

<p style="text-align: center;">Les opportunités d'investissements français dans les pays méditerranéens : le cas du Maroc (synthèse)</p>

Article pour les Notes Bleues de Gilles Bordes, bureau de la communication et de la coopération industrielle de la Digitip

L'objet de cette étude est d'analyser les mouvements d'investissements directs industriels français sur la période 1990-2002 en direction du Maroc, pays dans lequel la présence industrielle française est ancienne. Parallèlement à la problématique des délocalisations et d'un risque de désindustrialisation du système productif français, ce travail suggère, à partir d'une analyse théorique des mutations industrielles, comment le Maghreb, illustré ici à travers le cas du Maroc, à terme et sous certaines conditions, pourrait représenter une zone à privilégier dans la refonte d'une politique de développement industriel mutuellement bénéfique.

Cette étude a fait l'objet d'une présentation orale dans les locaux de la Direction générale de l'Industrie, des Technologies de l'Information et des Postes le 12 juillet 2004. La synthèse ci-dessous en présente les principaux résultats. La version complète de l'étude est disponible au format HTML sur le site de la DiGITIP (<http://www.industrie.gouv.fr>).

Dans un premier temps est présenté le cadre conceptuel applicable à l'ensemble des relations industrielles et commerciales entre la France et les pays méditerranéens qui sous-tend l'étude empirique.

La seconde partie est consacrée à la présentation des résultats de l'analyse empirique générale des investissements français au Maroc, du point de vue de l'attractivité de ce pays vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE) d'une part, et de la répartition des investissements français d'autre part.

Enfin, la dernière partie cherche à présenter une approche sectorielle des IDE industriels français vers le Maroc en évaluant l'impact de ceux-ci sur l'évolution des échanges commerciaux bilatéraux.

I - Cadre conceptuel

La restructuration des appareils productifs au niveau mondial s'opère autour de grandes zones régionales intégrées

La mondialisation s'accompagne de profondes mutations des systèmes de production industriels.

Dans une économie mondiale de plus en plus intégrée, les grandes entreprises, au cours de la décennie 1990, ont multiplié les opérations de croissance externe, par le biais de fusions et acquisitions. Elles tendent par ailleurs à organiser leurs productions et leurs ventes selon une stratégie globale qui tient compte des avantages comparatifs des différents sites d'implantation de leurs filiales. Parallèlement à cette organisation des firmes transnationales (FTN), la mondialisation des marchés s'accompagne d'une "régionalisation" des systèmes productifs autour des trois grands marchés de consommation que sont l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord et l'Asie orientale.

Ce processus de mondialisation est également caractérisé par une mutation dans l'organisation des systèmes productifs. L'importance pour les firmes qu'a pris le mouvement d'innovation, ainsi que les stratégies de conquête des marchés par différenciation des produits, ont entraîné un déplacement de la valeur ajoutée des produits et des services vers l'amont et l'aval du processus de production à proprement parler, ce qui accentue l'intérêt d'une division internationale du travail au sein des firmes. Par ailleurs, l'imbrication croissante entre industrie et services se traduit par un recours croissant à l'externalisation de certaines tâches qui, couplée au recours à la sous-traitance, créent des réseaux d'entreprises.

L'économie mondiale se réorganise autour de trois grands pôles de développement régional.

L'étude du cercle des économistes « 5+5 » : *l'ambition d'une association renforcée*¹ développe l'idée selon laquelle l'économie mondiale est en train de se restructurer en trois grandes zones de co-développement impliquant à la fois des pays industrialisés et des pays émergents ou en développement. Les cas d'intégration industrielle et commerciale entre la Chine et le Japon, l'Allemagne et les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), les Etats-Unis et l'Amérique latine (accord Alena) illustrent cette association mutuellement avantageuse en termes de développement économique entre les pays de la « Triade » (qui bénéficient de relais de croissance dans des pays jeunes) et les pays en développement de leur périphérie (qui bénéficient d'investissements massifs et de transferts de technologies et de savoirs), grâce à une intégration internationale des systèmes de production.

Ainsi, la Chine est-elle devenue le premier partenaire commercial du Japon : dans un premier temps, les exportations chinoises vers le Japon ont crû très fortement, suite aux très importants investissements réalisés par les firmes japonaises en Chine, puis les exportations japonaises vers la Chine se sont elles aussi mises à augmenter à un rythme élevé, pour satisfaire la demande chinoise en forte croissance. Le même type de phénomène joue pour les relations entre l'Allemagne et les PECO, dans lesquels les firmes allemandes ont très fortement investi au cours des années 1990, et qui sont fortement demandeurs des biens d'équipements produits par l'industrie allemande. Enfin, l'intégration entre les Etats-Unis et l'Amérique latine présente les mêmes caractéristiques, bien qu'elle ne progresse plus guère, et profite relativement peu aux Etats-Unis en termes de croissance.

La France, relativement moins présente en Chine et dans les PECO que le Japon ou l'Allemagne, ne dispose pas actuellement de relais de croissance de ce type. C'est pourquoi les auteurs de l'étude "5+5" proposent de miser sur le Maghreb, que sa proximité géographique et culturelle ainsi que ses perspectives démographiques rendent complémentaire de l'Europe du Sud. Les gains de croissance potentiels liés à une telle intégration s'élèveraient ainsi sur un horizon de 5 ans à 0,2 à 0,3% de croissance annuelle supplémentaire pour les pays européens et à 1 à 1,5% pour le Maghreb, à la condition toutefois que les flux d'IDE vers le Maghreb soient multipliés par un facteur 5 ou 10.

Deux mouvements plaident d'ailleurs en faveur d'une intégration plus étroite entre les deux rives de la Méditerranée : l'association des pays du Sud avec l'Union européenne (Processus de Barcelone² et mise en place d'une zone de libre-échange entre les deux rives à l'horizon 2010), et une réelle intégration régionale maghrébine (dont la Déclaration d'Agadir³ constitue le premier élément).

¹ Cahier n°4 du « Cercle des économistes », 2003, signé notamment par P. Artus, J-P. Betbèze, Ch. De Boissieu, E. Cohen, J-P. Fitoussi, C-A. Michalet. Les cinq pays méditerranéens du Nord envisagés sont le Portugal, l'Espagne, la France, l'Italie, et Malte, auxquels les auteurs estiment nécessaire, pour l'efficacité de la mise en œuvre de leurs propositions, d'ajouter l'Allemagne, et les cinq du Sud qui sont les pays de l'Union du Maghreb Arabe : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Mauritanie.

² Voir Fiche n°1 page 9

³ Voir Fiche n°2 page 10

Les IDE jouent un rôle primordial dans les processus d'intégration industrielle et commerciale

Les firmes transnationales (FTN) développent désormais des stratégies "globales".

Il est possible de distinguer deux types d'IDE :

- les IDE "verticaux" concernent l'implantation de seulement certains segments de la chaîne de production, dans la perspective d'une optimisation des coûts et des délais de production au niveau de la firme tout entière, selon une division internationale du travail intra-firme;
- les IDE "horizontaux" concernent au contraire l'implantation de la totalité de la chaîne de production sur une même zone; l'objectif étant de desservir le marché local (il s'agit ici d'une stratégie de substitution aux exportations).

La stratégie "globale" généralement adoptée par les FTN combine ces deux approches; les marchés des pays de la « Triade » étant pour l'essentiel saturés, les pays émergents et en développement sont considérés en même temps comme des lieux d'implantation pour abaisser les coûts de production et de nouveaux marchés à conquérir.

Les déterminants des IDE sont nombreux et ne se limitent pas à la problématique de la réduction des coûts de production.

L'environnement institutionnel et macroéconomique regroupe des éléments qui constituent un "pré-requis", condition nécessaire mais non suffisante à l'implantation d'une FTN dans un pays donné. Il regroupe des indicateurs concernant la situation macro-économique globale -c'est-à-dire les taux de croissance, d'inflation, le niveau de l'investissement, de l'emploi, l'évolution des salaires-, des indicateurs de « risque-pays » relatifs au degré de stabilité politique et à la fiabilité des remboursements de dettes ; enfin des critères plus juridiques traitant en particulier de l'accueil fait aux investissements étrangers.

Un deuxième groupe de déterminants du choix d'investissement des FTN, concerne des critères structurels. Ceux-ci permettent aux décideurs de départager les différents pays d'une même zone d'implantation qui répondent aux critères institutionnels et macro-économiques minimaux. Le critère d'implantation le plus important, du côté de la demande, est celui de la taille et du dynamisme du marché, qui est de plus en plus envisagé au niveau régional (d'où l'importance des accords d'association avec l'Union européenne pour les pays du Sud de la Méditerranée). Du côté des facteurs de production, les critères essentiels sont la qualité des infrastructures (de transports, de télécommunications), le coût et la qualité de la main-d'œuvre disponible, mais aussi la densité et la qualité du tissu industriel local.

Les critères incitatifs, enfin, comprennent la fiscalité, mais aussi l'existence d'aides à l'investissement, et l'existence de programmes de privatisation. Il convient par ailleurs de ne pas négliger le rôle de l'image que peut avoir un pays aux yeux des investisseurs. Sur ce point le Maroc, comme les autres pays du Sud de la Méditerranée, souffre d'un déficit d'attractivité qui ne s'explique pas par des critères objectifs.

Les conséquences des IDE s'avèrent globalement positives tant pour le pays d'accueil que pour le pays d'origine.

Pour le pays d'accueil, les IDE ont un effet économique positif, à condition toutefois qu'ils soient accompagnés d'une démarche proactive de développement. Les études empiriques montrent d'une part que les fusions-acquisitions ont un effet d'entraînement sur les investissements "greenfield" (qui correspondent à des implantations *ex nihilo*), ce qui tend à prouver que les programmes de

privatisations ont un effet d'entraînement sur les IDE, et d'autre part que les IDE en général ont un effet d'entraînement sur l'investissement national⁴.

Pour autant, d'autres études montrent que cette complémentarité ne joue que si la qualité et la densité du tissu industriel et des ressources humaines locaux sont suffisants pour permettre des transferts de technologie et de savoir-faire efficaces.

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

Pour le pays d'origine, les effets des IDE sont loin de se limiter au thème des délocalisations. Celles-ci ne représentent en effet qu'une part minime des IDE (d'après la Direction des Relations Economiques Extérieures du Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, les délocalisations ne correspondent qu'à 5% des IDE français vers les marchés proches en Méditerranée ou en Europe de l'Est). Au demeurant, dans le cas des délocalisations, les effets sont ambigus, puisque les pertes d'activités et d'emplois induites dans un premier temps peuvent se traduire par des gains ultérieurs du fait des gains de productivité (sans oublier une baisse de prix attendue pour le consommateur).

Un autre problème concerne l'éventuelle substitution des IDE aux exportations. En fait, les études empiriques tendent plutôt à trouver une complémentarité entre IDE et exportations ; les IDE auraient un réel effet d'entraînement sur le commerce extérieur dans son ensemble, et plus particulièrement sur les exportations, améliorant ainsi le solde de la balance commerciale.

II - Le Maroc : Analyse empirique générale sur la décennie 90

L'attractivité du Maroc vis-à-vis des IDE est relativement bonne, mais le pays possède encore une forte marge de progression

Le cadre macro-économique du Maroc a bénéficié de la politique d'assainissement des finances publiques menée par les autorités marocaines, avec une réduction du déficit budgétaire et de la dette extérieure du pays, et une inflation désormais maîtrisée ; cependant, l'économie marocaine demeure très dépendante du secteur agricole (16% du PIB et 40% de l'emploi) dont les performances varient considérablement suivant les années. L'industrie manufacturière représente quant à elle 18% du PIB et suit un sentier de croissance d'environ 3% par an depuis le début des années 1990.

Les agences de notation internationale accordent un bon risque-pays au Maroc. La taille du marché marocain est cependant un handicap, puisque le Royaume ne compte que 30 millions d'habitants, avec une faible participation aux circuits de consommation industrielle. Les perspectives de croissance de la population sont cependant importantes, et surtout le Maroc pourrait, à terme, être envisagé comme base de production pour desservir les marchés régionaux (si le processus de la Déclaration d'Agadir se concrétise) et européens. Le coût de la main-d'œuvre reste très compétitif par rapport à l'Union européenne, et la proximité géographique peut compenser le surcoût par rapport aux pays asiatiques. Enfin le pays dispose d'infrastructures de télécommunications de bonne qualité, même si des efforts restent à faire dans le domaine des transports.

Le principal atout du Maroc concerne la volonté affichée et réitérée de s'ancrer à l'Union Européenne et d'attirer les investisseurs étrangers. La plupart des discriminations à l'encontre des investisseurs étrangers ont ainsi été abrogées, des réformes juridiques importantes ont été engagées (code du travail, code du commerce, promulgation d'une Charte de l'investissement), et le programme de privatisations en cours depuis 1993 se poursuit activement. Il subsiste cependant un certain nombre de freins à l'investissement : les mesures décidées au plus haut niveau de l'Etat ne reçoivent pas forcément une application effective, le système judiciaire est toujours assez peu fiable dans les contentieux

⁴ C. Calderon, N. Loayza, L. Servén, « Greenfield foreign direct investment and mergers and acquisitions : feedback and macroeconomic effects », *World Bank policy research working paper 3192*, janvier 2004. Synthèse dans *Marchés émergents* n°50, 20 février 2004, MINEFI-DREE (voir "autres liens").

commerciaux, le système bancaire manque d'efficacité pour le financement de projets d'investissements et le régime d'acquisition du foncier demeure restrictif.

Au cours des années 1990, l'amélioration de l'attractivité du Maroc s'est traduite par l'augmentation du ratio IDE/FBCF, passé de 5% en moyenne sur la période 1990-1995 à 14% sur la période 1996-2002. Le stock d'IDE rapporté au PIB est lui passé à 27% en 2002. Cependant, les flux d'IDE restent très dépendants du programme de privatisations, et le Maroc peine encore à susciter des flux autonomes.

Les IDE français vers le Maroc

La France est de loin le premier investisseur étranger au Maroc. Entre 1990 et 2002, elle a fourni 40% du total des investissements et prêts privés reçus par le Maroc (les Etats-Unis en ont fourni 8%, les Pays-Bas et le Portugal 7% chacun, l'Espagne 6%, la Grande-Bretagne 5%).

Les investissements français au Maroc sont traditionnellement concentrés dans le secteur industriel manufacturier, qui représentait en moyenne 40% du stock d'IDE sur la période 1992-2002. Cependant, au cours de la dernière décennie, une tendance à la diversification des investissements vers d'autres secteurs est apparue, augurant de nouvelles perspectives pour le Maroc en termes d'intégration industrielle et commerciale avec l'Union européenne. La croissance des stocks d'IDE français au Maroc a été plus forte dans les services que dans l'industrie, au profit en particulier du secteur des technologies de la communication (centres d'appels) et des services aux usagers (eau, électricité, traitement des déchets). Les investissements vers le Maroc ont ainsi fait l'objet d'un rééquilibrage, le pays apparaissant comme un nouveau marché porteur et plus seulement comme une base de délocalisation.

Les investissements industriels français au Maroc sont concentrés dans un certain nombre de secteurs : la chimie, les industries agroalimentaires, la métallurgie, l'automobile (représentant chacun 7 à 10% du stock d'IDE industriels français au Maroc sur la période 1992-2002), et surtout le travail des minéraux non métalliques et la construction d'appareils électriques. Le textile-habillement ne représente que 2% du stock d'IDE industriels français au Maroc, mais une part beaucoup plus importante en termes d'emplois.

III - Analyse empirique sectorielle

Au niveau agrégé, on constate un effet global d'entraînement des IDE industriels sur les échanges commerciaux bilatéraux de produits industriels. Ainsi entre 1992-1993 et 2001-2002, les échanges de produits industriels entre la France et le Maroc ont progressé de 57 %, tandis que le stock d'IDE industriels français au Maroc était multiplié par 3,1. Il n'y a cependant pas d'effet clair sur le niveau de l'excédent commercial. De fait, les différents secteurs d'activité mettent en œuvre des stratégies différentes, avec des effets variés sur le solde de la balance commerciale.

Dans le cas marocain, il est possible de dégager trois types de stratégies suivant les différents secteurs industriels.

Les secteurs orientés vers le marché marocain

Les IDE dans le secteur des industries métalliques et du travail des métaux ont pour objet de desservir le marché marocain, sans effets d'entraînement sur les échanges commerciaux bilatéraux.

En 2001 ce secteur représentait une production totale de 1,2 Mds €, dont 11 % seulement destinés à l'exportation, et 26 000 emplois. La France enregistre dans ce secteur un fort excédent commercial, dont les variations sont plutôt corrélées à la conjoncture marocaine. Les IDE vers ces industries ont été faibles et il ne s'est pas mis en place de division du travail entre les deux rives de la Méditerranée.

Les industries de fabrication de produits à base de minéraux non métalliques (verre, céramique, ciment) sont essentiellement orientées vers le marché marocain, mais une nouvelle logique d'intégration de la production apparaît.

En 2001, ce secteur représentait une production et un nombre d'emplois comparables à ceux du secteur précédent, mais seulement 3,4 % de la production était exportée, puisqu'il s'agit ici essentiellement de servir le secteur local du BTP. Ce secteur a fait l'objet d'IDE relativement importants pendant les années 1990. Dans le même temps, les importations marocaines ont stagné, traduisant probablement un effet de substitution des IDE aux exportations françaises, et les exportations marocaines ont augmenté considérablement (+ 120 % entre 1992-1993 et 2001-2002), ce qui reflète une tendance récente à l'utilisation du Maroc comme plate-forme de production à moindre coût avant réexportation de certains produits (exemple de produits céramiques comme ceux de *Jacob Delafon Maroc*).

L'industrie chimique, elle aussi orientée vers le marché local, avec de forts effets d'entraînement des IDE sur les exportations françaises, se situe désormais dans une logique croissante de réexportation.

En 2001 ce secteur représentait 13 % de la production industrielle totale et 22 000 emplois. 40% de la production est exportée, mais cela concerne presque exclusivement les produits chimiques dérivés du phosphate extrait dans le Royaume. Les IDE dans ce secteur ont essentiellement pour objectif de desservir le marché intérieur marocain. Les entreprises françaises, très présentes dans la pharmacie, les gaz industriels et les produits chimiques industriels, sont largement importatrices, ce qui explique que les importants IDE réalisés au cours de la décennie 1990 (le stock d'IDE français dans ce secteur a été multiplié par 8 entre 1992-1993 et 2002-2003) aient eu un fort effet d'entraînement sur les exportations françaises, qui ont augmenté de 60 % sur la même période.

Il convient cependant de noter, comme dans le secteur de la céramique, qu'une nouvelle logique d'investissement consistant à utiliser le Maroc comme plate-forme de production s'est mise en place; les exportations marocaines de produits para-chimiques ont ainsi été multipliées par 2,5 sur cette même période, et celles de produits pharmaceutiques par 8.

Les secteurs engagés dans un processus d'intégration internationale du système de production

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

Le textile-habillement est le principal secteur industriel marocain tant en nombre d'emplois qu'en termes de résultat pour le commerce extérieur : ainsi en 2001, il représentait 218 000 travailleurs (46% de la main-d'œuvre industrielle) et 1,7 Mds € d'exportations (38,5 % des exportations industrielles). Les exportations vers la France représentaient 1,2 Mds € (47 % des exportations industrielles marocaines vers la France) et les importations 528 M € (19 % du total). La réorganisation de l'appareil productif de ce secteur au niveau mondial a commencé dès avant les années 1970, selon un modèle fondé sur la sous-traitance et associant des donneurs d'ordre dans les pays industrialisés et des sous-traitants produisant à moindre coût. Dans la chaîne de production, les industries de confection, plus intensives en main-d'œuvre, ont été davantage soumises à délocalisation que les industries du textile, plus intensives en capital.

De fait, le commerce franco-marocain de textile-habillement est un commerce de « perfectionnement passif » : les ateliers marocains, grâce à une main-d'œuvre bon marché, confectionnent les produits finis à partir de fibres et de textiles importés (l'essentiel des exportations françaises sont des exportations de textiles et l'essentiel des exportations marocaines des exportations de vêtements).

Alors que les IDE français dans ce secteur se sont poursuivis de manière assez importante, puisque le stock d'IDE français a été multiplié par 3,5 entre 1990-1991 et 2001-2002, les exportations françaises

de textile-habillement ont augmenté de 70 %, tandis que les importations augmentaient de 50 %. La poursuite du mouvement de délocalisation de la confection a donc eu un effet d'entraînement sur les échanges, dans un sens bénéfique pour la balance commerciale française puisque les exportations françaises ont progressé plus vite que les importations.

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

Les secteurs de l'électronique et des industries électriques sont engagés dans le même type d'intégration internationale des processus de production, qui ne concerne plus seulement les activités d'exécution.

Le secteur de l'électronique représentait en 2001 une production totale de 100 M € -destinée à 94 % à l'exportation- et employait 5700 personnes, essentiellement au sein de la société *STMicroelectronics*. Le secteur des industries électriques employait 19 000 personnes pour une production totale de 700 M € destinée à 56 % à l'exportation. Cependant, le secteur comporte deux types d'entreprises : les unes, comme les français *Legrand* ou *Elecram*, étant essentiellement intéressées à la fourniture d'équipements industriels électriques pour le marché intérieur marocain ; les autres, en particulier les équipementiers automobiles comme *Valéo*, exportant la quasi-totalité de leur production.

Les IDE des années 1990, dans ces deux secteurs, correspondent à une stratégie de relocalisation de leurs sites de production de la part de grands groupes leaders mondiaux dans leur secteur d'activité (*Valéo*, *STMicroelectronics*). Cette stratégie diffère de celle observée dans le secteur du textile-habillement en ce que la localisation des sites de production est appréhendée au niveau mondial, et par des groupes leaders (présents sur des marchés oligopolistiques concentrés et non sur un marché éclaté dominé par des PME-PMI) que suivent leurs sous-traitants pour s'adapter aux contraintes de coûts et de délais de livraison.

Cette stratégie similaire se traduit par des effets différents sur les échanges franco-marocains : dans le cas des industries électroniques, les échanges ont fortement augmenté jusqu'à l'éclatement de la bulle sur les nouvelles technologies, au bénéfice de la balance commerciale française, puisque les exportations françaises ont été multipliées par trois entre 1992-1993 et 2001-2002, tandis que les importations françaises augmentaient de 66 %. Cela s'explique par des évolutions internes au groupe *STMicroelectronics*, principal acteur dans ce secteur. Les usines marocaines du groupe sont consacrées au « packaging » de puces à partir de composants électroniques importés ; c'est pourquoi la montée en puissance du site de production marocain a eu un effet d'entraînement marqué sur les exportations françaises. Il s'agit dans ce cas d'un phénomène similaire à celui observé dans le textile-habillement, à la différence près que l'intégration internationale du processus de production est ici effectuée à l'intérieur même d'une FTN et non entre des donneurs d'ordre et des sous-traitants délocalisés. Par ailleurs, ce groupe étant de dimension mondiale -et le Maroc étant l'un des quelques centres de production principaux-, les usines marocaines de *STMicroelectronics* sont loin de ne desservir que le marché français, ce qui explique la hausse assez contenue des exportations marocaines vers la France, qui sont plutôt corrélées aux variations de la demande sur le marché français.

Dans le cas des industries de fabrication d'appareils électriques, les années 1990 ont vu le net excédent commercial français se réduire fortement. Cela traduit la montée en puissance des équipementiers automobiles installés au Maroc, spécialisés dans la fabrication de câblages électriques, et qui, dans la foulée de *Valéo*, ont consenti des investissements importants. Entre 1992-1993 et 2001-2002, les exportations françaises ont ainsi augmenté de 60 %, mais les importations ont été multipliées par 4,7. Il y a là une stratégie de délocalisation qui se traduit par des effets négatifs sur la balance commerciale française.

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

Les secteurs qui misent sur le Maroc comme plate-forme de production pour desservir les marchés émergents en croissance.

Alors que les équipementiers automobiles et leurs sous-traitants sont engagés dans une stratégie d'intégration des systèmes de production au niveau mondial afin de réduire les coûts, la construction automobile offre l'exemple d'une stratégie d'investissement visant la conquête des marchés émergents sur une large échelle à partir d'une plate-forme de production au Maroc. Le secteur de la construction automobile est très faible au Maroc puisqu'il représente moins de 2% de la production industrielle totale ; il est par ailleurs largement importateur de véhicules.

Cependant, le rachat par *Renault* en 2003 du seul constructeur automobile marocain -la *Somaca*- devrait modifier cet état de fait, puisque le constructeur français compte utiliser le Maroc comme base de production pour son nouveau modèle à 5000 € destiné aux marchés émergents. Cet investissement devrait à terme se substituer en partie aux exportations françaises vers le Maroc, puisque le pays est lui-même un marché automobile émergent, mais pourrait aussi avoir un effet positif sur la balance commerciale française, dans la mesure où les entreprises installées au Maroc ne sont pour le moment pas en mesure de fournir toutes les pièces nécessaires à la fabrication de ce véhicule.

Conclusion

Compte tenu des caractéristiques structurelles des économies désormais interdépendantes et de l'avantage qui pourrait être tiré d'une intensification des liens industriels entre la France et le Maghreb, il semblerait utile de chercher à accompagner ce mouvement de « délocalisation - relocalisation » voire à l'encourager dans ses aspects positifs, au lieu de chercher à le freiner ou à le cantonner à certains secteurs qui seraient considérés comme « impossibles à sauver ». Les secteurs les plus dynamiques obéissant à des logiques mêlées de baisse des coûts et de conquête des marchés, il serait ainsi contre-productif à moyen terme de cantonner les industries marocaines à des métiers de pure exécution et de faible valeur ajoutée, car cela freinerait le développement des industries marocaines et donc la croissance du marché marocain, d'une part, et conduirait à une perte de compétitivité des entreprises industrielles françaises basées au Maroc d'autre part.

Fiche n°1

LES RELATIONS EURO-MEDITERRANEENNES

Le processus de Barcelone

Les relations entre l'Union européenne et les pays Méditerranéens sont encadrées depuis l'automne 1995 par le processus de Barcelone. La déclaration de Barcelone a été adoptée le 28 novembre 1995 par les ministres des Affaires étrangères des 15 États membres de l'Union européenne et de 12 États du Sud et de l'Est de la Méditerranée (Algérie, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Territoires Palestiniens, Syrie, Tunisie, Turquie).

Ce processus œuvre pour la construction d'une zone euro-méditerranéenne de prospérité partagée et l'instauration progressive du libre-échange, au travers notamment de la mise en œuvre d'accords d'association avec chaque pays de la zone, formant l'ensemble du Partenariat euro-méditerranéen. Les négociations avec la Syrie viennent d'être conclues (21 octobre 2004), dernier pays méditerranéen à signer un accord d'association. La Libye a un statut d'observateur sur le processus de Barcelone depuis la Conférence des ministres des affaires étrangères (Stuttgart 15-16 avril 1999)

Le nombre des pays méditerranéens concernés par le processus de Barcelone a diminué depuis que Chypre et Malte sont devenus des états membres de l'Union Européenne à compter du 1^{er} mai 2004.

La Turquie bénéficie depuis 1996 d'une union douanière avec l'Union Européenne. Ce régime va plus loin que le libre-échange accordé aux autres pays méditerranéens dans la mesure où les règles de l'union douanière imposent à la Turquie de s'aligner sur la politique commerciale de l'Union vis à vis des pays tiers (accords d'association, régimes des préférences généralisées (SPG), accords textiles etc.). L'Union douanière grâce à son cadre juridique est l'un des moyens permettant de préparer l'intégration de la Turquie à l'Union Européenne.

Objectifs du processus de Barcelone

Le Partenariat euro-méditerranéen constitue une approche originale comportant trois objectifs :

- la définition d'un espace commun de paix et de stabilité par le renforcement du dialogue politique et de sécurité (volet politique) ;
- la mise en place d'un partenariat économique et financier et l'instauration progressive d'une zone de libre-échange d'ici 2010 (volet économique) ;
- le rapprochement entre les peuples et les échanges entre les sociétés civiles (volet social, culturel et humain).

Les moyens de réaliser ces objectifs

Les trois volets du processus de Barcelone bénéficient d'un soutien financier par l'intermédiaire du règlement MEDA, principal instrument de la coopération économique et financière du partenariat euro-méditerranéen:

Le premier programme MEDA, sur la période 1995-1999, disposait d'un montant financier de 3,43 Mds €. MEDA II, qui couvre la période 2000-2006, dispose d'un budget plus élevé de 5,35 Mds €, permettra de poursuivre l'engagement européen dans cette région. Une aide complémentaire (7,4 Mds €) est apportée par la Banque européenne investissement (BEI) mais à la différence de MEDA, il s'agit de prêts remboursables pour aider les entreprises.

Les fonds MEDA fonctionnent de la manière suivante:

Des documents de stratégie sont d'abord établis aux niveaux national et régional, en liaison avec la BEI, pour définir la coopération à long terme et déterminer les domaines prioritaires d'intervention.

Dans un deuxième temps des programmes indicatifs nationaux (PIN) et des programmes indicatifs régionaux (PIR) couvrant une période de 3 ans et fondés sur les documents de stratégie sont agréés entre l'Union Européenne et chaque pays tiers méditerranéen.

Des appels d'offres et des appels à proposition sont ensuite ouverts à toute personne physique ou morale (entreprises, collectivités locales) des états membres et des partenaires méditerranéens.

Des plans de financement, nationaux et régionaux, sont établis annuellement sur la base des PIN et des PIR. Les projets portant sur des bonifications d'intérêts sont inclus dans les plans de financement nationaux et ceux qui portent sur les capitaux à risque dans les plans de financement régionaux. sont alloués à des projets sur la base de programmes indicatifs régionaux ou nationaux décidés en coopération étroite avec les pays partenaires.

Les programmes régionaux représentent environ 10% à 15 % des fonds MEDA.

La Turquie ne bénéficie plus de fonds MEDA, mais de fonds PHARE, sur une ligne budgétaire spécifique. Chypre et Malte, en tant qu'états membres, ne peuvent plus bénéficier de MEDA mais bénéficient par contre de fonds structurels.

Enjeux pour les pays méditerranéens

Les pays méditerranéens connaissent encore, pour beaucoup d'entre eux, une croissance faible et parviennent difficilement à attirer les investissements étrangers. Leur manque de compétitivité tient notamment à des niveaux élevés de protection commerciale, à un niveau d'éducation insuffisant qui ne facilite pas le rattrapage technologique et les transferts de connaissance, à de faibles dotations en infrastructures qui pèsent sur les coûts de transport et sur la diffusion des savoir-faire, à un cadre institutionnel peu évolutif qui pèse sur l'ouverture à la concurrence et la dynamique productive.

Si les pays méditerranéens ont entamé un effort de modernisation de leur société, ils doivent néanmoins passer le cap des vingt prochaines années qui seront marquées par une forte croissance de la population active, nécessitant la création de 40 millions d'emplois sur la zone.

Le bilan et les perspectives du processus

Les premiers résultats de la mise en œuvre du partenariat euro-méditerranéen ont concerné quasi exclusivement le retour à la symétrie du commerce des biens industriels au travers de l'ouverture par les pays méditerranéens de leur marché. La libéralisation des échanges en matière agricole progresse plus lentement en raison de la sensibilité de ce secteur en Europe.

Cependant, l'élimination des barrières tarifaires n'est pas l'unique aspect du libre-échange: les mesures non tarifaires prévues aussi par les accords d'association, telles que les marchés publics, les règles de concurrence, les règles d'origine, les normes, la propriété intellectuelle, les services, sont tout aussi importantes et méritent encore d'être approfondies.

Ce sont les progrès réalisés sur les mesures non tarifaires qui seront les vrais moteurs de la croissance des pays méditerranéens de demain car ils permettront un renforcement de leur insertion dans les échanges mondiaux dont ils pourront en tirer tous les avantages tels qu'un meilleur développement des investissements privés.

Certes, le contexte international de crise au Moyen-Orient et la tension au Proche-Orient pèsent sur la région. Néanmoins, l'élaboration d'une nouvelle politique de l'Europe vis-à-vis de ses voisins (Europe Centrale et Orientale, pays méditerranéens), confirme que la région méditerranéenne conserve l'attention persistante accordée par l'Union européenne et qu'elle continuera à recevoir une aide pour encourager son développement économique.

Fiche n°2

L'ACCORD D'AGADIR, UN EXEMPLE DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE SUD-SUD

Un espace économique régional plus intégré passe nécessairement par la conclusion d'accords de libre-échange entre pays sud-méditerranéens (relations Sud-Sud) en complément des accords d'association (relations Nord-Sud).

Le processus d'Agadir est une importante initiative infra-régionale lancée par le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie qui ont signé à Rabat le 25 février 2004 la création de la zone de libre échange qui engage ces pays en application de la déclaration d'Agadir du 8 mai 2001.

Ces quatre partenaires se sont engagés à établir entre eux une zone de libre-échange, initiative d'une grande portée puisqu'elle réunit des pays du Maghreb et du Maschrek et quelle créera un marché intégré de plus de 100 millions de personnes dans les quatre pays concernés et offrira par là même de nouvelles possibilités attrayantes aux investisseurs européens dans cette région. Cette initiative constitue à la fois une contribution aux efforts déployés pour l'établissement d'un marché arabe commun et un pas dans la perspective des échéances de 2010 relatives à la création d'une zone de libre échange euro-méditerranéenne.

Cet accord devra permettre de dynamiser les échanges commerciaux, de développer le tissu industriel, soutenir l'activité économique et l'emploi, augmenter la productivité et améliorer le niveau de vie dans les pays signataires. De même, il devra favoriser la coordination des politiques macro-économiques et sectorielles des pays concernés, notamment dans les domaines du commerce extérieur, de l'agriculture, de l'industrie, de la fiscalité, des finances, des services et de la douane, en plus de sa contribution à l'harmonisation des législations dans le domaine économique.

Concernant les dispositions relatives au commerce, les pays contractants ont adopté un calendrier prévoyant une exonération totale des produits industriels à partir du 1-1-2005. Il a par ailleurs été convenu de libéraliser le commerce des produits agricoles conformément au programme exécutif de l'accord de gestion et de développement des échanges commerciaux entre les pays arabes pour la création de la grande Zone Arabe de libre échange.

Le secteur des services sera libéralisé conformément aux termes de l'accord général du commerce des services de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). De même, concernant les barrières douanières, les subventions, le dumping, les mesures préventives, les déséquilibres dans la balance des paiements, la propriété intellectuelle, les mesures sanitaires et phytosanitaires, seront appliquées les mesures adoptées par les accords pertinents de l'OMC.

Les termes de l'accord stipulent également l'application des règles d'origine arabo-méditerranéennes qui sont conformes aux règles d'origine euro-méditerranéennes, quitte à adopter tout amendement qui pourrait y être apporté ultérieurement;

L'accord reste ouvert aux autres partenaires arabes: il a été convenu que tout pays arabe membre de la Ligue Arabe et de la Grande Zone Arabe de libre échange et lié par un accord d'association ou par un accord de libre échange avec l'Union Européenne peut adhérer à l'accord d'Agadir après consentement de tous les pays membres et ce, au niveau de la Commission des affaires étrangères.

L'union européenne s'est engagée à appuyer le processus d'Agadir tant sur le plan financier que sur le plan technique. Le programme d'aide aux signataires d'accords d'association pour le développement du libre-échange entre eux et avec l'Union Européenne a été lancé en 2003. Ce programme doté d'une enveloppe financière de 4 millions d'euros et financé au titre de MEDA vise à encourager le commerce et l'intégration sud-sud, en commençant au niveau infra régional, et à introduire un cumul de l'origine pan-euro-méditerranéen.