

# **Investissement Direct Etrangers & Intégration dans le cadre de Partenariat Euro- Maghrébin**

*Proposée par*

**Mme samira Brahmia Rejeb (LAREFI)**

Doctorante en SCIENCE ÉCONOMIQUES

E- mail : [sambrh2001@yahoo.fr](mailto:sambrh2001@yahoo.fr)

Tél: (216) 22 99 52 92 / (216) 97 24 24 06

## **Résumé :**

Ce papier analyse, les stratégies et l'attractivité des pays de l'Afrique du Nord en matière d'IDE dans un contexte d'IR et de coopération euro- maghrébine ; il sera donc indispensable de sensibiliser à l'importance d'une intégration horizontale intra- maghrébine ; afin de réussir l'intégration verticale Nord –Sud mobilisé par la signature des ALE à partir de 1995, entre l'Union Européenne et le Maghreb, enfin chercher pourquoi une région comme le Maghreb n'attire pas assez des FMN malgré une certaine crédibilité de leurs programmes de réformes macro-économique. Nous montrerons que malgré l'atout de la proximité géographique avec l'Europe, le Maghreb reste encore au stade de l'économie de coûts de facteurs, stade de développement non suffisant face à la stratégie de globalisation des FMN ce qui explique d'or et déjà l'effet de détournement de commerce pour le Maghreb .. Cette analyse s'appuie sur une enquête menée au près des investisseurs étrangers dans le Maghreb (Tunisie provisoirement) , « Analyse par Composante Principale ».

**Mots clés :** intégration économique régionale (IER) ; intégration maghrébine ; investissement direct étranger (IDE)

Depuis la fin des années quatre-vingt, les pays en développement cherchent les moyens et modalités qui leur permettent d'assurer leur intégration dans le nouvel ordre mondial (la conclusion d'un nombre grandissant d'accords commerciaux créant des zones de libre échange pour les biens et services et la libre circulation des capitaux) et à mettre leurs économies sur les sentiers d'une croissance viable et équilibrée. Dans ce cadre, ils ont cherché à participer activement dans les arrangements régionaux, envisageant ceux-ci comme une étape vers la mondialisation.

De ce fait, la mondialisation peut inciter aux regroupement régionaux ; quoique la mondialisation n'est pas homogène entre les PVD et pays développés, elle s'accompagne de, ou suscite, l'émergence de zones régionales d'intégration plus poussée, selon plusieurs dimensions, dans ce contexte, et à l'instar du processus de Barcelone, plusieurs accords bilatéraux de libre-échange ont vécu leur naissance afin de promouvoir une intégration économique tels que l'ALENA, MERCOSUR, SEDAC, SEPAC ...

Ces accords, fondés sur la réciprocité de la baisse des barrières tarifaires, sont complétés par des accords de partenariat économique ayant différents volets culturels, politiques et économiques<sup>1</sup>

Par ailleurs, on ne peut mesurer à sa juste valeur l'impératif de l'internationalisation des marchés en évitant le débat sur le régionalisme « commerciale » versus multilatéralisme.

Bien construit, le régionalisme commercial qui est caractérisé par la constitution d'accords commerciaux discriminatoires qui impliquent une libéralisation préférentielle des marchés des pays membres et le maintien de barrières douanières plus élevées pour les pays non membres (Bouët, 1998) ; s'accompagne souvent d'accords dans d'autres domaines.

Versus, le multilatéralisme est une forme coopérative d'organisation des échanges internationaux qui suppose que les pays participants s'astreignent à des règles communes, dont au moins la non discrimination (Bouët, 1998).

En effet, poser la question de la régionalisation, c'est formuler d'une certaine manière l'interrogation centrale à laquelle nous sommes collectivement confrontés, à savoir comment les formidables mutations qui bouleversent l'économie mondiale vont redistribuer les cartes entre les Etats, voir les conséquences sur les structures productives et les flux d'échanges ainsi que les échanges intra-zone et inter-zones, les échanges à l'intérieur des firmes multinationales.

Dans notre cadre d'étude, « la nouvelle politique de voisinage de l'Europe » ; le développement durable de l'Europe dépend beaucoup de celui de ses voisins directs. En effet, Creuser l'écart entre le Nord riche et industrialisé, et le Sud en voie de développement fragile et marginalisé, aurait certainement des conséquences directes sur l'économie régionale et mondiale. Parmi les défis de demain qu'aura à relever le nord figure celui de l'intégration économique des pays du sud-

---

<sup>1</sup> Tel que celui du « 5+5 » tenu en Tunisie en 2003 avec l'assistance des 5 pays du sud (Tunisie, Maroc, Algérie, Libye et Mauritanie) et 5 pays du nord (France, Malte, Italie, Portugal et Espagne). Ce sommet avait pour but l'instauration d'une zone de libre échange généralisé concernant à la fois des flux commerciaux et financiers.

méditerranéen qui seront des cibles stratégiques et les futurs promoteurs d'une large zone unie et prospère.

Le partenariat euro- méditerranée (ou processus de Barcelone) lancé en 1995 entend une dynamique vertueuse, grâce à l'introduction progressive et accompagnée de la concurrence dans les économies du bassin méditerranéen. Il s'articule autour de trois objectifs :

- Un objectif politique de renforcement d'un espace de paix, de stabilité et de sécurité commune.
- Un objectif économique et financier d'une zone de libre échange à l'horizon 2010.
- Un objectif social, culturel et humain, visant à promouvoir les échanges entre les pays partenaires.

Bien que les PVD fasse l'objet d'une application différenciée d'un pays à l'autre, l'UE insiste sur l'importance de « promouvoir une coopération plus étroite à la fois verticale, au-delà les frontières extérieurs, et horizontale, au sein des voisins eux-mêmes de l' UE<sup>2</sup> particulièrement ceux qui sont proches géographiquement ». Le développement d'un cadre institutionnel régional, qu'il soit formel ou informel, est essentiel pour la création à terme d'un espace de valeur, de stabilité et de sécurité.

L'objectif à long terme est de parvenir éventuellement à une zone de libre échange, susceptible de déboucher dans certains cas à une intégration complète du point de vue économique, consolider la coopération entre les deux rives de la méditerranée afin de réduire les disparités sociales et économiques et de parvenir plus rapidement à un développement durable et d'intégrer les pays de Maghreb dans l'économie mondiale pour éviter qu'ils ne restent en marge d'une nouvelle économie fondée sur la connaissance et d'un nouveau système d'échange multinational.

Or, peut-on parler d'une intégration économique sans évoquer : Si une intégration horizontale sud- sud est indispensable pour une ouverture Nord- Sud programmée et réussie ?

Pour leur part, les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) ont essayé de suivre ce mouvement universel et irréversible en cherchant à développer leur coopération et leur unité. L'idée de cette coopération et de l'intégration maghrébine n'est pas nouvelle puisqu' elle existait déjà dans les programmes des mouvements de libération nationale. Après les indépendances ,plusieurs tentatives ont été entreprises qui ont abouti à la fin des années 80 au traité de Marrakech portant création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA). Toutefois, Les relations commerciales et d'investissement entre ces pays demeurent insignifiantes et obéissent aux accords bilatéraux de portée fort limitée et non à l'instauration d'une ZLE ni à fortiori à une logique d'intégration, ceci soulève l'épineux problème du sérieux et de l'effectivité des engagements souscrits

Il est donc fondamental, voire vital que ces pays trouvent les voies et moyens d'une relance de leurs échanges, du respect des engagements pris afin de s'adapter à l'évolution de l'économie mondiale, d' autant plus que plusieurs facteurs favorables et atouts importants plaident en

---

<sup>2</sup> UE: Union Européenne

faveur de cette intégration régionale en dépit des divergences toujours persistantes dans certaines options et choix économiques et surtout politiques. Ce qui justifie en grande partie notre choix de cette région qui n'est pas donc hasardeux.

Sous un autre angle, dans un monde de plus en plus intégré, l'attractivité de l'investissement direct étranger (IDE) est devenue une préoccupation centrale aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Seul, un processus actif d'intégration régional est en mesure d'augmenter l'attractivité de ces pays en terme d'IDE.

## **1. Les stratégies des firmes multinationales**

Ces stratégies ont fait l'objet de plusieurs études aussi bien théoriques [Porter Michael (1986), Brainard (1993) et Markusen (1995)] que pratique [Michalet (1999), et Mucchiell (1992)]. Les principales stratégies adoptées par les FMN peuvent être résumées en trois stratégies : verticales, horizontales ou de partenariat est aussi appelée stratégie « globale ». La comparaison des différentes stratégies permet de prendre en compte l'arbitrage entre les avantages compétitifs<sup>3</sup> et les avantages comparatifs pour le choix de localisation optimale.

### **a. La stratégie horizontale ou « multi- domestique »**

Dans le cas d'une stratégie multidomestique<sup>4</sup> chaque filiale dispersée à travers le monde est autonome dans sa production et leur relations avec la société mère se limite seulement à la propriété et au transfert de la technologie et de capitaux dans le pays d'accueil. Dans une optique de concurrence imparfaite, Brainard (1993) et Markusen (1995) considèrent que les FMN doivent arbitrer entre concentration et proximité. L'option de la proximité des consommateurs les pousse à adopter la stratégie horizontale, celle qui consiste à produire pour le marché d'implantation en créant des « filiales-relais » dans plusieurs pays en vue de servir les demandes locales. Le choix optimal est obtenu lorsque les avantages de s'implanter à proximité des consommateurs dépassent les avantages liés à la concentration des activités. Markusen (1995) considère que la firme optera pour l'investissement si elle répond aux conditions suivantes :

- elle a la possibilité de réaliser des économies d'échelle grâce à ses avantages spécifiques (la détention d'actifs tangibles et intangibles),
- elle peut bénéficier de coûts d'implantation relativement faibles,
- le marché d'implantation dans le pays d'accueil est important et

---

<sup>3</sup> Ces avantages proviennent des innovations technologiques, marques, concurrences monopolistiques etc.

<sup>4</sup> Qualifiée aussi de stratégie horizontale (Pôles relais). Cette stratégie concerne les pays qui ont un même niveau de développement (pays de la triade) et donc la même gamme de produits et soumis à une compétitivité hors coût. Voir Michalet A op.cit

- Les coûts de transaction (coûts de transport ou bien les barrières tarifaires) sont élevés. Ce type d'IDE concerne, en général, les pays développés où la spécialisation est de nature intra-branche pour la conquête de marchés locaux et contrôler ses concurrents.

### **b. La stratégie verticale ou de délocalisation**

La stratégie verticale<sup>5</sup> (filiales- ateliers) ou de délocalisation est une stratégie de minimisation des coûts de production<sup>6</sup>. Dans ce type de stratégie, chaque filiale se spécialise dans un segment de la chaîne de valeur, soit dans l'assemblage, soit dans la fabrication des composants d'un produit fini, soit dans la distribution. La production est destinée à l'exportation et non pas au marché d'implantation ou encore pour accéder à de nouveaux marchés. Le but de la firme est l'amélioration sans cesse de la position compétitive de l'entreprise dans le secteur d'activité qui lui est propre par rapport aux entreprises concurrentes, tant dans le pays d'origine qu'à l'étranger. Les différentes opérations des filiales des FMN se spécialiseront à partir d'avantages de localisation du pays hôte selon une stratégie de division internationale des processus productifs. *Il s'agit généralement de pays différents en taille où le centre délocalise une partie de sa production vers la périphérie à la recherche d'une main d'œuvre bon marché aussi bien les secteurs traditionnels intensifs en travail (comme le textile et l'habillement, les chaussures et les jouets) que les secteurs de hautes technologies (comme l'industrie des semi-conducteurs en Asie par exemple).* Cependant, pour le pays d'accueil, l'inconvénient de ce type d'implantation est important du fait que les FMN modifient sans cesse leurs choix de localisation lorsque les avantages comparatifs (coûts de productions) disparaissent. De toute évidence, pour les deux stratégies (verticale et horizontale), il y a modification des flux de commerce international (voir tableau ci-dessous, complémentarité ou substituabilité).

### **c. La stratégie de partenariat ou globale**

Pour la FMN, l'internalisation constitue un moyen de réduction des coûts de transaction très appréciable, (réduction de l'incertitude et diminution des risques de comportements stratégiques). Face à la concurrence internationale acharnée, les FMN tentent de réduire leurs coûts fixes et leurs apports en capitaux par l'externalisation d'un certain nombre de fonctions qui étaient auparavant gérées directement par la maison mère. Cette dernière préfère sous-traiter (faire - faire) l'essentiel de sa production avec des firmes compétentes en la matière.

---

<sup>5</sup> La formulation du clivage entre stratégie horizontale et verticale a été introduite par Brainard (1993) et Markussen (1995).

<sup>6</sup> Cela ne veut pas dire que les flux d'IDE ne sont plus motivés par l'accès aux ressources naturelles ou par des marchés protégés.

Elles s'organisent en «firmes – réseau » (le partenariat)<sup>7</sup> comme Nike et Benetton par exemple ou en s'alliant avec d'autres firmes « réseaux de firmes » pour gagner des parts de marchés [Bellon B et Gouia R 1997]. Pour Lafay, «*c'est la forme la plus récente qui vient se superposer au commerce international et à l'IDE* » (Lafay, 2002).

A l'aide des NTIC (Nouvelles Technologies d'Information et de Communication) et des techniques de production flexibles, les firmes globales s'organisent sur une base régionale ou mondiale pour s'accaparer les marchés en recherchant les localisations à forts effets d'agglomération.

La question qui nous préoccupe à ce niveau est : Avec les accords Euromed et l'atout de la proximité géographique, le Maghreb pourrait-il saisir le partenariat de l'entreprise réseau pour attirer les FMN européennes?

## **2. La stratégie des firmes européennes dans le Maghreb**

Les modèles théoriques proposés pour expliquer la présence des firmes multinationales mettent en évidence leurs natures horizontales, verticales ou globale. Helpman (1984) a montré que la formation des multinationales est le résultat des différences en dotations des facteurs entre les pays. En effet, La séparation géographique des services du siège qui sont à main d'œuvre à qualification élevée et les activités intensives de production à basse qualification réduit les coûts de production des multinationales. Ainsi, les investissements directs étrangers verticaux se réalisent dans les pays qui se caractérisent par une abondance en travailleurs non qualifiés.

Mais en observant les activités de production à travers les pays développés (par exemple l'industrie de l'automobile) Brainard (1993), Markusen (1984), Horstman et Markusen (1987, 1992 et 1997) ont remarqué que la plupart des IDE cherche l'accès au marché local plutôt que de bénéficier de la différence des prix des facteurs. En effet les statistiques de (UNCTAD, (2004)) ont montré qu'en 2003 les deux tiers des flux d'investissements mondiaux se réalisent entre les pays développés (investissements de type horizontal). Ces auteurs sont partis de l'idée qu'une firme doit faire un compromis entre les avantages de la proximité (par rapport au marché étranger) et les avantages de la concentration (de toutes les activités dans le même pays). Etant donné, d'une part, la présence d'économies d'échelle au niveau de la firme et d'autre part, la présence des économies d'échelle au niveau de l'implantation et en dépit des coûts de transport quand la deuxième situation est plus avantageuse que la première, la firme devient multinationale et substitue les exportations par des investissements directs.

Pour ce faire, Brainard (1993) a proposé trois types d'équilibre possibles : un équilibre purement multinational lorsque les avantages de proximité sont supérieurs à ceux de la concentration. Un équilibre

---

<sup>7</sup> Les partenariats les plus connus qui émergent dans les pays d'implantation sont les partenariats externes (Joint Ventures), les partenariats internalisés, concessions (franchises), la sous-traitance etc (voir Gérard Lafay dans « Comprendre la Mondialisation » Economica 2002).

purement commercial si l'inverse est vrai et un équilibre mixte lorsque la multinationale coexiste avec les firmes nationales.

Dans la même logique, Markusen et Venables (1998) ont proposé dans une structure d'équilibre général, un modèle incluant deux pays, un bien homogène et deux facteurs. Chaque firme peut être nationale ou multinationale. Ce qui donne au total trois types de firmes. Avec des structures de coûts différentes pour chaque type de firme et avec l'hypothèse de la compétition à la Cournot et la libre entrée sur le marché, le modèle peut se résoudre explicitement par « les régimes de production ». C'est-à-dire la combinaison des firmes qui opèrent à l'équilibre.

Pour ces deux modèles, les variables clés pour déterminer la présence des multinationales sont les coûts de transport, les économies d'échelle au niveau de l'implantation et au niveau de la firme et la taille du marché des pays d'origine et d'accueil.

Mais les hypothèses liées à la construction de ces modèles (horizontale et verticale) ont conduit à leurs non-complémentarités. En effet, Les travaux de Helpman et Krugman supposaient l'absence des coûts de commerce pour produire des solutions analytiques. Ce qui anéantit l'existence des firmes horizontales en présence des économies d'échelle au niveau de l'implantation.

En revanche, les travaux de Horstman, Markusen et Venables supposaient que généralement les multinationales utilisent un seul facteur de production ou que leurs différentes activités (sièges et implantation) nécessitent des facteurs dans la même proportion. Dans ce cas la fragmentation de la production est inutile.

Pour faire face à ce problème, Markusen (1997) a proposé un modèle intégrant les deux types des multinationales : horizontales et verticales aussi bien que les firmes nationales à implantation unique. Dans ce modèle, il existe alors six types de firmes : firmes nationales à implantation unique, les multinationales horizontales à deux implantations et les multinationales verticales à implantation unique. Ce papier fondamental avait pour objectif de montrer que les multinationales bénéficient en quelques sortes d'un « capital savoir » (Knowledge capital) qui permet aux services du siège de fournir un input crucial pour la production étrangère.

### **Le modèle :**

Nous proposons un modèle simple, inspiré des travaux de Markusen (2002). Ce modèle contient un monopole mais qui peut être étendu à une analyse du marché oligopolistique et généraliser ainsi les aspects stratégiques de la localisation des firmes.

Considérons un bien produit par une seule firme et vendu dans deux marchés/pays ( $h$  et  $f$ ). Les pays peuvent être différents en taille et ou en technologie. La production du bien nécessite deux types de coût d'investissement : des coûts fixes spécifiques à l'implantation ( $G$ ) pour l'unité de production et les coûts spécifiques à la firme ( $F$ ). Les consommateurs sont internationalement immobiles et les deux marchés sont segmentés. Les firmes pratiquent une discrimination par les prix de troisième degré sans risque d'arbitrage par les consommateurs. Il y a trois modes alternatifs pour servir les deux marchés : (i) une firme nationale

avec une implantation unique localisée dans le pays h (type n). La firme nationale alimente le marché f à l'aide des exportations. Elle supporte ainsi des coûts liés au commerce t (les coûts de transport), des barrières tarifaires et non tarifaires. T est supposé identique entre les pays. (ii) une multinationale horizontale avec deux implantations localisées dans les deux pays (type h). La multinationale horizontale répond aux besoins du pays f en établissant des filiales étrangères. Ce qui implique des coûts fixes spécifiques au niveau d'implantation G. (iii) une multinationale verticale où son siège est localisé dans le pays h et une implantation dans le pays f qui sert les deux pays (type v).

La fonction de demande inverse dans chaque pays est la suivante :

$$p_{ij} = a - \frac{b}{L_i} q_{ij} \quad . \text{Où } p_{ij} \text{ et } q_{ij} \text{ sont le prix et la quantité du bien produit dans le pays } i = h, f \text{ et vendu dans le}$$

pays  $j = h, f$  . Les prix sont pondérés par rapport à  $L_i$  la taille de population dans le pays  $i = h, f$  . Nous supposons que  $a, b > 0$ .

L'expression des profits de la firme de type-n est comme suit :

$$\pi_n = (a - \frac{b}{L} q_{hh}) q_{hh} + [(a - \frac{b}{L} q_{hf}) - t] q_{hf} - c_h (q_{hh} + q_{hf}) - G - F.$$

Où  $c_h$  est le coût marginal de production dans le pays h, et F est le coût fixe spécifique. En résolvant les conditions de premier ordre, l'output maximisant le profit dans les deux marchés est donné par :

$$q_{hh}^* = \frac{a - c_h}{2b} L_h \quad \text{et} \quad q_{hf}^* = \frac{a - c_h - t}{2b} L_h.$$

La fonction du profit de la multinationale horizontale est :

$$\pi_h = [(a - \frac{b}{L} q_{hh} - c_h)] q_{hh} - G + [(a - \frac{b}{L} q_{ff}) - c_f] q_{ff} - G - F.$$

L'offre du marché étranger correspond à

$$q_{ff}^* = \frac{a - c_f}{2b} L_f.$$

Enfin, la multinationale verticale a comme profit :

$$\pi_v = [(a - \frac{b}{L} q_{fh}) - c_f - t] q_{fh} + [(a - \frac{b}{L} q_{ff}) - c_f] q_{ff} - c_f (q_{fh} + q_{ff}) - G - F.$$

En maximisant cette équation, on obtient :

$$q_{fh}^* = \frac{a - c_f - t}{2b} L_f.$$

Ainsi les fonctions de profit de chaque type de firme seront :

$$\pi^n = (\frac{a - c_h}{2b})^2 L_h + (\frac{a - c_h - t}{2b})^2 L_f - G - F.$$

$$\pi^h = \left(\frac{a-c_h}{2b}\right)^2 L_h + \left(\frac{a-c_f}{2b}\right)^2 L_f - 2G - F.$$

$$\pi^v = \left(\frac{a-c_f-t}{2b}\right)^2 L_h + \left(\frac{a-c_f}{2b}\right)^2 L_f - G - F.$$

Les trois équations de profit précédentes nous permettent de mettre en évidence les facteurs principaux qui déterminent le choix pour une firme d'investir à l'étranger ou non et le type des IDEs (vertical ou horizontal). Pour simplifier les analyses, nous supposons que  $a > c_h \geq c_f$  et  $L_h \geq L_f$  où  $a$  est suffisamment grand aussi bien que  $L_f$ . Nous considérons quatre cas de figures :

(i) les pays sont identiques, (ii) la taille du marché local est grande, (iii) le coût marginal de la production est plus bas dans le pays étranger et (iv) les cas (ii) et (iii) sont combinés.

(i) nous supposons que les pays soient identiques en technologies et en dotations des facteurs ( $c_h = c_f = c$  et  $L_h = L_f = L$ ). Donc nous avons  $\pi^h = \pi^v$ . Des calculs triviaux montrent que la firme décide de produire dans les deux pays ( $\pi^h > \pi^v$ ) si et seulement si le montant d'investissement  $G$  est suffisamment bas lorsque  $G^{nh} > G$  où :

$$G^{nh} = \frac{L}{4b^2}(2a-2c-t)t > 0$$

La valeur critique  $G^{nh}$  est fonction croissante des coûts liés au commerce et de la taille de la population des pays ( $L$ ) et décroissante du coût marginal de production. Autrement dit, la firme sera probablement une multinationale lorsque les coûts de commerce sont relativement élevés par rapport aux économies d'échelle de l'implantation et lorsque les marchés à servir sont suffisamment grands.

(ii) supposons maintenant que les pays soient différents seulement dans la taille de la population avec

$c_h = c_f = c$  et  $L_h > L_f$ . Par conséquent, la taille du marché avantage le pays  $h$ . Dans ce cas, malgré les valeurs des coûts liés au commerce, les profits de la firme de *type n* sont souvent supérieurs aux profits de la firme de *type v* ( $\pi^h > \pi^v$ ). La valeur critique du montant des investissements au-dessus de laquelle la firme nationale devient une multinationale horizontale est identique à  $G^{nh}$ , sauf que  $L_f$  est maintenant inférieur à  $L_h$ . Il en résulte que lorsque la taille du marché local est importante, la convergence dans la taille de la population entre les pays incite la firme d'établir une seconde implantation à l'extérieur.

(iii) considérons maintenant le cas où les pays ont des coûts de production différents avec  $c_h > c_f$  et  $L_h = L_f = L$ . Le pays  $f$  a un avantage de coûts de production. Dans ce cas, nous avons  $\pi^h < \pi^v$  quelque soient la valeur de ces coûts. Lorsqu'ils sont différents entre les pays, la firme a une grande incitation de devenir une multinationale verticale. En plus, la multinationale produit dans les deux pays si et seulement si  $G^{nh} > G$  où :

$$G^{nh} = \frac{L}{4b^2}(2a-2c-t)t\left(\frac{a-c_h}{a-c_f}\right)^2 > 0$$

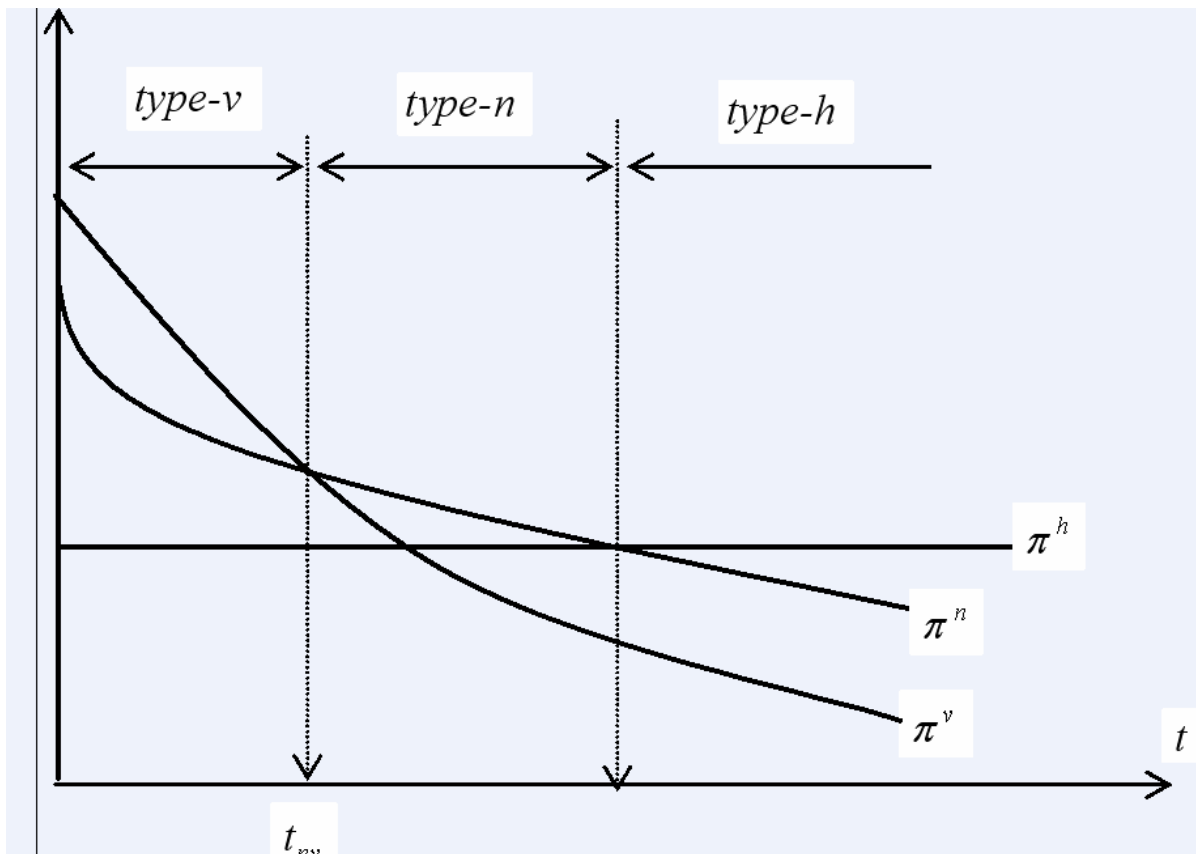
Il est facile de vérifier que les investissements directs horizontaux sont favorisés par des coûts marginaux convergents entre les pays.

(iv) finalement, avec  $c_h > c_f$  et  $L_h > L_f$ , nous considérons le cas où simultanément que l'avantage de la taille du marché est bénéfique au pays h alors que l'avantage des coûts de production profite au pays f. cette configuration est plus complexe parce que nous sommes obligés de prendre en considération trois équations :  $\pi^v$ ,  $\pi^n$  et  $\pi^h$ . La figure 1 montre graphiquement que les profits de chaque régime à l'encontre des coûts de commerce. Il est simple de vérifier que  $\pi^v(t=0) > \pi^n(t=0)$  et les profits dans les deux structures verticale et nationales baissent lorsque les coûts de commerce croissent. En plus, nous avons  $\pi^v(t=0) > \pi^h(t)$ . Il en résulte que la multinationale doit avoir plus probablement la structure verticale lorsque les coûts de commerce sont très bas. Plus loin, comme le profit ne varie pas par rapport aux coûts de commerce lorsque la firme est caractérisée par la structure de type h. Les IDEs se réalisent probablement lorsque les coûts de commerce sont suffisamment élevés. Finalement, la firme devient nationale lorsque les coûts de commerce prennent des valeurs intermédiaires. Notons que la position relative de la courbe de profit dépend des valeurs des économies d'échelle de l'implantation (G). Plus précisément, la baisse de G augmente plus les profits si la multinationale est localisée dans les deux pays.

Observons que nous avons  $\pi^v(t) > \pi^n(t)$  si et seulement si  $t > t^{nv}$  avec,

$$t^{nv} = (c_h - c_f) \frac{L_h + L_f}{L_h - L_f}.$$

Alors, la firme probablement va préférer de servir les deux pays depuis le pays étranger lorsque les coûts de commerce sont suffisamment bas. En plus, lorsque la taille des marchés divergent nettement ( $L_h$  augmente ou  $L_f$  décroît), la firme de type v est probablement apparaît ( $t^{nv}$  croît). Par conséquent, l'avantage dans les coûts de production domine (respectivement sont dominés par) l'avantage dans la taille du marché lorsque les coûts de commerce sont suffisamment bas (resp. élevés)



Pour conclure, on peut dire que les investissements sont de type horizontal si les pays sont similaires dans la taille du marché et dans les coûts marginaux de production, la demande « mondiale » est suffisamment élevée, les coûts fixes spécifiques à l'implantation sont bas relativement aux coûts fixes de la firme et les coûts de commerce sont suffisamment élevés. En revanche, les IDE verticaux se réalisent si les coûts liés au commerce sont bas et la différence des coûts de production est suffisamment élevée.

Cette analyse théorique nous conduit à supposer que *les IDE vers le Maghreb soient de nature verticale* « firme atelier » (qui correspondent à une spécialisation plutôt inter branche).

### 3. Intégration Régionale économique entre l'UE et le Maghreb

Au-delà de la libéralisation des flux de capitaux qui accompagne habituellement les processus d'intégration régionale, l'impact de ceux-ci sur les déterminants des IDE dépend d'une variété de facteurs.

*Le premier* et le plus important est *l'étendue de l'intégration envisagée par l'accord d'intégration régionale (AIR)*. Une intégration faible, impliquant seulement des *réductions tarifaires* entre les membres et avec des pays tiers,

*Un deuxième* facteur est *la crédibilité de l'accord*.

*Enfin*, *l'interdépendance entre les pays membres et les liens établis entre eux* précédemment à l'accord. L'impact de l'intégration régionale sur les flux intra-régionaux d'IDE dépendra de la structure et des motivations des IDE précédant l'accord : les pays qui avaient un niveau de restriction

au commerce faible avant l'intégration seront plus susceptibles de bénéficier d'un accroissement des flux d'IDE intra -régionaux en raison de la faible présence d'IDE visant à contourner les barrières tarifaires.

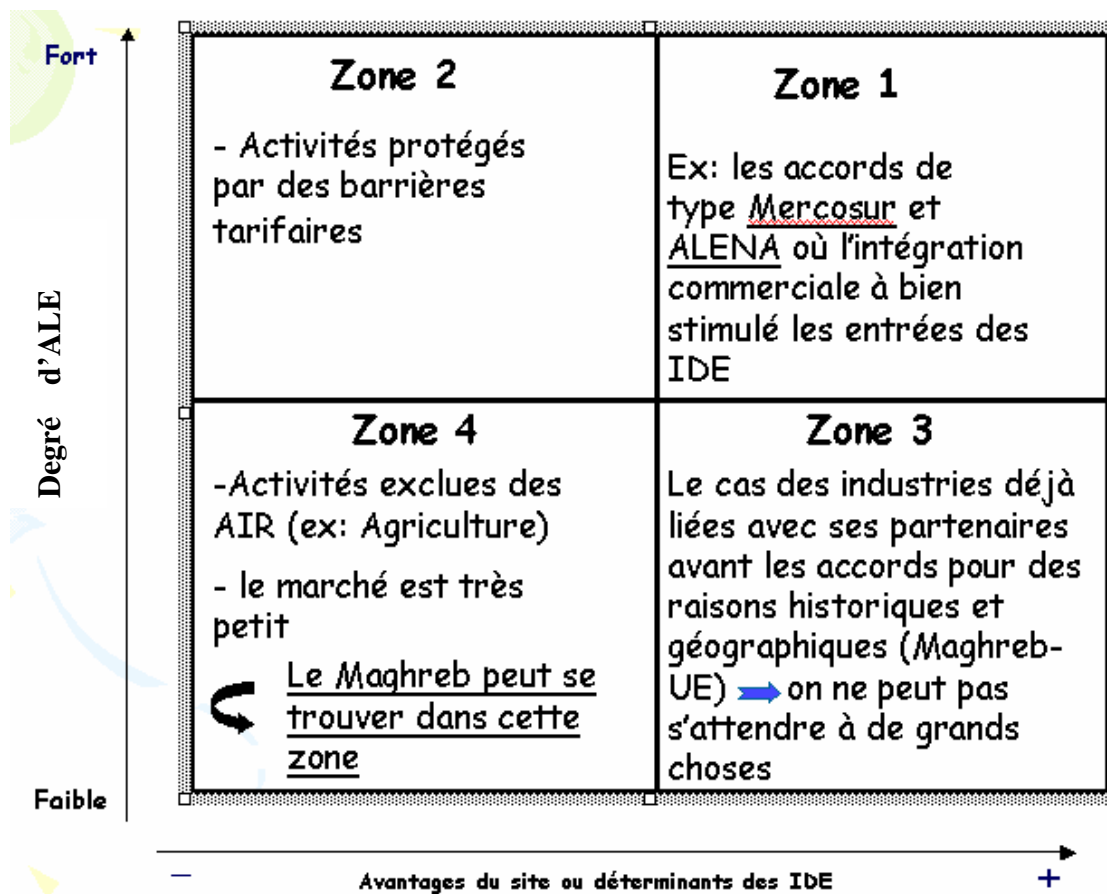
Ainsi, en supposant que les effets potentiels d'un AIR sur les flux sortant ne sont pas très importants, celui-ci entraînera une augmentation nette des entrées d'IDE dans la région dans son ensemble. Toutefois, quelques pays membres ou régions peuvent voir leurs entrées d'IDE diminuer s'ils ne présentent pas assez d'avantages à la localisation.

Outre les effets statiques (création ou détournement de commerce), un accord d'intégration régionale peut générer différents effets dynamiques (J. Viner 1956) sur les flux d'IDE dus à deux types de facteurs : les économies d'échelle et les gains d'efficience découlant d'une meilleure organisation du processus productif, résultat d'une plus forte concurrence. Ces effets peuvent être permanents s'ils conduisent à une hausse de la rémunération des facteurs, engendrant une nouvelle épargne et donc de nouveaux investissements.

		Avantage à la localisation	
		Positifs	Négatifs
Changements environnementaux	Forts	1	2
	Faibles	3	4

**Source: Globerman et Schwindt (1996) cité par M Blomstrom et A Kokko op.Cité (p.15)**

La grille ci-dessus, proposée par Blomström et Kokko (1997), permettant d'analyser les conséquences de l'intégration régionale sur les IDE, servira de conclusion et de transition vers notre étude de cas. Les changements environnementaux reflètent le degré de libéralisation du commerce et de l'investissement. Les avantages à la localisation reflètent la disponibilité et le coût des facteurs de production ainsi que l'environnement macro-économique général d'un pays.



S.Brahmia Rejeb inspirée des travaux de Blomstrom et A Kokko op

Dans cette matrice, le changement de l'environnement résume le degré au niveau duquel le commerce et l'investissement du pays ou de l'industrie ont été libéralisés par les accords d'intégration en question. Les pays peuvent donc choisir ou non l'optique de la libéralisation du commerce et de l'investissement. Cette libéralisation est à son maximum lorsqu'on se trouve dans la zone (1) ou (2). En revanche, pour ce qui est des avantages du site (la localisation), on se réfère le plus souvent aux déterminants les plus importants d'une implantation, c'est à dire ceux qui ont trait aux ressources naturelles, à la taille des marchés du pays hôte, à la qualification de la main d'œuvre et bon marché, à l'infrastructure moderne, à la technologie avancée et à la bonne gouvernance. Le meilleur site se trouverait donc dans la zone (1) et (3). Chaque zone peut être définie de la manière suivante :

**-ZONE 1** : Activités avec un fort degré d'intégration, le pays en question disposant de beaucoup d'avantages de localisation. Dans cette zone, on peut inclure les accords de type Mercosur où l'intégration commerciale a stimulé les entrées d'IDE vers ces blocs commerciaux aussi bien de l'intérieur que de l'extérieur. Si, dans le cas du secteur d'activité du textile, la technologie et d'autres actifs intangibles sont détenus par les pays du Nord, plutôt que par le Sud, on pourrait alors s'attendre à d'importants flux d'IDE vers les pays en développement. Phénomène dit de délocalisation. Des pays petits pays comme la Malaisie, la Thaïlande et l'Irlande ont augmenté leurs revenus et attiré l'IDE grâce à la réussite de leur ouverture commerciale.

-**ZONE 2** : L'activité dans cette zone pourrait être caractérisée comme étant fortement affectée par les accords d'association mais les pays situés dans cette zone souffrent de désavantages de localisation. L'IDE pourraient se retirer pour se relocaliser ailleurs, du fait de l'intégration régionale. Ce phénomène a été défini par Kindelberger (1966) comme celui du détournement de l'investissement en réponse à la création du commerce.

-**ZONE 3** : Le pays dispose d'avantages de localisation mais l'impact des accords d'intégration sur l'investissement est relativement faible. Car, les pays et les industries qui étaient déjà très liés avec leurs partenaires avant les accords pour des raisons géographiques et historiques ne peuvent s'attendre à de grands changements dans leurs relations avec leurs partenaires commerciaux, c'est ainsi, le cas des relations Maghreb- Europe. Le Maghreb plus précisément le Maroc et la Tunisie peut être considéré comme tête de pont pour servir l'Afrique, le Maghreb doit profiter de sa position géographique vis à vis de l'Europe pour répondre aux nouvelles exigences des filiales dans les réseaux de production « externalisés » des firmes multinationales en matière de réactivité (le juste à temps) et de productivité (main d'œuvre qualifiée). La décomposition internationale des processus productifs (DIPP) leur offre cette opportunité.

- **ZONE 4** : L'impact des ALE sur l'environnement économique du pays est sans effet et en même temps il souffre de désavantages de localisation. Cette zone concerne des activités qui sont exclues des accords d'intégration (l'agriculture par exemple) ou bien le marché est très étroit pour attirer l'attention des investisseurs étrangers. Le Maghreb pourrait se retrouver aussi dans la zone (4) du simple fait de la taille limitée du marché.

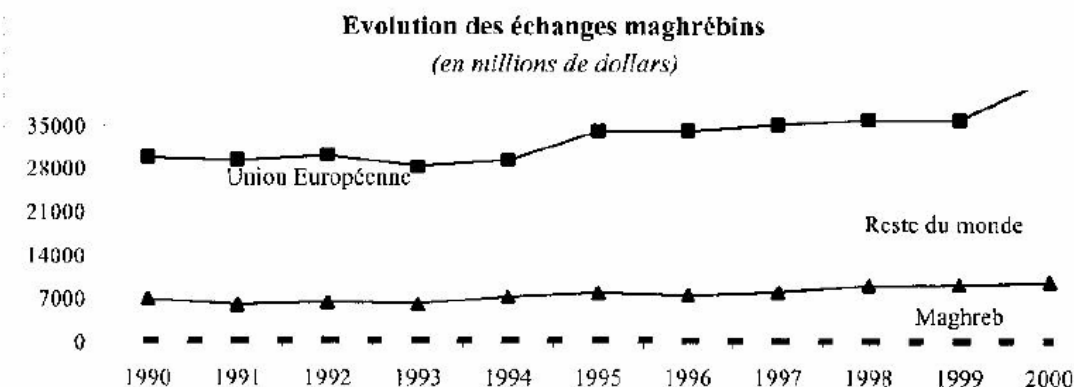
L'expérience récente en matière d'intégration régionale du type Sud-Sud, comme la région du Mercosur, regroupant l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay a permis dans une large mesure de relancer l'IDE vers cette région<sup>8</sup>. La décision de Renault en 1996 de s'installer au Brésil a été encouragée par le Mercosur. Il est donc impératif que la dynamique d'intégration horizontale se mette en place. Selon Berthomieu.C (1999), « *l'intégration horizontale (Sud-Sud) serait donc nécessaire pour faire contrepoids aux dangers de l'intégration verticale (Nord- Sud) avec l'Europe* », voir de l'élargissement de l'Europe vers l'Est.

#### **4. Les échanges intra maghrébins**

La réussite de l'intégration Sud- Sud constitue une composante clef du succès pour l'ensemble de la région maghrébine, notamment en raison de ses effets en matière de création d'économie d'échelles, nécessaires pour pallier la faible taille des marchés domestiques des pays membres et l'accroissement des flux d'IDE vers les économies maghrébines.

---

<sup>8</sup> Entre 1989 et 1993, le flux d'IDE vers la région a plus que triplé cf Magnus Blomström et Ari Kokko 1997.



Source : Chelem, 2000

Cependant, comparativement aux autres regroupements régionaux, les échanges intra maghrébins ne sont pas suffisamment développés et demeurent encore marginaux.

- Le commerce globale intra maghrébin se limitait en 2000 à 0,8% des échanges extérieurs de la zone. Par comparaison le commerce intra zone représentait selon les calculs de la direction de la politique économique générale 60,2% des échanges de l'UE, 22,3% de l'ASEAN, 10,6% des PECO et 19,9% des pays de MERCOSUR.
- Les échanges entre les pays maghrébins ne dépassaient pas 3,1% des exportations globales de l'Algérie, de Maroc et de la Tunisie.
- En 2000, le commerce intra maghrébin demeurait encore faible par rapport aux échanges des pays de l'UMA avec l'UE. En moyenne les pays de la région exportaient près de 60 fois plus vers l'UE que vers le Maghreb.

(en millions de dollars)	Echanges des pays maghrébins (en moyenne annuelle)		Evolution annuelle moyenne (en %)		Part des différentes régions (en %)	
	90-95	96-00	90-95	96-00	90-95	96-00
<b>Monde</b>	42217,8	54259,9	2,4	6,45	100	100
<b>Union Européenne</b>	30373,2	36898,6	2,7	5,79	71,9	68
<b>Pas maghrébins</b>	472,6	331,7	6,5	-5	1,1	0,6
<b>Reste du monde</b>	11372	17029,7	1,5	8,24	26,9	31,4

## 5. Atouts et contraintes de l'intégration Maghrébine

Au Maghreb, les éléments en faveur d'un processus d'intégration apparaissent forts et variés mais les éléments qui entravent un tel processus restent, malheureusement, importants.

### **a) Les facteurs favorables**

Il existe plusieurs facteurs objectifs en faveur de l'intégration maghrébine .Ceux-ci peuvent être ramenés à quatre types :

– *Le facteur géographique* : l'élément de proximité est essentiel dans tout processus d'intégration. En effet, au Maghreb, l'existence de frontières communes facilite les échanges et la promotion de la coopération intra -régionale. On peut même affirmer que les pays du Maghreb constituent une véritable unité géographique remarquable.

– *Le facteur historique* : le Maghreb dispose d'une longue et riche histoire commune. Il a connu une unité totale ou partielle sous l'impulsion de diverses invasions antérieures qu'il a connu : Les vandales, les Arabes... ces invasions ont ainsi apporté des éléments qui ont renforcé l'unité de ces pays : langue, religion culture... la colonisation française a introduit pour sa part le même système économique, social et linguistique.

Enfin de compte, le destin de ces pays est le même et leurs systèmes socioéconomiques et politiques doivent affronter les mêmes défis et contraintes : formation de la population, modernisation de l'économie, instauration de l'Etat de droit...

– *Le facteur économique* : la concurrence existante entre les économies des trois pays du Maghreb (surtout entre le Maroc et la Tunisie) n'exclut pas une certaine complémentarité qu'il faudrait exploiter. Celle-ci apparaît à plusieurs niveaux : énergie, agriculture...

– *Le facteur énergétique* : peut constituer d'ailleurs l'un des axes majeurs de la coopération et de la promotion de l'intégration entre les pays : exportation du gaz et pétrole algériens vers le Maroc et son acheminement vers l'Europe à travers la Tunisie et le Maroc. De même, les opportunités d'échanges dans le domaine agricole sont importantes : ouverture du marché algérien à l'huile d'olive tunisienne, aux primeurs et aux agrumes marocaines...

Par ailleurs l'importance du commerce informel entre ces pays dénote de l'existence d'opportunités d'échanges régionales réelles qu'il faudrait promouvoir.

### **b) Les facteurs défavorables**

Les raisons sont nombreuses avec des blocages d'ordre *économique* et d'autres d'ordre *politiques*.

– *Le faible degré de complémentarité* entre les économies des pays du Maghreb, ces pays se présentent, davantage, comme des concurrentes sur les marchés internationaux et le manque d'une véritable spécialisation des productions contribue de manière significative à expliquer la modicité des échanges entre ces pays ; ce faible handicap de complémentarité peut encore s'expliquer par l'incapacité des trois pays à se satisfaire mutuellement des demandes à contenu technologique élevé.

– *Les divergences d'intérêt économiques et politiques*, il s'agit surtout des tensions entre le *Maroc et l'Algérie à propos de la question du Sahara marocain*.

- la *persistance de pratiques administratives lourdes* dans le règlement des échanges et protectionnistes ne font qu'accentuer les entraves au dynamisme des échanges entre ces pays constituent des sérieux entraves à la mise en oeuvre des décisions prises.
- L'*insuffisance des infrastructures en matière de transport et de télécommunication*, ce qui alourdit les coûts des transactions et réduit sensiblement le développement des échanges..
- Des grandes difficultés rencontrées en matière de financement des échanges régionaux en raison de la *non-convertibilité des monnaies nationales*.

Les réformes d'Attractivité entreprises par le Maghreb

### c) Les réformes macro économiques entreprises par les pays du Maghreb

La Banque Mondiale (2004) explique que la première cause du retour des capitaux privés dans ces pays a été l'application des réformes de première génération sous forme essentiellement de liquidation de la dette ancienne et le retour, donc, de leur solvabilité. La deuxième raison est donnée par l'application en profondeur des programmes d'ajustement structurelles (le Maroc a inauguré le P.A.S à partir de 1983 suivie par la Tunisie en 1986 et plus tardivement par l'Algérie en 1994), ce qui a préparé l'économie à l'ouverture, et assurer le passage d'une économie d'endettement à une économie de marché. Ces pays ont renoué avec la croissance et restauré progressivement leurs grands équilibres macro-économiques. Les politiques monétaires et budgétaires de stabilisation du FMI appliquées dans le but de réduire l'inflation et l'endettement extérieur ont stimulé la croissance et la stabilité économique dans de nombreux pays émergents et ont facilité le retour des flux de capitaux privés vers ces pays. Les pays du Maghreb ont connu cette période difficile de l'ajustement structurel qui leur a permis de retrouver la voie de la croissance et le rétablissement de leur solvabilité extérieure, les deux déficits (déficit budgétaire et déficit du compte courant) ont été réduits eux aussi.

**Tableau des « fondamentaux » :**

PERIODES	Taux d'inflation IPC*		Soldes Courants en % du PIB			Soldes Budgétaires en % du PIB		
	1980-90	1990-95	1981-85	1990-93	1993-95	1981-85	1990-93	1995
Tunisie	7.4	5.5	-8.5	-4.9	-5.5	-1.7	-2.2	-4.2
Maroc	7.0	5.8	-9.1	-1.4	-3.0	-11.9	-2.9	-4.7
Algérie	9.1	27.1	0.3	3.1	-2.8	..	..	-6.8

\* Indice des prix à la consommation

Sources: Eco Win, MINEFI, Calculs DREE

En matière commerciale, les pays du Maghreb sont considérés aujourd'hui parmi les pays les plus ouverts du bassin méditerranéen. La moyenne de leur degré d'ouverture, mesuré par le ratio «somme des importations et des exportations sur le PIB » entre 1996 et 2001 est de l'ordre de 72.4% pour la Tunisie, 50.4% pour le Maroc et 49% pour l'Algérie.

Pour la *Politique de change et compétitivité au Maghreb* ; la stabilité du change fait partie des composants de la croissance du moment qu'elle permet de rassurer les investisseurs privés potentiels [Serven.L(2002)] et d'améliorer la compétitivité des pays maghrébins.

Depuis 1988, pour la Tunisie le maintien de la stabilité du taux de change effectif réel a été une priorité, ce qui a pour effet de consolider la compétitivité du pays.

Pour le cas du Maroc, le taux de change effectif réel affiche une appréciation constante surtout au début des années 90 mais celle-ci s'estompe à la fin de la décennie. Cette appréciation réelle du dirham a été de près de 20% entre 1992 et 2000 et ceci est intervenu dans un contexte de dépréciation des monnaies des principaux pays concurrents à l'exportation. La perte de compétitivité qui s'en est suivie a poussé le pays à procéder à une dévaluation de 5% du dirham au mois d'avril 2001. Depuis, le pays a réussi à stabiliser son taux de change effectif réel par rapport à l'Euro et au Dollar.

En 1994, l'Algérie a plutôt opté pour un ancrage de sa monnaie à un panier de devises sur la base d'un taux de change fixe ajusté de temps à autre. Une pondération importante y est accordée au dollar, qui s'expliquerait par les exportations d'hydrocarbures et ses dettes libellées principalement en dollars<sup>9</sup>. Cependant, le prochain défi pour la région reste l'amélioration de sa compétitivité face à la concurrence des pays asiatiques. Pour ce pays, le problème est qu'elle vend son pétrole en dollar déprécié et achète des biens consommables avec un euro plus cher.

Néanmoins, *par delà ces performances favorables, il arrive que le Maghreb rencontre des difficultés d'ordre structurel comme le manque de performance des systèmes financiers (marché financier embryonnaire) qui affaiblit le niveau de l'épargne interne. Par ailleurs on constate, aussi, que ces entrées de capitaux, lorsqu'elles ne sont pas génératrices de dettes dépendent des revenus liés aux privatisations (Maroc, Tunisie) et aux opportunités qui s'offrent dans le domaine des hydrocarbures (Algérie)*

Cependant, malgré ces atouts, Les investissements de l'Europe dans l'UMA comparés à son investissement total sont qualifiés de modeste. En 2001, le stock des investissements européens dans les pays maghrébins était de 5,974 milliards d'euros, inférieur au stock des investissements destinés au Machrek (6,343) ; soit moins de 0.33%<sup>10</sup>des stocks d'IDE extra-communautaires et 27% du stock destiné aux PSM (pays sud méditerranéens).. Cela démontre bien que les firmes européennes aient préféré poursuivre « des stratégies d'internationalisation plus offensives dans d'autres régions du globe axées sur la technologie développé » [Dree 2003]. A la limite on pourrait même dire que la proximité géographique n'est plus un déterminant suffisant pour l'attractivité des IDE et qu'en matière de technologie, il leur reste beaucoup à faire.

---

<sup>9</sup> Celle-ci est évaluée à 44% de la dette totale en 2001.

<sup>10</sup> Statistiques de la Dree 2002, Cnuccd 2003 W.I.R

Etant ceci, ces pays risquent la délocalisation de leurs activités « offshore » vers les PECO et la Turquie d'une part, à cause de la proximité de la demande. Et, d'autres parts, à cause de l'effet d'agglomération dont jouissent certains de ces pays. L'étude empirique de M&W Andrène (2001), démontre un effet d'éviction au détriment des pays du Maghreb et à l'avantage des pays de l'Europe de l'Est. De plus, le démantèlement des accords multifibres (AMF) de 2005 constitue pour le Maghreb un choc concurrentiel des plus importants. Ces pays (le Maroc et l'Algérie) devront faire face à une concurrence farouche de la part des pays asiatiques. Le coût de la main d'œuvre de cette dernière défie toute concurrence. De même, dans ce secteur, la non-qualification de la main d'œuvre locale<sup>11</sup> pourrait être perçue comme un obstacle au développement du textile de haut de gamme, considéré aujourd'hui comme l'issue au problème de la concurrence en provenance de pays à proximité du marché européen.

#### **d) Les réformes micro économiques à entreprises par le Maghreb**

Une contribution récente de la Banque Mondiale portant sur les déterminants des IDE dans la région MENA<sup>12</sup> explique que les différentes libéralisations - commerciale et du change - même si elles ont contribué à la croissance et au retour de la solvabilité de ces pays restent insuffisantes et relativement peu attractives. Elle recommande que d'autres politiques accompagnatrices plus attractives seront nécessaires pour que le Maghreb puisse évoluer vers un meilleur climat d'investissement, afin de ne pas rester en retrait dans la stratégie d'investissement des multinationales.

Selon Porter (2004), la définition de la compétitivité repose sur deux relations interdépendantes :

- I. la sophistication de la concurrence avec laquelle les firmes locales et les filiales étrangères opèrent dans le pays, et
- II. la qualité de l'environnement microéconomique des affaires». Cette stratégie lorsqu'elle est bien appliquée favoriserait la construction d'un avantage compétitif pour le territoire, mais qui reste fortement dépendante de la façon dont les firmes s'organisent pour se restructurer en divisions industrielles. Selon l'auteur, cette concentration des compétences varie avec le niveau de développement économique.

Dans sa démarche, Porter s'inspire de sa *théorie des étapes de la compétitivité* pour développer son analyse sur les avantages comparés potentiels des pays hôtes [Porter (1993)] : il distingue trois stades de développement de la compétitivité.

*Le premier stade*, l'économie est tirée par les coûts de facteurs -où les coûts de la main d'œuvre et les ressources naturelles non transformées sont les sources dominantes de l'avantage compétitif-, et les

---

<sup>11</sup> On estime qu'en Tunisie, seulement un pour cent de la main d'œuvre dans le secteur textile ont suivi des études supérieures et soixante dix pour cent ont suivi des études primaires. Voir le rapport de la Banque mondiale dans « République of Tunisia : Private sector Assessment Update » Volume I –Executive Summary and Proposed Reform Agenda 2000.

<sup>12</sup> Middle East and North Africa.

exportations. Les entreprises ont un rôle limité dans la chaîne de valeur, se spécialisent dans l'assemblage et l'extraction des matières premières et dépendent crucialement des technologies, des techniques et des composants importés. L'auteur nous rappelle, qu'à ce stade, l'économie est particulièrement très sensible aux chocs extérieurs (prix des matières premières et fluctuations des taux de change).

*Le deuxième stade* est caractérisé par une économie tirée par l'investissement où l'efficacité dans la production de biens standard et les services deviennent les sources principales de l'avantage compétitif. Les biens et services produits deviennent plus sophistiqués mais la technologie dépend encore de l'étranger. A ce stade, l'économie commence à développer sa capacité à améliorer la technologie étrangère acquise principalement par les IDE et développer les districts industriels.

*Le troisième stade*, l'économie est tirée par l'innovation et les services qui sont les sources principales de l'avantage compétitif.

*Selon cette théorie, le Maghreb se trouverait donc au premier stade de l'économie de coûts de facteurs.*

Le passage de l'économie de facteur (fondée sur la faiblesse des coûts en travail) à l'économie de l'efficacité au sens de Porter (fondée sur la sophistication des produits nécessite au préalable une amélioration de la sophistication du processus de production et des gains de productivité) nécessite :

- I. au préalable une amélioration de la sophistication du processus de production, l'intensité de la concurrence interne, les dépenses de R&D, la capacité de recherche d'innovation, le niveau de présence de la chaîne de valeur et l'intérêt des actionnaires.
- II. Dans une deuxième étape une action sur le climat des affaires, qui comprend l'infrastructure physique et administrative, l'infrastructure technologique, les ressources humaines, les marchés des capitaux, la force de la loi et l'état de développement des zones industriels.

Une étude récente de J.Blanké et al (2004) plus globale sur la question de l'attractivité vient confirmer les travaux précédents. Ces auteurs analysent les trois piliers de la croissance : *l'environnement macroéconomique, la qualité des institutions publiques (niveau de corruption, contrats et loi), et l'effort technologique (transfert technologique, NTIC et innovation)* montrent une faible attractivité du Maghreb. Il est clair que le Maghreb doit fournir un effort supplémentaire au niveau de la sophistication du processus de production et l'intégration des chaînes de valeur mondiales pour rejoindre les pays émergents attractifs<sup>13</sup>, ceux appartenant au stade de l'économie tirée par l'investissement.

#### **e) Les défis de l'intégration économique maghrébine**

Le rapprochement économique entre pays maghrébins est également nécessaire pour faire face aux défis occasionnés par l'élargissement de l'union européenne vers l'est.

---

<sup>13</sup> Michalet considère que la Tunisie et le Maroc sont encore aux marges du groupe des économies émergentes. Michalet(2002) op.cit., p 147.

- *Le partenariat avec l'union européenne* : Le renforcement des relations économiques entre les pays maghrébins devrait conférer plus de crédibilité à la stratégie d'ouverture entamée par ces pays, notamment vis à vis de l'union européenne. L'assistance technique et financière et l'harmonisation institutionnelle prévue par les accords d'association serait dotant avantageuse que les pays comme l'Algérie, le Maroc et la Tunisie s'engagent à approfondir leur intégration commerciale bilatérale et à renforcer leur complémentarité économique, l'intensification des relations bilatérales entre pays voisins de niveaux de développement quasi similaires présente l'avantage de réduire les coûts et les incertitudes liés à la transition et d'offrir par conséquent un cadre propice à une ouverture progressive et moins brutale.

Or, bien que les trois pays aient accompli des efforts inégaux en matière de réformes structurelles, ils demeurent confrontés au même besoin de relance des réformes de seconde génération pour mieux saisir les opportunités issues de l'ouverture et forger les bases de nouvelles formes de spécialisations à forts potentiels de croissance.

Ainsi, la relance de l'UMA permettrait de recentrer le partenariat euro-méditerranéen sur des objectifs prioritaires à savoir le développement économique et l'insertion effective du Maghreb dans le commerce mondiale.

Le développement des relations commerciales entre les pays maghrébins pourrait créer une dynamique économique régionale susceptible de renforcer la ré-allocation des facteurs de production à l'intérieur de l'espace maghrébin et de promouvoir l'attractivité de la région pour les flux d'IDE.

- *Le renforcement de l'attractivité régionale* : En dépit des réformes engagées par les pays du Maghreb pour restaurer l'équilibre macro économique et de déclenchement d'une série de mesures de libéralisation économique et financière l'Algérie est dans une moindre mesure le Maroc et la Tunisie continuent de rester à la traîne pour ce qui concerne l'attractivité de leur économie pour les flux d'IDE.

Ainsi, l'amélioration des opportunités d'investissement offerte par les trois pays, l'engagement de l'Algérie dans la voie de réforme en matière de privatisation et l'adoption d'une nouvelle législation sur les investissements soutenus par le plan de relance économique devraient faire du rapprochement entre ces pays une opportunité tant pour les investisseurs locaux qu'étrangers. Les structures économiques relativement diversifiées de ces pays (secteur des hydrocarbures en Algérie, tourisme et industrie de transformation au Maroc et en Tunisie) constitueraient en cas de relance de la coopération économique régionale, un relais important pour dynamiser les courants de changes à l'intérieur de l'espace maghrébin et satisfaire par conséquent les conditions requises par les partenariats avec les Etats Unis.

- *Atténuation des effets de l'élargissement de l'UE* : L'UE constitue pour les pays maghrébins un partenaire économique de premier plan : l'essentiel des flux d'échange commerciaux et

d'investissement s'effectue avec cet espace économique. La concentration des échanges extérieurs des économies maghrébines accentue toutefois leurs vulnérabilités et les rend tributaires des évolutions conjoncturelles des économies européennes. De plus l'élargissement de l'UE à l'Est pourrait avoir des incidences économiques et sociales peu favorables sur les économies maghrébines. Au moins deux retombées majeures pourraient être recensées ; Il s'agit en l'occurrence de la destruction des flux commerciaux au profit des nouveaux membres (les PECO bénéficient d'un accès plus élargi au marché européen) et un effet d'éviction en matière d'IDE.

### **Intégration régionale et son impact sur l'IDE: Modèle économétrique « gravitationnel » et estimation**

Pour comparer l'attractivité de ces pays à accueillir des investissements directs étrangers et expliquer leurs distributions géographiques, on fera toujours recours au modèle gravitationnel qui explique les déterminants communs de ces investissements. A partir des facteurs économiques tels que la taille du marché accueillant, le PIB par tête, et la distance géographique entre les pays partenaires, Des variables additionnelles comme la signature de l'accord de partenariat. On rappelle que ce modèle utilisé dans les études théoriques du commerce de Liennemann (1966), Helpman et Krugman (1985) et les études empiriques de Helpman (1987) et Brainard (1997) ont montré la compatibilité du modèle gravitationnel appliqué en commerce avec les structures traditionnelles de Hecksher-Ohlin et de Helpman et Krugman. La période d'estimation du modèle prédéfini, s'étend de 1980 à 2004, nous montrerons dans ce qui suit, et à travers d'un modèle simple que tous les effets attendus des ALE sur l'économie et les échanges bilatéraux (IDE) restent incertains.

L'équation estimée par la méthode des MCO en données de panel (à effets aléatoires), s'écrit :

$$\ln(IDE_{ijt}) = \alpha + \beta_1 \ln PIB_{it} + \beta_2 \ln PIBH_{it} - \beta_3 \ln \text{dist}_{ij} + \beta_4 \text{reg}_t + U_{ij} \quad (2)$$

Avec  $IDE_{ijt}$  désigne les flux IDEs en valeur du pays i (pays d'origine) vers le pays j (pays d'accueil) à l'instant t.

PIB représente le produit intérieur brut au prix courant et PIBH est le PIB par tête.

La variable distance,  $\text{dist}$ , est mesurée en vol d'oiseau (en miles).

La variable  $\text{reg}$  rend compte de la régionalisation « ALE » et prend la valeur 1 à partir de 1995, date de signature d'accord d'association entre le Maroc et l'UE, 0 avant 1995. Pour la Tunisie 0 avant 1996, 1 après. Pour l'Algérie 0 avant 2000 et 1 après.

La variable IDE correspond aux flux annuels d'IDE des pays de l'UE vers ceux de l'UMA.

$\text{DIST}_{ij}$  est le logarithme de la distance réelle entre les pays i et j. on attend un effet négatif de cette variable sur la variable expliquée : Plus la distance est grande plus les coûts de commerce sont importants, ce qui pénalise les IDE.

La variable « reg » ; on prétend que l'effet de l'accord sur la variable explicative soit positif.

*Pour tenir compte de l'hétérogénéité des données, le modèle à effets individuels paraît le plus approprié. En effet, on suppose que les effets spécifiques bilatéraux soient corrélés avec les variables explicatives du modèle.* Par conséquent, l'utilisation de l'estimateur Within qui considère les effets spécifiques bilatéraux comme fixes peut fournir des paramètres convergents des variables variantes dans le temps. Mais, il ne permet pas d'identifier les paramètres des variables invariantes dans le temps.

### Estimation au niveau agrégé (par Bloc :UMA)

Current sample: 1 to 25  
Dependent variable: LIDE  
Current sample: 1 to 25

Variable Estimated	Coefficient	Standard Error	t-statistic	P-value
LPIB	-12.0488	7.51999	-1.60224	[.124]
LPIBT	20.2586	10.0506	2.01567	[.057]
LDIST	-5.06627	1.89058	-2.67974	[.014]
REG3	1.15830	.449768	.57532	[.018]

L'estimation par MCO de l'équation (2) par Bloc donne le résultat suivant:

$$\ln IDE_{ijt} = -12,048 \ln PIB_{it} + 20,258 \ln PIBH_{it} - 5,066 \ln dist_{it} + 1,158 \text{ reg}_t$$

(-1.60224) (2.01567) (-2.67974) (.57532)

### Panel data estimation (par BLOC)

Current sample: 1 to 75  
Balanced data: NI= 3, T= 25, NOB= 75

Variable	Estimated Coefficient	Standard Error	t-statistic	P-value
LPIB	.981131	.366293	2.67854	[.009]
LPIBT	-1.41371	.504862	-2.80018	[.007]
LDIST	-8.20366	1.03817	-2.90206	[.000]
REG	1.69733	.330684	1.13278	[.000]
C	-55.6806	8.61975	-6.45965	[.000]

### WITHIN (fixed effects) Estimates:

Il s'agit de faire le test suivant;

$$\begin{cases} H_0 : \beta_t = \text{cts} \\ H_1 : \beta_t \neq \text{cts} \end{cases}$$

Ce qui se fait classiquement par un test de Fisher ;

Notons  $SCR_0$ , la somme des carrés des résidus associés à l'estimation du modèle qui ne comprend aucune variable indicatrice d'effet fixe et  $SCR_1$ . On sait que le test de Fisher conduit à comparer la statistique :

$$F^c = \frac{SCR_0 - SCR_1}{SCR_1} \times \frac{dl(H_1)}{dl(H_0) - dl(H_1)}$$

Au fractile  $f^c$  de l'ordre  $(1-\alpha)$  de la loi de Fisher à  $(dl(H_0) - dl(H_1), dl(H_1))$  degrés de liberté obtenu par la table de Fisher, soit  $F^c$ .

Le modèle sous  $H_0$  est déjà estimé et on a :

$SCR_0 = 24.6808$  et

$DI(H_0) = NT - K = 100 - 4 = 96$

Variable	Estimated Coefficient	Standard Error	t-statistic	P-value
LPIB	.797785	.205554	3.88114	[.000]
LPIBT	1.03824	.344294	3.01556	[.004]
<b>LDIST</b>	<b>0.</b>	<b>0.</b>	<b>0.</b>	<b>[1.00] (constante dans le temps)</b>
REG	.982035	.193784	.06767	[.000]

**F test of A, B=Ai, B: F (2, 68) = 77.712, P-value = [.0000] (préférer panel within / MCO)**

Critical F value for diffuse prior (Leamer, p.114) = 4.1488

A partir de résultat trouvé, on remarque que la statistique de Fisher calculée (77,7) est supérieure à la valeur tabulée  $F(2,68)$  donc on rejette  $H_0$  et on accepte  $H_1$  selon la quelle il existe un effet fixe individuel par suite le within (panel data) est préféré à MCO.

Il reste à voir si cet effet fixe individuel est *aléatoire* ou *déterministe* ?

Puisque la distance est constante dans le temps, elle sera captée par l'effet fixe, donc pour voir l'effet de la distance sur les échanges bilatéraux entre l'UMA et l'UE, il sera préféré supposer que l'effet est *aléatoire*, on utilise donc l'estimation par MCG.

#### Variance Components (random effects) Estimates :

Variable	Estimated Coefficient	Standard Error	t-statistic	P-value
LPIB	.802688	.205540	3.90526	[.000]
LPIBT	.972661	.342788	1.83750	[.005]
<b>LDIST</b>	<b>-6.03705</b>	<b>3.76717</b>	<b>-1.60254</b>	<b>[.109]</b>
REG	.00117	.193557	.17245	[.000]
C	-56.3576	25.4661	-2.21305	[.027]

**Hausman test of H0: RE vs. FE: CHISQ (1) = 4.1568, P-value = [.0415]**

Suite au résultat du test de Hausman on retient l'hypothèse selon laquelle l'effet fixe individuel est aléatoire (on retient  $H_0$  selon laquelle l'effet est stochastique) donc problème d'hétérogénéité entre les 3 pays de l'UMA.

L'équation sera donc établit comme suit:

$$\ln IDE_{ijt} = -56,357 + 0,802 \ln PIB_{it} + 0,972 \ln PIBH_{it} - 6,03705 \ln dist_{it} + 0,001 reg_t + U_{ijt}$$

(3.90526)
(1.83750)
(-1.60254)
(.17245)

### Interprétation des principaux résultats

- ✓ Le premier résultat important de cette étude économétrique montre que l'accord de partenariat n'a pas d'effet significatif sur les flux d'IDE vers la région du Maghreb. Puisque l'intégration entre les deux rives existe déjà avant même la signature de Barcelone. Ce constat nous conduit à confirmer que les accords signés ne conduisent pas à des changements majeurs dans l'économie des pays partenaires « maghrébins », ces pays ne désirent pas aller plus loin et se contentent des résultats que leur procure l'association de commerce préférentiel. , il faut encore signaler que suite aux dés-unification de marché « Sud », des externalités pécuniaires échappent à ces pays (la taille du marché, un réservoir de main d'œuvre qualifiée, d'un pool de fournisseurs et des retombées technologiques), d'où un effet d'éviction « effet de détournement » au détriment de pays du Maghreb et à l'avantage de l'Europe de l'Est M&W Andreff(2001), .
- ✓ Le coefficient de la variable distance est positif mais non significatif, ; On pourrait dire qu'à la limite la proximité géographique n'est plus un déterminant suffisant pour l'attractivité un IDE, d'autres facteurs auront donc le mérite d'accompagner un tel avantage géographique en l'occurrence la qualification de la main d'œuvre afin de passer d'une économie de facteur (fondée sur la faiblesse des coûts en travail) à une économie d'efficacité axée sur la qualification du capital humain pour bien assumer les nouvelles technologies ; les coûts du transport, l'écart de spécialisation, , la stabilité politique. On peut dire aussi que cette décision dépend plus d'autres facteurs politiques et économiques que la distance géographique agrégée. Enfin, on pourrait dire aussi, que la région du Maghreb pourrait tirer profit de sa proximité géographique avec l'Europe pour attirer les investisseurs étrangers principalement européens, surtout que le continent européen connaissait un vieillissement de sa population, une faiblesse des taux de croissance économique et un niveau de vie élevé impliquant des coûts salariaux et des charges sociales importants pour les entrepreneurs et les pays du Sud présentent un grand potentiel de croissance économique et de rentabilité des investissements grâce à une évolution exponentielle et un rajeunissement de leur population, matière première abondante, une stabilité politique relative mais aussi aux problème de chômage et du développement. Grâce aux effets naturels de gravitation et de proximité, la construction d'une

zone de libre échange pourra déboucher sur des effets positifs à long terme mais coûts d'ajustement important de court terme.

### **Les faiblesses de l'approche gravitationnelle**

- ✓ Pour la majeure partie des études empiriques, on remarque qu'elles ont utilisé des données agrégées pour leur équation de gravité. De fait, leur utilisation n'est pas toujours appropriée dans la mesure où ceci ne nous permet pas de distinguer l'impact de la libération sur les différentes industries. Par ailleurs, beaucoup d'entre elles n'utilisent pas des variables retardées pour leur estimation, or généralement le PIB du pays importateur de l'année antérieure a un impact sur les exportations bilatérales présentes. Le fait de les omettre réduit la précision des résultats.
- ✓ La façon dont les coûts de transfert ont été appréhendés dans les modèles traditionnels de gravitation est très simple puisqu'elle retient que la distance physique comme seule barrière aux échanges. Une telle approche a suscité de nombreuses critiques. Il existe, en effet, un nombre considérable de restrictions imposées aux échanges entre pays, qui n'ont pas de raison d'être directement reliées à la seule distance physique. L'idée est alors de collecter toutes les informations disponibles sur les coûts de transport, les droits de douane, les barrières non tarifaires, ou encore celles, plus subtiles, résultant de différences culturelles ou de coûts informationnels entre les lieux d'origine et de destination et de les réintroduire, séparément ou non selon les cas, dans les spécifications à estimer.
- ✓ Approcher les coûts de transport par des distances à vol d'oiseau présente le grand avantage d'un calcul quasi immédiat à l'aide des coordonnées à la surface du globe des régions étudiées. Mais *le problème est que ces distances font complètement abstraction des barrières naturelles*, ce qui peut devenir gênant lorsque d'importantes chaînes de montagnes ou de larges surfaces maritimes sont présentes. Ainsi, dans des estimations en coupe, la distance capte presque parfaitement les coûts de transport et, à l'inverse, les coûts de transports seuls, capteraient des phénomènes autres que les charges de transport. Limão et Venables (2001) montrent que le niveau d'infrastructures locales a beaucoup d'importance, les coûts de transport étant, dans ce cas, potentiellement mal mesurés par la distance.
- ✓ L'effet frontière peut aussi bien capter des effets de politiques commerciales, de coûts de transport (qui croissent, sauf rares exceptions, avec la distance mais pratiquement de façon non linéaire, ce que capterait l'effet frontière), des difficultés d'acquisition de l'information nécessaire aux échanges (l'information peut être sensiblement affectée lors des passages des frontières, même si l'avènement de l'Internet est de nature à affaiblir cette tendance), ou encore des préférences biaisées (les consommateurs sont plus attirés par les produits de leur propre pays / région que par ceux des autres pays). Le partage d'une langue peut refléter soit

des effets informationnels, soit culturels. Comme pour le coefficient de la distance, on observe de plus qu'ils augmentent au cours du temps, de sorte que le fait de partager la même langue et d'être des partenaires commerciaux voisins favorisent de plus en plus les échanges. Malgré l'importance de la distance, des frontières ou de la langue pour l'intensité du commerce, une telle approche n'en constitue pas moins une vision assez réductrice des barrières au commerce. On peut donc conclure de ce travail *que l'influence de la distance sur le commerce dépasse largement le seul effet des coûts de transport et des politiques commerciales*

## 6. Comportement des investisseurs étrangers : Analyse par composante principale

### Etapas théoriques d'interprétation :

- I. Test d'applicabilité (indice KMO et test de Bartlett)
- II. Nombre d'axes (pourcentage de variances expliquées supérieur à 60%)
- III. Donner les variables les plus actives sur les axes choisis (on se sert de 2 choses : contribution absolue<sup>14</sup> élevée « 60 à 70% de l'axe » ; qualité de la représentation ou contribution relative<sup>15</sup> « proche de 1 »).
- IV. La signification de chaque axe (donnée par les variables actives sur l'axe considérée : déterminer les relations inter et intra variables).

### Interprétation empirique des résultats :

I.

#### Indice KMO et test de Bartlett

Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin.		,836
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-deux approximé ddl	1934,592 276
	Signification de Bartlett	,000

a. Basé sur les corrélations

II. Nombre d'axes : 2

III. Les variables les plus actives (sur les axes choisis).

1. **Axe 1** : Le 1<sup>ère</sup> axe récupère 50 % de la variance totale, ce pourcentage à été obtenue en divisant  $\lambda_1$  par  $p$  ; avec  $\lambda_1$  la plus grande valeur propre évalué à 8.93 et  $p$  est le membre de variable

<sup>14</sup> Contribution absolue  $CTA_i = \text{CORDONNE}_i^2 / \lambda_j$  avec  $i$  : la variable et  $j$  : l'axe

<sup>15</sup> Contribution relative =  $\text{CORDONNE}_i^2 / (\text{norme de la variable})^2$  ; pour notre cas, on a garder les coordonnées redimensionnées « norme = 1 »

considéré qui est égal à 24. C'est un pourcentage relativement important et s'explique par le fait que certains facteurs (déterminants des IDE) obéissent à la même évolution.

- Pour dégager l'information continue dans cet axe factoriel ; il faut passer à l'étude de la corrélation entre ce premier facteur et les variables initiales faisant l'objet de questionnaire ; on remarque alors l'activité des variables suivantes spécialisation (SD), économie d'innovation (ECO INOV) ; entrée en vigueur des ALE (ENTVIG), la stratégie verticale (STRV) et en moindre mesure la stratégie horizontale (STRH), fortement corrélés négativement avec le premier facteur

Ces variables définissent une opinion selon la quel le Maghreb souffrent de :

- Un handicap de spécialisation intra-branche responsable de la faible progression des IDE. Les FMN cherchent, désormais, l'agglomération dans les régions industrialisées (économie d'échelle, secteurs à potentiels dynamiques bénéficiant de rendement croissants et de forte demande).

Le Maghreb est encore à l'abri des avantages spécifiques naturels (hydrocarbure, mine, agricole) qui représentent ses avantages comparatifs jugés encore classiques par les investisseurs étrangers, désormais attirés par les activités à forts retombées technologiques.

- Un blocage de ces économies dans un stade primaire tiré par les coûts de facteur. Dans sa théorie des étapes de compétitivité Porter(1993) distingue 3 stades de développement :

1<sup>er</sup> Stade : l'économie est tirée par les coût des facteurs ou les coûts de la main d'œuvre et les ressources naturelles non transformées sont les sources dominante de l'avantage. Compétitif, à ce stade les entreprises dépendent cruellement des technologies, des techniques et des composantes importés.

2<sup>ème</sup> Stade : est caractérisé par une économie triée par l'investissement ou l'efficacité dans la production de bien standard et les services deviennent plus sophistiqués mais la technologies dépend encore de l'étranger. A ce stade, l'économie commence à développer sa capacité à améliorer la technologie étrangère acquise principalement par les FMN.

3<sup>ème</sup> stade, l'économie est tirée par l'innovation et les services qui sont les sources principales de l'avantage compétitif.

Selon cette théorie le **Maghreb** se trouver, au **1<sup>er</sup> stade** de l'économie des coûts de facteurs alors que les nouvelles orientations stratégiques des FMN nées de la mondialisation se tourne de plus en plus vers des pays compétents dans le système de production de masse flexible ou en réseau, riche en technologie et en capital humain qualifiés et à bon marché.

Pour cela , le Maghreb doit améliorer la compétitivité de ses entreprises :

- En passant de stade de l'économie de facteur (caractérisée par la faiblesse des coûts de travail ) à économie de l'efficiance ( basée sur un processus de production à fort dotation technologique permettant des gains de productivité)
- Intensifier la dynamique de complémentarité interne et la mobilisation rare de ses ressources.

- Des dépenses en R&D par une collaboration plus étroite entre les laboratoires publics, l'université et l'industrie.
- La capacité de recherche d'innovation
- Encourager le secteur privé à travers l'initiative d'investissement dans les zones de développement régionales.
- Le niveau de présence de la chaîne de valeur et l'intérêt des actionnaires
- La force de la loi et une action sur le climat des affaires (infrastructure technologique, ressources humaines et marchés des capitaux).
- Quand à l'entrée en vigueur des accords de libre échange (ALE) en 2012 ; les investisseurs étranger n'escomptent pas d'important effets positifs car la malgré la position géostratégique de ces partenaires naturel (proximité géographique, historique et culturelle) une désintégration horizontale « Sud – Sud » , plaide contre l'intégration verticale « Nord-Sud » et donc la réussite de ces accords ; dont ils estime beaucoup d'effets de détournement (théorie de l'union douanière de viner (1957) que des effets de création ; Ainsi les pays est de la méditerranée se présent comme le principal concurrent du Maghreb , du fait qu'ils permettent un approvisionnement (de biens et services) beaucoup plus compétitifs « moins cher » ce qui tire l'avantage du Maghreb.

Ces pays doivent donc lever les défis suivants :

**- Renforcer la taille de marché afin de bénéficier des économies d'échelle.**

- Développer des spécialisations différentes dans l'économie de savoir et de connaissance afin d'avoir un commerce intra maghrébin complémentaire et de productivité croissante.
- Améliorer l'infrastructure géographique ( route, aéroport, ports) et numérique (Internet, NTIC) c'est à ce niveau qu'un passage de simples accords spontané à un accord formel mobilisé par la signature des ALE trouve une efficacité symétrique et surtout à l'égard du Maghreb auparavant hétérogène et marginalisé.
- Une stratégie verticale (STRV) et en moindre mesure une stratégie horizontale (STRH).

Les investisseurs étrangers visent le marché maghrébin pour :

- bénéficier des différences des prix des facteurs comme le textile, le tourisme et/ou la recherche des matière première comme le pétrole, le phosphate et l'industrie manufacturière.
- la recherche d'une main d'œuvre bon marché. Toutefois, le démantèlement des accords multifibres (AMF) en 2005 constitue pour le Maghreb un choc concurrentiel très importants. ces pays devront faire face à une concurrence farouche de la part des pays asiatiques là où le coût de la main d'œuvre défie toute concurrence.
- Faibles coûts de commerce et la différence élevée des coûts de production.

Par ailleurs, les investisseurs européens appartiennent aux pays ayant un niveau de développement élevé et l'implantation dans cette zone de l'Afrique peut être conçu comme un tête de pont pour pénétrer un marché plus vaste comme celui de l'Afrique.

Une niche des FMN européennes commencent à adopter –modestement- une stratégie d'implantation horizontale mais elles visent potentiellement une stratégie globale de « partenariat »( ce n'est pas le cas actuellement des pays un Maghreb, inégalement développés).

Par ailleurs, on remarque que le premier facteur est corrélé positivement avec les variables suivantes : économie de facteur (ECOFAC) ; croissance économique (CROISSE) et ouverture économique (OUVE ), progrès technique (PROGTEC), libéralisation financière (LIBF). Ces variables représentent les potentialités à satisfaire par le Maghreb, afin d'améliorer ses avantages d'attractivité.

- Pour la croissance économique , les pays maghrébins affichent des comportements disparates et même s'ils ont réussi à rejoindre des taux de croissance considérables il demeure classés dans les tranches inférieurs du niveau de développement du bien être social , comme en témoigne les niveaux d'indicateurs de développement humain ( il est compris entre 0,6 et 0,74 pour les pays contre 0,905 pour les pays de l'OCDE en 2001, en terme d'indicateur de pauvreté « évalué par la PNUD » :

Le Maroc malgré la volonté politique du royaume ( notamment le traitement national, le libre transfert des bénéfices, la charte des investissements, qui à introduit des incitations fiscales et l'instauration des zones franches, la mise en place des structures décentralisées d'IDE en 2002 « guichets uniques » pour informer, assister et simplifier les démarches administratives pour les investisseurs nationaux et étrangers); des facteurs de dissuasion de l'investissement persistent. Il s'agit notamment de la mise en application des différentes lois, les coûts de transaction énormes incorporés essentiellement aux rigidités des marchés ( bien publics insuffisants, la non flexibilité du marché de travail...) et la faiblesse des indicateurs sociaux ( l'analphabétisme la pauvreté, le PIB par tête...);

➔ Des efforts considérables s'imposent alors, il s'agit notamment de faire diminuer les coûts de transaction en assurant les biens publics adéquats, la transparence sur les marchés et l'efficacité des instructions, et créer un dynamisme interne en mesure d'instaurer les économies d'agglomération.

En Algérie ; Malgré les ressources abondantes en matière des hydrocarbures, l'Algérie attire une quantité très marginale en matière de IDE concernant essentiellement le pétrole et le gaz. Plusieurs facteurs dissuadent les IDE notamment l'instabilité politique, le manque de visibilité en matière de productivité économique, le caractère ancien « archaïque » du tissu productif ( les entreprises privés sont peut productives et sous capitalisées au moment ou le secteur public occupe encore une grande place) et la faible qualité des infrastructures, cependant les réformes engagés depuis le début des années 90 ( libéralisation, code d'investissement en 1993, la ratification des accords bilatéraux et multilatéraux, création d'organismes publics pour encourager les investissements ).

Dans le cadre de la transition d'une économie centralement planifiée vers économie de marché, le pays à permis d'injecter une certaine confiance des investisseurs qui désormais

investissent dans d'autres secteurs d'activité, et d'améliorer la situation macro-économique et attirer des IDE depuis 1994 dans d'autres secteurs (avec les hydrocarbures) comme la chimie et la pharmacie.

**Néanmoins, ces investissements restent concentrés et insuffisants au regard de la taille du pays et ses potentialités.**

→ Des mesures stratégiques restent alors à entreprendre afin de maintenir l'afflux des IDE vers le pays. Ils s'agit notamment de l'accélération des programmes de privatisation, la réforme du secteur bancaire et financier. La bonne gouvernance, l'amélioration de cadre juridique, législatif et institutionnel, et l'instauration de la concurrence dans le tissu productif.

Pour la Tunisie, grâce aux réformes entamées, elle est actuellement le pays qui a réalisé des résultats économiques et sociaux les plus performants au Maghreb. Toutefois, malgré ces performances, la Tunisie reste un pays de transition au regard d'un certain nombre de dimensions de développement (l'insertion dans l'économie mondiale, les défis sociaux, la protection de l'environnement et au patrimoine et les questions de gouvernement certains obstacles qui entravent le régime de croissance persistent encore, il s'agit notamment du taux d'analphabétisme qui reste encore élevé (27 %) et le taux de chômage qui est de (15,7%)).

- beaucoup de raisons plaident pour une forte liaison entre politique d'innovation technologique et attraction des IDE dans le Maghreb, ce qui appelle cruellement un besoin de rattrapage technologique (les entreprises étrangères ont besoin de trouver, là où elle s'implantent, des capacités de R&D pour tester, adapter, ou même concevoir leur produit, d'autres entreprises transnationales développent une présence multipolaires, avec un mixte d'activités de recherche, conception et production dans des établissements dispersés en des lieux bénéficiant chacun d'avantage particulier à relative proximité).

**2. Axe 2 :** Le deuxième axe récupère 23% de la variance totale. Ce pourcentage relève l'importance, en moindre mesure, de certains facteurs expliquant les flux d'IDE obéissant à la même évolution (corrélées négativement) ; on remarque alors l'activité des variables suivantes stabilité politique (STAPOL) ; distance géographique (DISTGEO) et dans une moindre mesure la distance économique (DISTECO), commerce intra régionale (COM INT), gouvernance macroéconomique (GOUVMAC).

- En ce référent à la théorie des modèles gravitationnel (Anderson (79), Bergstrand (85)...L'intensité des échanges entre deux pays est fonction de leur potentiel commercial (PIB, dotation de facteurs, proximité géographique) et leur attraction commerciale (distance géographique, réseaux sociaux...) et liée à la politique économique (commerciales, accords de coopération...). Par ailleurs les pratiques commerciales discriminantes, la proximité de l'écart de richesse (écarts d'intensité capitaliste lié aux différences des dotations factorielles dans le cas de commerce intra branche) fait apparaître que le niveau des échanges intra régionaux avec les autres partenaires de l'est supérieur à ce qu'indiquait le modèle basé sur des forces économiques « naturelles » et de la seule proximité géographique.

En corollaire d'autres facteurs endogènes à la variable distance géographique et fait que cette dernière conserve un impact négatif fort qui n'aurait pas diminué avec le renforcement de l'intégration.

Le Maghreb, malgré sa proximité géographique de l'Europe, se caractérise par une faible qualité des infrastructures (ce qui fait de cet atout, une performance faible et –modestement- attractive aux yeux des investisseurs étrangers). Ces pays sont donc appelés à améliorer leurs infrastructures de base, assurer une harmonisation institutionnelle et tarifaire afin de réduire les coûts de transport « coûts de transfert », informationnels (faciliter l'accès des FMN aux informations nécessaires à l'échanges).

Comparés (CNUCED...) à son investissement totale ; l'investissement de l'Europe dans le Maghreb est qualifié de modeste, ces investisseurs ont préférés poursuivre des stratégies d'internalisation plus offensives dans d'autres régions du monde (pression sur les prix). Celles-ci se tournent de plus en plus vers des pays compétents dans le système de production de masse comme dans le cas de la Chine par exemple et vers des pays riches en technologie, ce qui veut dire que la distance géographique n'est plus un déterminant suffisant pour l'attractivité des IDE. A la limite, on peut dire que l'influence de la distance sur le commerce dépasse largement le seul aspect physique des frontières (coût de transport).

- Faible complémentarité de commerce intra régionale. Comparativement aux autres regroupements régionaux, les échanges intra maghrébins ne sont pas suffisamment développés et demeurent encore marginaux ; ils ne dépassaient pas 3,1% des exportations globales de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie (FMI, 2000). Les principaux facteurs reviennent à l'hétérogénéité qui règne dans l'espace maghrébin responsable majeur de la désintégration verticale des processus de production.

Les pays du sud se présentent le plus souvent comme des concurrents sur le marché européen, ils cherchent à dynamiser les exportations vers l'IDE dans quelques secteurs clés; ils espèrent créer des complémentations avec l'Europe au détriment de l'intégration sud / sud.

En effet, la détérioration des relations bilatérales entre ces pays permettrait non seulement de compliquer leurs pouvoirs de négociation avec l'UE., mais aussi contribuerait d'avantage à des effets d'éviction découlant d'un détournement des flux d'échanges et d'investissement au profit des nouveaux pays membres de l'UE « l'Europe de l'Est ».

- Ambiguïté de la gouvernance macroéconomique (GOUVMAC) : c'est une variable importante aux yeux des investisseurs internationaux comme le montre le coefficient évalué à - 0,36, cela démontre que ces pays souffrent encore (malgré la réussite de leurs ouvertures économiques et à dépasser la phase critique d'endettement et les problèmes d'inflation) :
- D'importants paradoxes organisationnels ( conflits et cohésion, centralisation et décentralisation, autonomie et contrôle, confiance et méfiance, acceptation et résistance au changement organisationnel...).

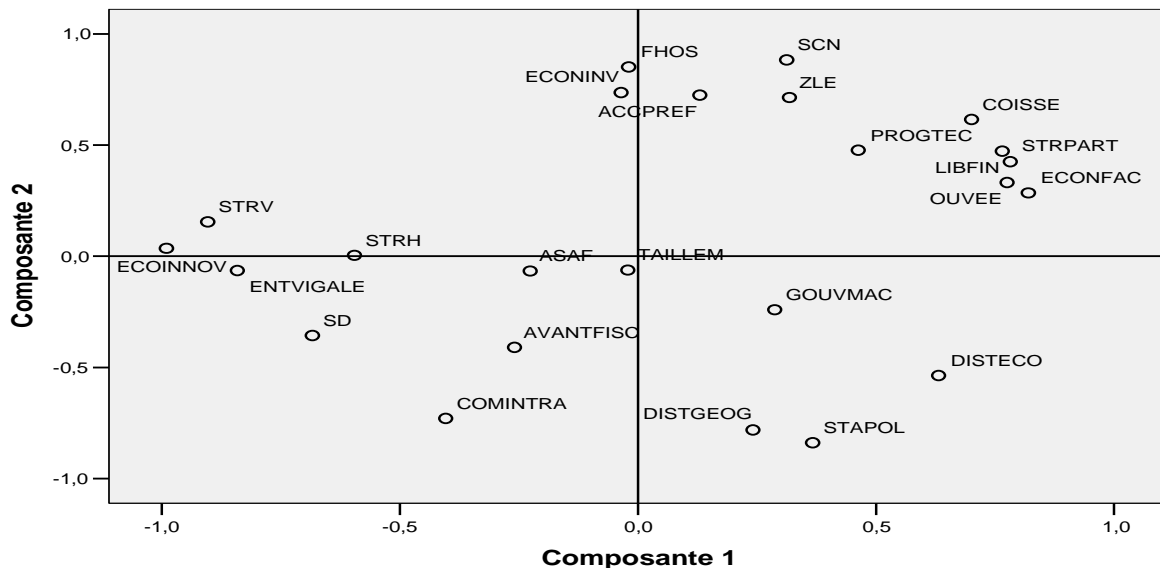
- Manque de transparence et lenteur des procédures administratifs.
- Application organisationnelle des technologies de première génération (logiciel de production du stockage...).

Par ailleurs, l'axe 2 montre que le premier facteur est positivement corrélé avec (ZLE) et (ACPREF), économie d'investissement (ECOINV) et la spécialisation inter-branche (SINT) : ces variables représentent en quelques sorte les *performances* du Maghreb aux yeux des investisseurs étrangers qui considèrent que ces pays sont relativement ouverts réalisant une croissance économique soutenue et bénéficiant des facteurs de production à bon marché, en plus ces pays ont réussirent à élaborer des stratégies de partenariat avec certains pays de l'UE « OMC –GATT, 1995 – Barcelone... »

## VI. Les deux principaux axes :

- Axe horizontale : axe des potentialités* (du faibles aux plus fortes en assurant une meilleur attractivité du site).
- Axe verticale : axe des performances* (des performances actuelles statiques, en terme d'attractivité, aux performances relatives dynamiques).

**Diagramme de composantes**



## Les actions à entreprendre

- Une harmonisation institutionnelle et organisationnelle afin d'éviter les conflits organisationnels, la centralisation des décisions et assurer une meilleure transparence de l'information et des services administratifs
- Restaurer l'environnement macroéconomique, la qualité des institutions publiques (niveau de corruption, contrats et loi) et l'application des réformes internes « au sens de Welhelms (98) » avant de signer des accords de libre échange (initier le rôle de l'Etat à côté du marché afin de corriger les dysfonctionnements internes comme la bureaucratie, la faible efficacité du secteur public, NTIC, consolidation de l'infrastructure de base, meilleure coordination entre l'université et l'industrie ...
- assurer une meilleure stabilité politique moyennant la résolution des divergences économiques et politiques afin d'atténuer la désintégration verticale, la décomposition des Etats, les crises (économiques, politiques et financières) et gagner la confiance des investisseurs étrangers, principalement, européens.
- Instaurer la culture d'économie de connaissance ou de savoir et améliorer la qualification de capital humain (niveau de scolarisation) pour transformer les déterminants d'implantation de simple stratégie verticale axée sur les coûts de facteur à une stratégie horizontale, désormais, axée sur l'objectif de gagner des parts de marchés et servir la demande locale.
- Développer des spécialisations denses dans l'innovation des projets à forts potentiels technologique (la clé du développement et de l'intégration repose sur l'existence d'une structure productive dense et complexe et non pas sur une hyper-spécialisation).
- Renforcer le commerce intra maghrébin, afin de bénéficier des externalités positives (élargir la taille de marché, créer une dynamique économique régionale susceptible de renforcer la ré-allocation des facteurs de production à l'intérieur de la zone et de promouvoir l'attractivité de la région pour les flux d'IDE et également pour faire face aux défis occasionnés par l'élargissement de l'UE vers l'est).

Les entreprises doivent accélérer leur transfert technologique afin d'assurer une certaine flexibilité et rapprocher ainsi leur production des normes européennes, ce qui détermine la capacité d'entrer dans un système de partenariat.

## Références bibliographiques

- Andref W&M (2001) « Le trafic de perfectionnement passif entre la France et les pays d'Europe de l'Est : se substitue-t-il au TPP France-Maghreb » *Revue d'études comparatives Studies EST/WEST*
- Alesina, A., Spolaore E. & Wacziarg R., (1997), « Economic Integration and Political Disintegration », *NBER Working Paper Series*, N° 6163.
- Amiti, M., (1999), « Specialisation patterns in Europe ». *Weltwirtschaftliches Archiv* 135: 1-21.
- Andriamananjara S., (1999), « On the Size and Number of Regional Integration Arrangements: A Political Economy Model », *World Bank Working Paper*, N° 2117.
- Aboites, J. Baudassé, T Siroen, J-M et al (2004) « l'intégration entre pays inégalement développés dans

la régionalisation de l'économie : une analyse comparative », *Institut Orléanais de Finance* ;

Artus P., (1996), « Délocalisations et effets sur le bien-être », *Caisse des Dépôts et Consignations*.

Aubin C, (1999): « Théorie de l'intégration économique régionale » (programme intensif SOCRATES : Intégration Européenne), disponible sur le site suivant ; [www2.fe.uc.pt/Aubin.pdf](http://www2.fe.uc.pt/Aubin.pdf) ;

Ayoub.H (2002) « la zone de libre échange euro- med contribue –t-elle à améliorer l'attractivité du Proche-Orient et l'Afrique du Nord » *Travaux de Recherche N° 2002 – E – 02 CEMAFI*

Balassa, B. (1961): «The Theory of Economic Integration» *Irwin Homewood, Illinois*.

Bénassy-Quéré. A., Fontagné. L et Lahrèche. A- Révision (2001): « Exchange-Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI », *journal of the Japanese and international Economics*, 43,475-512.

Bellon .B et Ben Youssef. A (2003): « Intégration euro- méditerranéens vers un Partenariat technologique. » *Séminaire EMMA.RINOS (Réseau d'intégration Nord – sud) paris 26 –27 mai 2003 Maison des Sciences économiques et CE PRE MAP*.

Baldwin.R, Martin.P, Ottaviano.G (2001): « Global Economic Divergence, Trade and Industrialisation: the Geography of Growth Take- offs » *Journal of Economic Growth n° 6 PP*

Bellon.B et Gouia R (1997): « Investissements directs et Avantages construits » *Monde Arabe Maghreb, Machrek*, 53-64.

Berthomieu. C (1998): « La prospérité des pays du Maghreb passe –t –elle par l'intégration économique régionale » *2èmes rencontres EU - Méditerranéennes. Université de Nice*.

Bois Cuvier.E .,Cuenca.c et Menegaldo.F (2001): «intégration régionale et structures urbaines en Méditerranée de Sud » *.37<sup>ème</sup> colloques de LAS DLRF organisé par L'IRESO Bordeaux*

Borensztine. E., Gregonio. J ET tee .J W (1995): « How does foreign direct Investment affect Economic growth? » *NBER working paper N° 5057*

Baldwin R.E. - Forslid R., (1999): «The core periphery model and endogenous growth: stabilising and re-stabilising integration», *NBER Working Paper, n°6899*.

Banque Mondiale (1996), «le Maroc dans l'économie mondiale: 1995-2010», *division Analyse et perspective*.

Boussetta .M (1999) : « Développement économique et relations entre le Maroc et l'UE : défis et opportunités », *communication présentée au colloque Europe- Méditerranée : «Vers quel développement ? XIV<sup>ème</sup> journées scientifiques de l'Association Tiers Monde, Ile de Bandol, France, 27-29 Mai*.

Boussetta .M (2000) : «Implications fiscales et commerciales des accords de Z.L.E : les cas du Maroc avec l'UE, la Tunisie et l'Egypte», *Revue Marocaine d'Administration et du Développement local, n°33, Septembre*.

Boussetta .M (2000) : «Relations Maghreb-UE : Evolution et perspectives», *Communication présentée au Forum marroco-corrén, Rabat, avril*.

Boussetta, (2001): «ZLE et mise à niveau du secteur industriel au Maroc et en Tunisie», *Communication présentée aux 7emmes journées scientifiques de l'Economic Rescherch Forum, Amman, Jordanie, 25-29 octobre*.

Boussetta, M, (2002) : «Processus de Barcelone et partenariat euro-méditerranéen : le cas du Maroc avec l' UE», *Working Paper de l' ERF (à paraître)*.