de cette stratégie, S.M le Roi Mohammed VI a présidé, le vendredi 13 février 2009, la cérémonie de signature du Contrat-programme public-privé 2009-2015 du Pacte National pour Émergence Industrielle. Ce Contrat-programme définit un cadre de développement global, comprenant des activités pour lesquelles le Maroc présente des avantages compétitifs : l'offshoring¹, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique, l'agroalimentaire et le textile-cuir, la transformation des produits de la mer.

Ainsi, ces sept secteurs considérés comme stratégiques et porteurs ont été ciblés. Orientés vers l'export, ces derniers devraient représenter 70% de la croissance industrielle au Maroc à partir de 2015, doper la croissance annuelle du PIB de 1,6 % (soit 90 Mds DH additionnels) et créer 400 000 emplois.

¹ L'offshoring désigne la délocalisation des activités de service ou de production de certaines entreprises vers des pays à bas salaire. Ce phénomène a commencé dans les années 1970 par des entreprises américaines. Après s'être longtemps tenues à l'écart de ce mouvement, les entreprises européennes se sont progressivement rendues compte qu'elles pouvaient elles aussi réduire leurs coûts en délocalisant. Les entreprises peuvent trouver les compétences nécessaires à leur développement en faisant appel à des sous-traitants spécialisés d'autres pays : dans ce cas, on parlera d'externalisation offshore. Si ces entreprises sont des filiales de l'entreprise, on parlera d'investissement direct à l'étranger (IDE). Ces délocalisations ont surtout pour but d'assurer des services tels que la maintenance d'applications informatiques, les centres d'appel, la gestion, l'achat, etc.

- Offshoring¹ : Positionnement sur le nearshore francophone et hispanophone
 - Ambitions : + 100 000 emplois - + 15 Mds DH en VA.
- Automobile : Création d'une base industrielle autour d'un tissu d'équipementiers
 - Ambitions : + 70-80 000 emplois - +10 Mds DH en VA.
- Electronique : Focalisation sur l'électronique de spécialité et intégré
 - Ambitions : + 10 000 emplois - +5 Mds DH en VA.
- Transformation des produits de la mer : Valorisation industrielle et commerciale des pélagiques et développement des produits congelés
 - Ambitions : 35 000 emplois - + 3 Mds DH en VA.
- Aéronautique : Offre intégrée – Ambitions : + 10 000 emplois - +3 Mds DH en VA.
- Textile et cuir : Repositionnement sur le fast fashion et co-traitance
 - Ambitions : 50 000 emplois - + 5 Mds DH en VA.
- Agroalimentaire : Développement de 8 à 10 filières à fort potentiel autour de projets intégrés
 - Ambitions : 6 000 emplois - + 5 Mds DH en VA.

La création de zones et plateformes industrielles dédiées, un cadre incitatif attrayant ainsi qu'un programme de formation intégré spécialement conçu pour accélérer le développement de ces branches viennent renforcer la politique industrielle marocaine.

3.2. Le plan Maroc vert

Au Maroc, l'agriculture constitue un secteur important pour le développement économique et social. Réunissant près de 1,5 million d'agriculteurs, le secteur contribue au PIB national à hauteur de 15 % et génère près de 40 % de l'emploi. Grâce aux efforts conjugués du Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime et des professionnels du secteur, l'évolution du PIB agricole (PIBA) est en hausse constante depuis l'année 2000. Depuis 2009, ce dernier se maintient au-dessus du seuil de 100 milliards de dirhams par an, contre une moyenne de 75 milliards avant 2008. Ces bons résultats s'expliquent principalement par une forte mobilisation des acteurs du secteur autour du plan Maroc Vert.

Lancé en avril 2008 par Sa Majesté le roi Mohammed VI, l'ambitieux Plan Maroc Vert (PMV) a pour objectif de faire du secteur agricole un levier prioritaire du développement

¹ De tous les secteurs ciblés, l'offshoring est actuellement le plus avancé en termes d'exécution, dans la stratégie Émergence. Le secteur a permis au Maroc d'ouvrir les portes du club très fermé des destinations offshore. En effet, en seulement une année, plus de 50 entreprises ont manifesté leur intérêt de s'implanter dans les zones dédiées de Casanearshore et Rabat Technopolis.

socioéconomique au Maroc. Cette stratégie se place dans la continuité de plusieurs chantiers majeurs sur le plan national tels que la création d'emploi, la lutte contre la pauvreté et la protection de l'environnement.

Adoptant une approche globale, le PMV inclut l'ensemble des acteurs du secteur agricole. Il s'appuie sur un renforcement des investissements et une meilleure intégration des filières amont et aval. L'objectif est d'assurer la sécurité alimentaire et de développer la valeur ajoutée, tout en limitant l'impact des changements climatiques et en préservant les ressources naturelles. Le PMV vise également à promouvoir les exportations des produits agricoles et à valoriser les produits du terroir marocain.

Le Plan Maroc Vert s'articule autour de deux piliers complémentaires :

- Le premier pilier porte sur le développement accéléré d'une agriculture moderne et compétitive, vitale pour l'économie nationale et ce, à travers la concrétisation de projets à haute valeur ajoutée et à forte productivité (lait, agrumes, petits fruits rouges, olives...). Il cible 400 000 exploitations avec un investissement de 110 à 150 Mds DH pour la réalisation de 700 à 900 projets. L'objectif est de développer une agriculture performante, adaptée aux règles du marché, en s'appuyant sur des investissements privés, organisés autour de nouveaux modèles d'agrégation équitable.
- le deuxième pilier concerne l'accompagnement solidaire de la petite agriculture. Il est dédié à la mise à niveau des acteurs agricoles fragiles et à la lutte contre la pauvreté rurale, en augmentant significativement le revenu agricole des exploitants les plus fragiles, notamment dans les zones rurales. 600 à 800 000 exploitants sont ciblés avec un investissement de 15-20 Mds DH pour la réalisation de 300 à 400 projets sociaux. Il convient de mentionner que le pilier II est axé sur trois types de projets : les projets de reconversion (des petites exploitations existantes vers des cultures à plus haute valeur ajoutée), les projets d'intensification (pour accroître la productivité) et les projets de diversification (appui à la diversification dont le but de générer des revenus agricoles complémentaires).

3.3. Le plan Halieutis et Ibhar

Le secteur des pêches occupe une place importante dans l'économie nationale et contribue de façon dynamique au développement du Maroc en termes de création d'emplois, de sécurité alimentaire et de génération de revenus.

La richesse et la diversité des ressources halieutiques des côtes marocaines, renforcées par l'expansion remarquable de la demande mondiale des produits de la mer et la stagnation

de la production mondiale des captures, constituent de grandes opportunités pour le secteur des pêches et de l'aquaculture au Maroc.

Cependant, le domaine fait face à de multiples contraintes qui persistent au niveau des différents maillons de la chaîne de valeur du secteur (difficultés dans la gestion des ressources halieutiques, appareil de production du domaine à moderniser...).

Ainsi deux plans ont été conçus et mis en place par le Département de la Pêche : le « plan Ibhar » destiné à la pêche côtière et artisanale, « le plan Halieutis », destiné au secteur dans son ensemble, y compris l'aquaculture et la valorisation des produits de la pêche.

Le plan Ibhar a pour objectif le rajeunissement de la flotte de pêche et l'optimisation de son rendement, l'amélioration de la sécurité, de la navigation et des conditions de travail et de vie à bord, le respect des normes internationales de la qualité des produits.

Le programme prévoit la mise à niveau de la flotte artisanale et de la flotte côtière ainsi que leur modernisation.

En termes de financement, ce programme bénéficie d'une enveloppe budgétaire de 5 Milliards de DH dont 1 milliard de DH au titre de la contribution de l'Etat, 740 millions de DH sous forme d'appui direct accordé aux professionnels et 261 millions de DH sous forme de garantie des crédits bancaires destinés à financer les acquisitions de bateaux de pêche.

Le plan Halieutis, lancé les 29 et 30 septembre 2009 à l'occasion de la tenue du Conseil Supérieur Halieutique, vise à développer une pêche durable et compétitive, à préserver le patrimoine halieutique et à développer le PIB du secteur.

D'ici 2020, le plan Halieutis a pour ambition d'atteindre un PIB de 21,9 milliards de DH, d'augmenter le nombre des emplois directs à terre à 115 000, et d'accroître la valeur des exportations des produits de la mer à plus de 3,1 milliards de dollars. Quant à la production halieutique, l'objectif visé est d'atteindre, à la même échéance, 1,6 milliards de tonnes. Ainsi, la stratégie se fixe, comme objectifs à atteindre, la durabilité, la performance et la compétitivité. Dans ce cadre, des actions transversales, pour encadrer le secteur, ont été mises en place :

- Assurer un contrôle effectif et une traçabilité tout le long de la chaîne de valeur,
- Clarifier et compléter le dispositif juridique du secteur,
- Renforcer les compétences et améliorer l'attractivité des métiers,
- Mettre en place une gouvernance publique forte pour moderniser le secteur,
- Organiser la représentation professionnelle et encourager une interprofession. .

3.4. Stratégie du secteur du tourisme

Ayant pour objectif de continuer à faire du tourisme l'un des moteurs du développement économique, social et culturel du Maroc, la vision 2020¹ a été construite autour des principes fondateurs suivants :

- Capitaliser sur les acquis de la Vision 2010²,
- Passer à une démarche plus intégrée d'aménagement du territoire,
- Valoriser les ressources les plus différenciées sur le territoire en répondant aux besoins des marchés les plus porteurs,
- Redresser les faiblesses structurelles persistantes du secteur,
- Mettre le développement durable au cœur de la stratégie.

L'une des ambitions de la Vision 2020 est de hisser le Maroc en 2020 parmi les 20 premières destinations touristiques mondiales tout en s'imposant comme une destination de référence en matière de développement durable dans le pourtour méditerranéen.

Cette Vision est avant tout une ambition qualitative pour promouvoir un tourisme authentique, propre et responsable, qui accélère le développement économique du Royaume sans pour autant dénaturer son patrimoine naturel et culturel.

Ainsi, la conception du produit touristique consiste en l'émergence de huit nouvelles destinations touristiques articulées autour de cinq axes de développement :

- Enrichissement de l'offre culturelle,
- Poursuite du positionnement offensif sur le balnéaire,
- Création d'une offre Nature,
- Mise en place de corridors thématiques,
- Structuration d'une offre performante d'animation.

Les touristes internationaux sont de plus en plus sensibles au tourisme durable, comme l'indique la multiplication des labels et des initiatives dans le domaine. À l'orée de son développement touristique, le Maroc dispose, de ce fait, d'une opportunité unique pour

¹ Elle a été conçue sous l'impulsion de SM le Roi Mohammed VI pour mettre en valeur chacune des régions du Maroc, et pour mettre en place un tourisme respectueux de l'environnement. Le développement durable est en effet un des grands axes de la Vision 2020. Le tourisme marocain prendra en compte la préservation des ressources naturelles, le maintien de l'authenticité socioculturelle des régions et le développement et bien être des populations locales.

² C'est dans cette dynamique (dynamique de promouvoir le secteur touristique) qu'en 2001, est né un projet nommé « vision2010 » ayant pour but de promouvoir le tourisme marocain. A partir de ce moment et surtout, depuis le discours prononcé par Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le 10 Janvier 2001 à Marrakech lors des Assises Nationales du Tourisme, le Maroc est officiellement engagé dans une nouvelle politique touristique. Ce projet ambitionne d'atteindre 10 millions de touristes, dont 7 millions d'étrangers et porter la contribution du secteur au PIB à 20 % à l'horizon 2010.

adopter un modèle marocain du tourisme durable qui pourra constituer un avantage concurrentiel déterminant. Pour accompagner le déploiement du volet développement durable de la Vision 2020, un dispositif intégré sera mis en place. Il inclut des outils spécifiques ainsi que des indicateurs d'évaluation et de suivi. Le dispositif permettra ainsi de mieux appliquer les critères de durabilité dans les normes de réglementation et de mettre en place des mécanismes financiers pour soutenir le développement des écoterritoires.

Ces actions seront complétées par une stratégie marketing et pilotées par la Commission du Tourisme Durable, entité de la Haute Autorité du Tourisme.

3.5. Vision 2015 pour l'Artisanat

Le Gouvernement s'est doté d'une stratégie pour le secteur de l'artisanat dénommée « Vision 2015 » dont le principal objectif est une dynamisation de l'activité de l'artisanat et de l'emploi à l'horizon 2015 et l'augmentation des exportations des produits d'artisanat. En termes chiffrés, la stratégie Vision 2015 s'est fixée comme objectifs pour les cinq prochaines années de :

- Créer environ 115 000 emplois d'ici 2015,
- Multiplier par deux le chiffre d'affaires de l'artisanat à contenu culturel,
- Multiplier par 10 les exportations formelles,
- Générer 4 milliards de PIB supplémentaire pour atteindre 10 milliards de DH en 2015,
- Créer des entreprises capables de pénétrer les canaux de distribution adaptés aux consommateurs ciblés, en favorisant la création d'acteurs de référence et en développant un tissu de PME structurées.
- Améliorer les revenus et les conditions de travail des artisans.

Pour ce faire, cette stratégie a prévu de mener les actions suivantes :

- Le soutien et l'encadrement des artisans à travers des programmes de formation,
- Des programmes de développement de la conception des produits,
- L'amélioration de la qualité et des techniques de production,
- L'appui à la commercialisation.

Conclusion :

Il est à souligner que le Maroc a placé les flux d'IDE au cœur de sa stratégie économique. Cette décision vise à faire des investisseurs étrangers de véritables partenaires privilégiés pour son développement. C'est pourquoi, l'économie marocaine a connu à la fin des années quatre-vingt, un ensemble de mutations et de changements d'ordre politique et économique - consolidés par les orientations des institutions financières – qui ont influencé positivement la promotion des investissements directs étrangers

Dans le cadre de la création d'un environnement favorable à l'investissement, le Maroc a déployé d'importants efforts, touchant la politique publique en matière de réformes économiques entamées depuis les années 90 et visant à mettre en place les instruments législatifs et réglementaires nécessaires au fonctionnement d'une économie de marché. Dans ce cadre, l'amélioration de l'environnement des affaires est entamée par le biais de réformes visant l'allégement des procédures d'investissement pour les investisseurs étrangers.

Section 3 : Les facteurs d'attractivité et les opportunités d'investissement au Maroc

Le Maroc présente des opportunités intéressantes pour les investisseurs étrangers. En effet, concernant les déterminants des IDE que cherchent les investisseurs, le Maroc satisfait amplement les conditions. Il bénéficie d'une position géographique stratégique, une stabilité économique et politique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement, notamment les investissements étrangers orientés vers l'exportation, d'une taille de son marché estimé à 35 millions de consommateurs, des richesses naturelles importantes (phosphates,...) et d'autres ressources minérales, non négligeables et qui restent peu exploitées, d'une abondance des ressources humaines, d'une main d'œuvre bon marché mais surtout qualifiée et prête à s'adapter aux évolutions des besoins économiques, d'infrastructures relativement bien développées, d'une situation sécuritaire améliorée, de la maîtrise de la dette publique extérieure, ce qui est essentiellement imputé à l'ensemble des mesures et réformes que le Maroc a adoptées en faveur de l'investissement.

1. Rétablissement des équilibres macro-économiques est une situation favorable aux affaires

La recherche de la stabilité macroéconomique constitue l'élément essentiel de l'organisation institutionnelle de la politique économique au Maroc et ce depuis 1998¹.

En effet, l'économie marocaine a renoué avec des indicateurs macro-économiques stables et performants permettant un retour graduel à la croissance économique. Cette dernière a consolidé sa croissance en 2013 avec un PIB en progression de 4,7 % après +2,7 % en 2012, et ce dans un contexte de ralentissement de la croissance mondiale. Cette performance est imputable en particulier à la bonne vitalité de l'agriculture, car les activités non-agricoles sont pour leur part restées peu dynamiques par rapport à 2012². Les exportations globales de biens ressortent en baisse de 4 % en raison d'un déclin de presque 28 % des exportations de phosphate et de ses dérivés. Seules les exportations des biens d'équipement, principalement les fils et câbles électriques, ont profité de la reprise de la demande extérieure.

Par ailleurs, le Maroc a continué de pratiquer une gestion macroéconomique et budgétaire saine en 2013. Grâce à une politique monétaire prudente, l'inflation a atteint 1,9 %, le déficit

¹ Nezha YAMANI, « Politique économique et piège du sous-développement au Maroc », thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université de Grenoble, 2012, p : 25.

² Perspectives économiques en Afrique 2014, édition régionale/ Afrique du Nord, p : 56.

courant a été réduit à 7,2 % du PIB, contre 10 % en 2012¹, et les réserves de change ont été portées à 4,5 mois d'importations de biens et de services. Le déficit budgétaire a néanmoins atteint 5,3 % du PIB. À cet égard, le gouvernement a engagé des mesures correctives pour améliorer le recouvrement des recettes et revoir à la baisse l'investissement public en 2014. L'objectif est de ramener le déficit budgétaire à 3 % du PIB d'ici 2016. Il convient toutefois de souligner que la réforme de la Caisse de compensation et l'application du système d'indexation des produits pétroliers sont nécessaires pour atteindre cet objectif.

Dans l'ensemble, la performance du Maroc est encourageante, le pays ayant su profiter de sa stabilité politique et sociale. Le climat des affaires s'est amélioré et le pays a gagné 8 places dans le classement annuel Doing Business², passant de la 95^e à la 87^e place d'une année sur l'autre. En outre, l'année 2013 a été marquée par l'amélioration des revenus du tourisme (+2 %), des transferts des marocains résidents à l'étranger, et par une hausse significative des investissements directs étrangers (+20 %).

Malgré ces bonnes performances et l'amélioration de la situation économique dans son ensemble, le Maroc n'a pas pu répondre au défi posé par le chômage des jeunes (15 -24 ans), qui s'est élevé à 19,1 % en 2013. Pour l'année 2014, le Maroc va continuer de mettre en œuvre son programme de réformes (subventions, fiscalité, retraite, protection sociale, cohésion social et territoriale, système budgétaire), avec un double objectif : i) améliorer l'efficacité des finances publiques ; et ii) soutenir le développement d'un modèle de croissance inclusif porté par le secteur privé, qui soit créateur d'emplois pour les jeunes³.

Le Maroc a misé sur des stratégies sectorielles ciblées pour accompagner ces réformes, accélérer le processus de transformation et de diversification de son économie et par conséquent créer plus d'emplois. Le Pacte National pour l'Émergence Industrielle dit PNEI (2009-15), qui a pour objectif la redynamisation du secteur industriel et la consolidation de sa compétitivité, constitue ainsi un cadre stratégique important pour lancer des filières industrielles où le Maroc peut se considérer plus compétitif. Dans cette perspective, l'objectif de créer 220 000 emplois nouveaux semblerait réalisable d'ici 2015⁴. Les nouvelles industries

¹ Perspectives économiques en Afrique 2014, édition régionale/ Afrique du Nord, p : 56.

² Doing business, mesure de la réglementation des affaires, Les économies sont classées de 1 à 189 par rapport à la facilité d'y faire des affaires. Une note plus élevée indique un environnement réglementaire des affaires plus favorable à la création et au développement d'entreprises locales. Le classement est déterminé en fonction des scores de distance à la frontière agrégés par rapport aux 10 thématiques Doing Business, qui sont elles-mêmes composées de sous indicateurs.

³ Perspectives économiques en Afrique 2014, édition régionale/ Afrique du Nord, p : 57.

⁴ Ibid.

de l'aéronautique et de l'automobile présentent ainsi un gisement important de croissance économique et d'innovation pour le Maroc.

Tableau 13: Evolution des indicateurs macro-économiques

Désignation	2012	2013 (e)	2014 (p)	2015 (p)
Croissance du PIB	2,7	4,7	3,2	4,6
Taux de croissance du PIB réel par habitant	1,3	3,2	1,7	3,3
Inflation	1,3	1,9	2,7	3
Solde budgétaire (%PIB)	-8,6	-5,3	-5,5	-4,9
Compte courant (%PIB)	-10	-7,2	-7,8	-7,3

Source: données des administrations nationales. Calculs des auteurs pour les estimations (e) et les prévisions (p)

2. Stabilité politique

Le Maroc jouit d'une bonne stabilité sur le plan politique. Les élections de novembre 2011 ont abouti à la victoire du parti islamiste modérée, le Parti de la Justice et du Développement (PJD), dont son Secrétaire général, a été nommé à la tête du gouvernement. À la suite de cette nomination, un gouvernement de coalition a été mis en place le 3 janvier 2012.

Toutefois, depuis son arrivée au pouvoir, le PJD a fait face à des attentes importantes sur le plan social, qui ont pris la forme de manifestations et de grèves, mais aussi dans les domaines politique, législatif et réglementaire. Plusieurs manifestations et une grève générale ont eu lieu en septembre 2013 pour protester contre la hausse des prix et l'imposition d'un système d'indexation partielle sur les produits pétroliers liquides. Pour répondre à ces attentes, le gouvernement a poursuivi des réformes en 2013 afin de consolider la démocratie participative, de renforcer la gouvernance des politiques publiques et d'assurer une meilleure déconcentration administrative¹ avec la proposition de l'adoption d'un système de régionalisation avancée.

Malgré une situation sécuritaire régionale préoccupante, en raison de l'activisme des cellules terroristes au cours de l'année 2013, la situation sécuritaire du Maroc a été maîtrisée. En effet, le pays a renforcé ses services de sécurité en termes de ressources humaines et de

¹ Perspectives économiques en Afrique 2014, édition régionale/ Afrique du Nord, p : 68.

moyens logistiques, et a aussi assuré la sécurité au niveau de ses frontières pour lutter contre la montée du terrorisme.

Par ailleurs, à l'issue d'une année au Conseil de sécurité comme membre non permanent, le Maroc a intégré le Conseil des droits de l'Homme de l'ONU pour un mandat de trois ans, ainsi que le Comité des Nations Unies contre la torture, le Conseil de l'Organisation maritime internationale (OMI) et le Conseil exécutif de l'Unesco. Le choix a également été porté sur le Maroc pour abriter la deuxième édition du Forum mondial des droits de l'Homme en 2014.

Cependant, on peut dire que la stabilité politique du Maroc a favorisé sa notation en termes de risque-pays permettant ainsi de promouvoir l'attractivité du Pays¹.

3. Proximité géographique de marchés potentiels

Le Maroc à l'instar des autres pays méditerranéens, bénéficie d'une position géographique stratégique pour la mise en valeur de son potentiel d'investissement, avec sa proximité avec l'Europe, l'Afrique et les pays arabes. En effet, le Royaume du Maroc est situé à la pointe nord-ouest du continent Africain. Moins de 15 kilomètres le séparent de l'Europe, par le détroit de Gibraltar. Le Maroc est limité au nord par la Méditerranée, à l'ouest par l'océan Atlantique, à l'est par l'Algérie, et au sud par la Mauritanie. Il s'étend sur 710.850 Km² et dispose de près de 3500 Km de côtes entre ses façades atlantique (2 934 km de Cap Spartel à Lagouira) et méditerranéenne (512 km allant de CapSpartel à Saïdia).

Cette remarquable position devrait en effet favoriser les investissements étrangers orientés vers l'exportation et lui permettre de tirer avantage pour attirer les capitaux étrangers.

4. Disponibilité des ressources naturelles

La disponibilité des ressources naturelles représente un atout pour l'économie nationale. En effet, contrairement aux idées reçues, le Maroc a été plutôt bien doté par la nature avec plusieurs richesses naturelles. Si certaines sont déjà exploitées, d'autres sont à explorer ou à optimiser². Nous pouvons évoquer les différentes richesses connues :

- Les phosphates. L'exploitation de la roche où la production des engrais génère déjà plus de 7 Mrds \$ de recettes par an. Les investissements colossaux de 14 Mrds \$ lancés, devraient faire passer la capacité de production de phosphates de 30 millions de tonnes à 50 millions de

¹ BAKHTI Jamal, « L'investissement direct étranger au Maroc : évolution et effets sur la croissance économique », les cahiers du plan, N°24, mai-juin 2009, p : 33.

² LABRY, ANDRE, « Les ressources naturelles au Maroc », la porte éditions, 2001, p : 56.

tonnes, soit une hausse de plus de 65% et des recettes additionnelles annuelles, frôlant les 4 Mrds \$.

- **Soleil** : Le Maroc bénéficie d'un degré d'ensoleillement parmi les plus élevés au monde. Celui-ci permet la production de l'électricité à l'échelle industrielle avec une capacité raisonnable de 2000 MW, telle que prévue par le plan solaire. Aussi, l'énergie solaire peut constituer un débouché pour l'agriculture avec la promotion du pompage d'eau impulsée par le solaire. De même, même si aucun plan n'a été déterminé, plusieurs foyers marocains pourraient réduire sensiblement leur facture énergétique grâce aux panneaux solaires. Enfin, le soleil fait partie des plus grands atouts marketing pour la promotion du tourisme, plusieurs européens venant dans notre pays à la recherche d'été garanti.

- **Le Schiste bitumineux** : Le Maroc détiendrait 50 milliards de barils de réserves de schiste bitumineux, ce qui en fait le sixième pays au Monde en termes de réserves. Le développement des techniques appropriées de production, permettrait dans une dizaine d'années, d'améliorer l'indépendance énergétique du royaume.

- **Une position maritime géostratégique** : Selon certains experts, 375 Mrds d'euros de commerce international passe par le détroit Gibraltar, soit 25% du commerce mondial passant par les mers et les océans. De même, chaque jour 300 navires passeraient au large de Tanger. La maturation de Tanger Med, devrait faire bénéficier le Maroc de cette position géostratégique avec un positionnement portuaire mondial.

- **Les ressources halieutiques**. La méditerranée et l'atlantique dotent le Maroc de ressources halieutiques importantes. Ainsi, déjà et sans finalisation de la rationalisation de l'exploitation, la pêche artisanale génère déjà des recettes annuelles de près de 600 M\$.

5. Développement des infrastructures

Depuis plus d'une décennie, le Maroc a mis en œuvre des projets structurants de vaste envergure¹. Cette impulsion est donnée dans l'optique de s'aligner aux standards internationaux. Il ne fait aucun doute que l'émergence et la croissance soutenue ont pour prérequis un niveau d'infrastructures appropriées, et surtout de qualité. Certains spécialistes en économie du développement estiment que les investisseurs internationaux accordent une attention particulière à l'état des infrastructures dans les pays où ils sont susceptibles d'investir. Conscient de cela, et pour mieux capter les IDE, le Maroc maintient le cap des investissements pour accroître son offre en infrastructures. A titre illustratif, il convient de

¹ Depuis l'accession au Trône de SM le Roi Mohammed VI en 1999, le Maroc a amorcé une trajectoire l'inscrivant dans une dynamique de développement des infrastructures.

citer les grands travaux dans les domaines suivants : télécommunications, zones d'activités économiques (zones franches, Technoparc, etc.), réseaux routiers et ferroviaires, aéroports, et ports.

5.1. Infrastructures routières

Au Maroc, la route demeure le mode de transport le plus utilisé puisqu'elle assure 90% des déplacements des personnes et 75% des transports de marchandises (hors phosphates transportés par voie ferrée). Le **réseau routier marocain** est le meilleur du Maghreb et l'un des meilleurs d'Afrique.

D'après le décret n°2-83-620 du 1er février 1990, le réseau routier marocain géré par le Ministère de l'Équipement, du Transport et de la Logistique est classé en quatre catégories: autoroutes, routes nationales, routes régionales et routes provinciales.

Ce réseau totalise un linéaire de 57.334 km dont 41.102 km (R.N, R.R et R.P), soit 71,6% de la longueur totale du réseau classé, dont 770 km sont des voies express.

La répartition du réseau revêtu est la suivante :

- Autoroutes (mis en service) : 1.511 km.
- Routes Nationales : 9.813 km.
- Routes Régionales : 9.221 km.
- Routes Provinciales : 22.068 km.

Le réseau routier revêtu a nettement évolué durant les dernières années sachant qu'au lendemain de l'indépendance, ce linéaire n'était que de 10.348 km.¹

5.2. Infrastructures aéroportuaires

Depuis l'intronisation de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, l'aérien a connu des avancées majeures et incontournables. Aussi, l'entrée en vigueur en 2006 de l'accord du ciel ouvert (Open Sky)² en est le meilleur exemple. Cette révolution sectorielle a consacré la libéralisation du transport aérien avec l'Union européenne et a permis d'améliorer les liaisons aériennes du Royaume et d'accroître le flux du trafic international. Aussi, pour mieux accompagner cette évolution, d'importants projets d'extension et de mise à niveau d'infrastructures aéroportuaires ont été réalisés par l'Office national des aéroports (ONDA)

¹ Ministère de l'Équipement, du Transport et de la Logistique.

² Signé en 2006, l'accord Open Sky prévoyait une libéralisation totale du transport entre l'Union européenne et le Maroc en accordant la 5e liberté de l'air. Le premier du genre que l'UE négocie avec un pays non européen après les Etats-Unis.

dont, notamment, l'extension et la mise à niveau des aéroports de Casablanca, de Marrakech, de Tanger, d'Oujda, d'Al-Hoceima, d'Essaouira et de Dakhla, ainsi que l'extension et le réaménagement du Terminal 1 de l'aéroport de Rabat-Salé. Par ailleurs, de nouveaux projets ont été lancés dont, en particulier, le réaménagement du Terminal 1 de l'aéroport de Casablanca, la réalisation du Terminal 3 de l'aéroport de Marrakech, ainsi que l'extension des installations dans le terminal de l'aéroport de Fès. Que d'acquis qui restent toutefois dépendants du respect exact des deadlines de livraison et de l'engagement de tous les opérateurs du secteur.

5.3. Infrastructures ferroviaires

Le développement des infrastructures ferroviaires a été très palpable depuis l'intronisation de Sa Majesté. Un développement qui s'est notamment matérialisé par la signature d'un premier contrat-programme 2005-2009 entre l'État et l'Office national des chemins de fer (ONCF). Dans ce cadre, le Maroc a vu l'aménagement d'une quarantaine de gares, la mise en service de nouvelles liaisons Taourirt-Nador et gare de Tanger Ville-Port Tanger Med, ainsi que l'achèvement du doublement de la voie Meknès-Fès et du projet de modernisation de la ligne Tanger-Rabat. Un succès qui a donné l'impulsion à la signature de nouveaux contrats-programmes en février 2010, pour le lancement d'une première ligne TGV au Maroc. Ainsi, dès décembre 2015, la mise en service commerciale de cette ligne reliant Tanger à Casablanca sera effective. Pour ce faire, les contrats-programmes pour la période 2010-2015 portent sur un investissement total de 33 milliards de dirhams. 20 milliards de dirhams seront consacrés au projet de ligne TGV Tanger-Casablanca et les 13 milliards restants seront affectés à la réalisation d'un programme de modernisation et de mise à niveau du réseau ferroviaire actuel. A noter que la mise en œuvre de ce schéma, qui contribuera à la création de postes d'emploi, permettra à terme le transport de 133 millions de voyageurs au lieu de 53 millions actuellement. Mais également, la réduction du temps de parcours, le renforcement de la sécurité de la circulation et la promotion de la dynamique du développement durable en termes de protection de l'environnement et de lutte contre le réchauffement climatique. Un projet grandiose qui contribuera, inéluctablement, à l'amélioration de la compétitivité de l'économie nationale et au développement économique et social du pays.

5.4. Infrastructures de télécommunications

Le Maroc a opté pour le développement de ses infrastructures de télécommunications aux normes internationales. Ainsi, avec trois opérateurs globaux (fixe, mobile, Internet et data), le secteur des télécommunications au Maroc enregistre chaque année une activité intense et soutenue avec un taux de pénétration mobile de 132% au premier semestre 2014.

Le pays dispose d'un réseau de 7 500 kilomètres de fibre optique. L'infrastructure existante est parfaitement adaptée pour les liaisons louées, en garantissant :

- la sécurité d'une bande passante (connectivité et qualité garantie),
- une gestion autonome ou à distance,
- une disponibilité optimale de la bande passante du réseau.

5.5. Zones-franches et logistique portuaire

Le port Tanger-Méditerranée, entré en service en 2007 avec une capacité globale de 3 millions de conteneurs (8 millions en 2016) et une offre immobilière professionnelle de plus de 2 000 hectares, est venu compléter un réseau portuaire déjà composé de 11 ports répondant aux standards internationaux.

Doté d'infrastructures lui permettant d'accueillir les navires de dernière génération, le port tangérois brasse plus de 20% du transport maritime mondial de conteneurs. Dans l'optique de montrer l'importance des infrastructures pour le développement du Maroc, des experts en logistique arguent que l'implantation de l'usine Renault au Maroc a été en partie possible par les multiples avantages qu'offre Tanger Med grâce à la modernité de ses installations.

Ajoutant à cela, Le Maroc dispose de deux zones franches opérationnelles situées à Tanger, au Nord du Maroc, à 15 km du Sud de l'Europe. La Zone Franche du Port de Tanger et la Zone Franche d'exportation de Tanger.

- La Zone Franche du Port de Tanger, créée par le dahir n° 1-61-426 du 30 décembre 1961, est la première zone franche qu'a connue le Maroc. Elle offre un régime fiscal préférentiel qui prévoit notamment que les opérations effectuées à l'intérieur de la zone, ainsi que les bénéfices ou gains réalisés, sont exonérés de tout impôt et taxe. Un régime douanier de faveur y a également été institué.

- La Zone Franche d'exportation de Tanger créée par la loi n° 19-94 se veut la terre d'accueil par excellence des investisseurs. D'une superficie totale de 345 hectares, la Zone bénéficie d'un régime fiscal des plus avantageux et est desservie par un grand port. Elle est également mitoyenne à l'aéroport international de Tanger et dispose d'une main d'œuvre hautement qualifiée et à faible coût. La zone franche a pour objectif d'offrir à l'investisseur une opportunité unique d'investissement dans un environnement protégé et de libre-échange avec d'une part.

6. Disponibilité et qualification des ressources humaines

Le Maroc a en sa possession un réservoir de ressources humaines important, sur une population totale estimée, en 2007, à près de 31 millions personnes, la population active âgée de 15 ans et plus a atteint 11.148.000 personnes, soit une hausse de 1,4% par rapport à l'année 2006 (+3,0% en milieu urbain et -0,2% en milieu rural). Le taux d'activité est, quant à lui, resté quasiment stable passant de 51,3% en 2006 à 51,0% en 2007.

Au terme de l'année 2007, l'économie nationale a créé quelque 128 mille emplois nets et le taux de chômage a quasiment stagné pour s'établir à 15,4% en milieu urbain (contre 15,5% en 2006) et à 9,8% au niveau national (contre 9,7%)¹.

En matière d'emploi, 167.000 postes d'emplois rémunérés ont été créés (117.000 dans les villes et 50.000 dans les campagnes). A l'inverse l'emploi non rémunéré a baissé de 39.000 postes résultant d'un recul de 68.000 postes en milieu rural et d'un accroissement de 29.000 postes en milieu urbain. Le taux de chômage annuel est ainsi passé de 9,7% en 2006 à 9,8% en 2007 ; de 15,5% à 15,4% en milieu urbain et de 3,7% à 3,8% en milieu rural.

Par ailleurs et pour s'adapter à des enjeux économiques, sociaux et environnementaux en constante évolution, le Maroc a engagé un programme ambitieux en matière de formation, en vue de doter les entreprises des compétences nécessaires à leur développement. Le ministère de l'Emploi et de la formation professionnelle accompagne cette stratégie en développant une offre de formation à la fois initiale, à l'embauche et continue à mettre l'accent sur la mise en place d'une nouvelle génération d'Instituts Spécialisés de formation.

¹ Rapport du Haut-commissariat au Plan : activité, emploi et chômage en 2007

A cet effet, on peut noter qu’Au Maroc, les ressources humaines constituent un atout majeur au service de l’investissement compétitif et de la création de valeur ajoutée: niveau de formation, ouverture culturelle, maîtrise des langues et des nouvelles technologies, attachement à l’esprit d’entreprise, capacité d’adaptation aux changements d’activités et coûts salariaux compétitifs.

► Ressources humaines qualifiées :

16 Universités et 170 établissements d'enseignement supérieur privé.

370 000 étudiants dans l'enseignement supérieur public-privé

40 000 lauréats par an issus de l'enseignement supérieur, dont 10 000 ingénieurs

► Grandes capacités linguistiques :

Une population de près de 20 millions d'habitants parlant français,

Une population de plus de 5 millions d'habitants parlant espagnol,

Forte pénétration de l'anglais auprès des jeunes et des cadres.

► Formation professionnelle adaptée aux besoins :

300 établissements de formation professionnelle

200 000 stagiaires/an dans la période 2009-2012

Subvention de formation pouvant aller jusqu'à 65 000 DH par personne recrutée

► Des Instituts de formation pour chaque stratégie sectorielle

Conclusion :

De nos jours, l'investissement direct étranger prend de plus en plus d'ampleur, devenant, l'un des grands enjeux de concurrence et rivalité entre les pays. De plus, il est considéré comme une source stable de financement et surtout un vecteur important pour le transfert des technologies, des capacités d'innovation et des pratiques d'organisation et de gestion.

Cette montée en puissance est à l'origine de plusieurs facteurs. Outre les programmes de privatisation et les opérations de fusions-acquisitions, la libéralisation des politiques d'accueil vis-à-vis des entreprises étrangères constitue un facteur principal de l'accroissement des flux des IDE.

En effet, ces flux diffèrent d'un pays à un autre, ce qui repose essentiellement sur un ensemble de déterminants qui influencent le choix des FMN pour leur implantation. Ainsi, et en fonction de leurs stratégies, les firmes décident d'investir à l'étranger lorsqu'elles trouvent les avantages offerts par les pays d'accueil aussi favorables que possibles. Mais actuellement, le débat est davantage sur la nécessité d'améliorer la qualité des institutions pour attirer les IDE car de plus en plus, le choix de localisation des firmes se rattache aux politiques gouvernementales, autrement dit, à la qualité des institutions qu'aux conditions économiques.

A l'instar des autres pays et avec des potentiels inestimables, le Maroc s'est engagé depuis une décennie dans la concurrence pour l'attractivité des IDE.

Chapitre II : Essai de modélisation

Introduction :

La relance de l'économie nationale par le biais de l'investissement privé, notamment de l'investissement direct étranger (IDE), constitue l'une des priorités majeures des autorités marocaines. Dans ce contexte, malgré des atouts certains et une amélioration réelle du cadre général de l'investissement, un certain nombre de contraintes structurelles continue de peser sur la rentabilité à court et moyen terme des investissements étrangers au Maroc et affecte son attractivité.

Le cadre macro-économique du Maroc relativement bien maîtrisé par les autorités publiques depuis deux décennies fait que ce pays reçoit une assez bonne notation en termes de risque-pays par les agences de notation. Néanmoins, les flux d'IDE varient fortement d'une année à l'autre.

Le présent chapitre traite la problématique de l'attractivité des investissements étrangers à travers la modélisation des déterminants des IDE au Maroc. Pour cela le modèle VAR a été utilisé pour cette étude, étant donné qu'il est un outil économétrique particulièrement conçu pour mesurer en simulation, l'ensemble des liaisons dynamiques à l'intérieur d'un groupe de variables données et cela en utilisant EvIEWS comme logiciel.

Section 1 : Présentation de la modélisation VAR

1. Définition et présentation du model VAR

La modélisation VAR a été introduite par Sims¹ (1980) et elle est utilisée dans la prévision, l'inférence structurelle et dans l'analyse des politiques (stock et watson², 2001).

1.1. Définition du modèle VAR

Le modèle VAR est un outil économétrique particulièrement utilisé pour mesurer et simuler l'ensemble des liaisons dynamiques à l'intérieur d'un groupe de variables données. Toutes les variables sont initialement considérées comme étant potentiellement endogènes. En règle générale de la modélisation VAR consiste en un vecteur de variables et par son propre passé.

La forme standard de ce type de modélisation est la suivante :

- Les variables standard à modéliser sont toutes stationnaires ;
- Les variables à modéliser sont toutes potentiellement endogènes ;
- Le nombre de décalages associés à chaque variable dans chaque équation est identique ;

La modélisation VAR présente plusieurs avantages. Tout d'abord, l'intérêt d'un modèle VAR par apport à un modèle macro-économique classique est avant tout sa simplicité ; il s'agit en effet d'estimer un système de faible dimension. Deuxièmement, la mise en place et l'utilisation d'un modèle VAR nécessite relativement peu de contrainte ; les simulations qui en résultent sont donc faites compte tenu d'un nombre limité d'hypothèses économiques.

Enfin, la dynamique des modèles VAR permet d'analyser les effets de la politique économique, cela au travers des simulations de chocs structurels, en l'occurrence de chocs issus de décisions politiques économiques indépendantes entre elles et de l'environnement.

¹CHRISTOPHER SIMS a publié de nombreux articles importants en économétrie et en théorie macroéconomique.

Ses travaux en économétrie ont essentiellement porté sur l'étude des séries temporelles, où il a introduit le modèle Vector Auto Regressive (VAR). Parmi ses publications figure « Macroeconomics and Reality », *Econometrica*, vol. 48, no 1, janvier 1980.

² Comme le notent Stock et Watson (2001), les processus VAR sont devenus aujourd'hui « une référence pour juger les nouveaux systèmes de prévision », en particulier pour évaluer les qualités prédictives des modèles d'équilibre général intertemporels stochastiques.

1.2. Présentation du modèle VAR

La représentation d'un processus VAR (p) à N variables s'écrit sous forme matricielle :

$$Y_t = \Phi_0 + \Phi_1 Y_{t-1} + \Phi_2 Y_{t-2} + \dots + \Phi_p Y_{t-p} + \varepsilon_t$$

Avec :

$$Y_t = \begin{bmatrix} Y_{1t} \\ \vdots \\ Y_{Nt} \end{bmatrix} \quad \Phi_0 = \begin{bmatrix} a_1^0 \\ \vdots \\ a_N^0 \end{bmatrix} \quad \Phi_p = \begin{bmatrix} a_{1p}^1 & a_{1p}^2 & \dots & a_{1p}^N \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ a_{Np}^1 & a_{Np}^2 & \dots & a_{Np}^N \end{bmatrix}$$

Ainsi, l'équation peut se réécrire de la façon suivante :

$$Y_t (I - \Phi_1 L - \Phi_2 L^2 - \dots - \Phi_p L^p) = \Phi_0 + \varepsilon_t$$

Que l'on peut, à son tour, réécrire de la façon suivante :

$$\Phi(L) Y_t = \Phi_0 + \varepsilon_t$$

Avec I la matrice identité, L l'opérateur retard, $\Phi(L) = I - \sum_{i=1}^p \Phi_i L^i$ et où ε_t satisfait les propriétés d'un bruit blanc.

Il est donc potentiellement possible d'estimer des modèles comportant un grand nombre d'équations. La taille du modèle est en fait conditionnée par le nombre d'observations disponibles et le nombre de retards intégrés dans l'estimation. Il appartient au modélisateur d'effectuer un arbitrage afin de préserver le degré de liberté et de réaliser une estimation de bonne qualité.

2. Interprétation du modèle VAR

2.1. La caractérisation de la causalité au sens de Granger [1969]:

On peut formaliser la causalité au sens de Granger comme suit : si l'on note par X_{1t} et X_{2t} deux séries stationnaires ; en effectuant la régression linéaire de X_{1t} sur les valeurs passées X_{1s} , $S < t$, et sur les valeurs passées X_{2s} , $S < t$; si l'on obtient des coefficients significatifs, alors la connaissance de leurs valeurs peut améliorer la prévision de X_{1t} : on dit que X_{2t} cause

X_{1t} unidirectionnellement. Il y a causalité instantanée, lorsque la valeur courante X_{2t} apparaît comme une variable explicative supplémentaire dans la régression précédente.¹

- **Définition** (S.Lardic et V.Mignon, 2002)² :

- X_2 cause X_1 à la date t si :

$$E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}] \neq E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}]$$

- X_2 cause instantanément X_1 à la date t si :

$$E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2t}] \neq E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$$

- X_2 ne cause pas X_1 à la date t si :

$$V\varepsilon[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}] = V\varepsilon[X_{1t} \mid X_{1,t-1}]$$

Où $V\varepsilon$ désigne la matrice de variance covariance de l'erreur de prévision,

$$X_{2t} = \{X_{2t-i}, i \geq 0\}, X_{2,t-1} = \{X_{2t-i}, i \geq 1\} \text{ et } X_{1,t-1} = \{X_{1,t-i}, i \geq 1\}.$$

Rappelons que, dans le cas linéaire, l'opérateur d'espérance conditionnelle désigne la meilleure prévision linéaire d'une variable fondée sur un certain ensemble d'informations. Si l'on suppose que les prévisions sont effectuées par régression linéaire, l'opération d'espérance conditionnelle représente une fonction de régression. Ainsi $E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$ désigne la régression linéaire de X_{1t} sur son passé ($X_{1,t-1}$) et sur le passé de X_{2t} jusqu'à la date $t-1$ incluse ($X_{2,t-1}$). De même, la notation $V\varepsilon[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$ désigne la matrice de variance covariance de l'erreur de prévision associée à la régression linéaire de X_{1t} sur son passé ($X_{1,t-1}$) et sur le passé de X_{2t} jusqu'à la date $t-1$ incluse ($X_{2,t-1}$).³

Supposons qu'on s'intéresse à deux variables X_{1t} et X_{2t} qui sont stationnaires, alors l'idée de base de la caractérisation de la causalité au sens de Granger est que la régression de X_{1t} sur son passé et le passé de X_{2t} permet une prédiction linéaire optimale, meilleure que celle obtenue en régressant X_{1t} sur son passé seulement lorsque X_{2t} cause X_{1t} , et on a donc :

¹ Samuel AMBAPOUR et Christophe MASSAMBA [2005]. p : 6.

² - S.LARDIC et V.MIGNON, « Econométrie des séries temporelles macroéconomiques et financières », Economica, Paris 2002.p :100.

³ - Dans le cas linéaire, la prévision optimale de X_{1t} : $E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$ minimise $E[\varepsilon_t^2 \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$, où ε_t représente l'erreur de prévision commise, à savoir : $\varepsilon_t[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}] = X_{1t} - E[X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]$, et la précision de la prédiction est mesurée par la variance de l'erreur de prévision. cf. Mohamed AIT OUDRA [1997]. Op. Cit. p : 26.

$$E [X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}] \neq E [X_{1t} \mid X_{1,t-1}].$$

D'une autre manière, on dira que la chronique X_{2t} cause au sens de Granger la chronique X_{1t} si l'intégration du passé de X_{2t} dans le prédicateur X_{1t} permet de réduire la variance de l'erreur de prévision. Si on note celle-ci comme étant $V\varepsilon$, alors on aura :

$$V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}] < V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}]$$

On dit aussi que X_{2t} cause instantanément X_{1t} si en plus des valeurs passées de X_{1t} et de X_{2t} , la valeur présente de X_{2t} a un pouvoir explicatif sur X_{1t} .¹

Exemple : Si la dynamique de X_1 et X_2 admet une représentation bivariée autorégressive stationnaire :

$$X_{1t} = B_{11}(L) X_{1,t-1} + B_{12}(L) X_{2,t-1} + U_{1t}$$

$$X_{2t} = B_{21}(L) X_{1,t-1} + B_{22}(L) X_{2,t-1} + U_{2t}$$

Alors : X_{2t} ne cause pas X_{1t} au sens de Granger si et seulement si : $B_{12}(L) = 0$ ² et l'inexistence de la causalité instantanée entre X_{1t} et X_{2t} se traduit par la satisfaction de la condition : $B_{12}(L) = B_{21}(L) = 0$

- Mesures de causalité : ³

A partir de la définition ci-dessus, il est possible de définir des mesures de causalité :

- Mesure de causalité de X_2 vers X_1 :

$$C_{X_2 \rightarrow X_1} = \log \left(\frac{\det V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}]}{\det V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2,t-1}]} \right)$$

Bien évidemment, si X_2 ne cause pas X_1 alors, $C_{X_2 \rightarrow X_1} = 0$. Dans le cas contraire, on a

$$C_{X_2 \rightarrow X_1} > 0.$$

- Mesure de causalité instantanée de X_2 vers X_1 :

¹ - Mohamed AIT OUDRA [1997]. Op. Cit.

² - $B_{12}(L) = \sum B_{12,h} L^h$, où L , l'opérateur retard tel que $LX_t = X_{t-1}$

³ - S. LARDIC et V.MIGNON [2002]. Op. Cit. pp.100-101.

$$C_{X2} \rightarrow_{X1} = \log \left(\frac{\det V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}]}{\det V\varepsilon [X_{1t} \mid X_{1,t-1}, X_{2t}]} \right)$$

Toutefois, Lütkepohl [1990] a souligné l'insuffisance de la caractérisation au sens de Granger dans un référentiel multivarié, où des liens de causalité indirectement transmis par une troisième variable peuvent contribuer à une amélioration de la prévision à un horizon strictement plus grand que un.

2.2. Analyse des chocs

L'analyse des chocs est une méthode qui nous permet de voir la réaction (la réponse) d'une variable X_{rt} (ou de plusieurs variables) si on effectue un choc exogène sur une variable X_{st} (ou plusieurs) du système considéré, avec $X_{rt} \neq X_{st}$ ¹

Sous l'hypothèse de stationnarité du système, X_t admet une représentation MA (∞) de la forme :

$$X_t = \sum_{i=0}^{\infty} \psi_i e_{t-i}$$

Avec :

- $\psi_0 = I_k$: Matrice identité d'ordre k^2
- les ψ_i sont interprétés comme des coefficients de réponse aux chocs sur le système.
- Les e_t dans cette écriture représentent des innovations des variables composant X_t .

Les innovations ici doivent satisfaire l'hypothèse d'indépendance. Or dans la pratique, souvent, celle-ci n'est pas satisfaite car elles peuvent être corrélées³ ;

Ce qui rend ambiguë⁴ toute interprétation qui s'en suit et donc l'analyse des chocs devient d'une qualité limitée.

La solution dans ce cas est d'orthogonaliser les innovations avant tout essai d'interprétation. Cette opération présente l'avantage de fournir une représentation moyenne

¹ Ait oudra mohamed, « les modèles VAR cointégrés application à quelques variables macroéconomiques marocaines », Mémoire d'obtention de DES en sciences économiques, 1997, p : 53

² Avec cette normalisation, chaque élément de e_t est interprété comme l'erreur de prévision pour un horizon égale à une période de la variable x_{it} de x_t .

³ La corrélation des résidus est soit sérielle soit entre équations du modèle VAR

⁴ Car les chocs peuvent provenir d'autres variables qui ne sont pas prises dans le modèle.

mobile infinie structurelle (i.e : une écriture causale) du modèle VAR estimé (Sims, 1980 1981,1986).

L'orthogonalisation des résidus consiste à trouver une matrice P telle que :

$$W_t = P^{-1} e_t \quad \text{avec} \quad \sum_t W_t W_t' = I_k \text{ est une matrice diagonale.}$$

La matrice **P** peut être estimée par plusieurs méthodes. Parmi celles-ci ; on peut citer la méthode de la décomposition de Choleski.

$$P = \text{chol}(\sum e e') \quad \text{avec} \quad PP' = \sum e e'$$

$$P^{-1} \sum e e' P^{-1} = 1$$

Une fois la matrice P estimée, on obtient la représentation moyenne mobile structurelle de la forme :

$$X_t = \theta_1 W_{t-1} + \theta_2 W_{t-2} + \theta_3 W_{t-3} + \dots + \theta_q W_{t-q}$$

Ou :

$$X_t = \sum_{i=1}^q \theta_i W_{t-i} \quad \text{avec} \quad \theta_j = \psi_j P.$$

Interprétation des chocs ¹:

Si l'on note θ_{rs} , l'élément (r,s) de θ_j , alors la réponse de la variable r à un choc, égal à une déviation de l'écart-type et réalisé sur la variable s après j périodes est mesurée par $\theta_{rs,j}$

La suite des mesures $\theta_{rs,j}$ peut être représentée par une fonction que l'on appelle : la fonction de réponse.

Au terme de ce point on peut dire que la matrice P est affectée par l'ordre dans lequel les variables du système sont présentées. Un tel ordre ne peut être déterminé par la méthode statistique. On parle ainsi de « World Causal ordering ²»

C'est pourquoi on reproche à cette méthode d'être arbitraire car dans un modèle VAR_k(P) on a k ! Ordres possibles. Ce problème a poussé les économètres à développer les modèles

¹ AIT OUDRA mohamed, « les modèles VAR cointégrés application à quelques variables macroéconomiques marocaines », Mémoire d'obtention de DES en sciences économiques, 1997, p : 55.

² LUTKRPOHT.H, 1991, p : 52

autogréssifs vectoriels structurels « SVAR ». (Blanchard-Quah, 1989 ; PRHartley-CEWalsh, 1992 ;...).

Une autre analyse qui compète l'étude des chocs est la décomposition de la variance.

2.3. La décomposition de la variance¹

le principe de cette méthode est de partitionner la variance de l'erreur de prévision d'une variable en déterminant la part de chacune des variables qui constituent le système VAR. elle vient après l'orthogonalisation des innovations.

Ainsi on peut dire que la part de la variable S dans la variance de l'erreur de prévision, pour un horizon h, de la variable r est définie comme :

$$\omega_{rs,h} = \sum_{j=1}^{h-1} (0_{rs,j})^2 / \sum_{r=1}^k \sum_{j=0}^{h-1} (0_{rs,j})^2$$

C'est aussi la contribution de la s^{ième} innovation (parmi les innovations orthogonalisées) dans l'explication de la moyenne des carrées des erreurs de la variable r, pour un horizon h (ie : MSE_r (h)) (Hamilton 1994).

2.4. Les tests de racine unitaire : ²

Afin d'apporter des éléments de réponses à la question du choix entre la structure DS (stationnaire en différence ou differency stationary) ou celle TS (stationnaire autour d'un trend ou trend stationary), on recourt aux tests de recherche de racine unitaire.

Outre le test de Dickey-Fuller simple (1979) et le test de Dickey-Fuller augmenté (1981), permettant de mettre en évidence le caractère stationnaire ou non d'une chronique par la détermination d'une tendance déterministe ou stochastique, les tests de racines unitaires contiennent des extensions de ces deux tests, à savoir : le test de Philips et Perron (1988) et celui de KPSS (1992).

¹ AIT OUDRA mohamed, « les modèles VAR cointégrés application à quelques variables macroéconomiques marocaines », Mémoire d'obtention de DES en sciences économiques, 1997, p : 56

² Dans le but de ne pas surcharger ce mémoire, on va se limiter seulement à l'étude des tests de racines unitaires non saisonnières.

2.4.1. Les tests de Dickey-Fuller :

a-Le test de Dickey-Fuller simple (DF)

Dickey et Fuller considèrent trois modèles de base pour la série X_t :

- Modèle [1] : modèle sans constante et sans trend :

$$X_t = \rho X_{t-1} + U_t$$

- Modèle [2] : modèle avec constante et sans trend :

$$X_t = \rho X_{t-1} + a + U_t$$

- Modèle [3] : modèle avec constante et avec trend :

$$X_t = \rho X_{t-1} + a + bt + U_t$$

Avec : $U_t \sim BB(0, \sigma_U^2)$ ¹

Le principe de ces tests est le suivant : si l'hypothèse $H_0 : \rho=1$ (i.e. : l'hypothèse nulle de racine unitaire dans un processus AR (1) est vérifiée dans l'un des trois modèles ci-dessus, alors le processus est non stationnaire, c'est-à-dire X_t est au moins intégrée d'ordre 1.

En résumé, on peut synthétiser le test sous l'hypothèse nulle comme suit :

$|\rho| = 1$: la série est au moins intégrée d'ordre 1 et possède une racine unitaire ;

$|\rho| < 1$: la série est stationnaire et elle suit un processus $I(0)$.

Sachant que les règles habituelles de l'inférence statistique, en particulier la distribution de Student du paramètre ρ , ne peuvent pas être appliquées pour tester l'hypothèse H_0 , Dickey et Fuller ont étudié la distribution asymptotique de l'estimateur ρ sous H_0 . C'est la raison pour laquelle, en se basant sur des simulations de Monte Carlo, les deux auteurs ont tabulé les valeurs critiques ($t_{\text{tabulé}}$) pour des échantillons de tailles différentes². Sachant aussi qu'il est

¹ Ces trois modèles de base s'écrivent aussi respectivement sous les formes suivantes :

$(1-\rho L)X_t = U_t$, $(1-\rho L)(X_t - \mu) = U_t$ et $(1-\rho L)(X_t - \alpha - \beta t) = U_t$ avec : $U_t \sim BB(0, \sigma_U^2)$.

² Les tables de Dickey-Fuller sont analogues à ceux de Student.

équivalent de tester comme hypothèse $H_0 : \rho = 1$ ou $\rho - 1 = \Phi = 0$ ¹, ils ont opté, pour des raisons purement statistiques, de tester la valeur $(\rho - 1)$ au lieu de ρ .

Les tests s'effectuent alors selon les étapes suivantes (Régis BOURBONNAIS et Michel TERRAZA [2004]) :

- l'estimation par les MCO du paramètre $\rho - 1 = \Phi$ des trois modèles: Φ , Φ^* , Φ ;
- l'estimation par MCO fournit t_Φ , t_{Φ^*} , t_Φ ² avec par exemple :

$$t_\Phi = \left(\frac{\Phi - \rho - 1}{\sigma_\Phi} \right)$$

La règle de décision :

- Si la valeur calculée de la t-statistique associée à Φ est supérieure à la valeur critique : $t_\Phi > t_{\text{tabulé}}$, alors on accepte l'hypothèse nulle de non stationnarité (i.e. : il existe une racine unité).

D'après S.LARDIC et V.MIGNON (2002), l'application du test se déroule, en pratique, selon une stratégie séquentielle descendante que l'on peut schématiser comme suit :

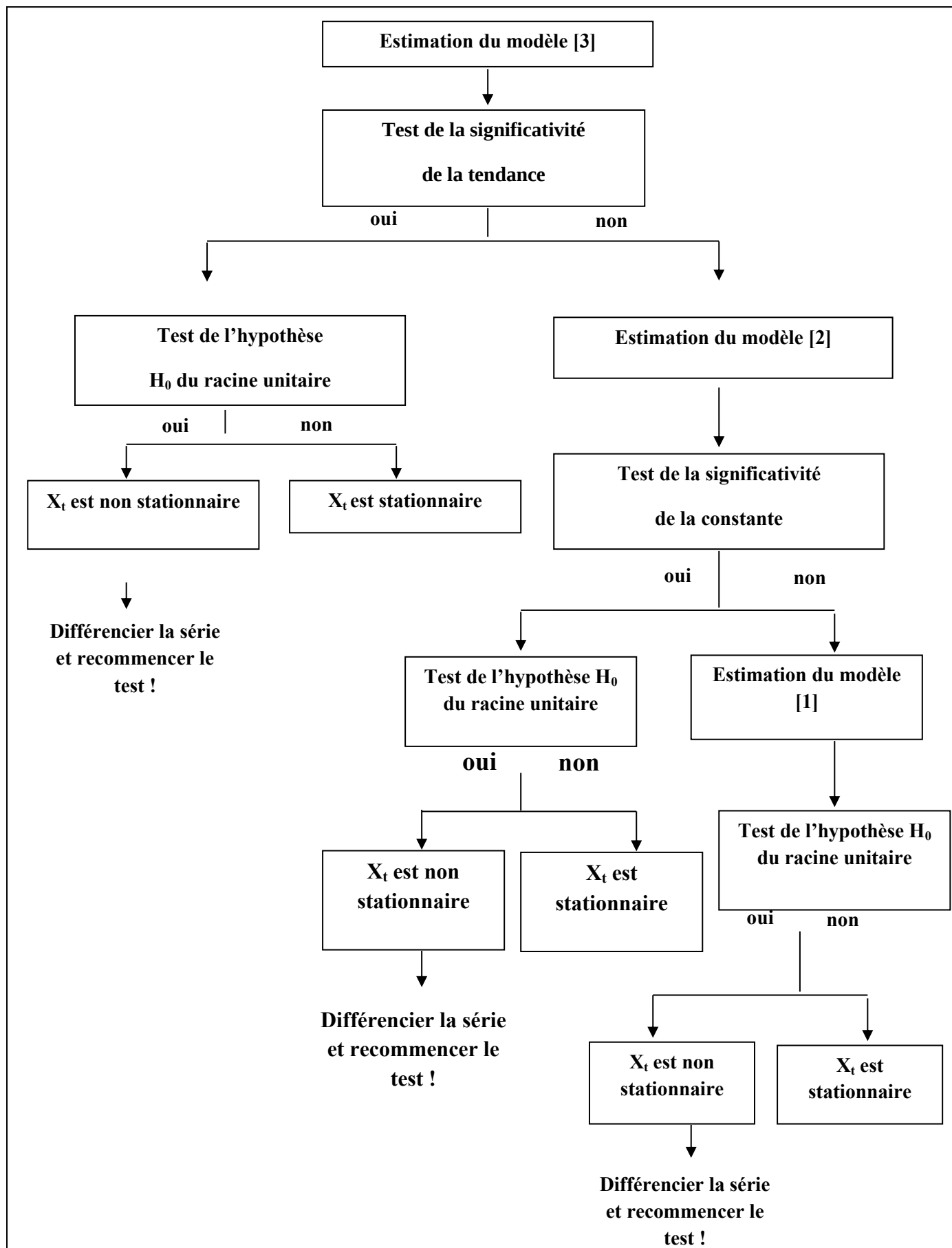
¹ Car : $X_t = \rho X_{t-1} + U_t$ s'écrit aussi :

$X_t - X_{t-1} = \rho X_{t-1} - X_{t-1} + U_t$

$\Delta X_t = (\rho - 1) X_{t-1} + U_t$

² Ce sont des « t - statistiques » analogues à celles de Student du modèle linéaire général.

Encadré 2 : La stratégie séquentielle descendante



Certes, ces tests permettent de révéler l'existence d'une racine unitaire, néanmoins ils restent insuffisants pour discriminer entre le processus TS et DS pour les modèles [2] et [3]. C'est la raison pour laquelle, ils sont complétés par des tests d'hypothèses jointes (voir annexe).

Les tests de Dickey-Fuller simples « ne sont plus valables dès que les erreurs sont autocorrélées ».¹ De ce fait, deux types de corrections ont été proposés afin de prendre en compte cette corrélation. La première est une correction paramétrique (test de Dickey-Fuller Augmenté). La seconde est une correction non paramétrique (test de Phillips-Perron).

2.4.2. Le test de Dickey-Fuller augmenté (ADF) :

Dans les tests de Dickey-Fuller simples le terme d'erreur des modèles de base est, par hypothèse, un bruit blanc.

Or, cette hypothèse est rarement vérifiée et le terme erreur peut être autocorrélé et hétéroscédastique. C'est la raison pour laquelle, Dickey et Fuller ont étendu leur test au cas où l'erreur suit un processus AR (P-1) ; d'où l'appellation de test de Dickey-Fuller Augmenté. En effet, en partant du modèle [1]² AR(1) avec erreurs autocorrélées d'ordre P-1, les deux auteurs sont arrivés à un processus AR(P) à erreurs non autocorrélées, noté [4] (i.e. : le processus a été blanchi)

$$\Delta X_t = \Phi X_t + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + a_t \quad (\text{le modèle [4]})$$

Afin de tester la présence de racine unitaire, on procède, à l'égard du test de Dickey-Fuller simple, au test de la significativité du coefficient de X_{t-1} .

On teste donc l'hypothèse nulle H_0 :

$$\Phi = (\rho - 1) (1 - \theta_1 - \dots - \theta_{p-1}) = 0 \quad \Longleftrightarrow \quad \rho - 1 = 0 \text{ ou } \rho = 1 \text{ contre l'hypothèse alternative } H_1 : \Phi < 0.$$

¹ Michel LUBRANO, Chapitre III : Tests de racine unitaire, septembre 2007.p.13.

² Le modèle [1] peut s'écrire comme suit :

$(1 - \rho L) X_t = Z_t$ où Z_t est un processus AR (p-1)

C'est-à-dire :

$$Z_t = \sum_{i=1}^{p-1} \Theta_i Z_{t-i} + a_t \text{ où } a_t \sim BB(0, \sigma_a^2)$$

De même, les démonstrations présentées en annexe peuvent être étendues aux modèles [2] et [3] pour obtenir respectivement les modèles [5] et [6].

A l'instar des tests de Dickey-Fuller simples, les tests ADF sont fondés, sous l'hypothèse $H1 : |\rho| < 1$, sur l'estimation par les MCO des trois modèles suivants :

$$\text{Modèle [4]} : \Delta X_t = \Phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + a_t$$

$$\text{Modèle [5]} : \Delta X_t = \Phi X_{t-1} + \gamma_j \Delta X_{t-j} + c + a_t$$

$$\text{Modèle [6]} : \Delta X_t = \Phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + c + f_t + a_t$$

avec $a_t \sim BB(0; \sigma_a^2)$

Le test ADF se déroule selon la même stratégie séquentielle descendante du test DF en partant du modèle [6]. Cependant, seules les tables statistiques diffèrent et sont celles tabulées par Mackinnon (1991) (R.BOURBONNAIS et M.TERRAZA [2004]).¹

Il est fondamental de noter que la difficulté, pour l'application du test ADF, réside dans le choix du degré de l'AR de Z_t nécessaire pour blanchir les résidus. Le nombre de retard p peut être choisi selon les critères d'Akaike ou de Schwarz. D'abord, on part d'une valeur de p suffisamment élevé. Puis, on estime les différents modèles à partir de cette valeur élevée de p jusqu'à $p = 0$. Enfin, on retient la valeur de p qui minimise les critères d'Akaike ou Schwarz.²

A l'issue des tests de Dickey-Fuller simples, et après avoir recherché l'existence d'une racine unitaire, on réalise des tests joints au moyen de statistiques de Fisher dans le cas des modèles [5] et [6] (Voir annexe).

2.4.3. Le test de Phillips et Perron :

Le test de Phillips et Perron (1988) représente un test alternatif au test ADF. Dans le but de tenir compte des erreurs hétéroscédastiques et/ou autocorrélées, il propose une correction non paramétrique des statistiques de Dickey-Fuller.

¹ Eviews indique directement les valeurs critiques issues de ces tables de Mackinnon. Voir R.BOURBONNAIS et M.TERRAZA [2004]. Op. Cit. p.153.

² Lorsque la valeur retenue de p est égale à 0, donc on utilise le test de Dickey-Fuller simple.

Il se déroule en quatre étapes :

- estimation par les moindres carrés ordinaires des trois modèles de base des tests de Dickey-Fuller et calcul des statistiques associées, soit et le résidu estimé ;

- estimation de la variance dite de court terme des résidus

$$\sigma^2 = 1/n \sum_{t=1}^n e_t^2$$

- estimation d'un facteur correctif $st2$ (appelé variance de long terme) établi à partir de la structure des covariances des résidus des modèles précédemment estimés de telle sorte que les transformations réalisées conduisent à des distributions identiques à celles du Dickey-Fuller standard :

$$s_t^2 = 1/n \sum_{t=1}^n e_t^2 \sum_{i=1}^{l-1} (1 - i / l + 1) 1/n e_t e_{t-i}$$

Pour estimer cette variance de long terme, il est nécessaire de définir un nombre de retards l (troncature de Newey-West) estimé en fonction du nombre d'observations n , $l \approx 4(n / 100)^{2/9}$;

- calcul de la statistique de PP : $t_{\phi 1}^* = \sqrt{k} \frac{(\phi_1 - 1)}{\sigma_{\phi 1}} + \frac{n(k-1)\sigma_{\phi 1}}{\sqrt{k}}$

Avec $k = \frac{\sigma^2}{s_t^2}$ (qui est égal à 1 – de manière asymptotique – si et est un bruit blanc). Cette statistique est à comparer aux valeurs critiques de la table de Mackinnon.¹

2.4.4. Le test de KPSS (1992) :

Kwiatkowski, Phillips, Schmidt et Shin (1992) proposent un test fondé sur l'hypothèse nulle d'absence de racine unitaire, de stationnarité, contre l'hypothèse alternative de présence d'une racine unitaire.

Kwiatkowski et al (1992) préconisent d'estimer d'abord les modèles [2] ou [3], puis de calculer la somme partielle des résidus :

$$s_t = \sum_{i=1}^t e_i$$

¹ R.BOURBONNAIS et M.TERRAZA [2004].op.cit. pp.158 et 159.

Et enfin d'estimer la variance de long terme (st2) comme pour le test de Phillips et Perron.

Dans le but de tester l'hypothèse nulle de stationnarité, ils suggèrent d'utiliser un test du multiplicateur de Lagrange (LM). En effet, la statistique LM est donnée par :

$$LM = \frac{1}{s_t^2 n^2} \sum_{t=1}^n s_t^2$$

Ainsi, si cette statistique est supérieure aux valeurs critiques ci-dessous, on rejette l'hypothèse de stationnarité.

n = ∞	1%	5%	10%
Modèle [2]	0,739	0,463	0,347
Modèle [3]	0,216	0,146	0,119

2.5. Les modèles à correction d'erreur :

2.5.1. Définition de la cointégration

On considère deux séries X_t et Y_t dont les processus sont $I(d)$. Leur combinaison linéaire : $Z_t = Y_t - aX_t$ est en général $I(d)$. Cependant, elle peut être $I(d-b)$ où $b > 0$, autrement dit : $Y_t, X_t \longrightarrow CI(d, b)$ avec $b > 0$. On dit alors que X_t et Y_t sont cointégrées, avec a : le paramètre de cointégration et $[1, -a]$ le vecteur de cointégration.

Bien que X_t et Y_t puissent avoir une évolution divergente, à cause de leur nature non stationnaire, à court terme, ces variables, étant cointégrées, divergent ensemble à long terme, du fait de leur combinaison linéaire stationnaire, et ne s'éloignent pas trop l'une de l'autre.¹ Il existe donc une relation d'équilibre, appelée relation de cointégration.

¹ - C'est « une force économique », selon l'expression de Granger. C.W (1986), qui les relie donc à long terme, de manière qu'elles ne s'écartent pas durablement d'une relation d'équilibre même si elles présentent des déséquilibres à court terme. Voir Eric DOR [2004]. op.cit.p203 et Mohamed AIT OUDRA [1997]. op.cit.p.74.

Dans le cas général à N variables, on considère X_t le vecteur à N composantes, noté :

$X_t = [X_{1,t} \ X_{2,t} \ \dots \ X_{N,t}]'$, dont toutes ses composantes sont intégrées d'ordre d, I(d). On dit que les N variables sont cointégrées, $X_t \sim CI(d,b)$ avec $0 < b \leq d$, s'il existe un vecteur de cointégration $\alpha = [\alpha_1 \ \alpha_2 \ \dots \ \alpha_N]'$ de dimension (N,1) tel que $\alpha' X_t$ soit intégrée d'ordre (d-b).

2.5.2. Présentation des modèles à correction d'erreur :

Dans le cas de cointégration, on assiste à un enchaînement de situations de déséquilibres à court terme qui convergent vers une situation d'équilibre à long terme. C'est la raison pour laquelle, il est nécessaire de chercher un processus d'ajustement. D'où, le recours aux « modèles à correction d'erreur » rendus populaires par David HENDRY sous le terme général d'ECM (Error correction models). En effet, le modèle à correction d'erreur, décrivant ainsi un processus d'ajustement, combine deux types de variables. D'une part, des variables en différence première (stationnaires) qui représentent les évolutions de court terme. D'autre part, des variables en niveau, voir Z_t ci-dessous, sous forme d'une combinaison linéaire stationnaire de variables non stationnaires dans le but de tenir compte du long terme.

Si deux variables X_t et Y_t sont CI (1,1), alors le modèle à correction d'erreur s'écrit comme suit :

$$\Delta Y_t = \gamma_1 Z_{t-1} + \sum_i \beta_i \Delta X_{t-i} + \sum_j \delta_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_{Yt}$$

$$\Delta X_t = \gamma_2 Z_{t-1} + \sum_i \beta'_i \Delta X_{t-i} + \sum_j \delta'_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_{Xt}$$

où ε_{Yt} et ε_{Xt} sont deux bruits blancs. $Z_t = Y_t - \alpha X_t$ est le résidu de la relation de cointégration entre X_t et Y_t .¹

Les coefficients γ_i ($i=1,2$) représentent la force de rappel vers la cible de long terme, donnée par la relation de cointégration, et $|\gamma_1| + |\gamma_2| \neq 0$ constitue la condition sine qua non du retour à l'équilibre.

Il est important de noter que c'est la présence de la variable Z_{t-1} qui fait la différence entre le modèle à correction d'erreur et le modèle VAR usuel (VAR (Sims [1980])).²

Remarque : D'après S.AMBAPOUR et C.MASSAMBA [2005], on peut réécrire de façon simple le modèle à correction d'erreur, ci-dessus, comme suit :

¹ S.LARDIC et V.MIGNON [2002]. op.cit.p.214.

² « VAR cointégré = VAR (Sims [1980]) + Terme à correction d'erreur. » voir Mohamed AIT OUDRA [1997]. op.cit.p.82.

$$\Delta Y_t = \gamma_1 Z_{t-1} + \text{lagged}(\Delta X_t, \Delta Y_t) + \varepsilon_{Yt}$$

$$\Delta X_t = \gamma_2 Z_{t-1} + \text{lagged}(\Delta X_t, \Delta Y_t) + \varepsilon_{Xt}$$

2.5.3. Le théorème de représentation de Granger:

Enoncé par Granger (1981), ce théorème met en évidence le lien entre cointégration et modèle à correction d'erreur.

D'après ce théorème, si un vecteur X_t , constitué de N variables, est $CI(1,1)$, alors X_t admet une représentation à correction d'erreur¹ sous la forme suivante :

$$A(L) (1-L) X_t = -\gamma Z_{t-1} + \varepsilon_t$$

$$\text{ou } A(L) \Delta X_t = -\gamma Z_{t-1} + \varepsilon_t$$

où $Z_t = \alpha' X_t$ est un vecteur de variables stationnaires et représente l'écart par rapport à l'équilibre. $A(L)$ est le polynôme matriciel en L d'ordre fini, $A(0) = I$ (matrice identité) et $\gamma \neq 0$.

On constate que le modèle ECM n'intègre que des variables stationnaires, du fait que :

$$\Delta X_t \sim I(0) \text{ et } Z_t \sim I(0).$$

Il est également important de noter le terme Z_{t-1} est nul dans la situation d'équilibre et il est différent de 0 pendant celle de déséquilibre.

En résumé, la représentation de Granger établit que la forme ECM-VAR, alias VAR cointégré, est la bonne spécification du modèle VAR dans le cas de variables cointégrées.

2.5.4. Test de Johansen 1988 : estimation du rang de la matrice de cointégration

Soit X_t un vecteur de N variables toutes $I(1)$. Sa représentation VAR d'ordre p est donnée par :

$$X_t = \mu + \pi_1 X_{t-1} + \dots + \pi_p X_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

où μ est un vecteur de constantes de dimension $(N \times 1)$, ε_t est un vecteur de termes d'erreurs de dimension $(N \times 1)$ suivant un processus bruit blanc de moyenne nulle et matrice

¹ Ce théorème peut aussi être interprété dans le sens inverse : « si un processus stochastique multivarié peut être généré par la représentation ECM, alors les composantes de ce vecteur sont cointégrées ». Voir Mohamed AIT OUDRA [1997]. Op.cit.p.80.

de variance – covariance Ω et les π_i ($i = 1, \dots, p$) sont des matrices de coefficients π_1 à π_p de taille $(N \times N)$.

D'après le théorème de représentation de Granger, si les composantes du vecteur X_t sont cointégrées on peut réécrire l'équation (1) sous forme d'un modèle vectoriel à correction d'erreur (VECM) de la forme :

$$\Delta X_t = \mu + \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{p-1} \Delta X_{t-p+1} + \pi X_{t-p} + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\text{et } \pi = -(I - \sum_{i=1}^p \pi_i).$$

Mettant en relation des variables en niveau et en différence première, la représentation (2) permet aux composantes de X_t caractérisées par une relation de cointégration d'être à l'écart de l'équilibre uniquement à court terme¹. En effet, c'est la matrice π qui contient les informations relatives à la relation de long terme, c'est-à-dire à la relation de cointégration, pouvant exister entre les composantes du vecteur X_t .

En conséquence, d'après S.LARDIC et V.MIGNON [2002], s'il y a r relations de cointégration, alors le rang de π est égal à r :

$$\text{Rg}(\pi) = r \quad (3)$$

Trois cas sont alors possibles :

- si $r = N$, c'est-à-dire que la matrice π est de plein rang, alors les variables du vecteur X_t sont stationnaires et il n'existe pas de relation de cointégration. Un modèle VAR telle que la représentation (1) peut être estimée directement sur X_t ;
- si $r = 0$, c'est-à-dire que la matrice π est nulle, alors il n'existe pas de relation de cointégration. A ce moment, il est possible d'estimer un modèle VAR en différence première (i.e. : un modèle VAR sur ΔX_t) ;
- si $0 < r < N$, alors il existe exactement r relations de cointégration. Un ECM peut alors être estimé. Dans ce cas, on pose : $\pi = -\beta\alpha'$ de sorte que :

$$\Delta X_t = \mu + \sum_{i=1}^{p-1} \Gamma_i \Delta X_{t-i} - \beta\alpha' X_{t-p}$$

Où: α et β sont deux matrices de dimension $(N \times r)$.

Où :

¹ Car si les composantes de X_t sont cointégrées, la représentation sera stationnaire en différence première à court terme et le sera également en niveau à long terme. Voir André BERNARD et Gérald ROY, Etude des distorsions de niveau des tests de Johansen pour la cointégration, Cahiers de Recherche 03-08, Université de SHERBROOKE, département d'économique. Nov. 2003. p.4.

- α' est une matrice (r, N) qui contient les r vecteurs de cointégration (r est donc le rang de cointégration).
- β est une matrice (N, r) qui contient les poids associés à chaque vecteur de cointégration.¹

Dans le but d'estimer α et β , Johansen propose d'utiliser la méthode du maximum de vraisemblance.

De même, le nombre de vecteurs de cointégration est donné par des tests de ratio de vraisemblance.

Johansen (1991) montre que les r vecteurs de cointégration correspondent aux vecteurs propres, associés aux r plus grandes racines caractéristiques parmi les n racines

$\lambda_1 > \lambda_2 > \dots > \lambda_n$ solutions de :

$$\det [\lambda S_{pp} - S_{po} S_{oo}^{-1} S_{op}] = 0 \quad (4)$$

$$\text{où : } S_{ij} = T^{-1} \sum_{t=1}^T e_{it} e'_{jt} \text{ pour } i, j = o, p,$$

T est le nombre d'observations et e_{it} et e'_{jt} sont les deux termes résiduels déterminés respectivement par les régressions suivantes :

$$\Delta X_t = \Psi_1 \Delta X_{t-1} + \Psi_2 \Delta X_{t-2} + \dots + \Psi_{p-1} \Delta X_{t-p+1} + e_{ot}$$

$$\text{et } X_{t-p} = \delta_1 \Delta X_{t-1} + \delta_2 \Delta X_{t-2} + \dots + \delta_{p-1} \Delta X_{t-p+1} + e_{pt}$$

Ainsi, les vecteurs de cointégration sont donnés par les r vecteurs propres les plus significatifs.

Dans le but de déterminer le nombre r de vecteurs de cointégration, Johansen propose deux tests de ratio de vraisemblance.

- Test de la trace :

$$\lambda_{\text{trace}} = -T \sum_{i=r+1}^N \text{Log} (1-\lambda_i)$$

Où T le nombre d'observations et les λ_i sont les (N - r) dernières racines caractéristiques trouvées en (4).

¹ - S.LARDIC et V.MIGNON [2002]. op.cit.p.232.

L'hypothèse nulle testée est : $r^* \leq r$, c'est-à-dire qu'il existe au plus r vecteurs de cointégration (i.e. : $\text{Rg}(\pi) = r$).

La règle de décision est la suivante :

- si la statistique λ_{trace} est supérieure à sa valeur critique¹, alors on rejette l'hypothèse nulle de r relations de cointégration.

Certes, le test de la trace permet de déterminer le nombre de relations de cointégration maximal, néanmoins il n'indique pas le nombre exacte des relations de cointégrations.

- Test de la valeur propre maximale :

$$\lambda\text{-max}(r) = -T \text{Log}(1 - \lambda_{r+1})$$

On teste l'hypothèse nulle $H_0 : r^* = r$, c'est-à-dire que le nombre de vecteurs de cointégration est exactement égal à r , contre l'hypothèse alternative $H_1 : r^* = r+1$, c'est-à-dire qu'il est exactement égal à $(r+1)$.

D'après S.LARDIC et V.MIGNON [2002], le test de la trace est plus utilisé que celui de la valeur propre maximale.

¹ Ces valeurs critiques ont été tabulées par Johansen et Juselius (1990) puis par Osterwald – Lenum (1992).

Section 2 : Présentation des variables

Il est bien évident que l'étude des interactions entre les différents indicateurs économiques et de l'impact de l'évolution de l'un sur l'autre, est d'une grande importance pour la mise en place des politiques économiques prenant en compte les spécificités, les moyens et les capacités de chaque pays, pour assurer une croissance durable.

Ainsi, pour expliquer l'attractivité des IDE au Maroc, on a retenu neuf variables.

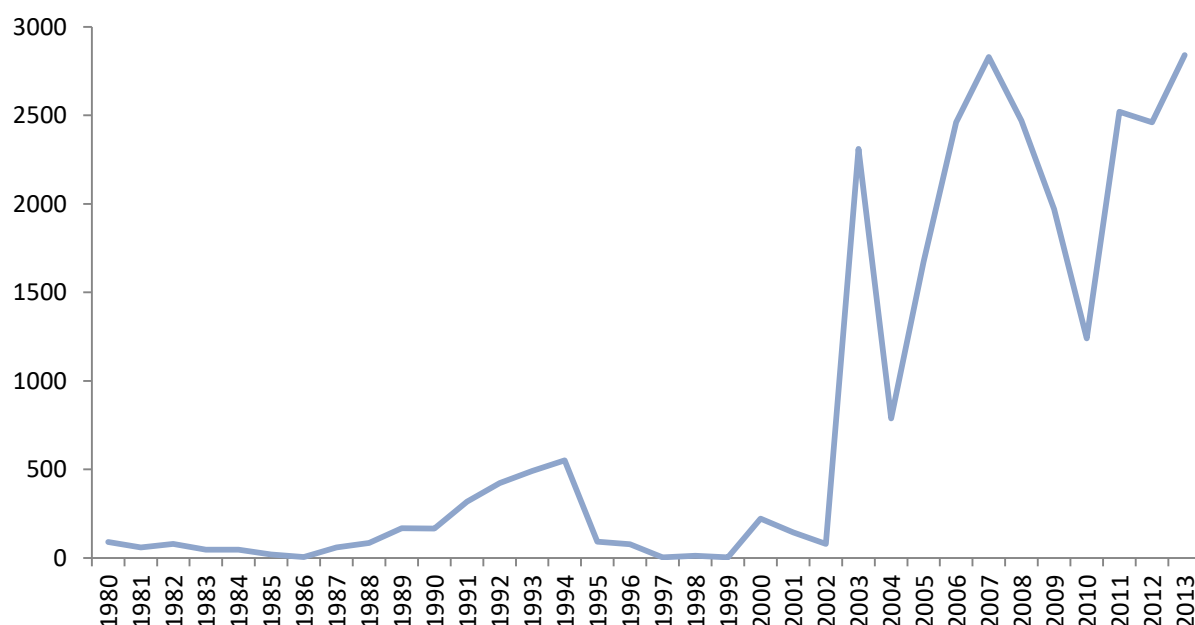
Les données collectées sont de différentes sources : le haut-commissariat au plan, le ministère des finances, l'office de change, Bank Al-Maghreb et la Banque mondiale.

La construction de modèles explicatifs des IDE entrants amène à étaler l'étude sur la période de 1980 à 2013 ; soit trente-quatre observations.

1. Les investissements directs étrangers (IDE)

La variable IDE est mesurée par les flux d'IDE entrants. L'IDE est défini à son tour comme l'investissement d'un pays à l'étranger et l'exportation de capitaux dans un autre pays afin d'y acquérir ou créer une entreprise ou encore d'y prendre une participation (le seuil est de 10% des votes). Le but est d'acquérir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise. C'est d'ailleurs la différence majeure avec l'investissement de portefeuille qui vise uniquement le rendement sur l'investissement financier sans égard au pouvoir décisionnel.

Figure 8: Evolution des flux d'IDE en millions de DH, période 1980-2013.



Source : Elaboré par nos soins

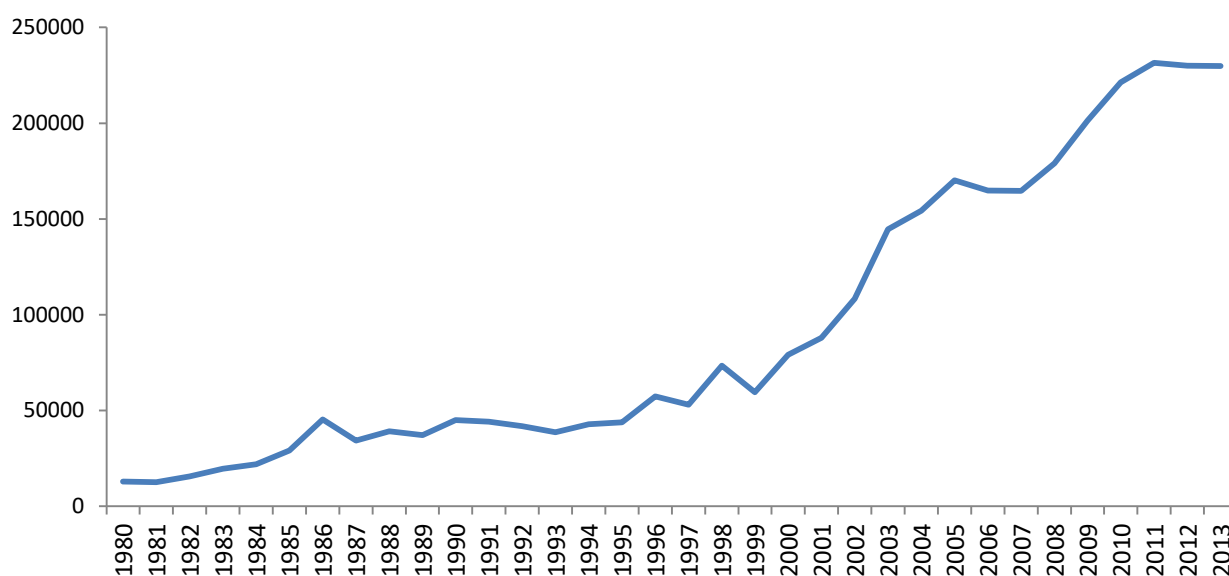
Pour la période étudiée, l'évolution des IDE a connu des perturbations assez importantes. Ce qui explique l'instabilité de l'attraction des investissements étrangers par le Maroc. Cependant il est à expliquer également que certains pics enregistrés sont dus aux opérations de privatisation des entreprises publiques par les autorités marocaines.

Par ailleurs, au cours de cette période, deux sous périodes sont à relever. Une période à tendance stationnaire allant de 1980 à 2012, et une autre allant de 2002 à 2013 à tendance en hausse et à rythme élevé. Aussi, il apparaît clairement que l'attractivité des IDE est déterminante pour la période 2002-2013.

2. Epargne nationale privée (EPV):

L'épargne privée se définit comme la partie du revenu disponible qui est épargnée plutôt que consommée. Le revenu disponible est le revenu national, moins les taxes nettes collectées par le gouvernement auprès des ménages et des entreprises.

Figure 9: Evolution de l'épargne nationale privée en millions de DH, période 1980-2013,



Source : élaboré par nos soins

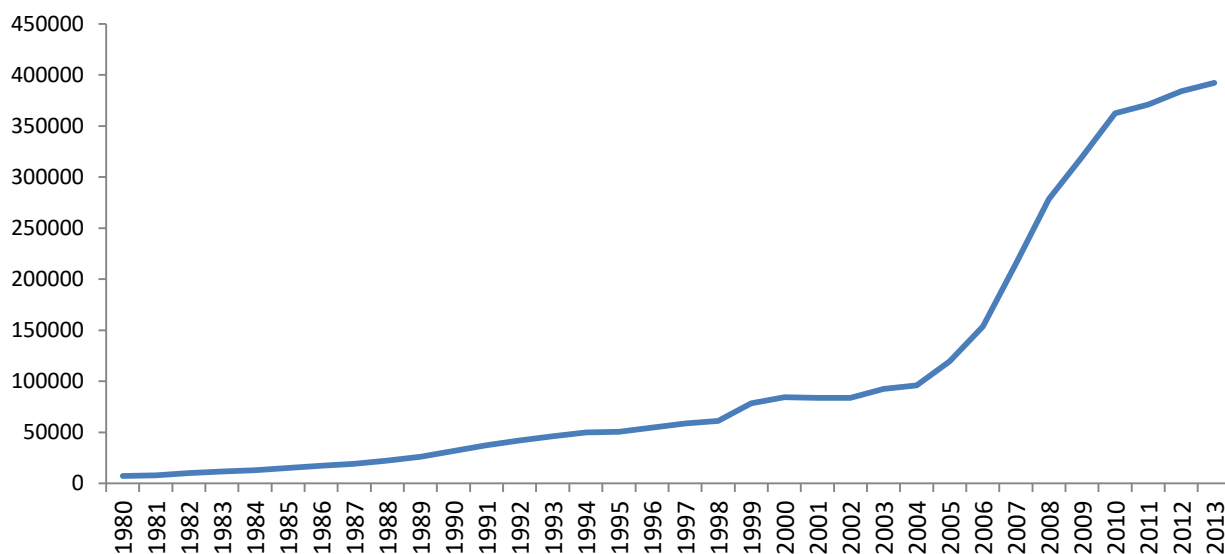
Le rôle que joue l'épargne nationale privée en matière de financement de l'investissement est incontestable et son implication ne devrait être que conséquente. La tendance à la hausse du montant de l'épargne depuis l'année 1980 ne peut avoir qu'un impact positif sur l'investissement.

Ainsi, il est à souligner qu'au fil des années et depuis 1980, l'intensité de l'épargne privée est en croissance positive à rythme accéléré depuis 1999 pour atteindre son maximum en 2010, suivie par une stagnation à partir de 2011.

3. Crédits à moyen et long terme (CRMLT):

Le Crédit à Moyen et Long Terme CMT / CLT est un prêt destiné au financement des projets d'investissement de création, d'extension ou de modernisation d'une activité professionnelle.

Figure 10: Evolution des crédits à moyen et long terme en millions de DH, période 1980-2013,



Source : élaboré par nos soins

La lecture des données fait ressortir que le montant des crédits à moyen et à long terme octroyés pour financer des projets d'investissement au cours de ces trente dernières années a mis en évidence que l'allure des crédits a connu une tendance à la hausse avec un rythme accéléré à partir de 2004.

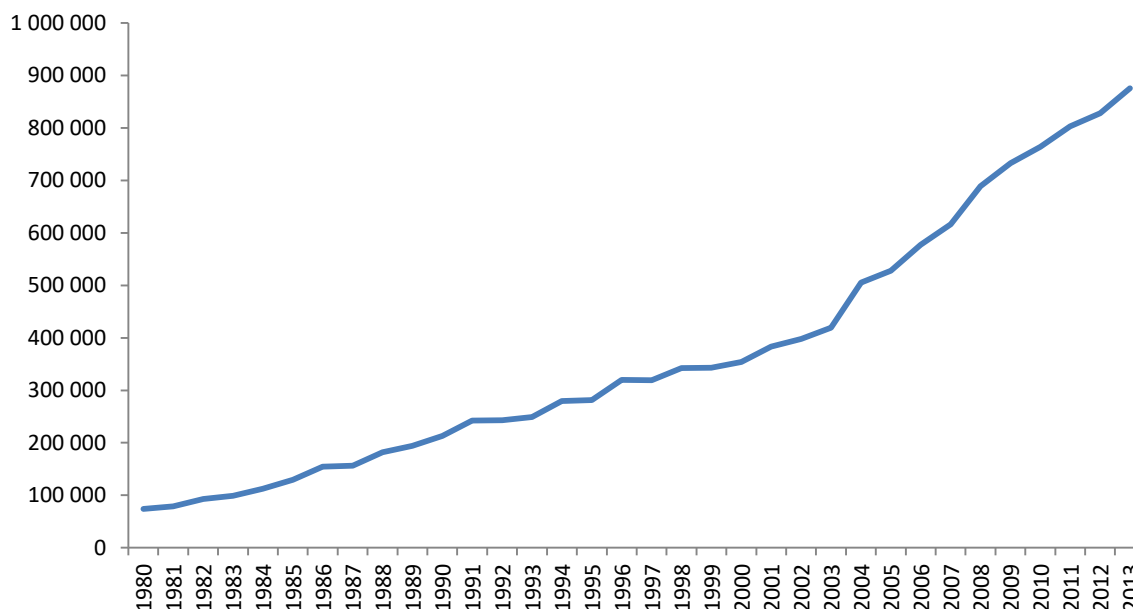
4. Produit intérieur brut (PIB):

Agrégat représentant le résultat final de l'activité de production des unités productrices résidentes. Cet indicateur représente la valeur ajoutée totale des biens et des services produits sur un territoire national. Il est utilisé pour mesurer la croissance économique d'un pays ; Il peut se définir de trois manières

- le PIB est égal à la somme des valeurs ajoutées brutes des différents secteurs institutionnels ou des différentes branches d'activité, augmentée des impôts moins les subventions sur les produits (lesquels ne sont pas affectés aux secteurs et aux branches d'activité) ;
- le PIB est égal à la somme des emplois finals intérieurs de biens et de services (consommation finale effective, formation brute de capital fixe, variations de stocks), plus les exportations, moins les importations ;
- le PIB est égal à la somme des emplois des comptes d'exploitation des secteurs institutionnels : rémunération des salariés, impôts sur la production et les importations moins les subventions, excédent brut d'exploitation et revenu mixte.

En ce qui concerne le PIB retenu, il est calculé sur la base de la somme de valeurs ajoutées.

Figure 11: Evolution du Produit intérieur brut en millions de DH, période 1980-2013,



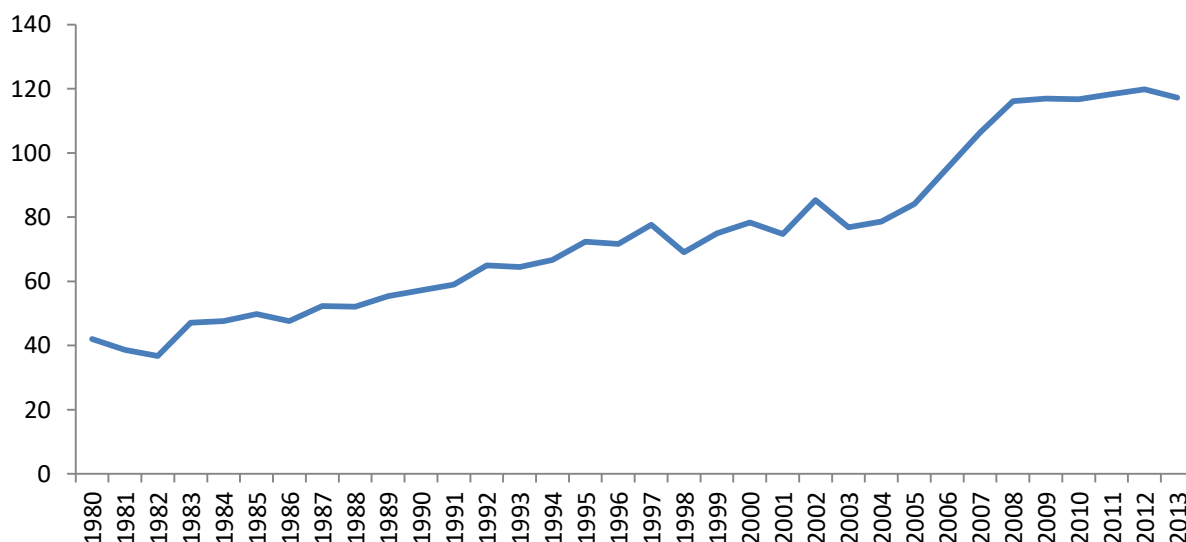
Source : élaboré par nos soins

Le PIB en tant que résultat final de l'activité économique et en tant qu'indicateur de performance et de mesure de cette attractivité, il est intéressant de souligner que l'allure y afférente traduit clairement une tendance en perpétuelle augmentation mais avec un rythme accéléré à partir de 2004.

5. Taux de liquidité de l'économie (TLIQT) :

Le taux de liquidité de l'économie est le rapport entre le total des encaisses détenues par les agents non financiers et une grandeur représentative du niveau de l'activité économique. Lorsqu'une économie est très liquide, les ménages et les entreprises détiennent un volume important de monnaie qui peut alimenter une forte demande de consommation et provoquer par là des tensions inflationnistes. Au contraire, lorsque l'économie manque de liquidité, il peut en résulter des tensions sur le financement des entreprises, tensions qui risquent de compromettre la croissance économique.

Figure 12: Evolution du taux de liquidité, période 1980-2013,



Source : élaboré par nos soins

Ainsi, il est à noter que la relance de l'activité économique par la demande reste largement tributaire de l'importance de la liquidité de l'économie. En effet, un important taux de liquidité ne peut que conforter la demande et par suite la relance de l'activité économique.

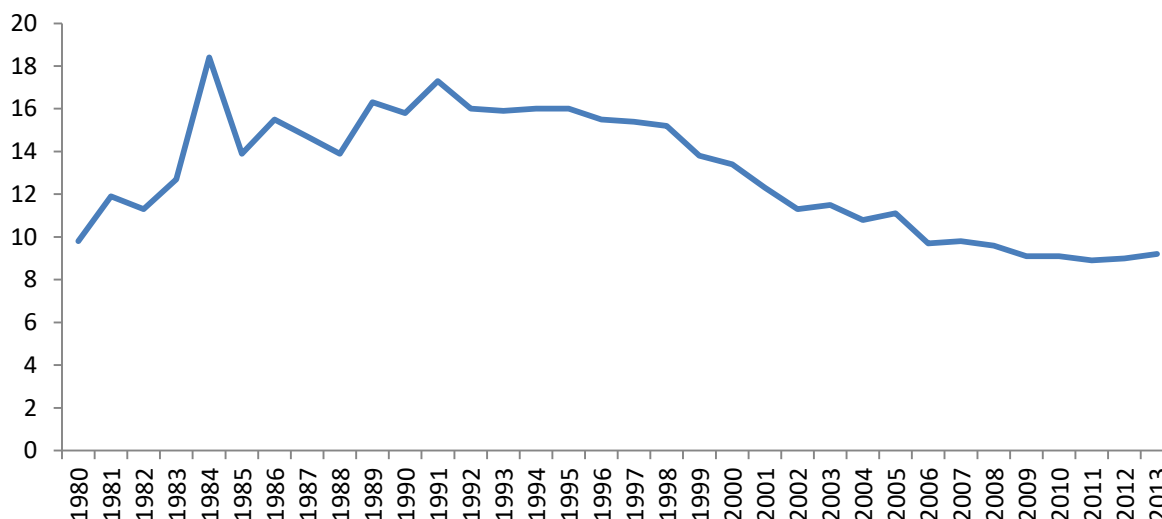
Par ailleurs, la lecture de l'allure de la courbe pour les trente années retenues fait dégager trois périodes :

- Période 1980-2003 dont l'évolution à tendance positive mais modérée,
- Période 2004-2008 dont l'évolution à tendance positive et à rythme accéléré,
- Période 2009-2013 dont l'évolution est à tendance stationnaire avec un fléchissement timide à partir de 2012.

6. Taux de chômage (TACHO) :

C'est le pourcentage des personnes faisant partie de la population active qui sont au chômage. La population active est la population en âge d'activité qui travaille ou souhaite travailler. Un chômeur est une personne qui ne travaille pas et qui est à la recherche d'emploi. La définition du taux de chômage peut varier d'un pays à l'autre, les comparaisons brutes des taux officiels de chaque pays sont donc inappropriées. La définition du taux de chômage au sens du Bureau international du travail (BIT) est une définition reconnue mais sujette à petites différences d'interprétation.

Figure 13: Evolution du taux de chômage, période 1980-2013,



Source : élaboré par nos soins

Pour le taux de chômage¹, ainsi retenu, comme étant le nombre de chômeurs rapporté à la population active dont l'âge est supérieur ou égal à 15 ans.

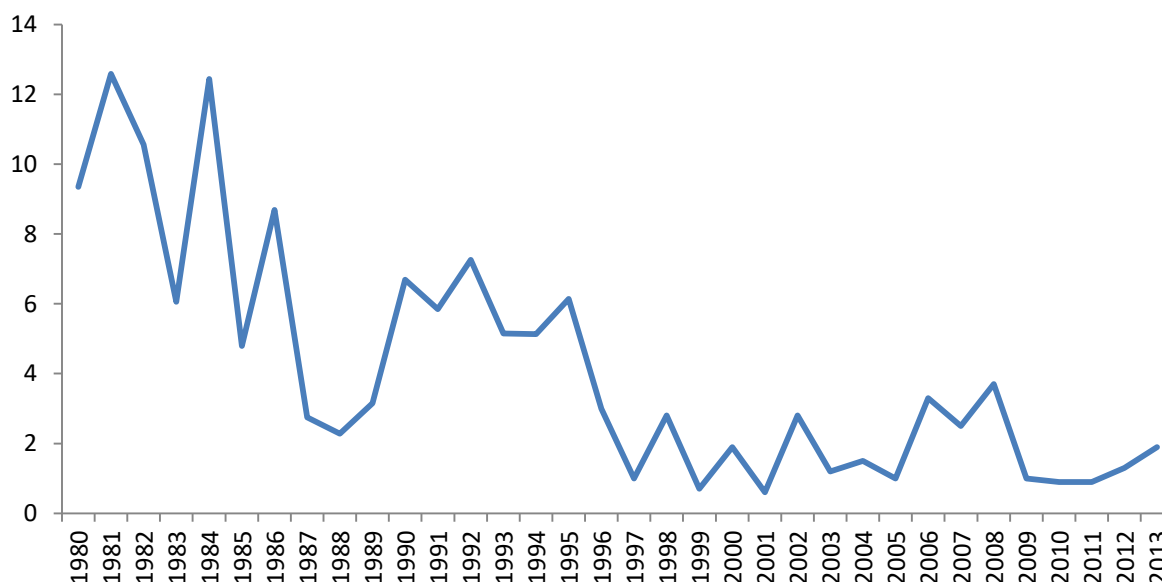
Cependant, il est admis que la perception du problème de l'emploi est toujours était centrée sur le taux de chômage.

L'analyse de ce taux via l'allure de la courbe ci-dessus fait ressortir un accroissement pour la période 1980-1991 et une tendance baissière depuis 1992, suivie par une situation stationnaire à partir de 2010.

7. Taux d'inflation (TAINF) :

L'inflation est une expression de la hausse du niveau général des prix. La stabilité des prix préserve et renforce le pouvoir d'achat des citoyens. La stabilité des prix est en outre, un facteur déterminant de la compétitivité des entreprises et un élément nécessaire pour inspirer confiance aux opérateurs économiques, qu'ils soient épargnants ou investisseurs, nationaux ou étrangers. Les études empiriques indiquent invariablement que l'inflation a une corrélation négative avec le volume des investissements.

Figure 14: Evolution du taux d'inflation, période 1980-2013.



Source : élaboré par nos soins

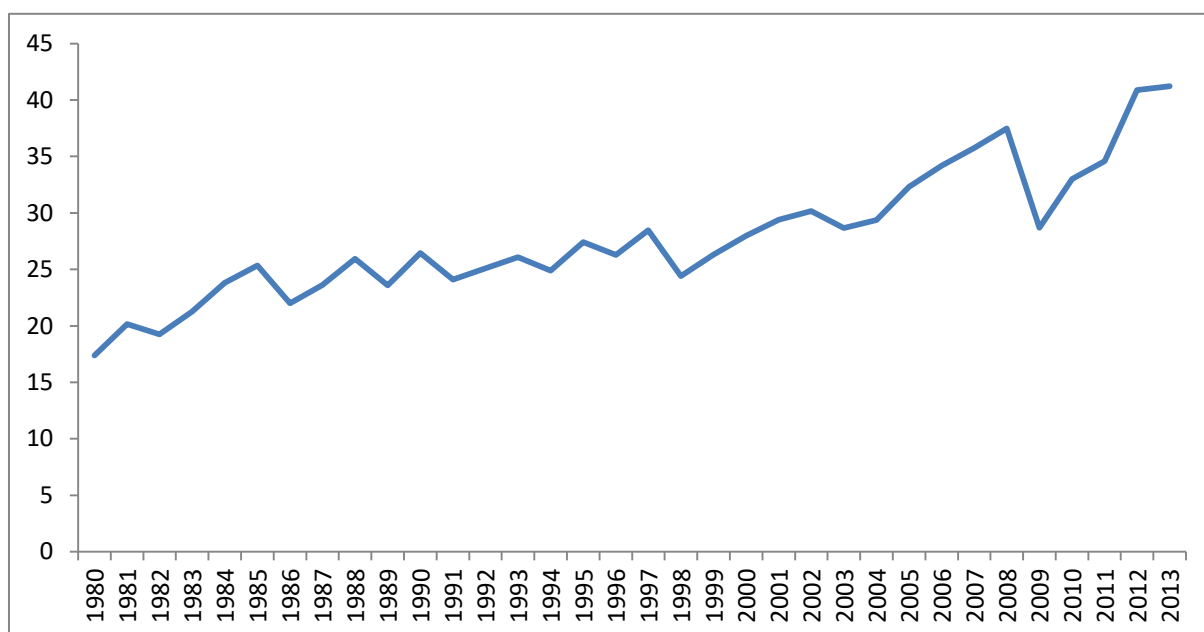
¹ Taux de chômage= (nombre de chômeurs/population active âgée de 15 ans et plus)*100

L'évolution baissière du taux d'inflation entre 1980 et 2013, malgré les hauts et les bas enregistrés montre le grand effort entrepris par les autorités marocaines pour préserver la stabilité des prix et pour donner confiance aux opérateurs économiques. Cependant, il est à noter que la reprise à la hausse, malgré la faiblesse du taux est amorcée depuis 2011.

8. Les exportations :

Les exportations de biens et services regroupent la valeur de l'ensemble de biens et services destinés à l'étranger. Cette donnée inclut la valeur des marchandises, des assurances, transports...Etc.

Figure 15: Evolution Des exportations, période 1980-2013.



Source : élaboré par nos soins

Comme le montre le graphique ci-dessus, la tendance des exportations est en hausse le long de toute la période mais avec des rythmes différents. Ainsi, la lecture de l'allure du graphique fait référence à trois périodes :

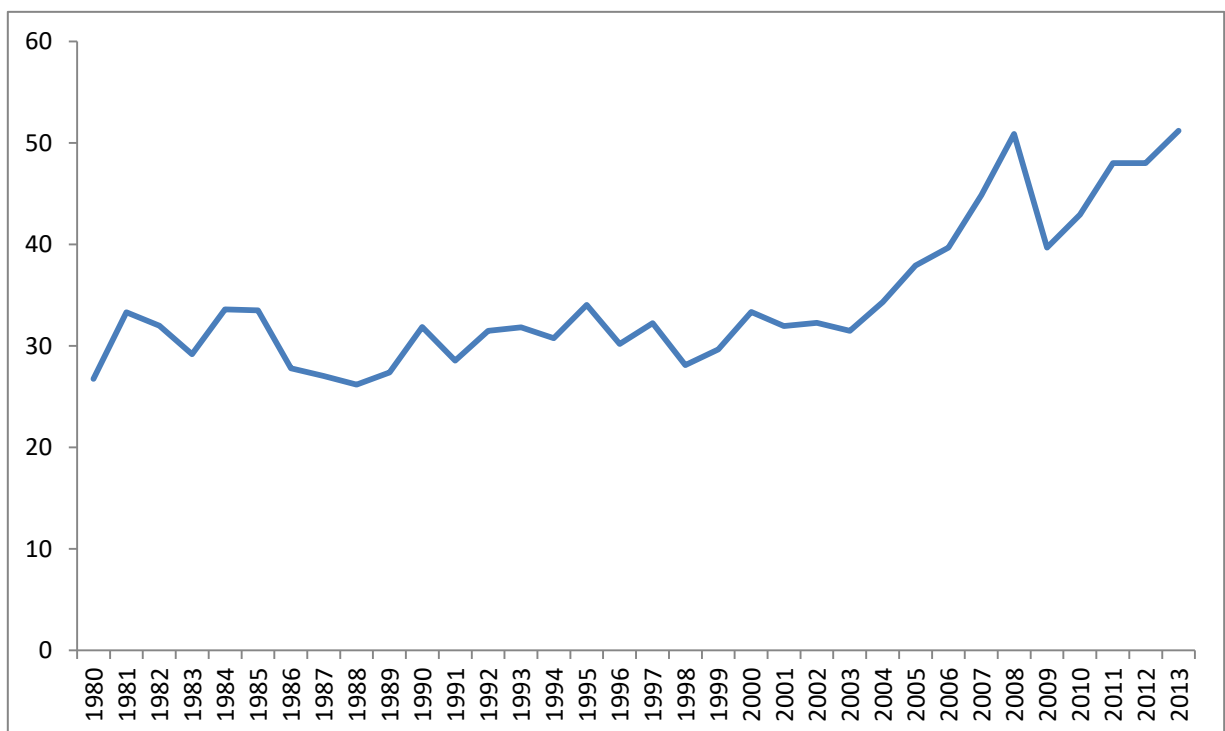
- Période 1980-1988 : il est à souligner à ce niveau un rythme d'évolution accéléré pour des montants des exportations assez faibles.
- Période 1989-1998 : on relève une situation presque stationnaire aussi bien pour des montants des exportations que pour leur rythme de croissance.

- Période 1999-2013: cette période se démarque des périodes précédentes par l'augmentation des montants des exportations qui devient substantielle au fil des années avec un rythme relativement important.

9. Les importations :

Les importations de biens et services regroupent la valeur de l'ensemble de biens et services destinés à l'étranger. Cette donnée inclut la valeur des marchandises, des assurances, transports...Etc.

Figure 16: Evolution des importations, période 1980-2013,



Source : élaboré par nos soins

Le graphique ci-dessus met en évidence, selon le rythme de la croissance et le montant des importations trois périodes :

- Période 1980-1988 : Durant cette période qui coïncide avec le phénomène d'hostilité causé par l'ajustement structurel, on relève que les importations connaissent des hauts et des bas qui ont fini par atteindre un niveau minimum en 1988.
- Période 1989-1998 : L'allure de la courbe met en évidence le retour du montant des importations à une croissance importante depuis 1989 qui a atteint son maximum en

1995, suivie par une décélération qui a atteint un niveau minimal en 1998 enregistrant ainsi durant cette période des rythmes de croissance presque stationnaires.

- Période 1999-2013 : Durant cette période, on enregistre un rythme de croissance du montant des importations relativement soutenu et en perpétuelle augmentation avec une baisse en 2009.

Section 3 : Résultats empiriques

En vue de confronter la théorie de l'adaptation institutionnelle de l'IDE à la réalité marocaine, nous examinons ici sa performance dans une analyse de régression économétrique. Le modèle théorique développé dans la section précédente nous permet de construire une relation de long terme et de court terme entre les flux d'IDE et certains éléments fondamentaux constituant ses déterminants. Il permet ainsi de construire à partir des séries temporelles, une équation d'attractivité.

Notons que, l'estimation de cette équation se fait par la technique de la cointégration lorsqu'il s'agit de définir la relation de long terme entre les flux d'IDE et ces éléments. Une fois cette dernière vérifiée, il est alors possible d'utiliser les modèles à correction d'erreur, pour définir l'évolution de court terme et de long terme entre la variable dépendante (IDE) et les variables indépendantes (les déterminants). Ces procédures supposent au préalable que les variables choisies dans la construction de modèle soient stationnaires.

Si on suppose que les différentes estimations du modèle approprié ont été normalement effectuées, leurs résultats nous permettent-ils de dire qu'il existe une relation significative entre les flux d'IDE et l'ensemble des éléments déterminants d'une part et d'autre part entre les flux d'IDE et ces éléments pris individuellement ?

A ces deux questions fondamentales, nous apportons non seulement des réponses pour expliquer la significativité des variables, mais également nous parviendrons à l'objectif de recherche : celui d'avoir ciblé les déterminants des investissements directs étrangers au Maroc compte tenu des variables préalablement choisies.

1. Test de racine unitaire (test de non stationnarité)

Dans le cas des séries temporelles, cette analyse est jugée préalable à toute régression. Le problème principal revient à déterminer si la série est stationnaire ou non stationnaire, en particulier lorsqu'on a affaire à des séries macroéconomiques¹. Par définition, une série chronologique est considérée non stationnaire lorsque sa variance et sa moyenne se trouvent modifiées dans le temps².

¹ Ce qui est le cas de notre étude

² Bourbonnais, 2005, Econométrie, Dunod, Paris, p : 125

Le test, donc, consiste à vérifier si les propriétés des séries statistiques temporelles sont indépendantes du temps durant la période d'étude. Si cette condition n'est pas vérifiée, les résultats sont invalides et il y a lieu de remplacer les séries par leur différentielle dans l'estimation¹.

Nous allons donc appliquer les tests de racine unitaire, notamment celui de Dickey Fuller Augmenté (ADF) mais aussi d'autres tests tels que le test de Philips et Perron, le test de KPSS (Kwiatkowski-Phillips-schmidt-shin) pour étudier la stationnarité des variables et déterminer en conséquence leur ordre d'intégration. Les tests portent aussi bien sur l'existence d'une seule ou de deux racines unitaires pour étudier la stationnarité des variables différenciées. Il viendra alors le moment de mettre en évidence le(s) modèle (s) de cointégration adéquat (s), estimer un ou plusieurs modèles à correction d'erreur dans le but de comprendre aussi bien les évolutions de long terme, à travers donc l'estimation des relations de long terme, que les fluctuations de court terme qui pourraient affecter l'IDE.

Les tests de stationnarité ont été appliqués sur les variables suivantes : les IDE, CRMLT, PIB, TLIQT, TAINF, TACHO, EPV, M, X. Ces variables ont été transformées en logarithme soient respectivement : LIDE, LCRMLT, LPIB, LTLIQT, LTAINF, LTACHO, LEPV, LM, LX.

Rappelons que pour définir une forme cointégrante entre un certain nombre de variables, il est nécessaire que celles-ci (ou encore leurs transformations utilisées) aient le même ordre d'intégration, raison qui nous a obligé à écarter certaines variables choisies précédemment dans la deuxième section.

Les résultats des différents tests de stationnarité sont consignés dans le tableau ci-après :

¹ Johston jack et Dinardo john , 1999, « méthodes économétriques », Economica, 4 ème éditions, Paris, p :383.

Tableau 14 : Résultats des tests de racine unitaire

Variables	Test de Dickey-Fuller augmenté ¹				Test de Phillips-Perron				Test de KPSS ²			
	Modèle ³	Retard P	ADF t-Stat.	Prob.	Modèle	Largeur de bande	t statistique ajusté	Probabilité critique	Modèle	Largeur de bande	LM Statistique	Valeur critique à 5%
En niveau												
LCRMLT	[3]	1	-2.92	0.1678	[1]	2	5.75	1.0000	[2]	5	0.67	0.46
LIDE	[1]	1	0.24	0.7516	[1]	1	0.03	0.6871	[2]	4	0.45	0.46
LPIB	[1]	0	7.79	1.0000	[2]	2	-2.41	0.1447	[2]	5	0.67	0.46
LTLIQT	[3]	0	-3.47	0.0588	[3]	0	-3.47	0.0588	[2]	5	0.66	0.46
LTAINF	[3]	2	-3.11	0.1198	[2]	4	-2.74	0.0772	[2]	4	0.64	0.46
LTACHO	[3]	1	-2.81	0.2023	[3]	3	-3.51	0.0545	[3]	4	0.19	0.14
LEPV	[3]	2	-2.80	0.2055	[3]	0	-2.47	0.3374	[2]	5	0.67	0.46
LM	[3]	0	-2.40	0.3725	[3]	3	-2.36	0.3901	[2]	4	0.61	0.46
LX	[1]	4	3.11	0.9991	[1]	32	5.65	1.0000	[2]	4	0.79	0.46

Source : élaboré par nos soins

Avec : * dénote la stationnarité de la série au seuil de 5%;

[3] : le modèle [3] (modèle avec tendance et constante);

[2] : le modèle [2] (modèle sans tendance et avec constante);

[1] : le modèle [1] (modèle sans tendance, ni constante)

² A l'inverse des autres tests de racine unitaire, KPSS (1992) proposent un test fondé sur l'hypothèse nulle d'absence de racine unitaire (de stationnarité), contre l'hypothèse alternative de présence d'une racine unitaire.

³ Afin de ne pas commettre des erreurs économétriques lors du choix entre le modèle [3], le modèle [2] et le modèle [1], il faut tester la significativité de la tendance ainsi que de la constante en se référant aux tables de Dickey-Fuller (voir S.LARDIC et V. MIGNON (2002), op.cit, tableau 5.2, p.137).

Le test de Dickey et Fuller et le test de Phillips-Parron, suggèrent que pour qu'une variable soit stationnaire ou non, nécessite la vérification de la condition suivante: si la valeur absolue de la statistique calculée de T-stat est inférieure à la valeur critique proposée par dickey et fuller (ou par Phillips-perron) au seuil de $\alpha\%$, alors l'hypothèse nulle de non stationnarité de la variable ou encore la variable a une racine unitaire, ne peut pas être rejetée. Pour le test de KPSS, on vérifie la condition de stationnarité suivante : si la valeur calculée de T-stat est inférieure à la valeur critique de KPSS, l'hypothèse nulle, qui devient dans ce test l'hypothèse de stationnarité ne peut pas être rejetée.

Ainsi il ressort des différents tests de stationnarité résumés dans le tableau ci-dessus, que les séries ne sont pas stationnaires en niveau et présentent au moins une racine unitaire.

Par contre nous les avons ainsi rendues stationnaires en différence première, les résultats des tests de stationnarité qui figurent dans le tableau ci-dessous, rassurent que toutes les séries utilisées sont bel et bien stationnaires en différence première donc intégrées d'ordre un. Ce qui nous amène alors à utiliser la méthode d'estimation en deux étapes proposée par Engle et Granger.

Une question fondamentale reste posée : celle de savoir si l'estimation de la relation de long terme conduit automatiquement à l'estimation de la dynamique de court terme. Le test de racine unitaire sur le résidu estimé nous permettra de confirmer ou non la relation de cointégration avant de passer à l'estimation du modèle à correction d'erreur.

Dans la suite, il s'agira tout simplement de présenter les cadres méthodologiques de l'estimation de la relation de long terme et de l'estimation du modèle à correction, d'erreur.

Tableau 15 : Résultats des tests de racine unitaire

Variables	Test de Dickey-Fuller augmenté				Test de Phillips-Perron				Test de KPSS ¹			
	Modèle ²	Retard P	ADF t-Stat.	Prob.	Modèle	Largeur de bande	t statistique ajusté	Probabilité critique	Modèle	Largeur de bande	LM Statistique	Valeur critique à 5%
<u>En D 1ere</u>												
DLCRMLT	[2]	0	-3.10*	0.0361	[2]	1	-3.12*	0.0343	[2]	2	0.08*	0.46
DLIDE	[1]	0	-7.93*	0.0000	[1]	2	-7.74*	0.0000	[2]	1	0.08*	0.46
DLPIB	[2]	0	-6.50*	0.0000	[3]	3	-7.17*	0.0000	[2]	3	0.34*	0.46
DLTLIQT	[2]	0	-7.55*	0.0000	[2]	5	-8.32*	0.0000	[2]	9	0.13*	0.46
DLTAINF	[1]	0	-11.17*	0.0000	[1]	8	-12.96*	0.0000	[2]	14	0.23*	0.46
DLTACHO	[1]	1	-4.32*	0.0001	[1]	2	-8.21*	0.0000	[2]	4	0.45*	0.46
DLEPV	[2]	1	-3.24*	0.02	[2]	0	-7.37*	0.0000	[2]	4	0.11*	0.46
DLM	[1]	0	-7.52*	0.0000	[1]	0	-7.52*	0.0000	[2]	0	0.07*	0.46
DLX	[2]	3	-5.51*	0.0002	[1]	7	-7.82*	0.0000	[2]	32	0.5	0.46

Source : élaboré par nos soins

Avec : * dénote la stationnarité de la série au seuil de 5%;

[3] : le modèle [3] (modèle avec tendance et constante);

[2] : le modèle [2] (modèle sans tendance et avec constante);

[1] : le modèle [1] (modèle sans tendance, ni constante)

¹ A l'inverse des autres tests de racine unitaire, KPSS (1992) proposent un test fondé sur l'hypothèse nulle d'absence de racine unitaire (de stationnarité), contre l'hypothèse alternative de présence d'une racine unitaire.

² Afin de ne pas commettre des erreurs économétriques lors du choix entre le modèle [3], le modèle [2] et le modèle [1], il faut tester la significativité de la tendance ainsi que de la constante en se référant aux tables de Dickey-Fuller (voir S.LARDIC et V. MIGNON (2002), op.cit, tableau 5.2, p.137).

2. Test de Cointegration :

L'analyse de cointégration permet de traiter les séries chronologiques non stationnaires. Elle décrit la véritable relation à long terme existant entre deux ou plusieurs variables.

Le test de cointégration nécessite le réunion de deux conditions :

- Toutes les séries sont intégrées au même ordre,
- La combinaison linéaire des séries donne une série d'ordre d'intégrité inférieur ou égal à la différence en valeur absolue de l'ordre d'intégrité des séries à étudier.

Nous allons mener deux relations de cointégration statistique. L'une porte sur la cointégration de la variable IDE avec les différentes variables considérées individuellement ; soient donc des modèles où la cointégration est bivariée et une autre qui porte sur la cointégration multivariée entre l'IDE et les autres variables prises ensemble dans le même cadre, selon donc l'objectif de l'étude, peuvent être considérées pour enrichir notre application économétrique.

Selon la stratégie suivie dans l'étude des relations de cointégration, il est nécessaire d'examiner, d'abord les propriétés de stationnarité des variables (chose qui a été effectuée : voir les tests de racine unitaire), ensuite, dans une seconde étape, il est question d'estimer le (ou les) modèle (s) vectoriel (s) autorégressif (s) contraint (s), afin notamment de déterminer le retard optimal, ainsi que les différentes variantes qui permettent de tester le nombre de relations de cointégration à retenir. Dans une troisième étape, il sera question de l'interprétation des relations de cointégration dans le cadre des modèles à correction d'erreur.

2.1. La cointégration bivariée

Pour savoir s'il existe une relation de long terme entre l'IDE et chacune de nos différentes variables, il serait adéquat d'utiliser les techniques de cointégration. Cela nous permettra de déterminer dans quelle mesure nous pouvons appliquer les moindres carrées ordinaires sous leur forme habituelle.

Le test bivarié de cointégration peut être effectué grâce à plusieurs techniques, donc on fait appelle à la méthode de Engel et Granger.

2.1.1. La relation entre LIDE et LTLIQT

Etape 1 : Estimation par les Moindres carrées ordinaires (MCO) de la relation de long terme

$$\text{LIDE}_t = 3,7369 * \text{LTLIQT}_t - 10,5892 + e_t \quad (1)$$

(3,4457)	(0,8076)
[-3,0731]	[4,6270]

Où (.) écart type du coefficient estimé,
[.] t-statistic ,

Nous pouvons vérifier que le résidu est stationnaire. D'après les résultats du test ADF, le résidu e_t de cette relation est stationnaire. Il existe, donc, un risque de cointégration entre les deux variables. Nous procédons donc maintenant à l'estimation du modèle à correction d'erreur. Pour ce faire, nous calculons d'abord le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période.

Soit :

$$e_{t-1} = \text{LIDE}_{t-1} - 3,7369 * \text{LTLIQT}_{t-1} + 10,5892$$

Etape 2 : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

$$\Delta \text{LIDE}_t = -0,9159 * \Delta \text{LTLIQT}_t - 0,3628 * e_{t-1} + U_t \quad (2)$$

(2,8502)	(0,1443)
[-0,3213]	[-2,5142]

Où (.) écart type du coefficient estimé,
[.] t-statistic,

De l'équation, il résulte que le coefficient du terme à correction d'erreur (force de rappel vers l'équilibre) est significativement négatif ; alors la spécification du modèle à correction d'erreur est alors acceptée. Il en découle, l'existence d'une relation positive à long terme entre LIDE et LTLIQT (selon l'équation 1). En d'autres termes, lorsque la variable LTLIQT augmente la variable LIDE augmente aussi. Il est à noter que 36,28% du déséquilibre de la période précédente est absorbé dans la période suivante.

Toutefois le coefficient de la variable ΔLTLIQT n'est pas significatif au seuil statistique de 5% (selon l'équation 2), ce qui signifie l'absence d'une relation à court terme significative entre les deux variables.

2.1.2. La relation entre LIDE et LPIB

Etape 1 : Estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

$$\text{LIDE}_t = 1,8061 * \text{LPIB}_t - 17,4445 + e_t \quad (1)$$

(4,8923)	(0,3878)
[-3,5657]	[4,6571]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

L'estimation par les moindres carrées ordinaires de la relation de long terme relève que le résidu est stationnaire, d'après les résultats du test ADF. Le résidu e_t de cette relation est stationnaire. Il existe, donc, un risque de cointégration entre les deux variables. Il est à procéder donc à l'estimation du modèle à correction d'erreur. Il faut Nous calculer d'abord le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période.

Soit :

$$e_{t-1} = \text{LIDE}_{t-1} - 1,8061 * \text{LPIB}_{t-1} + 17,4445$$

Etape 2 : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

$$\Delta \text{LIDE}_t = 1,2036 * \Delta \text{LPIB}_t - 0,3890 e_{t-1} + U_t \quad (2)$$

(2,4285)	(0,1411)
[0,4956]	[-2,7560]

Où (.) écart type du coefficient estimé

[.] t-statistic

L'estimation par les moindres carrées ordinaires de la relation dynamique (court terme) montre que le coefficient du terme à correction d'erreur (force de rappel vers l'équilibre) est significativement négatif ; la spécification du modèle à correction d'erreur est alors acceptée. Il est donc important de noter qu'il existe une relation positive à long terme entre LIDE et LPIB (selon l'équation 1). En d'autres termes, toute augmentation de la variable LPIB entraîne l'augmentation de la variable LIDE. Il est à noter que 38,90% du déséquilibre de la période précédente est absorbé dans la période suivante.

Toutefois le coefficient de la variable ΔLPIB n'est pas significatif au seuil statistique de 5% (selon l'équation 2), ce qui signifie l'absence d'une relation à court terme significative entre les deux variables.

2.1.3. Relation entre LIDE et LEPV

Etape 1 : Estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

$$\text{LIDE}_t = 1,4992 \text{ LEPV}_t - 11,3091 + e_t \quad (1)$$

(3,4067)	(0,3064)
[-3,3195]	[4,8915]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Nous pouvons vérifier que le résidu est stationnaire, d'après les résultats du test ADF. Le résidu e_t de cette relation est stationnaire. Il existe donc un risque de cointégration entre les deux variables. Nous procédons donc maintenant à l'estimation du modèle à correction d'erreur. Nous calculons d'abord le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période.

Soit :

$$e_{t-1} = \text{LIDE}_{t-1} - 1,4992 * \text{LEPV}_{t-1} + 11,3091$$

Etape 2 : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

$$\Delta \text{LIDE}_t = 0,8681 * \Delta \text{LEPV}_t - 0,4027 e_{t-1} + U_t \quad (2)$$

(1,2135)	(0,1402)
[0,7154]	[-2,8719]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Le coefficient du terme à correction d'erreur (force de rappel vers l'équilibre) est significativement négatif ; la spécification du modèle à correction d'erreur est alors acceptée. Il est donc important de noter qu'il existe une relation positive à long terme entre LIDE et LEPV (selon l'équation 1). En d'autres termes, toute augmentation de la variable LEPV entraîne l'augmentation de la variable LIDE. Il est à noter que 40,27 % du déséquilibre de la période précédente est absorbé dans la période suivante.

Toutefois le coefficient de la variable ΔLEPV n'est pas significatif au seuil statistique de 5% (selon l'équation 2), ce qui signifie l'absence d'une relation à court terme significative entre les deux variables.

2.1.4. La relation entre LIDE et LX

Etape 1 : Estimation par les Moindres carrés ordinaires de la relation de long terme

$$\text{LIDE}_t = 6,3827 \text{ LX}_t - 15,7942 + e_t \quad (1)$$

(4,5513)	(1,3744)
[-3,4701]	[4,6439]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Nous pouvons vérifier que le résidu est stationnaire, d'après les résultats du test ADF. Le résidu e_t de cette relation est stationnaire. Il existe donc un risque de cointégration entre les deux variables. Nous procédons donc maintenant à l'estimation du modèle à correction d'erreur. Nous calculons d'abord le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période.

Soit :

$$e_{t-1} = \text{LIDE}_{t-1} - 6,3827 * \text{LX}_{t-1} + 15,7942$$

Etape 2 : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

$$\Delta \text{LIDE}_t = 0,6480 * \Delta \text{LX}_t - 0,3939 e_{t-1} + U_t \quad (2)$$

(2,3755)	(0,14474)
[0,2727]	[-2,6711]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Le coefficient du terme à correction d'erreur (force de rappel vers l'équilibre) est significativement négatif ; la spécification du modèle à correction d'erreur est alors acceptée. Il est donc important de noter qu'il existe une relation positive à long terme entre LIDE et LX (selon l'équation 1). En d'autres termes, toute augmentation de la variable LX entraîne l'augmentation de la variable LIDE. Il est à noter que 39,39% du déséquilibre de la période précédente est absorbé dans la période suivante.

Toutefois le coefficient de la variable ΔLX n'est pas significatif au seuil statistique de 5% (selon l'équation 2), ce qui signifie l'absence d'une relation à court terme significative entre les deux variables.

2.1.5. La relation entre LIDE et LM

Etape 1 : Estimation par les Moindres carrés ordinaires de la relation de long terme

$$\text{LIDE}_t = 7,4353 \text{ LM}_t - 20,8797 + e_t \quad (1)$$

(4,7978)	(1,3605)
[-4,3518]	[5,4650]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Nous pouvons vérifier que le résidu est stationnaire, d'après les résultats du test ADF. Le résidu e_t de cette relation est stationnaire. Il existe donc un risque de cointégration entre les deux variables. Nous procédons donc maintenant à l'estimation du modèle à correction d'erreur. Nous calculons d'abord le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période.

Soit :

$$e_{t-1} = \text{LIDE}_{t-1} - 7,4353 * \text{LM}_{t-1} + 20,8797$$

Etape2 : Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

$$\Delta \text{LIDE}_t = 2,7886 \Delta \text{LM}_t - 0,4237 e_{t-1} + U_t \quad (2)$$

(2,3663)	(1,1784)
[0,1701]	[-2,4901]

Où (.) écart type du coefficient estimé,

[.] t-statistic,

Le coefficient du terme à correction d'erreur (force de rappel vers l'équilibre) est significativement négatif ; la spécification du modèle à correction d'erreur est alors acceptée. Il est donc important de noter qu'il existe une relation positive à long terme entre LIDE et LM (selon l'équation 1). En d'autres termes, toute augmentation de la variable LM entraîne l'augmentation de la variable LIDE. Il est à noter que 42,37% du déséquilibre de la période précédente est absorbé dans la période suivante.

Toutefois le coefficient de la variable ΔLM n'est pas significatif au seuil statistique de 5% (selon l'équation 2), ce qui signifie l'absence d'une relation à court terme significative entre les deux variables.

2.2. Cointégration multivariée

L'utilisation des modèles de cointégration au sens de Engel et Granger permettent seulement de définir des modèles à correction d'erreur dans le cas d'un processus où l'erreur résiduelle est d'ordre un. Ce qui fournit la possibilité, particulièrement limitée, d'étudier la cointégration entre deux ou plusieurs variables pendant deux ou plusieurs instants successifs ($t, t-1, \dots, t-n$). Toutefois, puisque la principale question posée dans l'analyse des interdépendances macroéconométriques est de tester la cointégration au niveau structurel des variables, voir si des modèles à correction d'erreur peuvent être alors construits, il est nécessaire de recourir à des techniques permettant l'étude de la cointégration multivariée¹ et qui fournissent le moyen de tester les erreurs sur plusieurs périodes, soit donc une sorte de cointégration historique. Dans tous les cas, si des combinaisons linéaires stationnaires existent entre un ensemble de variables non stationnaires, cela pourrait être interprété comme l'existence d'une (ou plusieurs) relation (s) d'équilibre de long terme entre ces variables.

Nous allons donc, grâce notamment à la modélisation multivariée de Johansen, étudier si des relations de cointégration existent entre ces différentes variables sélectionnées, c'est donc l'intérêt particulier de cette méthode.

2.2.1. Estimation du modèle ¹

On estime un modèle VAR en niveau de nos variables d'intérêt, puis on détermine l'ordre optimal du modèle VAR sur la base des critères d'information, à savoir FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike information criterion), SC (Schwarz information criterion) et HQ (Hannan-Quinn information criterion).

¹ La plupart des cas, c'est la méthode de Johansen qui est appliquée.

VAR Lag Order Selection Criteria
 Endogenous variables: LIDE LTLIQT LPIB LEPV LX LM
 Exogenous variables:
 Date: 07/13/15 Time: 23:53
 Sample: 1980 2013
 Included observations: 31

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	169.7252	NA	7.43e-12*	-8.627430	-6.962155*	-8.084592*
2	201.2664	38.66344	1.24e-11	-8.339767	-5.009216	-7.254091
3	246.2301	37.71148	1.46e-11	-8.918070*	-3.922244	-7.289555

* indicates lag order selected by the criterion
 LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
 FPE: Final prediction error
 AIC: Akaike information criterion
 SC: Schwarz information criterion
 HQ: Hannan-Quinn information criterion

Source : élaboré par nos soins

Puisque nos données sont toutes annuelles, nous avons estimé suffisant de partir d'un retard maximal de 3, d'ailleurs et déjà avec un retard de 4, les estimations des coefficients deviennent impossibles étant donné l'étendue de notre série relativement courte et qui ne parvient pas facilement à retenir plusieurs retards.

On constate d'après le résultat ci-dessus que les critères d'information FPE, SC et HQ indiquent que le retard optimal est de 1 alors que le critère AIC indique que le retard optimal est de 3¹. Ainsi on peut dire que le modèle VAR optimal est alors VAR(1).

2.2.2. Estimation des relations de long terme

Après ces tests préalables, l'étape qui suit concerne l'estimation des relations de long terme éventuelles. Mais, le choix du modèle de Johansen à utiliser pose problème (explication). Pour cela, on va estimer les cinq spécifications de Johansen en commençant par l'hypothèse que le rang de cointégration est égal à zéro. Par la suite, les statistiques de la trace et de la valeur propre maximale sont calculées pour chaque valeur r dans chaque spécification. Dans chaque étape, les valeurs calculées de la trace et de la valeur propre maximale sont comparées à leurs valeurs critiques.

La spécification 1 où l'équation de cointégration ne contienne ni constante, ni trend déterministe linéaire est davantage retenue ici. L'analyse des résultats statistiques permet de

¹ Dans la suite du travail et à force de juger du bon retard, nous avons préféré de travailler avec les deux retards $p=1$ (FPE,SC,HQ) et $p=4$ (AIC)

choisir le retard optimal. D'ailleurs le même raisonnement aurait été suivi si on analyse les différentes spécifications.

Les résultats de cette spécifications sont alors reproduites ci-après afin d'étudier aussi bien les liens de cointégration de long terme que les modèles à correction d'erreur correspondant. Nous soulignons à ce stade l'importance du test de la trace par rapport au test de la valeur propre maximale ; nous testons dans le premier cas l'hypothèse qu'il existe r relations de cointégration contre l'hypothèse II (matrice des coefficients de long terme) est de plein rang, et nous testons dans le deuxième cas l'hypothèse de l'existence de $(r=k)$ relations de cointégration contre l'hypothèse que $(r=k+1)$ relations de cointégration. Nous fournissons ci-dessus les différents résultats relatifs à la première spécification du test de Johansen.

Tableau 16: les résultats des tests de cointégration de Johansen

		Test de la trace			test de la valeur propre maximale		
		hypothèse nulle $r \leq k$	valeur de la trace	valeurs critiques à 5%	hypothèse nulle $r=k/r=k+1$	valeurs propres maximales	valeurs critiques à 5%
spécification 1 ¹ : absence de tendance linéaire dans les séries et d'une constante dans es relations de cointégration.	retard 1	$r=0$	106,0789*	83,93712	$r=0 / r=1$	52,44705*	36,63019
		$r \leq 1$	53,63184	60,06141	$r=1 / r=2$	23,7532	30,43961
		$r \leq 2$	29,87864	40,17493	$r=2 / r=3$	13,67286	24,15921
		$r \leq 3$	16,20578	24,27596	$r=3 / r=4$	11,63864	17,7973
		$r \leq 4$	4,56714	12,3209	$r=4 / r=5$	3,890513	11,2248
		$r \leq 5$	0,67663	4,129906	$r=5 / r=6$	0,676636	4,129906
	retard 2	$r=0$	130,7668*	83,93712	$r=0 / r=1$	41,66508*	36,63019
		$r \leq 1$	89,10176*	60,06141	$r=1 / r=2$	37,17801*	30,43961
		$r \leq 2$	51,92375*	40,17493	$r=2 / r=3$	24,85001*	24,15921
		$r \leq 3$	27,07375*	24,27596	$r=3 / r=4$	16,18447	17,7973
		$r \leq 4$	10,88928	12,3209	$r=4 / r=5$	8,66259	11,2248
		$r \leq 5$	2,226691	4,129906	$r=5 / r=6$	2,226691	4,129906
	retard 3	$r=0$	379,1252*	83,93712	$r=0 / r=1$	154,5675*	36,63019
		$r \leq 1$	224,5577*	60,06141	$r=1 / r=2$	126,6174*	30,43961
		$r \leq 2$	97,94025*	40,17493	$r=2 / r=3$	54,71196*	24,15921
		$r \leq 3$	43,22829*	24,27596	$r=3 / r=4$	27,35608*	17,7973
		$r \leq 4$	15,87221*	12,3209	$r=4 / r=5$	10,10447	11,2248
		$r \leq 5$	5,767746*	4,129906	$r=5 / r=6$	5,767746*	4,129906

Source : élaboré par nos soins

Avec :

* désigne le rejet de l'hypothèse nulle de r relations de cointégration au seuil de 5% pour le test de la valeur propre maximale et d'au plus r relations de cointégration au même seuil pour le test de la trace.

¹ Par ailleurs, d'après Mohamed Ait Oudra (2006), « le test s'arrête une fois on rencontre la première spécification pour laquelle l'hypothèse de non cointégration est non rejetée...et on décide de la spécification à choisir et en même temps de la valeur r qui représente le nombre de relations de long terme ». op,cit,p :98

D'après ces différents résultats, nous observons que le test de la trace rejette l'hypothèse de non cointégration entre les variables et suppose l'existence d'au moins une seule relation de cointégration au seuil critique de 5% entre LIDE, LTLIQT, LPIB, LEPV, LX , LM.

De même les résultats du test de la valeur propre maximale (vpm) nous permettent aussi de confirmer l'hypothèse d'existence d'une seule relation de cointégration entre les variables étudiées.

La première spécification du modèle de cointégration rejette l'hypothèse de non cointégration entre nos variables d'intérêt lorsqu'on considère un seul retard. Ainsi on peut estimer un modèle vectoriel à correction d'erreur (vecm) entre ces variables.

Tableau 17: estimation du modèle VECM (modèle vectoriel à correction d'erreur)

	DLIDE	DLTLIQT	DLPIB	DLEPV	DLX	DLM
ECM_{t-1}	-0,0567 [-2,2416]	-0,0004 [-0,3836]	-0,0041 [-4,3544]	-0,0048 [-1,5411]	-0,0029 [-1,6988]	-0,0002 [-0,1165]
DLIDE_{t-1}	-0,3810 [-2,1748]	0,0077 [0,8796]	0,0063 [0,9561]	-0,0283 [-1,3076]	0,0177 [1,4525]	0,0186 [1,3300]
DLTLIQT_{t-1}	3,4229 [1,0947]	-0,1577 [-1,0086]	0,1710 [1,4491]	0,4767 [1,2328]	0,1482 [0,6811]	0,2065 [0,8250]
DLPIB_{t-1}	-12,0168 [1,9401]	0,6477 [-1,0086]	-0,3314 [1,4491]	-0,3865 [1,2328]	-0,2766 [0,6811]	0,2534 [0,8250]
DLEPV_{t-1}	-1,3625 [-0,7514]	-0,1412 [-1,5582]	0,0023 [0,0350]	-0,0970 [-0,4325]	-0,1376 [-1,0907]	-0,1886 [-2997]
DLX_{t-1}	-1,2888 [-0,3476]	-0,0451 [-0,2434]	0,1246 [0,8906]	0,0321 [0,0700]	-0,3026 [-1,1729]	-0,0207 [-0,0700]
DLM_{t-1}	0,0368 [0,0111]	-0,1262 [-0,7653]	0,0709 [0,5695]	0,3514 [0,8612]	-0,225 [-0,9799]	-0,3302 [-1,2500]
R-squared	0,33	0,38	0,35	0,20	0,30	0,17
AdjR-squared	0,17	0,24	0,20	0,02	0,13	-0,02
S .E.equation	1,26	0,06	0,04	0,15	0,08	0,10

Source : élaboré par nos soins

Où ECM_{t-1}= le terme à correction d'erreur (la force de rappel)

$$\begin{aligned}
 \text{ECM}_{t-1} = & \text{LIDE}_{t-1} - 85,1010 \cdot \text{LTLIQT}_{t-1} - 0,9785 \cdot \text{LPIB}_{t-1} + 26,8670 \cdot \text{LEPV}_{t-1} - 19,1610 \cdot \text{LX}_{t-1} \\
 & \quad [6,5949] \quad [0,1728] \quad [-5,8159] \quad [0,8980] \\
 & \quad + 47,0162 \cdot \text{LM}_{t-1}. \\
 & \quad [-5,2432]
 \end{aligned}$$

Après la visualisation des résultats du modèle VECM, on constate que le coefficient du terme à correction d'erreur est significativement négatif uniquement pour les équations explicatives de DLIDE et DLPIB alors que celui des autres équations est négatif mais il n'est pas significatif ce qui traduit l'existence d'un équilibre à long terme qui n'est pas significatif.

On constate aussi que :

- Le flux des investissements directs étrangers est influencé positivement à long terme par le taux de liquidité.
- L'épargne privée exerce un effet négatif sur le flux des investissements directs étrangers lorsqu'il s'agit du long terme
- L'effet des importations sur le flux des investissements directs étrangers est négatif dans le long terme.
- Le flux des investissements directs étrangers est influencé par lui-même négativement à court terme avec un retard d'un ou deux ans.

2.2.3. Causalités au sens de Granger

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DLTLIQT does not Granger Cause DLIDE	32	1.82934	0.1867
DLIDE does not Granger Cause DLTLIQT		0.08627	0.7711
DLPIB does not Granger Cause DLIDE	32	2.80898	0.1045
DLIDE does not Granger Cause DLPIB		0.85699	0.3622
DLEPV does not Granger Cause DLIDE	32	2.21257	0.1477
DLIDE does not Granger Cause DLEPV		1.94864	0.1733
DLX does not Granger Cause DLIDE	32	0.80804	0.3761
DLIDE does not Granger Cause DLX		2.09730	0.1583
DLM does not Granger Cause DLIDE	32	0.78347	0.3834
DLIDE does not Granger Cause DLM		0.97178	0.3324

- La probabilité $0,18 > 0,05$ implique qu'il n'y a pas une relation de court terme entre LIDE et LTLIQT.
- La probabilité $0,10 > 0,05$ implique qu'il n'y a pas une relation de court terme entre LIDE et LPIB. Mais on peut rejeter H_0 au seuil de 0,06.
- La probabilité $0,14 > 0,05$ implique qu'il n'y a pas une relation de court terme entre LIDE et LEPV.
- La probabilité $0,37 > 0,05$ implique qu'il n'y a pas une relation de court terme entre LIDE et LX.
- La probabilité $0,38 > 0,05$ implique qu'il n'y a pas une relation de court terme entre LIDE et LM.

Conclusion :

Le travail réalisé dans ce chapitre a pour objectif de déterminer les variables explicatives qui drainent davantage les investissements directs étrangers vers notre pays.

Pour ce faire, nous avons tout d'abord présenté nos variables intégrées dans le modèle, et qui ont fait l'objet de deux tests. Test de racine unitaire et test de cointégration. Le premier test de racine unitaire (test de non stationnarité) consiste à vérifier si les propriétés des séries statistiques temporelles sont indépendantes du temps durant la période d'étude, et concerne les variables : IDE, CRMLT, PIB, TLIQT, TAINF, TACHO, EPV, M, X. les résultats ainsi obtenus montrent que les séries ne sont pas stationnaires en niveau et présentent au moins une racine unitaire, mais, elles sont rendues stationnaires en différence première. Chose qui rassure que toutes les séries utilisées sont stationnaires en différence première donc intégrées d'ordre un. Par conséquent la méthode d'estimation en deux étapes proposées par Engel et Granger est jugée valable.

Le deuxième test de cointégration consiste en l'utilisation des modèles de cointégration au sens de Engel et Granger pour définir les modèles à correction d'erreur dans le cas d'un processus où l'erreur résidentielle est d'ordre 1, pour vérifier, par recours à différentes techniques, si des combinaisons linéaires stationnaires existent entre un ensemble de variables non stationnaires ; autrement dit, il s'agit de la mise en relief de l'existence d'un(ou plusieurs) relation (s) d'équilibre de long terme entre les variables. Pour ce faire, le recours à la modélisation multivariée de Johansen qui pourrait mettre en évidence ou non l'existence de relation cointégration entre les variables sélectionnées s'avère nécessaire. Les résultats, ainsi obtenus, mettront en évidence la relation à long terme et court terme entre les variables sélectionnées.

Une interprétation économétrique et économique a été réalisée pour expliquer les résultats du test de cointégration. En effet à la suite de la lecture des résultats découlant des tests ainsi appliqués, les variables étudiées, à savoir, LIDE LTLIQT LPIB LEPV LX LM, nous permettons de confirmer :

- L'existence d'au moins une seule relation de cointégration entre nos variables d'intérêt.
- L'existence d'une relation de long terme entre l'IDE et chacune de nos différentes variables étudiées, à savoir, le taux de liquidité, le produit intérieur brut, l'épargne privée, les exportations et les importations, selon l'étude de relation de cointégration (cointégration bivariée) effectuée grâce à la méthode de Engel et Granger. Ce qui n'est pas le cas de celle de court terme.

- la confirmation de la liaison de long terme entre elles ainsi que leur interdépendance de court terme, selon la cointégration multivariée. Ainsi et après la visualisation des résultats du modèle VECM, il est à souligner que le coefficient du terme à correction d'erreur est significativement négatif, uniquement, pour les équations explicatives de DLIDE et DLPIB alors que celui des autres équations est négatif mais il n'est pas significatif ce qui traduit l'existence d'un équilibre à long terme qui n'est pas significatif, également, il est à noter que :

- Le flux des investissements directs étrangers est influencé positivement à long terme par le taux de liquidité.
 - L'épargne privée exerce un effet négatif sur le flux des investissements directs étrangers lorsqu'il s'agit du long terme
 - L'effet des importations sur le flux des investissements directs étrangers est négatif dans le long terme.
 - Le flux des investissements directs étrangers est influencé par lui-même négativement à court terme avec un retard d'un ou deux ans
- Nos résultats peuvent être clairement améliorés si nous disposons de données trimestrielles adéquates.
- Le modèle où le nombre de retards est faible (un seul retard) est statistiquement plus performant que si l'on suppose plusieurs retards.
- L'application du test de causalité de Granger montre qu'il n'existe pas de relation de court terme entre l'IDE et les autres variables étudiées.

Conclusion de la deuxième partie :

Au niveau de cette partie, nous avons procédé à la modélisation de l'attractivité territoriale des investissements directs étrangers par l'intermédiaire de l'outil économétrique (EViews).

Pour ce faire, nous avons présenté l'évolution des investissements directs étrangers au Maroc et cela à travers son positionnement en matière d'IDE, les flux d'IDE, ainsi que l'origine et la répartition sectorielle de ces derniers.

La dite étude a pour objet de déceler et mettre en relief les principales mesures prises en vue d'améliorer l'attractivité de notre pays, notamment de mesures économiques, administratives et institutionnelles.

Enfin, une modélisation économétrique a été entreprise sur les données relatives au cas du Maroc qui a pu mettre en évidence les relations de court terme et de long terme des variables utilisés et les IDE.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Depuis la fin des années 1980, l'investissement direct étranger prend de plus en plus d'ampleur, devenant, de nos jours, l'un des grands enjeux de concurrence et de rivalité entre les pays. De nombreux travaux empiriques ont démontré théoriquement que les bénéfices dégagés par les IDE pour les pays hôtes se concrétisent par des entrées de capitaux, par un apport de technologie et de savoir-faire ainsi que par l'accès à de nouveaux marchés. Ainsi, les IDE peuvent contribuer, sans doute, et d'une façon active à la croissance et au développement économique des pays d'accueil. Les résultats que l'on a pu obtenir sur cette base sont significatifs à tous les niveaux.

La mondialisation de l'économie a bouleversé les concepts traditionnels du développement économique. La nouvelle configuration de la scène économique mondiale se caractérise par une généralisation du processus d'ouverture et de libéralisation des économies. Ainsi, les FMN sont devenues une composante principale dans la stratégie de développement, aussi bien, des pays développés que des pays en développement. Le montant des investissements, la structure de l'industrie et des services, les politiques macroéconomiques sont étudiés en détail afin de connaître leur impact sur le bien-être et la croissance. De ce fait, les investissements directs étrangers, vu leur impact socio-économique ont fait l'objet de plusieurs recherches et occupent, désormais, une place de choix dans la plupart des pays du monde du fait de la convergence de deux préoccupations : celle des entreprises cherchant à s'internationaliser et celle des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus de capitaux étrangers.

L'objectif de cette étude consiste à déterminer le degré d'attractivité du territoire marocain et de mettre en lumière, via une analyse économétrique, les différents déterminants de cette attractivité.

Pour ce faire, quatre chapitres sont consacrés à cette étude. Le premier chapitre est consacré à l'importance des IDE et leur distinction des autres formes d'investissement. Celui-ci s'est articulé, alors, autour de trois sections. En premier lieu, il s'agit de traiter les caractéristiques générales des IDE, en donnant d'abord leur définition afin de les différencier des autres formes d'investissement tout en indiquant leurs différentes formes et enjeux. En deuxième lieu, il est question de présenter la politique économique ainsi que les principales théories explicatives de l'IDE. En dernier lieu, il fallait mettre en exergue les principaux travaux portant sur l'ensemble des effets et impacts que peuvent engendrer ces investissements sur le pays d'accueil. En effet, les FMN exercent une grande influence sur

l'économie des pays d'accueil, et selon la nature de cette influence, les Etats établissent des politiques soit de promotion, soit de restriction ou de limitation des mouvements des IDE. L'appréciation des avantages qu'apportent ces investissements s'avère donc essentielle.

Dans le but d'expliquer les différences de niveau de flux d'IDE reçus et déterminer pourquoi les firmes investissent dans un pays plutôt qu'un autre, il est nécessaire de comprendre les déterminants qui influencent leur choix. En fonction de leurs stratégies, les firmes décident d'investir à l'étranger, lorsqu'elles peuvent combiner leurs avantages propres avec les avantages qui leur sont offerts par les pays d'accueil. De ce fait deux grandes familles de déterminants, sur lesquels se basent les FMN dans leur choix de localisation, ont été relevées, en spécifiant les déterminants économiques et les déterminants institutionnels. Actuellement, le débat est davantage sur la revendication d'améliorer la qualité des institutions pour attirer les IDE car de plus en plus, le choix de localisation des firmes reste lié aux politiques gouvernementales, autrement dit, à la qualité des institutions en plus des conditions économiques.

C'est dans ce contexte que s'inscrit le deuxième chapitre qui s'articule autour de trois sections. Tout d'abord, il s'agit d'analyser l'attractivité en donnant sa définition et sa façon d'être mesurée et ceci à fin de mettre en évidence son lien avec les IDE et les FMN. Après, nous avons exposé en revue la littérature des déterminants des IDE et qui est présentée comme point de départ afin d'examiner les facteurs qui influencent la décision de localisation des FMN, avant d'énumérer les différents déterminants économiques et institutionnels des IDE, suivant les stratégies d'entrée des FMN. Quant à la suite, elle est consacrée à la présentation des flux mondiaux des IDE. A ce niveau, il est question de traiter les principales tendances marquant les flux des IDE. Il s'agit notamment de montrer l'importance évolutive de ces flux à travers le temps et sous l'influence des différents changements et bouleversements qu'a connus le monde. Il a été remarqué que les flux des IDE à destination des pays en développement sont insuffisants comparés à ceux destinés aux pays développés. La répartition spatiale des activités Quant à elle, peut renseigner sur le choix d'implantation en faveur d'une région plutôt que d'une autre.

Le Maroc, tout autant que les autres pays en développement, conscient du manque de sources de financement de l'économie et d'une dette considérable, conscient également, des interactions entre économie et politique, il s'est inscrit dans la perspective d'attractivité des IDE. Ainsi, il a entrepris une politique de réformes structurelles qui a permis le rétablissement des équilibres macroéconomiques et la libéralisation de l'économie avec pour ambition d'améliorer les performances en termes de croissance, de développer le secteur privé, et

d'accroître les flux entrants des IDE. Dans cette perspective, le pays a engagé des réformes de plus en plus ambitieuses, qui ont touché plusieurs domaines, en particulier, celles ayant trait au climat d'investissement.

Ainsi, la politique d'attractivité suivie par l'Etat marocain pour attirer les investissements étrangers se résume dans l'ensemble des mesures de facilitation pour l'implantation et l'exercice de l'attractivité des firmes sur le territoire. Ces mesures de facilitation concernent les fondamentaux macroéconomiques (taux d'intérêt, inflation taux de change), les instruments réglementaires (assouplissement de la réglementation relative aux IDE, la réglementation du travail, la réglementation du commerce....) et aux actions des pouvoirs publics en termes d'infrastructures et d'offre de services publics, et elles touchent également les incitations financières et fiscales.

Cependant le troisième chapitre concerne la présentation et l'analyse de l'évolution des IDE au Maroc. Après une présentation dans un premier axe, de l'évolution générale, l'origine et la répartition sectorielle des IDE dans notre pays, nous avons tracé dans le deuxième axe l'évolution de la réglementation et de la promotion des IDE au Maroc depuis son indépendance à nos jours, tout en faisant ressortir les différents organes créés ainsi que les différentes réformes entreprises par les autorités marocaines pour promouvoir ces investissements. Le troisième axe, quant à lui, il est consacré à l'analyse des facteurs d'attractivité et les opportunités des IDE au Maroc.

Le quatrième chapitre, fait l'objet de l'étude économétrique des déterminants de l'investissement direct étranger au Maroc. L'objectif est de repérer les variables influençant l'attractivité et l'entrée des IDE. Cette étude économétrique a nécessité la mobilisation de plusieurs tests économétriques visant à respecter la méthodologie en la matière et à avoir des résultats valables.

Les résultats obtenus montrent que le Maroc attire les capitaux étrangers grâce à plusieurs facteurs dont notamment : la croissance économique, le développement du secteur financier, l'ouverture économique et le stock des investissements existant.

Ces résultats nous conduisent à déduire que:

- Le PIB fait référence à la taille du marché intérieur. En effet, un grand marché implique une forte demande de biens et services et rend par conséquent le pays hôte plus attractif aux IDE.
- Un secteur financier développé permet l'attraction des capitaux étrangers.

- L'ouverture économique et le stock d'investissement existant exercent un effet positif sur l'attractivité des IDE. C'est-à-dire que les pays qui sont ouverts au commerce extérieur attirent davantage d'IDE.

Après ces résultats, nous ne pouvons pas prétendre avoir épuisé notre champ de recherche en matière de déterminants d'attractivité des IDE. Nous n'avons pas, également, l'ambition de présenter les conclusions de nos analyses comme certitudes et vérités.

Dans son ensemble, la qualité de ce travail peut être affectée par les facteurs suivants :

- Les difficultés d'obtention des données de certaines variables sur des périodes plus longues ;
- Le défaut et la non fiabilité de données sur certaines variables risquent de ne pas permettre une meilleure vérification empirique ;
- L'inexpérience du chercheur que nous sommes.

Les résultats de ce travail, aussi discutables qu'ils puissent être, sont pourtant des indicateurs de référence pour des politiques d'attraction des IDE.

Notons à la fin, que ce travail ne n'est que le début d'un processus qui s'annonce long. En effet, plusieurs pistes de recherche sont envisageables :

- Enrichir l'analyse par des données sectorielles pour mieux comprendre les raisons de la répartition sectorielle inégale des IDE ;
- Appliquer la même démarche au niveau des régions marocaines ;
- Reprendre l'étude en intégrant d'autres variables qui nous paraissent importantes mais pour lesquelles les données font défaut.
- Etude de la spatialisation des déterminants de l'attractivité des IDE.

De telles conclusions et suggestions nous conduisent à poser la question suivante : quelles sont les leçons à tirer de cette recherche et qui feront l'objet de remarques et recommandations.

Il est communément admis, que l'attractivité d'un territoire est sérieusement prise en compte lors de la décision d'investissement à l'étranger, mais elle ne constitue pas le critère déclencheur d'une telle opération, puisque cette alternative d'internationalisation naît au départ de la volonté des entreprises à étendre leurs activités à l'étranger ou à les déplacer.

Les investissements directs étrangers sont généralement attirés par les caractéristiques économiques fondamentales des pays d'accueil : l'existence et la taille du marché, la stabilité politique et économique, la libéralisation des politiques commerciales, l'état des

infrastructures et des institutions, etc. L'inexistence de ces facteurs jugés essentiels pourrait dissuader la firme multinationale d'investir car le risque d'échec du projet serait élevé.

Il est tout de même important de noter que les déterminants des flux d'investissements directs étrangers ne sont pas qu'économiques, comme il a été signalé dans la première partie de notre travail, il s'agit aussi des facteurs qui relèvent de la gouvernance au sein des pays d'accueil, à savoir la lutte active contre la corruption et l'amélioration des cadres politiques, réglementaires et institutionnels, Lutter contre la recherche de rente avec l'instauration de la crédibilité et la Maintenance de la dynamique des réformes . En effet, l'amélioration du climat d'investissement est un processus et non pas une action ponctuelle. Les pouvoirs publics doivent donc veiller à maintenir la dynamique des réformes. Il s'agit notamment de :

- *Faciliter la coordination* : les responsabilités concernant les politiques relatives au climat de l'investissement sont généralement réparties entre différents ministères et organismes publics. Il peut être très important de renforcer la coordination entre les instances adéquates pour répondre efficacement aux questions d'intérêt général et promouvoir la cohérence des politiques publiques.

- *Examiner les politiques et les lois existantes* : la plupart des distorsions faussant le climat de l'investissement proviennent des lois en vigueur.

- *Examiner les nouvelles propositions touchant les politiques et la réglementation* : les pouvoirs publics doivent également s'assurer que les nouvelles propositions de mesures ou de règlements n'érodent pas le climat de l'investissement en introduisant des charges injustifiées ou d'autres distorsions. Ces procédures permettent de veiller à ce que les propositions tiennent compte de l'économie dans sa globalité.

En résumé, la stratégie à adopter par les pouvoirs publics en vue d'améliorer l'attractivité de l'investissement doit comporter quatre étapes importantes :

- D'abord, il faut prévoir la mise en place des facteurs propres à la localisation de l'entreprise qui lui donneront la possibilité ou le désir d'investir, de créer des emplois et de développer ses activités.

- Deuxièmement, les décideurs doivent s'attaquer aux causes profondes de l'échec des politiques qui érodent le climat de l'investissement. Pour ce faire, ils doivent prendre des mesures visant à lutter contre la corruption et d'autres formes de recherche de rente qui alourdissent les coûts et introduisent des distorsions dans les politiques, et à renforcer la crédibilité de la puissance publique afin de rassurer les entreprises et les inciter à investir.

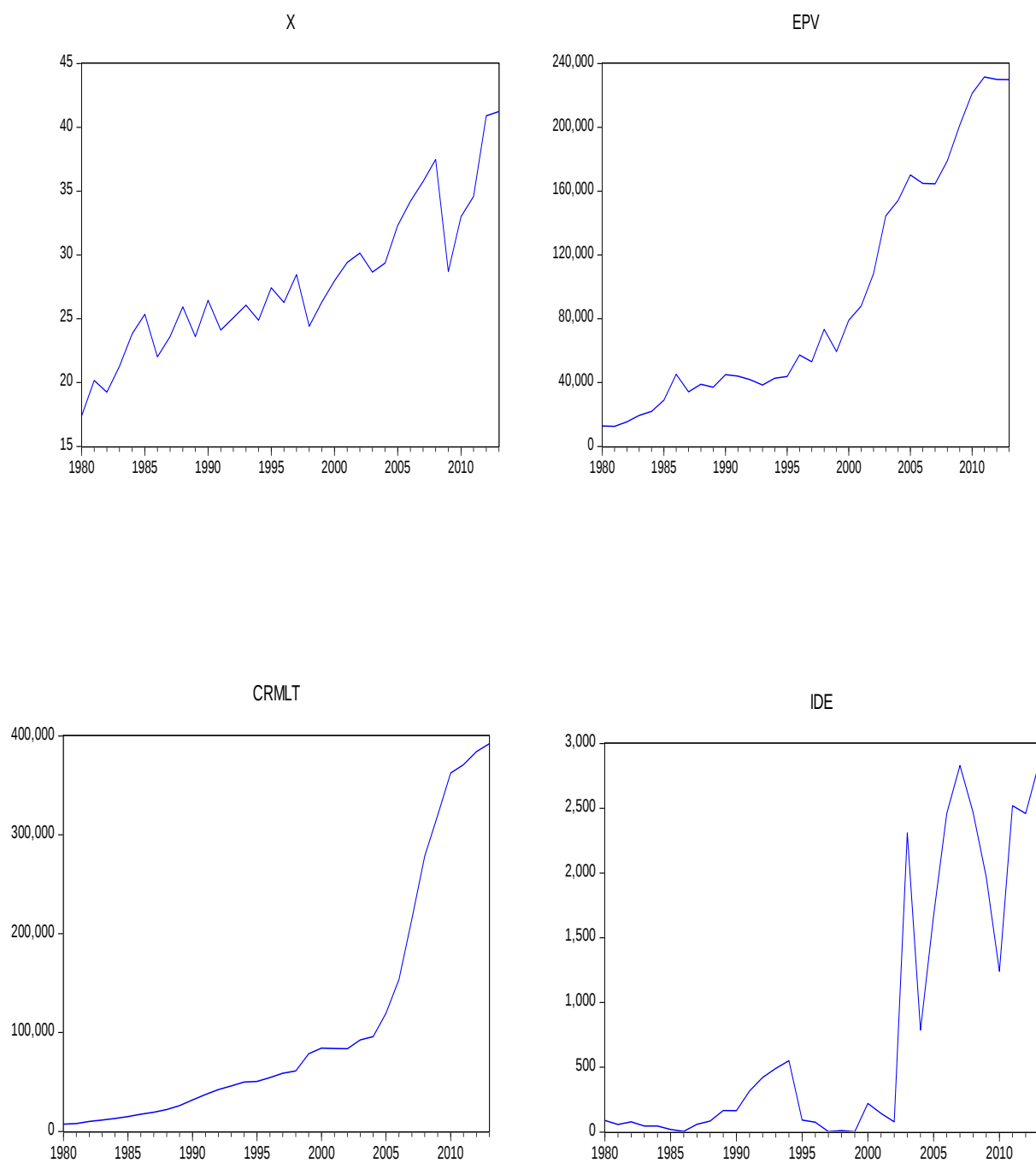
- Troisièmement, il faut savoir que l'amélioration du climat de l'investissement est un processus et non une action ponctuelle. Il n'est pas nécessaire de s'attaquer à tous les

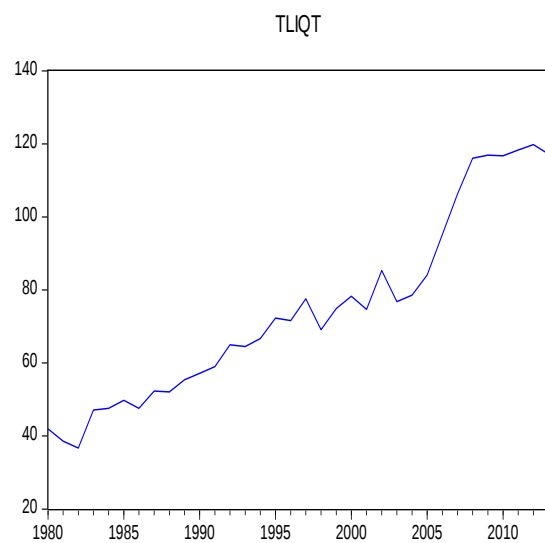
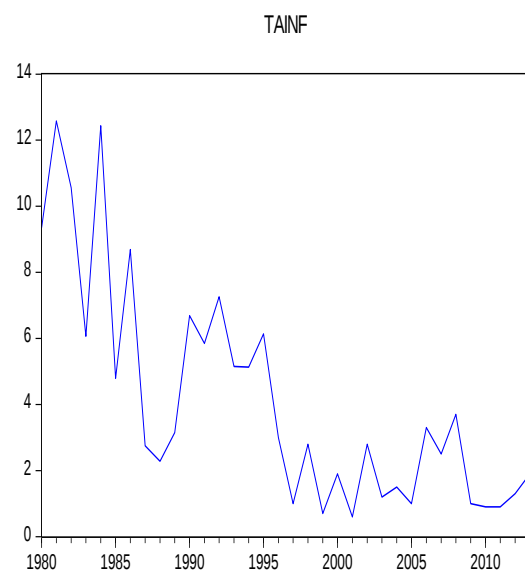
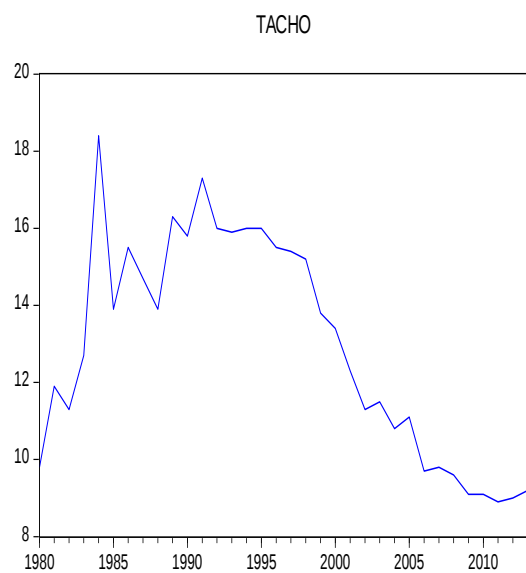
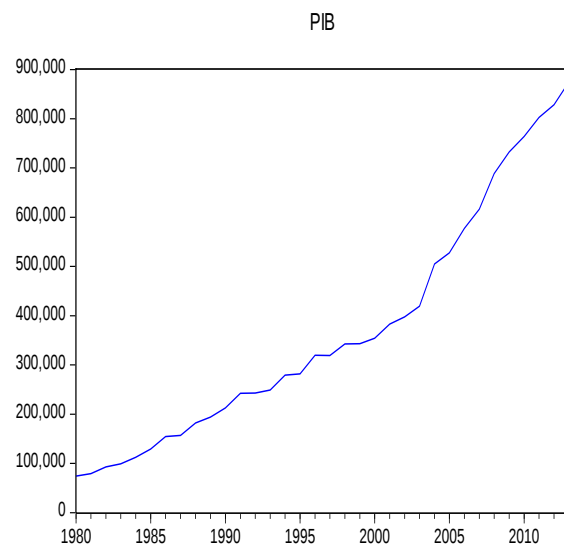
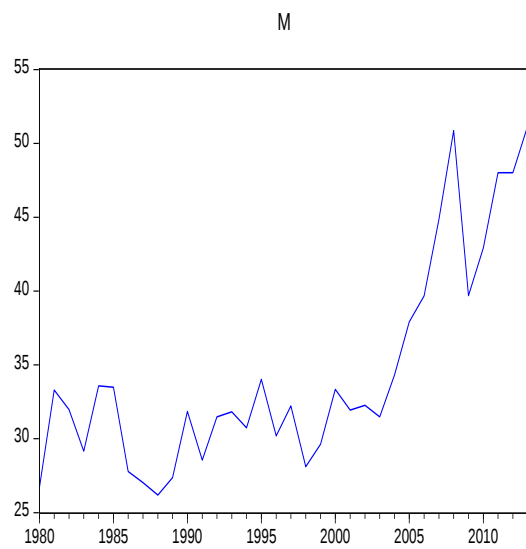
problèmes en même temps et la perfection n'est indispensable dans aucun des aspects de la politique publique. Il est possible de réaliser des progrès significatifs en prenant des mesures pour lever des obstacles, qui pèsent lourdement sur les entreprises de manière à les rassurer pour qu'elles investissent, et en instaurant une dynamique pour inscrire cette action réformatrice dans la durée.

- Et enfin les politiques publiques doivent également chercher à mettre en œuvre des conditions favorables à l'émergence de réseaux de partenariat entre tous les acteurs (firmes, pouvoirs publics, universités, centres de recherche); le but étant d'offrir aux entreprises les meilleures conditions pour le développement de nouveaux savoirs, compétences et produits. Cet objectif peut être atteint par différents moyens : programmes de coopération technologique, aménagement de technopoles et d'autres zones d'activités permettant de rassembler sur un même lieu des acteurs appartenant à la même filière, etc.

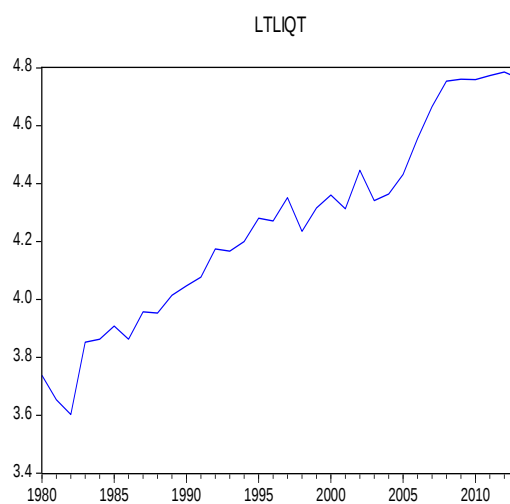
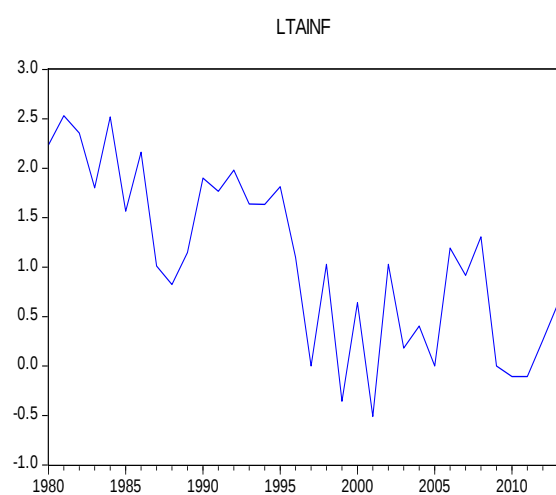
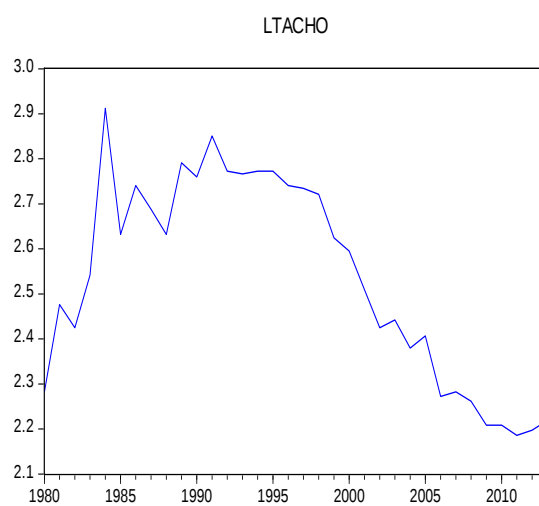
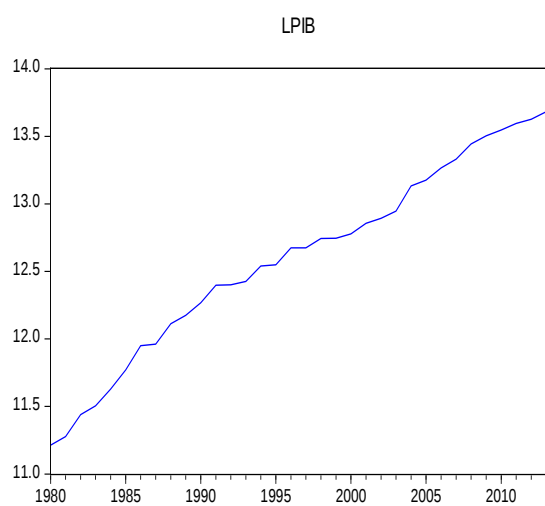
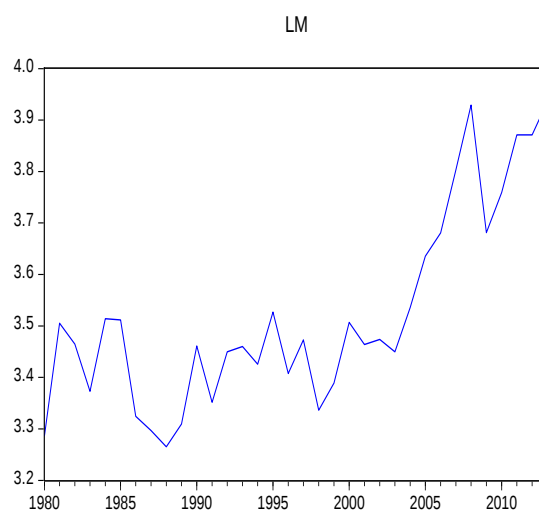
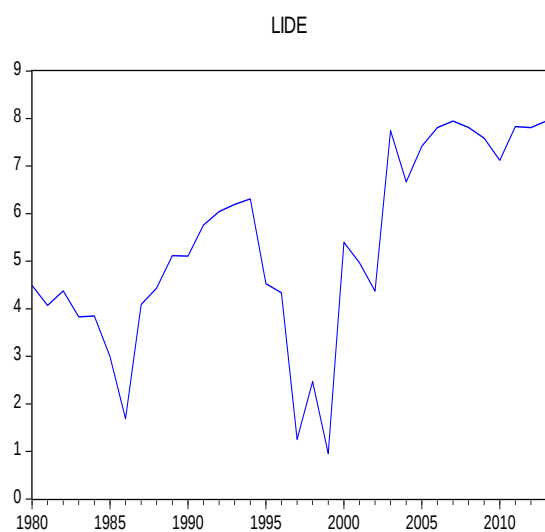
Annexes N° 1

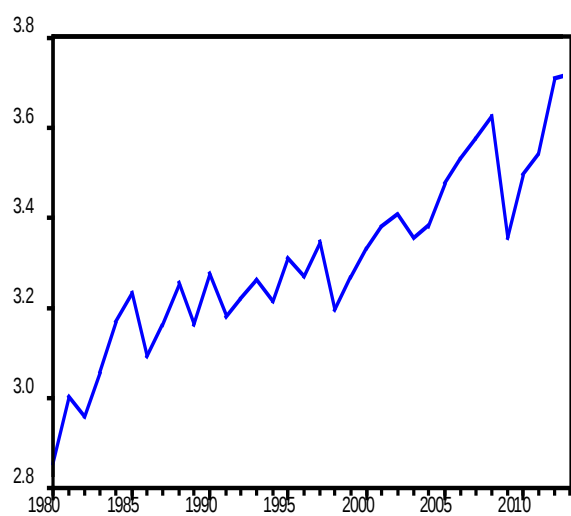
- Graphes des variables de base :



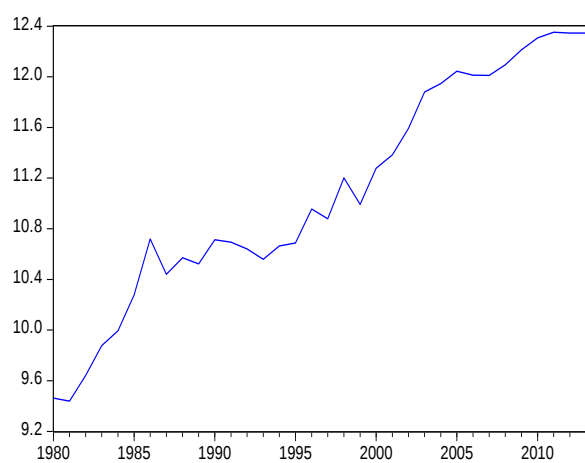


- Graphes des variables en logarithme :

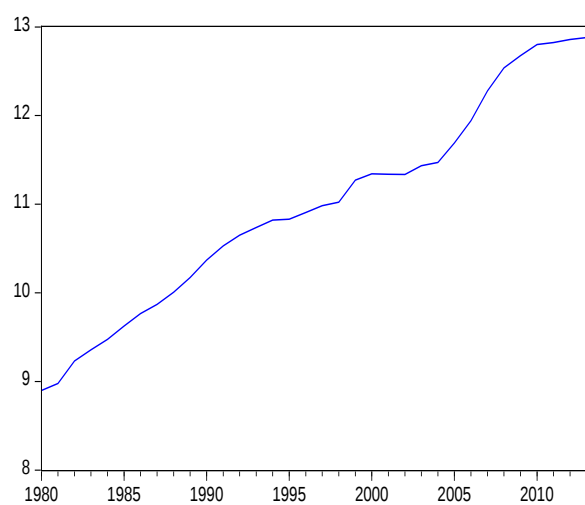




LEPV

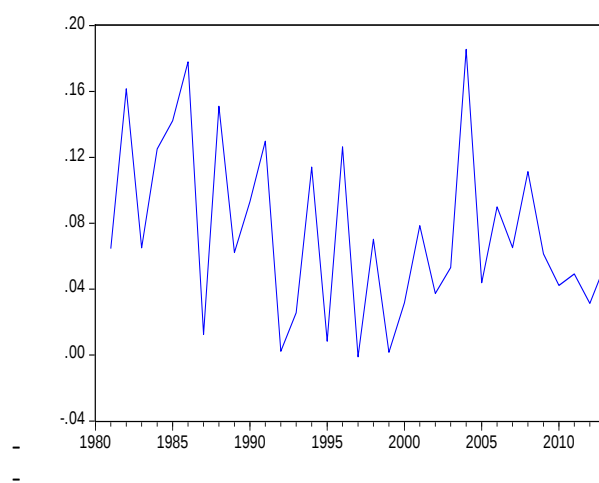


LCRMLT

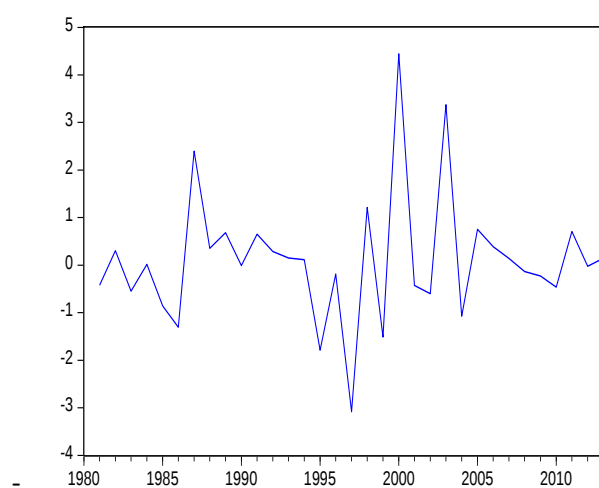


- Graphes des variables en logarithme et différences premières :

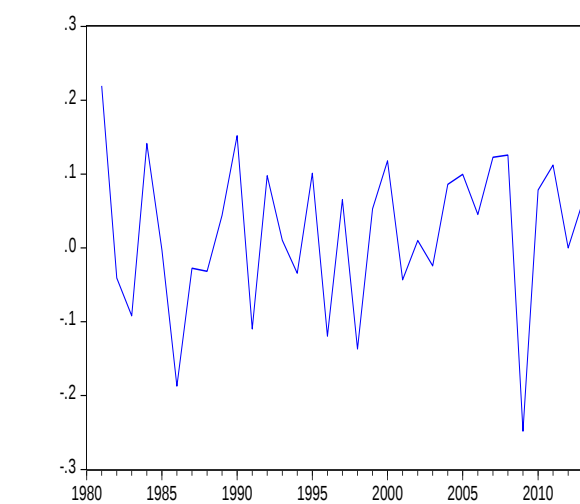
DLPIB

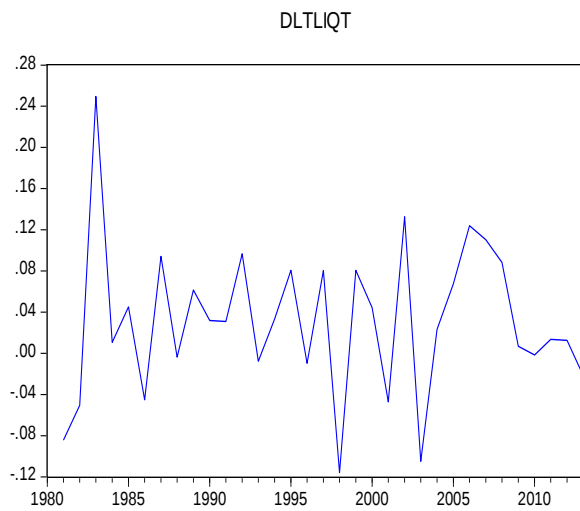
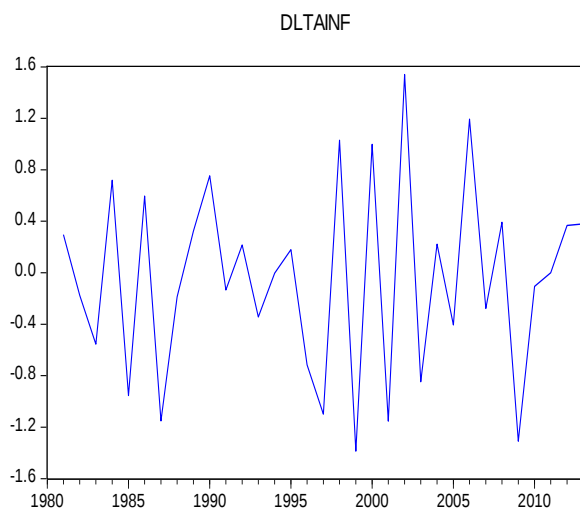
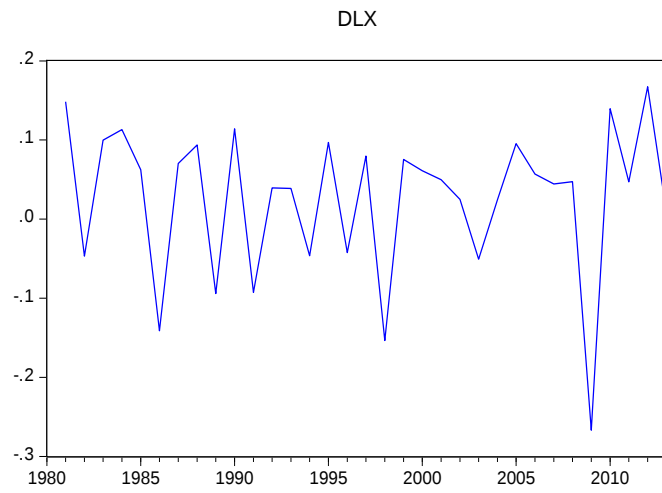


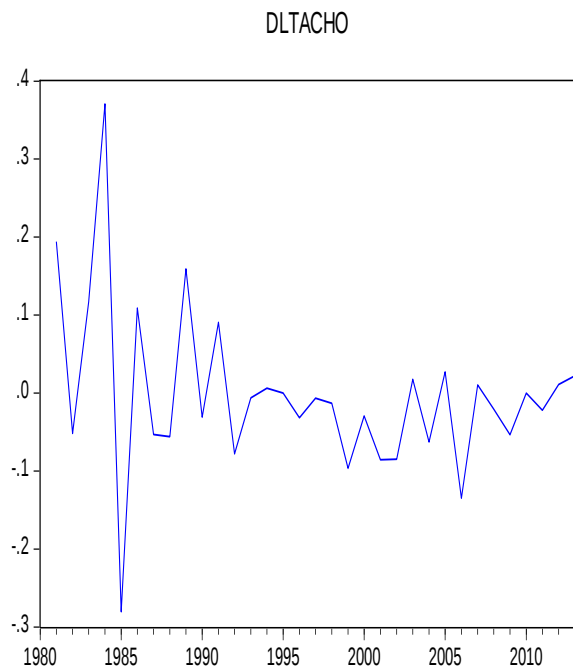
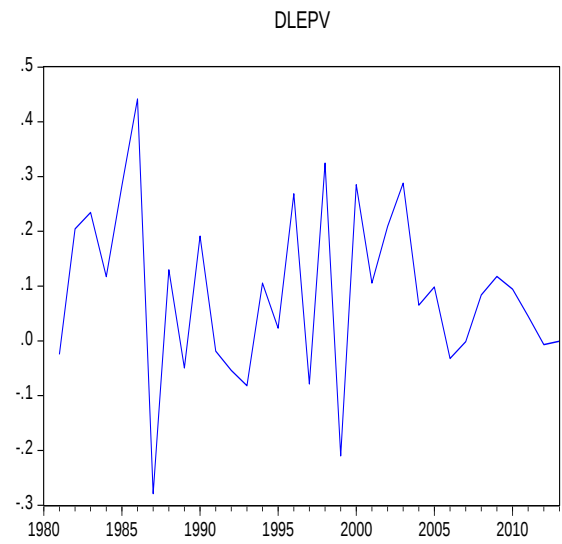
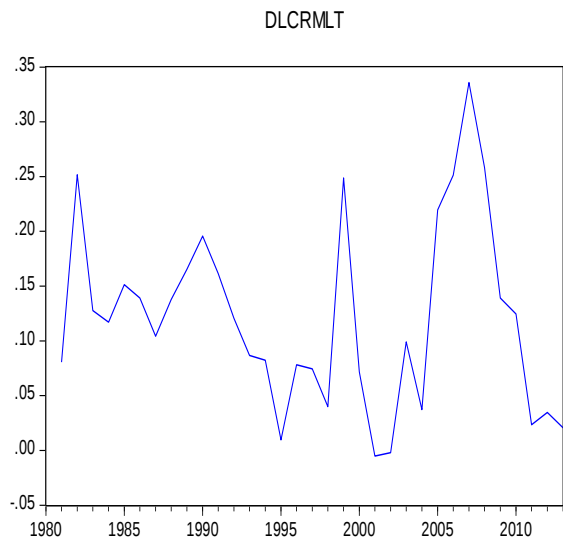
DLIDE



DLM







Annexe N° 2

La cointégration bivariée :

(Il s'agit chaque fois de tester la cointégration entre les IDE et l'une des variables sélectionnées).

1) La relation entre LIDE et LTTLIQT

Etape 1 : estimation par les Moindres carrés ordinaires de la relation de long terme

Dependent Variable: LIDE
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:14
Sample: 1980 2013
Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-10.58928	3.445734	-3.073157	0.0043
LTTLIQT	3.736897	0.807612	4.627097	0.0001
R-squared	0.400862	Mean dependent var	5.303886	
Adjusted R-squared	0.382139	S.D. dependent var	2.034435	
S.E. of regression	1.599151	Akaike info criterion	3.833845	
Sum squared resid	81.83305	Schwarz criterion	3.923631	
Log likelihood	-63.17536	Hannan-Quinn criter.	3.864464	
F-statistic	21.41003	Durbin-Watson stat	0.829741	
Prob(F-statistic)	0.000059			

Resid01

Null Hypothesis: RESID01 has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.944143	0.0045
Test critical values: 1% level	-2.636901	
5% level	-1.951332	
10% level	-1.610747	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(RESID01)
 Method: Least Squares
 Date: 10/07/14 Time: 19:35
 Sample (adjusted): 1981 2013
 Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID01(-1)	-0.421947	0.143318	-2.944143	0.0060
R-squared	0.213091	Mean dependent var		-0.011396
Adjusted R-squared	0.213091	S.D. dependent var		1.456623
S.E. of regression	1.292140	Akaike info criterion		3.380310
Sum squared resid	53.42799	Schwarz criterion		3.425659
Log likelihood	-54.77512	Hannan-Quinn criter.		3.395569
Durbin-Watson stat	2.269368			

Etape 2 Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

Dependent Variable: DLIDE
 Method: Least Squares
 Date: 10/07/14 Time: 19:41
 Sample (adjusted): 1981 2013
 Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLTLIQT	-0.915991	2.850241	-0.321373	0.7501
RESID01(-1)	-0.362894	0.144335	-2.514239	0.0173
R-squared	0.185476	Mean dependent var		0.104812
Adjusted R-squared	0.159201	S.D. dependent var		1.373883
S.E. of regression	1.259783	Akaike info criterion		3.358448
Sum squared resid	49.19864	Schwarz criterion		3.449145
Log likelihood	-53.41439	Hannan-Quinn criter.		3.388965
Durbin-Watson stat	2.126167			

2) La relation entre LIDE et LPIB

Etape 1 : estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

Dependent Variable: LIDE
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:44
Sample: 1980 2013
Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-17.44458	4.892327	-3.565703	0.0012
LPIB	1.806134	0.387823	4.657111	0.0001
R-squared	0.403971	Mean dependent var		5.303886
Adjusted R-squared	0.385345	S.D. dependent var		2.034435
S.E. of regression	1.594995	Akaike info criterion		3.828641
Sum squared resid	81.40832	Schwarz criterion		3.918427
Log likelihood	-63.08690	Hannan-Quinn criter.		3.859261
F-statistic	21.68869	Durbin-Watson stat		0.755408
Prob(F-statistic)	0.000054			

Resid 02

Null Hypothesis: RESID02 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.871506	0.0055
Test critical values:		
1% level	-2.636901	
5% level	-1.951332	
10% level	-1.610747	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(RESID02)
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:46
Sample (adjusted): 1981 2013
Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID02(-1)	-0.394544	0.137400	-2.871506	0.0072
R-squared	0.204488	Mean dependent var		-0.030326
Adjusted R-squared	0.204488	S.D. dependent var		1.385935
S.E. of regression	1.236136	Akaike info criterion		3.291692
Sum squared resid	48.89702	Schwarz criterion		3.337041
Log likelihood	-53.31292	Hannan-Quinn criter.		3.306951
Durbin-Watson stat	2.227418			

Etape 2 Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

Dependent Variable: DLIDE

Method: Least Squares

Date: 10/07/14 Time: 19:48

Sample (adjusted): 1981 2013

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLPIB	1.203667	2.428530	0.495636	0.6236
RESID02(-1)	-0.389093	0.141180	-2.756004	0.0097
R-squared	0.192073	Mean dependent var		0.104812
Adjusted R-squared	0.166011	S.D. dependent var		1.373883
S.E. of regression	1.254671	Akaike info criterion		3.350315
Sum squared resid	48.80014	Schwarz criterion		3.441012
Log likelihood	-53.28020	Hannan-Quinn criter.		3.380832
Durbin-Watson stat	2.237858			

3) La relation entre LIDE et LEPV

Etape 1 : estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

Dependent Variable: LIDE
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:50
Sample: 1980 2013
Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-11.30911	3.406791	-3.319577	0.0023
LEPV	1.499253	0.306496	4.891594	0.0000
R-squared	0.427833	Mean dependent var		5.303886
Adjusted R-squared	0.409952	S.D. dependent var		2.034435
S.E. of regression	1.562742	Akaike info criterion		3.787784
Sum squared resid	78.14922	Schwarz criterion		3.877570
Log likelihood	-62.39232	Hannan-Quinn criter.		3.818403
F-statistic	23.92770	Durbin-Watson stat		0.756965
Prob(F-statistic)	0.000027			

Resid 03

Null Hypothesis: RESID03 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.863839	0.0056
Test critical values:		
1% level	-2.636901	
5% level	-1.951332	
10% level	-1.610747	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(RESID03)
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:51
Sample (adjusted): 1981 2013
Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID03(-1)	-0.394407	0.137720	-2.863839	0.0073
R-squared	0.203708	Mean dependent var		-0.026138
Adjusted R-squared	0.203708	S.D. dependent var		1.359385
S.E. of regression	1.213050	Akaike info criterion		3.253988
Sum squared resid	47.08772	Schwarz criterion		3.299336
Log likelihood	-52.69080	Hannan-Quinn criter.		3.269246
Durbin-Watson stat	2.114113			

Etape 2 Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

Method: Least Squares

Date: 10/07/14 Time: 19:52

Sample (adjusted): 1981 2013

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLEPV	0.868169	1.213535	0.715405	0.4797
RESID03(-1)	-0.402757	0.140239	-2.871929	0.0073
R-squared	0.227166	Mean dependent var		0.104812
Adjusted R-squared	0.202236	S.D. dependent var		1.373883
S.E. of regression	1.227119	Akaike info criterion		3.305908
Sum squared resid	46.68048	Schwarz criterion		3.396605
Log likelihood	-52.54748	Hannan-Quinn criter.		3.336425
Durbin-Watson stat	2.194913			

4) La relation entre LIDE et LX

Etape 1 : estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

Dependent Variable: LIDE
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:53
Sample: 1980 2013
Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-15.79424	4.551399	-3.470193	0.0015
LX	6.382755	1.374427	4.643938	0.0001
R-squared	0.402608	Mean dependent var		5.303886
Adjusted R-squared	0.383939	S.D. dependent var		2.034435
S.E. of regression	1.596818	Akaike info criterion		3.830926
Sum squared resid	81.59454	Schwarz criterion		3.920712
Log likelihood	-63.12574	Hannan-Quinn criter.		3.861545
F-statistic	21.56616	Durbin-Watson stat		0.974409
Prob(F-statistic)	0.000056			

Resid 04

Null Hypothesis: RESID04 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.405383	0.0013
Test critical values:		
1% level	-2.644302	
5% level	-1.952473	
10% level	-1.610211	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(RESID04)
Method: Least Squares
Date: 10/07/14 Time: 19:55
Sample (adjusted): 1984 2013
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID04(-1)	-0.640308	0.188028	-3.405383	0.0022
D(RESID04(-1))	-0.049874	0.194036	-0.257034	0.7992
D(RESID04(-2))	0.545988	0.194452	2.807833	0.0093
D(RESID04(-3))	0.398242	0.175841	2.264780	0.0321
R-squared	0.495315	Mean dependent var		-0.003448
Adjusted R-squared	0.437082	S.D. dependent var		1.617415
S.E. of regression	1.213512	Akaike info criterion		3.348479
Sum squared resid	38.28787	Schwarz criterion		3.535306
Log likelihood	-46.22719	Hannan-Quinn criter.		3.408247
Durbin-Watson stat	2.068636			

Etape 2 Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

Dependent Variable: DLIDE

Method: Least Squares

Date: 10/07/14 Time: 19:57

Sample (adjusted): 1981 2013

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLX	0.648006	2.375511	0.272786	0.7868
RESID04(-1)	-0.393924	0.147471	-2.671186	0.0119
R-squared	0.191464	Mean dependent var		0.104812
Adjusted R-squared	0.165382	S.D. dependent var		1.373883
S.E. of regression	1.255144	Akaike info criterion		3.351069
Sum squared resid	48.83696	Schwarz criterion		3.441766
Log likelihood	-53.29264	Hannan-Quinn criter.		3.381586
Durbin-Watson stat	2.166965			

5) La relation entre LIDE et LM

Etape 1 : estimation par les Moindres carrées ordinaires de la relation de long terme

Dependent Variable: LIDE
Method: Least Squares
Date: 10/07/15 Time: 20:00
Sample: 1980 2013
Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-20.87975	4.797897	-4.351854	0.0001
LM	7.435380	1.360539	5.465027	0.0000
R-squared	0.482757	Mean dependent var		5.303886
Adjusted R-squared	0.466594	S.D. dependent var		2.034435
S.E. of regression	1.485843	Akaike info criterion		3.686864
Sum squared resid	70.64735	Schwarz criterion		3.776650
Log likelihood	-60.67669	Hannan-Quinn criter.		3.717484
F-statistic	29.86652	Durbin-Watson stat		1.133366
Prob(F-statistic)	0.000005			

Resid 05

Null Hypothesis: RESID05 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.186754	0.0024
Test critical values:		
1% level	-2.644302	
5% level	-1.952473	
10% level	-1.610211	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(RESID05)
Method: Least Squares
Date: 10/07/15 Time: 20:00
Sample (adjusted): 1984 2013
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
RESID05(-1)	-0.680238	0.213458	-3.186754	0.0037
D(RESID05(-1))	-0.012965	0.212667	-0.060966	0.9519
D(RESID05(-2))	0.465004	0.208192	2.233532	0.0343
D(RESID05(-3))	0.343157	0.178151	1.926219	0.0651
R-squared	0.451530	Mean dependent var		-0.002153
Adjusted R-squared	0.388245	S.D. dependent var		1.613022
S.E. of regression	1.261622	Akaike info criterion		3.426239
Sum squared resid	41.38392	Schwarz criterion		3.613065
Log likelihood	-47.39358	Hannan-Quinn criter.		3.486006
Durbin-Watson stat	2.068415			

Etape 2 Estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme)

Dependent Variable: DLIDE

Method: Least Squares

Date: 10/07/14 Time: 20:01

Sample (adjusted): 1981 2013

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLM	2.788610	2.366390	1.178424	0.2476
RESID05(-1)	-0.423783	0.170182	-2.490175	0.0183
R-squared	0.161808	Mean dependent var		0.104812
Adjusted R-squared	0.134770	S.D. dependent var		1.373883
S.E. of regression	1.277955	Akaike info criterion		3.387091
Sum squared resid	50.62821	Schwarz criterion		3.477788
Log likelihood	-53.88699	Hannan-Quinn criter.		3.417608
Durbin-Watson stat	2.133792			

Annexes N° 3

Cointégration multivariée

Modèle 1 :

Vector Autoregression Estimates

Date: 07/14/15 Time: 00:02

Sample (adjusted): 1981 2013

Included observations: 33 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	LIDE	LTLIQT	LPIB	LEPV	LX	LM
LIDE(-1)	0.584630 (0.15527) [3.76518]	0.013319 (0.00775) [1.71770]	0.002343 (0.00544) [0.43101]	-0.023186 (0.01702) [-1.36210]	0.008602 (0.00939) [0.91586]	0.018252 (0.01153) [1.58369]
LTLIQT(-1)	1.075084 (2.41481) [0.44520]	0.571304 (0.12059) [4.73770]	-0.118399 (0.08454) [-1.40050]	0.398077 (0.26473) [1.50369]	-0.173610 (0.14607) [-1.18857]	-0.090929 (0.17924) [-0.50730]
LPIB(-1)	-1.796944 (1.24043) [-1.44865]	0.125959 (0.06194) [2.03348]	0.937110 (0.04343) [21.5793]	-0.205422 (0.13599) [-1.51060]	0.204371 (0.07503) [2.72385]	0.208437 (0.09207) [2.26389]
LEPV(-1)	1.526621 (1.07182) [1.42433]	0.062029 (0.05352) [1.15893]	0.002236 (0.03752) [0.05958]	0.863300 (0.11750) [7.34707]	0.049176 (0.06483) [0.75852]	-0.017939 (0.07956) [-0.22549]
LX(-1)	1.460483 (3.66018) [0.39902]	-0.129316 (0.18278) [-0.70751]	0.303281 (0.12814) [2.36680]	0.608452 (0.40126) [1.51635]	0.124114 (0.22139) [0.56060]	-0.472520 (0.27168) [-1.73928]
LM(-1)	-0.391809 (2.13437) [-0.18357]	-0.017865 (0.10658) [-0.16761]	0.094235 (0.07472) [1.26113]	0.173303 (0.23399) [0.74065]	0.139776 (0.12910) [1.08268]	0.841735 (0.15842) [5.31321]
R-squared	0.665367	0.968905	0.996271	0.976541	0.854235	0.779363
Adj. R-squared	0.603397	0.963146	0.995580	0.972197	0.827242	0.738505
Sum sq. resids	45.47912	0.113408	0.055741	0.546592	0.166395	0.250560
S.E. equation	1.297849	0.064810	0.045437	0.142282	0.078503	0.096333
F-statistic	10.73706	168.2605	1442.531	224.7877	31.64606	19.07462
Log likelihood	-52.11728	46.78394	58.50348	20.83427	40.45832	33.70435
Akaike AIC	3.522259	-2.471754	-3.182029	-0.899046	-2.088383	-1.679052
Schwarz SC	3.794352	-2.199662	-2.909937	-0.626954	-1.816291	-1.406959
Mean dependent	5.328454	4.268655	12.63700	11.12988	3.319112	3.528623
S.D. dependent	2.060850	0.337599	0.683424	0.853298	0.188873	0.188383
Determinant resid covariance (dof adj.)		4.06E-12				
Determinant resid covariance		1.22E-12				
Log likelihood		171.6913				

Estimation des relations de long terme :

Les résultats des tests de cointegration de Johansen

r= 1

Date: 10/07/14 Time: 21:09

Sample (adjusted): 1982 2013

Included observations: 32 after adjustments

Trend assumption: No deterministic trend

Series: LIDE LTLIQT LPIB LEPV LX LM

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.805820	106.0789	83.93712	0.0005
At most 1	0.523976	53.63184	60.06141	0.1551
At most 2	0.347717	29.87864	40.17493	0.3608
At most 3	0.304905	16.20578	24.27596	0.3649
At most 4	0.114478	4.567148	12.32090	0.6290
At most 5	0.020923	0.676636	4.129906	0.4704

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.805820	52.44705	36.63019	0.0003
At most 1	0.523976	23.75320	30.43961	0.2695
At most 2	0.347717	13.67286	24.15921	0.6313
At most 3	0.304905	11.63864	17.79730	0.3289
At most 4	0.114478	3.890513	11.22480	0.6459
At most 5	0.020923	0.676636	4.129906	0.4704

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

r=2

Date: 10/07/14 Time: 21:12
Sample (adjusted): 1983 2013
Included observations: 31 after adjustments
Trend assumption: No deterministic trend
Series: LIDE LTLIQT LPIB LEPV LX LM
Lags interval (in first differences): 1 to 2

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.739209	130.7668	83.93712	0.0000
At most 1 *	0.698592	89.10176	60.06141	0.0000
At most 2 *	0.551395	51.92375	40.17493	0.0022
At most 3 *	0.406715	27.07375	24.27596	0.0216
At most 4	0.243792	10.88928	12.32090	0.0858
At most 5	0.069310	2.226691	4.129906	0.1600

Trace test indicates 4 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.739209	41.66508	36.63019	0.0119
At most 1 *	0.698592	37.17801	30.43961	0.0063
At most 2 *	0.551395	24.85000	24.15921	0.0403
At most 3	0.406715	16.18447	17.79730	0.0859
At most 4	0.243792	8.662590	11.22480	0.1364
At most 5	0.069310	2.226691	4.129906	0.1600

Max-eigenvalue test indicates 3 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

$r = 3$

Date: 10/07/14 Time: 21:12
Sample (adjusted): 1984 2013
Included observations: 30 after adjustments
Trend assumption: No deterministic trend
Series: LIDE LTLIQT LPIB LEPV LX LM
Lags interval (in first differences): 1 to 3

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.994214	379.1252	83.93712	0.0000
At most 1 *	0.985310	224.5577	60.06141	0.0000
At most 2 *	0.838578	97.94025	40.17493	0.0000
At most 3 *	0.598227	43.22829	24.27596	0.0001
At most 4 *	0.285959	15.87221	12.32090	0.0122
At most 5 *	0.174906	5.767746	4.129906	0.0194

Trace test indicates 6 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.994214	154.5675	36.63019	0.0000
At most 1 *	0.985310	126.6174	30.43961	0.0000
At most 2 *	0.838578	54.71196	24.15921	0.0000
At most 3 *	0.598227	27.35608	17.79730	0.0014
At most 4	0.285959	10.10447	11.22480	0.0782
At most 5 *	0.174906	5.767746	4.129906	0.0194

Max-eigenvalue test indicates 4 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Estimation du modèle vectoriel à correction d'erreur

Vector Error Correction Estimates

Date: 07/14/15 Time: 00:36

Sample (adjusted): 1982 2013

Included observations: 32 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegrating Eq:	CointEq1					
LIDE(-1)	1.000000					
LTLIQT(-1)	85.10101 (12.9040) [6.59494]					
LPIB(-1)	0.978577 (5.66291) [0.17280]					
LEPV(-1)	-26.86700 (4.61952) [-5.81597]					
LX(-1)	19.16106 (21.3355) [0.89808]					
LM(-1)	-47.01623 (8.96704) [-5.24323]					
Error Correction:	D(LIDE)	D(LTLIQT)	D(LPIB)	D(LEPV)	D(LX)	D(LM)
CointEq1	-0.056730 (0.02531) [-2.24169]	-0.000486 (0.00127) [-0.38361]	-0.004160 (0.00096) [-4.35445]	-0.004824 (0.00313) [-1.54111]	-0.002992 (0.00176) [-1.69884]	-0.000236 (0.00203) [-0.11658]
D(LIDE(-1))	-0.381001 (0.17519) [-2.17480]	0.007707 (0.00876) [0.87965]	0.006323 (0.00661) [0.95612]	-0.028333 (0.02167) [-1.30762]	0.017709 (0.01219) [1.45256]	0.018656 (0.01403) [1.33000]
D(LTLIQT(-1))	3.422943 (3.12684) [1.09470]	-0.157728 (0.15638) [-1.00863]	0.171061 (0.11804) [1.44919]	0.476768 (0.38673) [1.23282]	0.148218 (0.21760) [0.68113]	0.206564 (0.25035) [0.82509]
D(LPIB(-1))	-12.01688 (6.19366) [-1.94019]	0.647772 (0.30975) [2.09125]	-0.331491 (0.23381) [-1.41777]	-0.386524 (0.76603) [-0.50458]	-0.276651 (0.43103) [-0.64183]	0.253426 (0.49590) [0.51104]
D(LEPV(-1))	-1.362512 (1.81314) [-0.75146]	-0.141295 (0.09068) [-1.55821]	0.002398 (0.06845) [0.03504]	-0.097006 (0.22425) [-0.43258]	-0.137626 (0.12618) [-1.09071]	-0.188683 (0.14517) [-1.29973]
D(LX(-1))	-1.288867 (3.70747)	-0.045145 (0.18542)	0.124654 (0.13996)	0.032117 (0.45854)	-0.302644 (0.25801)	-0.020779 (0.29684)

	[-0.34764]	[-0.24348]	[0.89065]	[0.07004]	[-1.17299]	[-0.07000]
D(LM(-1))	0.036814	-0.126284	0.070943	0.351449	-0.225002	-0.330234
	(3.29940)	(0.16501)	(0.12455)	(0.40807)	(0.22961)	(0.26417)
	[0.01116]	[-0.76532]	[0.56958]	[0.86125]	[-0.97992]	[-1.25009]
R-squared	0.337181	0.387780	0.359786	0.209945	0.302077	0.177383
Adj. R-squared	0.178104	0.240847	0.206135	0.020331	0.134575	-0.020045
Sum sq. resids	39.84420	0.099656	0.056781	0.609489	0.192969	0.255423
S.E. equation	1.262445	0.063137	0.047658	0.156140	0.087857	0.101079
F-statistic	2.119613	2.639161	2.341574	1.107225	1.803427	0.898472
Log likelihood	-48.91389	46.94229	55.94257	17.96788	36.36934	31.88307
Akaike AIC	3.494618	-2.496393	-3.058911	-0.685493	-1.835584	-1.555192
Schwarz SC	3.815248	-2.175763	-2.738281	-0.364863	-1.514954	-1.234562
Mean dependent	0.121340	0.034707	0.075141	0.090837	0.022343	0.013443
S.D. dependent	1.392529	0.072463	0.053488	0.157751	0.094441	0.100081
Determinant resid covariance (dof adj.)		3.37E-12				
Determinant resid covariance		7.66E-13				
Log likelihood		173.9256				
Akaike information criterion		-7.870352				
Schwarz criterion		-5.671749				

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 10/13/14 Time: 16:46

Sample: 1980 2013

Lags: 1

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DLTLIQT does not Granger Cause DLIDE	32	1.82934	0.1867
DLIDE does not Granger Cause DLTLIQT		0.08627	0.7711
DLPIB does not Granger Cause DLIDE	32	2.80898	0.1045
DLIDE does not Granger Cause DLPIB		0.85699	0.3622
DLEPV does not Granger Cause DLIDE	32	2.21257	0.1477
DLIDE does not Granger Cause DLEPV		1.94864	0.1733
DLX does not Granger Cause DLIDE	32	0.80804	0.3761
DLIDE does not Granger Cause DLX		2.09730	0.1583
DLM does not Granger Cause DLIDE	32	0.78347	0.3834
DLIDE does not Granger Cause DLM		0.97178	0.3324

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages:

- ABDELJALIL, N. et MONEGER, J. [1984], Le code marocain des investissements, Editions Maghrébines, Casablanca
- ANDREF.W, 2003, Les multinationales globales, Edition la découverte, Paris.
- BANQUE MONDIALE [1993], Royaume du Maroc, Développement de l'industrie privée au Maroc, Vol II, Rapport 11557-MOR, Région Moyen-orient et Afrique du Nord, Washington DC.
- BAUD P., BOURGEAT S., et BRAS C., 2003, Dictionnaire de géographie, Hatier, Paris.
- BAUMARD Ph., 1991, Stratégie et surveillance des environnements Concurrentiels., Coll. Stratégies et Système d'information, Editions Masson, Paris.
- BEKENNICHE Otmane, 2006, « La coopération entre l'union européenne et l'Algérie » l'accord d'association. Office des publications universités. Alger.
- BERTRAND Bellon et RIDHA GOUIA, 1998, « Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen » édition economica .paris.
- BESSON B., et al, 2004, Modèle d'Intelligence Economique, Economica, Paris.
- BLAUG M., 1996, La pensée économique, Economica, Paris.
- BON J., GREGORY P., AURIFEILLE J.-M., et CLIQUET G., 1995, Techniques marketing, deuxième Édition, Vuibert.
- COLBERT F., et CÔTÉ R., 1990, Localisation commerciale. Gaëtan Morin, Québec, 152 pages.
- DENIS TERSEB JEAN LUC BRICOUT, 1996, « Investissement international », Armand Collin/masson, Paris
- DELBECQUE E., 2006, L'intelligence économique : une nouvelle culture pour un nouveau monde, PUF, Paris.
- DUNNING J.H. « International Business in a Changing World Environment », dans Multinationals, Technology and Competitiveness, Unwin Hyman Ltd. London, 1988,

- DUPUY C., et BURMEISTER A., 2003, Entreprises et territoires. Les nouveaux enjeux de la proximité, La Documentation française, Paris.
- DURAND-Reveille.L, 1970, Les investissements privés au service du tiers monde, Ed France-Empire, Paris
- DAROUICH, A. et Al. , 1988, Etudes sur le secteur industriel au Maroc, Imprimerie Al Maârif Al jadida, Rabat.
- EL HARRAS Mohamed Larbi, 2001, « Attraction de l'Investissement étranger et dynamique de l'économie marocaine ».
- FUJITA M., et TISSE J-F., 2003, Economie des villes et de la localisation, Edition De Boeck, Bruxelles.
- GERRAOUI. D, 2001, Les Grands défis économiques de la Méditerranée, Editions Toubkal
- GUIR R., et CRENER M.A., 1984, L'investissement direct et la firme multinationale, Economica, Paris.
- HATEM .F., 2004, Investissement International et politiques d'attractivité, Economica, Paris.
- HATEM. F., 2007, Le marketing territorial : principe, méthodes et pratique, Editions EMS, Colombelles.
- HARRY G JOHNSON : "Une théorie dynamique des relations économiques internationales" publié dans l'ouvrage collectif "Echange international et croissance" Economica. 1972.
- HAYTER R., 1997, The dynamics of industrial location: The factory, the firm and the production system, Wiley, Chichester, NY.
- HATEM.F, 2004, Investissement international et politiques d'attractivité
- JACOUD G., et TOURNIER E., 1998, Les grands auteurs de l'économie, Hatier, Paris.
- JAKOBIAK F., 2006, L'intelligence économique, Editions d'Organisations, Paris.
- KHEDHIRI S., 2005, Cours d'économétrie, Centre de Publication Universitaire, Tunis.
- MARCON C., et MOINET N., L'intelligence économique, Dunod, Paris.
- MERENNE-SCHOUMAKER B., 1991, La localisation des industries : Mutations récentes et méthodes d'analyse, Nathan, Paris.
- MICHALET C.A., 1999, La séduction des nations ou comment attirer les Investissements, Economica, Paris.
- MICHALET C.A., 2002, Qu'est-ce que la mondialisation ?, La Découverte, Paris.

- MUCCHIELLI J-L., 1985, Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris.
- MUCCHIELLI J-L., 1998, Multinationales et mondialisation, le Seuil, Paris.
- NOISETTE P., et VALLERUGU F., 1996, Le marketing des villes, un défi pour le développement stratégique, Editions d'Organisation, Paris.
- OUELLET F., et BAILLARGEON G., 2000, Traitement de données avec SPSS pour Windows, les éditions SMG, Bibliothèque Nationale du Québec
- O.C.D.E 1996, Définition de référence de l'O.C.D.E des investissements directs internationaux, Editions O.C.D.E.
- OCDE 1974, Le rôle des investissements privés étrangers dans le développement, Paris
- OCDE, 2008 « Les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales ».
- PORTER M., 1993, L'avantage concurrentiel des nations, éd française, Inter Éditions, Paris.
- RAFFESTIN C., 1980, Pour une géographie du pouvoir, Litec, Paris.
- RODRIGUEZ HERRERA R., et DANIELLE SALLES-LE GAC D., 2002, Initiation à l'analyse factorielle des données, Ellipses.
- SEVESTRE P., 2002, Econométrie des données de Panel, Dunod, Paris.
- TRACHEN A., 1988, Méthodes d'analyse des données, Collection de la FSJES Marrakech.

Articles revues:

- BAILLY A., 1993, «L'imaginaire au service du marketing urbain », Revue d'Economie Régionale et Urbain.
- BENASSY-QUERE A., FONTAGNE L. et LAHRECHE-REUIL A., 2001 « Stratégie de change et attraction des investissements directs en Méditerranée ».
- CAMAGNI R., 2002, «Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif : une contre-réflexion critique », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 4.
- CATIN M., 2000, « Régions centrales et périphériques : externalités et économie géographique », Revue Région et Développement.
- CHEDOR ET MUCCHEILLI, 1999, « Implantation à l'étranger et performance à l'exportation : une analyse empirique sur les implantations des formes françaises dans les pays émergents », Revue économique.

- CHAKOR A., 2000, « La compétitivité par le marketing », la revue marocaine d'audit et de développement, n°11.
- EL OUARDIGHI J., et RENE KAHN R., 2003, « Les investissements directs Internationaux dans les régions françaises », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°3.
- FERRARA L., HENRIOT A., 2004, "La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires", Economie Internationale, n° 99.
- FUJITA M., THISSE J.F., 1997, "Economie géographique. Problèmes anciens et nouvelles perspectives", Annales d'Economie et de Statistique, Vol. 45(1).
- JUILLET A., 2005, « Du renseignement à l'intelligence économique », la revue défense nationale et sécurité collective, édition : comité d'étude de défense nationale, n°12.
- MARKUSEN J.R., 1984, "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade", Journal of International Economics, Vol. 16, pp. 205-226.
- MAYER T., et MUCCHIELLI T.L., 1999, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », Économie et Statistique n° 326-327.
- MUCHIELLI J-L., 1991, « De nouvelles formes de multinationalisation : les alliances stratégiques », Problèmes économiques, n°. 2234, pp 25-32, Juillet.
- NICOLETTI GIUSEPPE, Stephen S. Golub, Dana Hajkova, Daniel Mirza et Kwang-Yeol Yoo, 2003, « L'influence des politiques sur les échanges et l'investissement direct étranger ». Revue économique de l'OCDE n° 36.
- PONSARD C., 1990, « Analyse économique spatiale », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 1.
- RHELLOU A., 2005, « Le concept de centralité en analyse économique : revue de littérature », Revue Regard sur l'Economie, n° 3.

Communications :

- BOUOUIYOUR J et S. TOUFIK 2001, " Interaction entre Investissements Directs Etrangers, productivité et capital humain. Cas des industries manufacturières marocaines", communication au CNRS EMMA, Pau, 21-22 Septembre 2001.
- BOUZEINE.L et S. HORCHANL, « Privatisation et investissement direct étranger, cas de la tunisie », colloque sur les investissements directs étrangers, Tunisie

- BOUALAM. Fatima, “ Les institutions et attractivité des IDE” colloque international “ouverture et émergence en Méditerranée ».
- DEDEIRE M., et RAYNAL J.-C., « Sensibilité spatiale des consommateurs : essai cartographique de la connaissance territoriale potentielle des produits de Terroir, XLI colloque de l’ASRDLF, Dijon 5, 6 et 7 septembre 2005.
- DJAOWE J., (2005), « Investissements Directs Etrangers (IDE) et Gouvernance: les pays de la CEMAC sont-ils Attractifs », colloque du CEDIMES, université de Douala, 28, 29 et 30 novembre 2005.
- LAMAECH T., (2003), «Territoire : développement exogène, développement endogène et hétéronomie », Forum de la régulation 2003, Université Pierre Mendès France Grenoble.

Rapports, bulletins et documents de recherche

- AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT (AFD), Foreign Direct Investment in Developing Countries: Leveraging the Role of Multinational, Notes and Documents, n° 11, pp: 149-166, Paris
- ANDREEF, W. 1997, « Les firmes multinationales et les pays associés à l’Union européenne : Evaluation de l’attractivité effective des investissements directs étrangers », in Ss. Dir. Guerraoui D. et Richet, X. [1997], Les investissements directs étrangers, les éditions Toubkal et l’Harmattan
- BANQUE MONDIALE, World Development Indicators 2008.
- BATANA Y.M. 2005, « L’analyse des déterminants des flux d’investissements directs étrangers dans les pays de l’UEMOA », CRA, rapport final, mai, P. 56.
- BOUAYAD, A. 2000, « Ouverture de l’économie marocaine et son insertion dans l’économie mondiale », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L’économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALAD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat
- BOUKLIA-Hassane, RAFIK et Najat ZATLA, 2001, "L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: ses déterminants et son effet sur la croissance Economique", Seconde Conférence du FEMISE.
- BOUOIYOUR J, 2004, “Foreign Direct Investment in Morocco”, in Foreign Direct Investment in Developing Countries: Leveraging the role of multinational. Agence Française de Développement (AFD), edited by S. Perrin and F. Sachwald. Notes and Documents.

- BOUSETTA M, La zone de libre-échange euro-maghrébine et ses implications sur le secteur industriel : Les cas du Maroc et de la Tunisie, Doc Internet, consulter le 28/2004
- BOUSLIKHANE M , 2000, « La conversion de la dette extérieure marocaine en investissements étrangers : bilan et perspectives », critique économique, n°1
- CHIGUER.M 2001, “ Stratégie des firmes et IDE ”, Revue marocaine d’études internationales, n°7 /juin.
- COEURE, B., RABAUD, I. (2003), Attractivité de la France: analyse perception et mesure. Document de recherche. Laboratoire d’Economie d’Orléans. N°2003-16.
- CNUCED, 2007, Examen de la politique de l’investissement Maroc.
- CNUCED 2009, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies.
- CNUCED 2010, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies.
- CNUCED 2011, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies.
- CNUCED 2012, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies.
- CNUCED 2013, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies
- CNUCED 2014, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies
- Code général des impôts, 2012
- EL AÏDOUNI. A. 2000, « L’industrie marocaine et l’insertion par les investissements internationaux », in Ss. Dir. G.R.E.M.E.D. « L’économie marocaine : vers quelle insertion internationale ? », Publication de la REMALD, Collection Thèmes actuels N° 21, Rabat.
- HATEM.F, 2000, « L’attractivité du territoire : de la théorie à la pratique », Revue de l’OFCE, n°94.
- KAPPEL, R. ET LANDMANN, O. (1997) La Suisse dans un monde en mutation Economie extérieure et politique du développement: défis et perspectives. Rapport final du Programme national de recherche 28, Editions Universitaires Fribourg, Fribourg.
- MAGHRITI. M, 2005 « Apostrophes sur l’attractivité des investissements extérieurs », Economie& Entreprises, N° 71.
- MAGHRITI. M, 2004 « Capital humain, transfert de technologie et attractivité des investissements extérieurs », revue repères et perspectives, numéro 5 ;
- MAGHRITI. M, 2002 « Les incitations fiscales sont-elles des déterminants de l’attractivité des investissements directs étrangers ? Cas du Maroc », repères et perspectives », numéro 2
- MAGHRITI. M, 2002, « La dynamique d’attractivité des investissements étrangers au Maroc », revue de la Faculté de Droit d’Oujda, N°9.
- Ministère des finances de la privatisation, Direction des Etudes et des Prévisions Financières, 2006, Tableau de bord annuel de l’économie marocaine, décembre.

- MOURIAUX. F., (2004), « Le concept d'attractivité en Union monétaire », Bulletin de la Banque de France – N° 123 – Mars 2004, pp 29-44.
- Office des changes, royaume du Maroc, 2005, « Guide de l'investisseur étranger en matière de change »,
- OCDE, 2010, « Examens de l'OCDE des politiques de l'investissement », Maroc.
- O.M.C 1996, commerce et investissement étranger direct, Rapport annuel, Genève
- OMAN. CH 1989, Les nouvelles formes d'investissement dans les industries des pays en développement, Paris, Editions O.C.D.E.
- PNUD Rapport sur le développement humain 2007/2008.
- Rapport du Haut-commissariat au Plan : activité, emploi et chômage en 2007.
- Revue économique, 1998, « Développements récents de l'analyse économique .XLVI congrès annuel de l'association de science économique. Presses de la fondation nationale des sciences politiques volume 49.numéro3.
- ROUGIER.E, D.NICET-CHENA ET A.MAROUANE, 2007, «Politique d'attractivité des IDE et Dynamique de croissance et de convergence dans les pays du sud Est de la Méditerranée », Cahier du GRETHA, n°06.
- Royaume du Maroc, Agence Marocaine de Développement des Investissements, investir au Maroc, guide de l'investisseur.
- S.TREILLET, « Normes environnementales et déterminants des investissements directs étrangers en direction des économies en développement » dans « Développement durable : enjeux, regards, perspectives », cahier du GEMDEV, n°28, avril 2002
- T.MAYERT, J.I. MUCCHIELL, « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe II »,Ed Economie et statistique, Paris, Vol 6/7,N°326-327

Thèses et mémoires

- AIT OUDRA Mohamed, 1997 « Les modèles VAR cointégrés : application sur le cas marocain », DES sciences économiques, faculté des SJES de Fès.
- AIT OUDRA Mohamed, 2006 « La modélisation des séries non stationnaires : la théorie de la cointégration », thèse doctorat en sciences économiques, faculté des SJES de Fès.
- BELHAJ nadia 1996, La stratégie de l'encouragement à l'investissement au Maroc, faculté des sciences juridiques, Economiques et sociales Souissi (rabat)

- BENSLIMANE, M. 1977, Stratégie d'implantation des multinationales au Maroc, Thèse, Montpellier, France.
- BOUAYAD Abdelghani, 1994 « Capital humain et croissance des pays en voie de développement : le cas du Maroc », thèse doctorat en sciences économiques, université des sciences sociales, Toulouse.
- DKHIMI. M, 1979, Portée et limite des codes des investissements : le cas du Maroc, Thèse, Lille II, France
- ELGHAZOUANI, K., 2007, “Espace, hiérarchie et interactions spatiales”, Thèse de Doctorat d'Etat en Sciences Economiques, Université Cadi Ayyad, Marrakech.
- ELJIM. Mohamed, «Thèse pour l'obtention du doctorat d'Etat en sciences économiques : Déterminants et impacts de l'investissement dans les pays en développement, une étude macroéconomique sur le cas du Maroc », juillet 2007
- HASSOUNI, A. 1985, La politique d'encouragement des investissements privés étrangers au Maroc, Thèse de doctorat en droit public, Strasbourg.
- IBNLKHAYAT, K. 1995, Les investissements privés étrangers et le développement du Maroc : approche juridique, thèse, Université René Descartes, Paris V, Faculté de Droit.
- KABBAJ. A, 1999, La promotion de l'investissement étranger au Maroc à travers les joints ventures : Approche analytique et empirique, Mémoire de cycle supérieur de Gestion, ISCAE
- LAA MKIMER, « Les effets des investissements directs étrangers sur la croissance des pays méditerranéens, Université Sud Toulon Var- master 2 recherche macroéconomie, 2009,
- MAGHRITI, M. 1998, Investissements directs étrangers et politiques d'attractivité au Maroc, Mémoire de troisième cycle, Université Mohamed V, Faculté de Droit Rabat-Agdal
- MANSOURI, Y., 2008. “La localisation des activités productives”, thèse de Doctorat en Science économique, Université du Sud Toulon Var.
- MRANI ALAOUI, A. 1987, Investissement étranger direct et développement industriel au Maroc, Thèse, Paris X Nanterre.
- ROBBANA, A. 1995, L'investissement direct étranger et son impact sur une économie en développement d'accueil : le cas de la Tunisie, Thèse, Paris IX Dauphine.
- YAMANI Nezha, 2012, « Politique économique et piège du sous-développement au Maroc », thèse pour obtenir le grade de docteur de l'université de Grenoble.

Webographie

- Bank Al-Maghrib : <http://www.bam.gov.ma>
- Banque Mondiale : www.doingbusiness.org
- Banque Mondiale : <http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS>
- Bertacchini Y., et Oueslati L., 2003, Entre information et processus de communication, l'intelligence territoriale, <http://isd.univ-tln.fr>.
- Carayon B., 2003, « Intelligence économique, compétitivité et cohésion sociale », Rapport Carayon
http://www.bcarayon-ie.com/pages_rapportpm/rapport_mission.html
- CNUCED, « The inward FDI potential index – Methodology »:
<http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2470&lang=>
- CNUCED (statistiques), <http://www.unctad.org/fdistatistics>
- Direction des investissements : <http://www.invest.gov.ma/>
- Freedom house: <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page>
- Ministère du Commerce et de l'Industrie au Maroc : <http://www.mcinet.gov.ma>
- Ministère des Finances : <http://www.finances.gov.ma>
- Office des Changes : <http://www.oc.gov.ma>
- Université de Sherbrooke : <http://perspective.usherbrooke.ca>
- World Development Indicators 2008: <http://siteresources.worldbank.org>

Liste des tableaux

Tableau 1: Flux des IDE dans le monde (En milliards de dollars).....	83
Tableau 2 : Entrées d'IED par région, (2011- 2013) (En milliards de dollars).....	89
Tableau 3 : Sorties d'IED par région, (2011- 2013) (En milliards de dollars).....	89
Tableau 4: Flux IDE dans les pays de l'Afrique du Nord et les autres pays de la MED entre 2007 et 2012 en (millions de \$ US).....	99
Tableau 5 : Evolution du coefficient de multiplication des IDE par pays	104
Tableau 6: Evolution des Recettes des IDE au Maroc en millions de dirhams	105
Tableau 7 : Evolution des parts composant les IDE.....	106
Tableau 8 : Evolution du coefficient de multiplication.....	108
Tableau 9 : Recettes au titre des investissements directs étrangers au Maroc, répartition par nature d'opération, années 2012-2013.....	110
Tableau 10 : Recettes des investissements directs étrangers au Maroc par pays de provenance	111
Tableau 11: Recettes des investissements directs étrangers au Maroc	115
Tableau 12 : Evolution des parts par secteur.....	117
Tableau 13: Evolution des indicateurs macro-économiques.....	153
Tableau 14 : Résultats des tests de racine unitaire	195
Tableau 15 : Résultats des tests de racine unitaire	197
Tableau 16: Les résultats des tests de cointégration de Johansen	207
Tableau 17: Estimation du modèle VECM (modèle vectoriel à correction d'erreur)	209

Liste des figures

Figure 1 : les choix alternatifs dans les méthodes de pénétration des marchés	39
Figure 2 : Entrées d'IED, à l'échelle mondiale et par catégorie de pays,	84
Figure 3:Évolution des politiques nationales en matière d'investissement, 2000-2013(En pourcentage).....	91
Figure 4: Evolution des Flux IDE des pays d'Afrique du nord et des autres Pays de la MED entre 2007 et 2012 en (millions de \$ US).....	101
Figure 5 : Ratio entrées IDE Maroc/entrées IDE Afrique.....	103
Figure 6 : Evolution des flux nets des IDE au Maroc au cours de la période 2006-2013.....	108
Figure 7 : Evolution des recettes des IDE par pays de provenance en millions de Dhs	113
Figure 8: Evolution des flux d'IDE en millions de DH, période 1980-2013,	183
Figure 9: Evolution de l'épargne nationale privée en millions de DH, période 1980-2013, .	184
Figure 10:Evolution des crédits à moyen et long terme en million de DH, période 1980-2013,	185
Figure 11: Evolution du Produit intérieur brut en millions de DH, période 1980-2013,	186
Figure 12: Evolution du taux de liquidité, période 1980-2013,	187
Figure 13: Evolution du taux de chômage, période 1980-2013,	188
Figure 14: Evolution du taux d'inflation, période 1980-2013,.....	189
Figure 15: Evolution des exportations, période 1980-2013,	190
Figure 16: Evolution des importations, période 1980-2013,.....	191

Liste des encadrés

Encadré 1 : Schéma décrivant Les investissements dans le paradigme OLI.....	45
Encadré 2 : La stratégie séquentielle descendante	172

Table des matières

Sommaire	4
Introduction générale :.....	8
Problématique :.....	11
L'objectif de la recherche.....	12
Méthodologie.....	12
Structure du travail	12
 Partie 1	 13
Les Investissements directs étrangers : Approches et pratiques.....	13
Introduction de la première partie :	14
Chapitre I : Approche théorique des investissements directs étrangers.	15
Introduction :	15
Section 1 : Cadre conceptuel des Investissements directs Etrangers.....	17
1. Définitions et concepts.....	17
1.1. Définition de l'investissement direct étranger.....	17
1.2. Définition des firmes multinationales	20
1.3. Distinction avec les autres formes d'investissement	21
1.3.1. Les prêts bancaires	21
1.3.2. Les investissements de portefeuille	21
1.3.3. Investissement direct	22
2. Les différentes formes et enjeux des Investissements directs Etrangers	22
2.1. Les différentes formes d'Investissement direct Etranger	22
2.1.1. La création de filiales	23
2.1.2. Les fusion-acquisitions.....	24
2.1.3. Les joint-ventures	24
2.1.4. Les nouvelles formes d'investissement direct étranger.....	25
2.2. Les enjeux des investissements directs étrangers	27
Section 2 : La politique économique et les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger	29
1. La politique économique.....	29
1.1. Définition.....	29

1.2.	Les objectifs de la politique économique	29
1.3.	Les différentes politiques économiques	30
1.3.1.	La politique conjoncturelle.....	31
1.3.2.	La politique structurelle.....	31
2.	Les principales théories explicatives de l'investissement direct étranger	32
2.1.	Théories Traditionnelles des investissements directs étrangers :	33
2.1.1.	Théorie de l'avantage comparatif dynamique.....	33
2.1.2.	Approche en termes d'économie industrielle.....	34
2.1.3.	Modèle d'interdépendance oligopolistique	35
2.1.4.	Théories de l'aversion au risque	35
2.1.5.	Théorie de l'information	36
2.1.6.	Théorie de la localisation.....	37
2.1.7.	Théorie des coûts de transaction et la multinationalisation.....	37
2.1.8.	Théorie séquentielle du cycle du produit.....	40
2.1.9.	Intégration de l'échange et de l'investissement international	40
2.2.	Investissements directs étrangers : « Théorie de la production internationale »	41
	Section 3 : Impact des IDE sur les pays d'accueil	48
1.	Impact des IDE sur la croissance économique.....	48
1.1.	L'effet de l'IDE sur le commerce extérieur	49
1.2.	L'effet de l'IDE sur la balance des paiements	50
1.3.	L'effet de l'IDE sur la productivité.....	51
1.4.	L'IDE et les transferts de technologies	52
2.	Les IDE et les préoccupations sociales et environnementales	53
2.1.	L'IDE et l'amélioration du capital humain	53
2.2.	L'effet de l'IDE sur les conditions d'emploi	54
2.3.	L'effet de l'IDE sur le développement des ressources humaines	55
2.4.	L'IDE et la réduction de la pauvreté	56
2.5.	L'effet de l'IDE sur l'environnement.....	56
	Conclusion :.....	58
	Chapitre II : Politiques d'attractivité des investissements directs étrangers.....	59
	Introduction :.....	59
	Section 1 : Composantes de l'attractivité et promotion des investissements étrangers.....	60
1.	Définition de l'attractivité.....	60
2.	Les conditions d'attractivité	61
3.	Conditions de localisation des investissements étrangers	62
3.1.	Meilleures conditions d'offre.....	63

3.2.	Conditions plus favorables de demande	63
4.	Cercles d'attractivité	64
	Section 2 : Les déterminants des investissements directs étrangers	67
1.	Les déterminants d'ordre économique	67
1.1.	Le climat d'investissement	67
1.1.1.	Le taux de chômage.....	67
1.1.2.	La croissance	68
1.1.3.	L'investissement national.....	68
1.1.4.	Taux d'inflation.....	69
1.2.	Les déterminants en termes de demande	69
1.3.	Les déterminants en termes de l'offre	70
1.3.1.	Accès aux ressources naturelles	70
1.3.2.	Le coût et la qualité de la main-d'œuvre	70
1.3.3.	Les infrastructures et l'aménagement du territoire.....	71
1.3.4.	Le système de communication	71
2.	Les déterminants d'ordre institutionnel.....	72
2.1.	La stabilité politique et sociale	72
2.2.	Le degré d'ouverture commerciale du pays d'accueil.....	73
2.3.	Les incitations fiscales.....	73
2.4.	Le taux de change.....	74
2.5.	L'environnement juridique.....	75
2.6.	Le système administratif.....	75
2.6.1.	La bureaucratie	76
2.6.2.	La transparence.....	76
2.6.3.	La corruption	77
	Section 3 : Flux mondiaux des investissements directs étrangers	80
1.	Les raisons de la croissance de l'IDE.....	81
1.1.	Multiplication des F&A internationales au niveau des pays développés	81
1.2.	Investissement Greenfield	81
1.3.	Réinvestissement des profits	82
1.4.	Rôle des Sociétés Transnationales « STN »	82
1.5.	Persistance de la tendance des modifications apportées aux régimes d'investissement.....	82
2.	Evolution, tendances et perspectives récentes des IDE dans le monde.....	83
2.1.	Tendance des IDE	84
2.2.	Flux régionaux de l'IDE.....	85
2.2.1.	En Afrique	85

2.2.2.	En Asie	86
2.2.3.	En Amérique latine et Caraïbe	87
2.2.4.	En Europe	87
2.2.5.	En Amérique du nord	88
2.2.6.	Coefficient de multiplication des entrées/ sorties des IDE par région.....	88
3.	Tendances de la politique d'investissement	91
	Conclusion :.....	93
	Conclusion de la première partie :	94
	Partie 2 :	95
	Analyse de l'attractivité des investissements directs étrangers au Maroc	95
	Introduction de la deuxième partie :	96
	Chapitre I : La politique de promotion des investissements directs étrangers.....	97
	Introduction :	97
	Section 1 : Evolution générale des IDE.....	97
1.	Positionnement du Maroc en matière d'Investissements directs étrangers	97
1.1.	Flux des IDE dans les pays de l'Afrique du Nord et les autres pays de la méditerranée	97
1.2.	Evolution du coefficient de multiplication des IDE par pays.....	103
2.	Flux des investissements directs étrangers au Maroc	104
2.1.	Evolution des IDE au Maroc au cours de la période 2006-2013.....	105
2.1.1.	Evolution globale des recettes des IDE	105
2.1.2.	Evolution des parts composant les IDE	106
2.2.	Evolution des flux nets des investissements directs étrangers au Maroc	107
3.	Origine et répartition sectorielles des IDE au Maroc	109
3.1.	Répartition des investissements directs étrangers par nature d'opération	109
3.2.	Répartition des investissements directs étrangers par pays de provenance	110
3.3.	Répartition sectorielle des recettes des investissements directs étrangers.....	114
3.3.1.	Evolution des recettes par secteur	114
3.3.2.	Evolution des parts par secteur.....	116
	Section 2 : Principales mesures prises en vue d'améliorer l'attractivité du Maroc	118
1.	Les principales mesures au niveau interne	119
1.1.	Réforme du cadre juridique des affaires.....	119
1.1.1.	Les réformes visant la libéralisation de l'économie marocaine et sa modernisation.....	119
1.1.2.	Modification et modernisation des textes juridiques au profit des entreprises.....	122
1.2.	Modernisation du cadre institutionnel	129

1.2.1.	L'Agence marocaine pour le développement des investissements (AMDI).....	129
1.2.2.	Centres Régionaux Investissements (CRI).....	130
1.2.3.	La commission des investissements	130
1.2.4.	Comité national de simplification des procédures liées à l'investissement (CNPI)	131
1.3.	Mesures d'ordre économique	131
1.3.1.	Réforme du secteur bancaire et financier	132
1.3.2.	Réforme fiscale.....	134
1.3.3.	Réforme du cadre comptable.....	135
1.3.4.	Promotion de zones franches.....	136
1.3.4.1.	Objectif des Zones franches	136
1.3.4.2.	Les zones franches opérationnelles	137
2.	Les principales mesures au niveau international.....	138
2.1.	Les Accords de Promotion et de Protection des Investissements (APPI)	139
2.2.	Les conventions de non double imposition « CNDI ».....	140
2.3.	Les accords de libre échange « ALE »	141
2.3.1.	Accord d'Association entre le Maroc et l'Union Européenne.....	141
2.3.2.	Accord de libre-échange avec les Etats-Unis	141
2.3.3.	Grande Zone Arabe de Libre-échange.....	142
2.3.4.	Accord de libre-échange avec les pays arabes méditerranéens (Accord d'Agadir)	142
2.3.5.	Accord de libre-échange avec la Turquie	143
2.3.6.	Accord de libre-échange avec les Émirats Arabes Unis.....	143
3.	Stratégies sectorielles	144
3.1.	Plan émergence.....	144
3.2.	Le plan Maroc vert	145
3.3.	Le plan Halieutis et Ibhar	146
3.4.	Stratégie du secteur du tourisme.....	148
3.5.	Vision 2015 pour l'Artisanat.....	149
Section 3 : Les facteurs d'attractivité et les opportunités d'investissement au Maroc		151
1.	Rétablissement des équilibres macro-économiques est une situation favorable aux affaires	151
2.	Stabilité politique.....	153
3.	Proximité géographique de marchés potentiels	154
4.	Disponibilité des ressources naturelles	154
5.	Développement des infrastructures	155
5.1.	Infrastructures routières.....	156
5.2.	Infrastructures aéroportuaires	156

5.3.	Infrastructures ferroviaires	157
5.4.	Infrastructures de télécommunications.....	158
5.5.	Zones-franches et logistique portuaire	158
6.	Disponibilité et qualification des ressources humaines	159
	Conclusion :.....	161
	Chapitre II : Essai de modélisation	162
	Introduction :	162
	Section 1 : Présentation de la modélisation VAR	163
1.	Définition et présentation du model VAR	163
1.1.	Définition du modèle VAR	163
1.2.	Présentation du modèle VAR	164
2.	Interprétation du modèle VAR	164
2.1.	La caractérisation de la causalité au sens de Granger [1969]:.....	164
2.2.	Analyse des chocs	167
2.3.	La décomposition de la variance	169
2.4.	Les tests de racine unitaire :	169
2.4.1.	Les tests de Dickey-Fuller :.....	170
2.4.2.	Le test de Dickey-Fuller augmenté (ADF) :.....	173
2.4.3.	Le test de Phillips et Perron :.....	174
2.4.4.	Le test de KPSS (1992) :	175
2.5.	Les modèles à correction d'erreur :	176
2.5.1.	Définition de la cointegration.....	176
2.5.2.	Présentation des modèles à correction d'erreur :.....	177
2.5.3.	Le théorème de représentation de Granger:.....	178
2.5.4.	Test de Johansen 1988 : estimation du rang de la matrice de cointégration.....	178
	Section 2 : Présentation des variables	182
1.	Les investissements directs étrangers (IDE)	182
2.	Epargne nationale privée (EPV):	184
3.	Crédits à moyen et long terme (CRMLT):	185
4.	Produit intérieur brut (PIB):	186
5.	Taux de liquidité de l'économie (TLIQT) :	187
6.	Taux de chômage (TACHO) :	188
7.	Taux d'inflation (TAINF) :	189
8.	Les exportations :	190
9.	Les importations :	191
	Section 3 : Résultats empiriques	193

1.	Test de racine unitaire (test de non stationnarité).....	193
2.	Test de Cointegration :.....	198
2.1.	La cointégration bivariée.....	198
2.1.1.	La relation entre LIDE et LTLIQT.....	199
2.1.2.	La relation entre LIDE et LPIB.....	200
2.1.3.	Relation entre LIDE et LEPV.....	201
2.1.4.	La relation entre LIDE et LX.....	202
2.1.5.	La relation entre LIDE et LM.....	203
2.2.	Cointégration multivariée.....	204
2.2.1.	Estimation du modèle ¹	204
2.2.2.	Estimation des relations de long terme.....	205
2.2.3.	Causalités au sens de Granger.....	210
	Conclusion :.....	212
	Conclusion de la deuxième partie :	214
	Conclusion générale	215
	Annexes N° 1	222
	Annexe N° 2.....	229
	Annexes N° 3	239
	BIBLIOGRAPHIE	246
	Liste des tableaux	255
	Liste des figures.....	256
	Liste des encadrés.....	257
	Table des matières	258