

Une analyse empirique de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger

Khadija EL ISSAOUI

Docteur-chercheur au Centre d'Économie et de Finances Internationales
de l'Université de la Méditerranée (France).

elissaoui.khadija@gmail.com

Colloque International
Ouverture et émergence en Méditerranée
(Rabat, 17-18 octobre 2008)

Résumé

Le but de cet article est de proposer une nouvelle évaluation de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger. Cette évaluation est intitulée "l'attractivité / firme *ex post* relative". L'estimation est effectuée en données de panel et porte sur la période 1990-2004. Nos résultats indiquent l'existence d'un effet de concurrence entre les entreprises à participation étrangère (EAPE) et les entreprises marocaines (EM) et soulignent l'importance des coûts et de la qualité de la main-d'œuvre. Nous montrons aussi que la densité industrielle attire l'implantation de nouveaux investisseurs. Enfin, nous confirmons que le Maroc est une plateforme attractive pour les exportateurs étrangers.

Mots-Clés : attractivité *ex post*, capital étranger, entreprises à participation étrangère, industrie manufacturière.

Abstract

The aim of this article is to suggest a new evaluation of Morocco's attractivity for the foreign capital. This evaluation is called "relative attractivity/firm *ex post*". The estimate is carried out in panel data during the period 1990 to 2004. The results point out the existence of an effect of competition between firms with foreign participation and Moroccan firms and stress the importance of costs and quality of labor. We also show that industrial density attracts implantation of new investors. Finally, we confirm that Morocco is an attractive platform for the foreign exporters.

Keywords : *Ex post* Attractivity, Foreign Capital, firms with foreign participation, Manufacturing Industries.

Classification JEL: F21, F23, P27, L60

I. Introduction

La présence des entrepreneurs étrangers au Maroc remonte au milieu du XIX^{ème} siècle (Miège, 1989 ; Le Tourneau, 1992). Cependant, la question des fondements de l'attractivité du Maroc pour le capital étranger constitue un phénomène relativement nouveau qui a pris de l'importance au début des années 1990. En effet, jusqu'aux années quatre-vingts, le comportement du gouvernement marocain à l'égard des entreprises étrangères était marqué par la méfiance. Ce changement radical dans l'attitude du Maroc vis-à-vis des investisseurs étrangers est au cœur de la problématique de l'attractivité. Il coïncide avec l'émergence de la globalisation. Ce nouveau contexte fait qu'aujourd'hui tous les pays cherchent à renforcer leur potentiel d'attractivité. Ce processus conforte la pression exercée par les entreprises étrangères sur le pays hôte (Michalet, 1999). La guerre de surenchère qui traduit une concurrence rude entre les gouvernements des pays d'accueil incite ceux-ci à recourir à des politiques de plus en plus attractives pour répondre aux besoins de plus en plus sélectifs des investisseurs étrangers. *Le comment séduire les firmes multinationales* est devenue une question centrale dans les politiques économiques du Maroc. C'est ainsi que l'arrivée massive des flux d'investissement direct étranger (IDE) à partir des années 90 s'explique notamment par l'apparition des premières opérations de privatisation, par l'assainissement du cadre macroéconomique et par l'amélioration du secteur privé (Femise, 2004).

Dans la deuxième section, nous rappelons les soubassements théoriques de l'attractivité et définissons notre modèle empirique. Dans la troisième section, nous analysons les résultats des estimations. Enfin, une conclusion permet d'échafauder plusieurs scénari quant à l'investissement étranger dans le secteur industriel marocain.

II. Présentation du modèle

Après un rappel théorique des déterminants de l'investissement direct étrangers, nous tentons de définir notre modèle empirique.

II.1. Rappel théorique

Les cadres d'analyses théoriques de l'attractivité sont multiples. La littérature existante regroupe des aspects propres à la firme et des caractéristiques concernant le pays. La théorie de la firme fondée sur l'organisation industrielle représente un apport considérable dans les explications de la production internationale. La multinationalisation est l'un des aspects les plus marquants de la stratégie et de l'organisation des firmes depuis la fin des années 1960. Développé à partir des États-Unis et de la Grande-Bretagne, le phénomène s'est étendu à l'ensemble des pays en développement à la fin des années 1980. Les premières analyses théoriques sur la multinationalisation de la firme, qui ont mis l'accent sur les structures de concurrence imparfaites et les oligopoles, ont débuté à la fin des années cinquante. Citons par exemple la théorie de cycle de vie du produit (Vernon, 1966), la théorie de l'internalisation (Hymer, 1968) et la théorie de la diversification des produits (Caves, 1971 ; 1974). Deux points communs caractérisent ces travaux. Le premier est qu'expliquer les raisons qui incitent une firme à devenir une multinationale constitue la problématique centrale. Le deuxième est que ces auteurs ont pris le cas des États-Unis comme modèle de pays investisseur.

À partir des années 70, nous avons assisté à une nouvelle tentative, plus pertinente, d'explication des investissements directs étrangers. En effet, la théorie éclectique ou le paradigme OLI¹ fondé par Dunning (1993) permet de comprendre le phénomène d'implantation des firmes multinationales à la fois dans les économies développées et dans les économies en développement. L'idée centrale qui découle de cette théorie est que la firme ayant un avantage spécifique ("*Ownership*")² choisit d'investir dans une localisation attrayante pour exploiter cet avantage et internaliser ses coûts de production.

¹ Le paradigme OLI désigne : O : *Ownership* ; L : *Localisation* ; I : *Internalisation*

² Un avantage spécifique désigne des brevets, un avantage technologique, un savoir-faire ou des connaissances spécifiques, des modèles, des secrets commerciaux, des marques déposées, un accès privilégié au marché, des économies d'échelle ou de gamme, etc.

Comment peut-on définir une localisation attrayante ? L'attractivité d'un pays pour les investisseurs étrangers se fonde sur une combinatoire de variables et ne peut pas se résumer à un seul facteur. D'une manière plus générale, les études économétriques se sont intéressées aux coûts du travail, à la qualité de la main-d'œuvre, des infrastructures et des institutions, au rôle joué par les politiques économiques nationales (politiques commerciales, politiques de change, politiques d'incitation fiscale, etc.) et à la taille du marché. Par exemple, la combinatoire de variables explicatives trouvée par Root et Ahmed (1978 ; 1979) se compose de la taille du marché, de la qualité de l'infrastructure, de l'ouverture commerciale, du niveau d'intégration économique, de la stabilité politique et de la politique du pays d'accueil. En outre, selon Wheeler et Mody (1992), la combinatoire de facteurs significatifs se compose d'une grande taille du marché, des coûts moins élevés de la main-d'œuvre et de l'agglomération industrielle qui désigne une infrastructure développée et une croissance industrielle rapide. Cependant, l'impact de ces facteurs, ajoutent Wheeler et Mody, dépend du niveau de développement du pays d'accueil et du secteur choisi par la firme multinationale. Pour les pays en développement, l'IDE dans le secteur électronique est sensible à la qualité des infrastructures et aux coûts de la main-d'œuvre. Quant aux pays développés, la taille du marché et l'agglomération industrielle, en particulier le niveau des investissements directs étrangers et le degré de l'industrialisation, sont les principaux déterminants à la fois dans le secteur électronique et dans le secteur manufacturier. Ce qui signifie que la qualité des infrastructures n'est plus une entrave de localisation des investisseurs étrangers dans les pays développés où la présence des services de support spécialisés compte plus que la qualité de l'infrastructure. Axaroglou (2005), quant à lui, constate, au moyen d'un modèle de panel à effets fixes et à effets aléatoires, que les facteurs pouvant rendre un État plus attractif que les autres États concurrents se composent de la productivité du travail, des dépenses réelles relatives par tête consacrées à l'éducation supérieure et de la stabilité sociale.

Néanmoins, avec le processus de la globalisation, les activités économiques ont de plus en plus tendance à la fragmentation. Ainsi, les théories des stratégies de fragmentation productives développées par Kierzowski (2001) viennent éclairer davantage la théorie de la firme et sont plus adaptées à l'explication de l'implantation des firmes multinationales dans les pays en développement. Ces théories décrivent les modèles d'IDE de type vertical reposant sur la réduction des coûts de production. En effet, la littérature indique qu'il existe deux modèles d'investissements directs étrangers : IDE de type horizontal et IDE de type

vertical. Traditionnellement, l'IDE était motivé par l'existence des barrières commerciales (argument de tarif –jumping)¹. Ainsi, les économies fermées ou protégées ont été plus attractives que les économies ouvertes. Autrement dit, le niveau de protection d'une économie et sa taille du marché ont été les principaux facteurs qui déterminent le choix entre IDE et exportation. Ceci implique une relation de substitution entre IDE et exportation et donc engendre un modèle d'IDE de type horizontal. Si Brainard (1993 ; 1997) développe une théorie donnant à l'IDE une logique horizontale, Hanson, Mataloni et Slaughter (2001) et Head et Ries (2004) défendent la logique verticale des IDE. L'IDE de type horizontal se produit dans les pays ayant une grande taille du marché, où les barrières commerciales ne sont pas considérées comme un facteur dissuasif, et qui se caractérisent par un niveau de développement similaire à celui du pays d'origine d'investissement ; l'IDE vertical se produit dans les économies ouvertes, où les barrières commerciales sont moins élevées, et n'ayant pas le même niveau du développement du pays d'origine d'investissement. À ces facteurs s'ajoutent l'importance des biens intermédiaires dans le cas des modèles d'IDE de type vertical.

II.2. L'estimation empirique

Nos données agrégées et sectorielles proviennent des enquêtes annuelles réalisées par le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie (MICMANE). Elles sont exprimées en milliers de dirhams. Notre étude empirique concerne 20 branches industrielles et porte sur la période 1990-2004. Ce choix de la période est justifié en fonction de la disponibilité des données. Ainsi, nous disposons d'un échantillon cylindré (les T observations sont disponibles pour chacun des N individus). Au final, le panel est constitué de 300 observations.

Les études économétriques qui visent à expliquer l'attractivité pour les IDE utilisent souvent des données au niveau du pays ou au niveau de firme. D'une manière plus générale, plusieurs mesures d'IDE ont été utilisées pour évaluer soit ses effets soit ses déterminants. Pour analyser les facteurs explicatifs des IDE, les auteurs utilisent le ratio d'IDE en pourcentage de PIB pour contrôler la taille du marché (Akinkugbe, 2003 ; Asiedu, 2003 ; Singh et Jun, 1995 ;

¹ L'argument tarif-jumping signifie que la pénétration d'un marché étranger à travers les IDE est motivée par l'existence des barrières tarifaires.

Hassane et Zatl, 2001). Singh et Jun distinguent les pays à faible flux d'IDE et les pays recevant beaucoup d'IDE alors qu'Akinkugbe, Asiedu et Hassane et Zatl utilisent un panel de pays sans aucune autre distinction. Bouoiyour (2007) quant à lui exclut la privatisation des flux d'IDE entrants au Maroc pour examiner ses déterminants.

Pour notre part la variable dépendante est exprimée par le stock relatif d'IDE qui est égal au rapport entre le capital social étranger investi dans la branche i à l'année t et le capital social total investi dans la branche i à l'année t :

$$IDE_{it} = \text{stock relatif d'IDE}_{it} = \frac{cse_{it}}{cst_{it}} \quad (1)$$

cse_{it} est le capital social étranger investi dans la branche i à l'année t ;

cst_{it} désigne le capital social total investi dans la branche i à l'année t .

i = branche, $i = 1, \dots, 20$;

t = temps, $t = 1990, \dots, 2004$;

$NT=300$ observations.

Concernant les variables explicatives, nous utilisons le salaire moyen relatif, la productivité apparente relative du travail, la qualité de la main-d'œuvre, la densité industrielle, les politiques orientées vers l'extérieur et un ensemble de variables variant seulement selon la dimension temporelle.

Tout d'abord, en ce qui concerne les considérations du travail, nous utilisons le logarithme du ratio établi entre le salaire moyen des EAPE et le salaire moyen des entreprises marocaines. Par définition, le salaire moyen est calculé par le rapport entre les frais de personnel et l'effectif employé (permanent et saisonnier). Ainsi, notre indicateur du coût du travail est défini par le rapport suivant :

$$lsmr_{it} = \ln \left(\frac{\frac{fpfr_{it}}{efr_{it}}}{\frac{fpm_{it}}{em_{it}}} \right) = \ln \left(\frac{sfr_{it}}{sm_{it}} \right) \quad (2)$$

Où $lsmr_{it}$ désigne le salaire moyen des EAPE relativement au salaire moyen des entreprises marocaines ;

fpr_{it} désigne les frais de personnel des EAPE dans la branche i à l'année t ;

efr_{it} est la main-d'œuvre totale employée par les EAPE dans la branche i à l'année t ;

sfr_{it} désigne le salaire moyen des EAPE ;

fpm_{it} désigne les frais de personnel des EM dans la branche i à l'année t ;

em_{it} est la main-d'œuvre totale employée par les EM dans la branche i à l'année t ;

sm_{it} désigne le salaire moyen des EM ;

En outre, certains travaux empiriques montrent que l'effet de la productivité du travail est incontestable. Axarloglou (2005) trouve que l'amélioration de 10% de la productivité relative du travail d'un État dans une industrie donnée est de nature à augmenter sa part des flux d'IDE entrants de 5% relativement aux autres États concurrents. La productivité apparente du travail est égale au rapport entre la valeur ajoutée et l'effectif total. Dans notre modèle empirique, la productivité apparente relative du travail est définie par le logarithme du rapport entre la productivité apparente du travail des EAPE et la productivité apparente du travail des EM :

$$lptr_{it} = \ln \left(\frac{\frac{vaf_{it}}{efr_{it}}}{\frac{vam_{it}}{em_{it}}} \right) = \ln \left(\frac{pfr_{it}}{pm_{it}} \right) \quad (3)$$

Où $lptr_{it}$ désigne la productivité apparente relative du travail de la branche i à l'année t ;

vaf_{it} est la valeur ajoutée des EAPE générée dans la branche i à l'année t ;

efr_{it} désigne la main-d'œuvre totale employée par les EAPE dans la branche i à l'année t ;

pfr_{it} est la productivité apparente du travail dans les EAPE ;

vam_{it} est la valeur ajoutée des EM générée dans la branche i à l'année t ;

em_{it} désigne la main-d'œuvre totale employée par les EM dans la branche i à l'année t ;

pm_{it} est la productivité apparente du travail dans les EM ;

Les investisseurs étrangers sont également attirés par la présence d'une main-d'œuvre qualifiée. L'analyse théorique réalisée par Moati et Mouhoud (1994) montre que les changements structurels de l'environnement des entreprises se sont traduits par l'évolution d'un lieu de combinaison optimale de facteurs de production génériques – le critère de sélection est la capacité des entreprises à optimiser le rendement des facteurs en sélectionnant

la meilleure combinaison – à un lieu de combinaison de compétences et d'apprentissage de nouvelles connaissances à partir des facteurs spécifiques. Pour tester l'effet de la qualité de la main-d'œuvre nous utilisons, à l'image des travaux empiriques de Latreille et Varoudakis (1997) pour le cas du Sénégal et de Bouoiyour et Toufik (2002) pour le cas du Maroc, le logarithme du ratio entre les écarts de salaires des EAPE et ceux des EM. Formellement, il s'agit du rapport suivant :

$$lkh_{it} = \ln \left(\frac{\frac{fpfr_{it} - smig_t}{efr_{it}}}{\frac{fpm_{it} - smig_t}{em_{it}}} \right) = \ln \left(\frac{khfr_{it}}{khm_{it}} \right) \quad (4)$$

Ce rapport consiste à calculer l'écart de la masse salariale par tête par rapport au SMIG. Autrement dit, il s'agit de calculer l'écart entre le salaire moyen et le salaire minimum.

Où $fpfr_{it}$ est les frais de personnel des EAPE dans la branche i à l'année t ;

efr_{it} représente la main-d'œuvre employée par les EAPE ;

$smig_t$ est le smig annuel à l'année t ;

$khfr_{it}$ désigne le capital humain des EAPE dans la branche i à l'année t ;

fpm_{it} est les frais de personnel des entreprises entièrement marocaines dans la branche i à l'année t ;

em_{it} désigne l'effectif total des entreprises entièrement marocaines dans la branche i à l'année t ;

khm_{it} est l'indicateur de capital humain des entreprises marocaines dans la branche i à l'année t .

Le signe attendu est positif. Les EAPE sont sensibles à l'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre.

Pour rendre compte des effets de la densité industrielle, nous introduisons le logarithme du ratio entre le nombre des EAPE ($nbfr_{it}$) et celui des EM (nbm_{it}) :

$$\ln br_{it} = \ln \left(\frac{nbfr_{it}}{nbm_{it}} \right) \quad (5)$$

Où, $\ln br_{it}$ désigne le logarithme du rapport entre le nombre des EAPE dans la branche i à l'année t et le nombre des EM dans la branche i à l'année t ;

$nbfr_{it}$ est le nombre des EAPE dans la branche i à l'année t ;

nbm_{it} est le nombre des EM dans la branche i à l'année t . Le nbm_{it} égal à la différence entre le nombre de l'ensemble des entreprises manufacturières (nbt_{it}) et le nombre des EAPE ($nbfr_{it}$).

Plusieurs indicateurs ont été utilisés pour mesurer les effets d'agglomération. Wheeler et Mody (1992) utilisent la qualité de l'infrastructure, le degré d'industrialisation et le niveau d'investissement direct étranger, Axarloglou (2005) utilise la part de l'emploi d'État d'Amérique dans l'emploi total. En ce qui nous concerne, puisque nous ignorons des données concernant les effets de voisinage positif ou et les effets de liaisons qui existent entre les entreprises manufacturières implantées au Maroc, nous précisons que le nombre d'entreprises dont nous disposons représente un indicateur de la densité industrielle et non pas de l'effet d'agglomération. Nous nous attendons ici à un signe positif suggérant que l'existence d'un nombre élevé de groupes multinationaux comme par exemple *Fiat, Philips, Aventis, Renault*, etc. est un facteur d'attractivité pour les futurs investisseurs étrangers.

Le taux d'exportation des EAPE relatif à celui des EM est utilisé comme indicateur des politiques orientées vers l'extérieur. Les travaux conduits par Hein (1992) et Lucas (1993) montrent que les stratégies orientées vers l'extérieur ont un effet fortement significatif sur les IDE :

$$r exp_{it} = \frac{exfr_{it}}{exm_{it}} \quad (6)$$

Où, $rexp_{it}$ désigne le rapport entre le taux d'exportation des EAPE et celui des EM dans la branche i à l'année t ;

$exfr_{it}$ est le taux d'exportation des EAPE dans la branche i à l'année t

exm_{it} représente le taux d'exportation des entreprises marocaines dans la branche i à l'année t

Nous nous attendons ici à un signe positif suggérant que l'ouverture du Maroc est déterminante pour les entreprises étrangères.

Quatre indicateurs à dimension temporelle sont testés. Le premier est un indicateur de la compétitivité-prix de l'économie marocaine. Cet indicateur est mesuré par le logarithme du taux de change réel par rapport aux 15 pays de l'Union européenne retardé d'un an. L'effet du taux de change sur le capital étranger est ambigu. Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrèche-Révil (1999) soulignent que l'effet du taux de change réel sur les IDE dépend de la destination des

biens produits. Nous nous attendons à ce que toute augmentation du taux de change réel, c'est-à-dire une dépréciation du dirham, affecte positivement le capital social étranger réel.

Le second est un indicateur de la taille du marché mesurée par le logarithme du PIB par tête. La littérature indique que l'effet de la taille du marché dépend de la stratégie menée par la firme multinationale. Ainsi, quand celle-ci vise à faire du pays une plate-forme d'exportation, la taille du marché local ne joue aucun rôle. Dans ce sens, Singh et Jun (1995) constatent que la taille du marché est une variable non significative dans les pays à faible flux d'IDE. En revanche, lorsque la firme multinationale s'implante à l'étranger pour vendre localement ses produits, la taille du marché domestique devient un facteur déterminant de la localisation. Dupuch et Milan (2003) concluent que la taille du marché joue un rôle déterminant dans l'attraction des IDE. Le signe attendu est positif, les investisseurs étant attirés par la possibilité de satisfaire le marché local marocain.

Le troisième est un indicateur de la qualité de l'infrastructure. À l'image des travaux de Hassane et Zatla (2000 ; 2001) et de Canning (1998), nous construisons, à partir de l'analyse en composante principale (ACP), un indice synthétique de l'infrastructure. Les trois variables retenues sont : la puissance électrique générée, le nombre de lignes téléphoniques fixes et la densité du réseau ferroviaire. Ce choix des variables est justifié en fonction de la disponibilité des données. La corrélation entre les trois mesures retenues lorsque celles-ci sont pondérées par la population et, pour la densité du réseau ferroviaire, par la superficie du Maroc, est importante. Cette corrélation peut, dès lors, être exploitée pour réduire la dimension de la variable de la qualité de l'infrastructure. Ainsi, en utilisant l'analyse en composantes principales, avons-nous construit un indice annuel synthétique de l'infrastructure du Maroc sur la période 1990-2004 qui reproduit au mieux la variance des trois indicateurs.

Le quatrième est un indicateur des stratégies de fragmentation productive. L'étude réalisée par Menegaldo, Palmero et Roux (2004) indique que l'économie marocaine est fortement impliquée dans le processus de fragmentation de la chaîne de production. Selon l'enquête Conjoncture (2003), 34% des investisseurs interrogés affirment que la variation des prix d'approvisionnement des matières premières est un facteur déterminant de la variation de leurs coûts de production. La part des importations des biens intermédiaires dans les importations globales en provenance du monde provenant de la base Chelem est utilisée

comme indicateur des stratégies de fragmentation productive. Cet indicateur est retardé de deux ans pour prendre en compte les stratégies d'anticipation des EAPE quant à leur approvisionnement en pièces et composants. Nous nous attendons alors à un signe positif.

III. Analyse des résultats

Le tableau 1 reprend l'ensemble des résultats. Dans la spécification (S.1), le test d'Hausman suggère d'accepter l'hypothèse nulle et donc de garder le modèle à effets aléatoires. Les résultats indiquent que si le salaire moyen des EAPE augmente plus rapidement que le salaire moyen des entreprises marocaines, alors la part du capital social étranger dans le capital social total diminuera. En revanche, un accroissement plus rapide de la productivité du travail des EAPE que celle des entreprises marocaines est associé à une progression de la part du capital social détenu par les étrangers. Nous précisons que notre modèle ne consiste pas à comparer les salaires du Maroc avec ceux des autres pays concurrents puisque nous supposons que les entreprises étrangères sont déjà implantées durant les quinze dernières années. Il s'agit d'un modèle d'attractivité *ex post*. La particularité de nos résultats est qu'ils mettent en lumière l'existence d'un effet de concurrence entre les EAPE et les EM. *L'Economiste* (1993) semble confirmer notre conclusion en soulignant que « l'entreprise doit tenir compte de sa masse salariale globale qui ne doit pas être supérieure à celle de ses concurrents ». Dans ce sens, nous observons que l'effet salaire est plus important que l'effet productivité du travail puisque le coefficient du *lsmr* (1,2) est 21,8 fois plus élevé que celui du *lptr* (0,05). Ce qui signifie que les EAPE installées au Maroc ont été influencées davantage par les coûts du travail que par la productivité.

D'autre part, l'amélioration plus rapide de la qualité de la main-d'œuvre des EAPE relativement à celle des entreprises marocaines induit une augmentation significative de la part du capital social étranger dans le capital social total. Les principales caractéristiques de la qualité de la main-d'œuvre marocaine sont énoncées dans les résultats de l'enquête ICA (2005) : abondance de diplômés des universités, manque d'ingénieurs ou des diplômés issues des facultés des sciences, pénurie dramatique d'ingénieurs dans certains secteurs de pointe comme les technologies de l'information, formations inappropriées aux besoins des dirigeants des entreprises. Quant à l'effet de la densité industrielle, il semble que si le nombre des EAPE

s'accroît plus rapidement que celui des EM, alors la part du capital social détenu par les étrangers augmentera. En effet, l'existence d'un nombre élevé de groupes multinationaux comme par exemple *Fiat*, *Philips*, *Aventis*, *Renault*, etc. est un facteur d'attractivité pour les futurs investisseurs étrangers. Enfin, nous constatons que le ratio relatif du taux d'exportation est non significatif. Ce résultat suscite notre curiosité et nous invite à éclater l'indicateur des politiques orientées vers l'extérieur. C'est ainsi que nous distinguons dans une deuxième spécification (S.2) le taux d'exportation des EAPE et celui des EM.

Dans la régression (S.2), le test d'Hausman rejette l'hypothèse nulle au seuil de 1% et indique que le modèle à effets fixes est le plus adapté à cette spécification. Tout d'abord, nous observons que l'introduction du taux d'exportation des EAPE fait doubler le R^2 *between* et *within* ce qui suggère le rôle très important de cette variable dans l'accroissement de la part du capital social détenu par les étrangers. En revanche, le taux d'exportation des entreprises marocaines n'influence pas la part du capital social étranger dans le capital social total. Ce résultat nous laisse conclure que la grande partie des entreprises exportatrices sont des EAPE et que le Maroc est une plate-forme d'exportation attractive.

Tableau 1
*La modélisation en données de panel de la part du capital social étranger
dans le capital social total*

		$IDE_{it} = \frac{cse_{it}}{cst_{it}}$	
		<i>cse_{it}</i> est le capital social étranger investi dans la branche <i>i</i> à l'année <i>t</i> ; <i>cst_{it}</i> est le capital social total investi dans la branche <i>i</i> à l'année <i>t</i> ;	
		Modèle à effets aléatoires	Modèle à effets fixes
		(S.1)	(S.2)
<i>lsmr</i>		-1.199 (-3.98)***	-0.949 (-3.42)***
<i>lptr</i>		0.055 (3.13)***	0.073 (4.74)***
<i>lkhr</i>		0.981 (4.00)***	0.773 (3.40)***
<i>lnbr</i>		0.042 (2.94)**	0.048 (3.90)***
<i>rexp</i>		0.001 (1.48)	
<i>exm</i>			-0.045 (-0.76)
<i>exfr</i>			0.292 (7.37)***
Nombre d'observations		284	294
R ²	<i>within</i>	0,13	0,27
	<i>between</i>	0,13	0,33
Hausman		2.05 [0.8419]	48.17 [0.0000]
F(19, 268)			19.97 [0.0000]

Notes :

Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t-student* et les valeurs entre crochets désignent les p-value.

* significatif à 10%, ** significatif à 5%, ***significatif à 1% ;

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des régressions effectuées sous Stata 9

Pour compléter notre analyse empirique, le tableau 2 résume les résultats des régressions où nous ajoutons à chaque fois à la spécification (S.2) les indicateurs explicatifs à dimension temporelle. Les estimations de la colonne (R.1) montrent que l'effet du taux de change réel est positif et significatif. Ainsi, la dévaluation du dirham augmente la compétitivité marocaine, diminue les coûts de la main-d'œuvre, favorise les exportations du Maroc et par conséquent attire les industriels étrangers. En outre, la colonne (R.2) montre que la taille du marché marocain a un effet positif et significatif. Nous observons que l'introduction du PIB par tête renforce la significativité du salaire moyen relatif et de l'indicateur du travail qualifié puisque

les coefficients de régression passent respectivement de 0,95 à 1,02 et de 0,77 à 0,81 point de pourcentage. En revanche, l'introduction de la taille du marché marocain maintient la significativité du taux d'exportation des EAPE. Ce résultat signifie que les deux indicateurs expliquent en même temps la part du capital étranger dans le capital total. Cependant, si nous considérons l'économie marocaine comme plate-forme d'exportation, alors la taille du marché ne devrait jouer aucun rôle. Par ailleurs, la colonne (R.3) montre que l'indice synthétique de l'infrastructure a un effet positif et significatif. Enfin, la colonne (R.4) indique que la part des importations des biens intermédiaires dans les importations globales en provenance du monde est très significative. Le coefficient est considérable (0,63) et nous laisse confirmer que le Maroc est fortement impliqué dans les stratégies de fragmentation productive (Menegaldo, Palmero et Roux, 2004). En effet, l'augmentation d'un point de pourcentage de la part des importations des biens intermédiaires dans les importations totales en provenance du monde génère un accroissement (deux ans après) de 0,63 point de pourcentage de la part du capital social étranger dans le capital social total.

Tableau 2
L'estimation de la part du capital social étranger dans
le capital social total avec le modèle à effets fixes

		Variable dépendante : $\frac{cse_{it}}{cst_{it}}$				
		<i>cse_{it}</i> est le capital social étranger investi dans la branche <i>i</i> à l'année <i>t</i> ; <i>cst_{it}</i> est le capital social total investi dans la branche <i>i</i> à l'année <i>t</i> ;				
		(S.2)	(R.1)	(R.2)	(R.3)	(R.4)
<i>lsmr</i>		-0,949 (-3,42)***	-1,014 (-3,76)***	-1,001 (-3,64)***	-0,739 (-2,74)***	-0,851 (-3,10)***
<i>lptr</i>		0,073 (4,74)***	0,078 (5,22)***	0,076 (5,02)***	0,078 (5,28)***	0,073 (4,81)
<i>lshr</i>		0,773 (3,40)***	0,815 (3,70)***	0,807 (3,58)***	0,583 (2,63)***	0,688 (3,06)***
<i>lnbr</i>		0,048 (3,90)***	0,068 (5,28)***	0,065 (4,74)***	0,073 (5,64)***	0,054 (4,41)***
<i>exm</i>		-0,045 (-0,76)	-0,071 (-1,23)	-0,058 (-0,99)	-0,064 (-1,12)	-0,055 (-0,94)
<i>exfr</i>		0,292 (7,37)***	0,272 (7,03)***	0,273 (6,89)***	0,268 (7,03)***	0,287 (7,39)***
<i>lscr_{t-1}</i>			0,432 (4,27)***			
<i>lpibt</i>				0,232 (2,69)***		
<i>infra</i>					0,014 (4,87)***	
<i>bim_{t-2}</i>						0,625 (3,37)***
Nombre d'observations		294	294	294	294	294
R ²	<i>within</i>	0,27	0,32	0,29	0,33	0,31
	<i>between</i>	0,33	0,43	0,39	0,57	0,39
<i>Hausman</i>		48,17 *** [0,0000]	49,33*** [0,0000]	45,92*** [0,0000]	36,80*** [0,0000]	45,93*** [0,0000]
F(19, 267)		F(19, 268) =19,97*** [0,0000]	20,32*** [0,0000]	19,71 *** [0,0000]	19,86*** [0,0000]	20,07*** [0,0000]

Notes :

Les valeurs entre parenthèses correspondent aux *t-student* et les valeurs entre crochets désignent les p-value.

* significatif à 10%, ** significatif à 5%, ***significatif à 1% ;

Source : tableau réalisé par nos soins à partir des régressions effectuées sous Stata 9

IV. Conclusion

Nous avons essayé d'estimer le stock relatif d'IDE mesuré par la part du capital social étranger dans le capital social total. Ce modèle nous a permis d'expliquer, l'attractivité / firme *ex post* relative. Ce modèle teste la pénétration effective du capital social étranger dans l'économie marocaine, en prenant en compte les interactions entre les EAPE et les EM. Au moyen du modèle de panel à effets fixes et à effets aléatoires, nous constatons la forte sensibilité des EAPE à la dynamique des salaires de l'économie marocaine. Nos résultats confirment l'importance des politiques orientées vers l'extérieur et nous laissent conclure la prédominance du modèle d'IDE de type vertical. Néanmoins, la taille du marché joue également un rôle dans l'attraction du capital étranger. Nous expliquons ce paradoxe par l'existence d'un comportement spécifique à chaque secteur. Premièrement, les EAPE qui investissent dans les industries du textile-habillement et du cuir, mécaniques-métallurgiques et électriques-électroniques mènent des stratégies verticales motivées par la minimisation des coûts de production et par les politiques d'ouverture économique. Deuxièmement, celles qui s'intéressent aux industries agro-alimentaires et chimiques-parachimiques (ICP) mènent des stratégies horizontales qui consistent à produire pour servir les consommateurs marocains. En revanche, nous ne pouvons pas nous prononcer quant aux secteurs dans lesquels les EAPE combinent les deux types de stratégies. Cette question mérite des recherches ultérieures.

Bibliographie

Akinkugbe O. (2003): «Flow of Foreign Direct Investment to Hitherto Neglected Developing Countries», Discussion paper n° 2003/02, January.

Amcham Survey (2001) : «A Survey of Executive Perceptions about Business and Investing in Morocco», Chambre Américaine De Commerce, Décembre, Casablanca, <http://www.amcham-morocco.com/publications.html>

Asiedu E. (2003) : «Foreign Direct Investment In Africa: The Role Of Government Policy, Institutions And Political Instability», Department of Economics, *University of Kansas* Septembre.

Axarloglou K. (2005) : «What Attracts Foreign Direct Investment Inflows In The United States», *International Trade Journal*, Vol. 19, n° 3, pp. 285-308.

Bénassy-Quéré A., Fontagné L., et Lahrèche-Révil A. (1999) : « Exchange Rate Strategies In The Competition For Attracting FDI », *CEPII*, Document de travail n° 99-16, december.

Bouoiyour J. (2007) : «The Determining Factors Of Foreign Direct Investment In Morocco», *Saving and Development*, Issue 1, pp. 91-115.

Bouoiyour J. et Toufik S. (2002) : «Interaction entre investissements directs étrangers, productivité et capital humain. Cas des industries manufacturières marocaines», *Communication au GDRI CNRS EMMA*, Pau, 21-22 Septembre.

Brainard S. L. (1993) : «A Simple Theory Of Multinational Corporations And Trade With A Trade-Off Between Proximity And Concentration», *National Bureau of Economic Research*, working papers n°4269.

Brainard S. L. (1997) : «An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade», *The American Economic Review*, vol. 87, n°4, september.

Canning D. (1998) : «A Database of World Infrastructure Stocks, 1950–95», *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, n°3, p.529-47.

Caves R. E. (1971) : «International Corporations : The Industrial Economics Of Foreign Investment», *Economica*, Vol. 38, n°149, pp.1-27, February.

Caves R. E. (1974) : « Causes Of Direct Investment : Foreign Firms' Shares In Canadian And United Kingdom Manufacturing Industries», *Review of Economics and Statistics* ; vol. 56, n°3, p279, 15p, 4 charts, August.

Conjoncture (2003) : « Enquête Sur La Performance Du Secteur Industriel », MICMANE, Septembre.

Cushman D. O. (1987) : « The Effects Of Real Wages And Labor Productivity On Foreign Direct Investment», *Southern Economic Journal*, Vol. 54, n°1, pp. 174-85, July.

Devereux M. P., Griffith R. (1998) : «Taxes And The Location Of Production: Evidence From A Panel Of US Multinationals », *Journal of Public Economics*, Vol. 68, n°3, p.335–367, January

Dree (2003) : « Le Maroc : Investissements Directs Etrangers Et Présence Française En 2001 », 27 Janvier.

Dunning, J.H. (1993) : « Multinational Enterprises and the Global Economy », *Reading, Massachusetts* : Addison-Wesley Publishing Company.

Dupuch S. et Milan C. (2003) : « Les Déterminants Des Investissements Directs Européens Dans Les PECO », Working Paper n° 2003-07.

FACS (2000) : «Moroccan manufacturing sector at the turn of the century», *Banque Mondiale et MICMANE*.

Femise (2004) : « Profil pays Maroc », Juillet.

Froot K.A. et Stein J. C. (1991) : «Exchange Rates And Foreign Direct Investment : An Imperfect Capital Markets Approach», *The Quarterly Journal of Economics*, November.

Haddad M., & Harrison, A. (1993) : «Are There Spillovers From Direct Foreign Investment ? » *Journal of Development Economic*, n°42, pp. 51-74.

Hanson G. H., Mataloni R. J., et Slaughter M.J. (2001) : «Expansion Strategies Of U.S. Multinational Firms», *NBER*, Working Paper n°8433, August.

Hanson G.H. (2001) : « Should Countries Promote Foreign Direct Investment ? », *G-24 Discussion Paper*, n° 9, February.

Hassane B.-R. et Zatlà N. (2000) : «Investissements Directs Etrangers Et Croissance Des Pays Tiers - Méditerranéens», *Femise Network*, Février.

Hassane B.-R. et Zatlà N. (2001) : «L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique», *Faculté des sciences économiques d'Oran*, Marseille, 29 & 30 Mars.

Head K. et Ries J. (2004) : « Exporting and FDI as Alternative Strategies», *Oxford Review Of Economic Policy*, Vol. 20, n°. 3.

Hein S. (1992) : «Trade Strategy And The Dependency Hypothesis: A Comparison Of Policy, Foreign Investment, And Economic Growth In Latin America And East Asia», *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 40, n°3, p.495-521.

Hymer S. (1968) : « La Grande « Corporation » Multinationale », *Revue Economique, Problèmes Financiers Internationaux*, Vol.19, n° 6, Novembre.

ICA (2005) : «Evaluation Du Climat De L'investissement », Banque Mondiale et Ministère de l'Industrie, du Commerce et la Mise à Niveau de l'économie, Royaume du Maroc, Juin.

Kierzkowski H. (2001) : «A Framework for Fragmentation » in Arndt S.W. et Kierzkowski H. «Fragmentation : New Production Patterns in the World Economy», *Oxford* : Oxford University Press.

Kravis I.B. et Lipsey R. E. (1982) : «The Location of Overseas Production and Production for Export by U.S. Multinational Firms », *Journal of International Economics*, Vol. 12, n°3-4, pp. 201-23, May.

Lall S. (2000) : «FDI And Development : Policy And Research Issues In The Emerging Context». *Oxford University*, Working Paper n°43, June, Oxford.

Lambert G. et Ouédraogo N. (2006) : « L'apprentissage organisationnel et son impact sur la performance des processus », *Revue française de gestion*, 2006/7 - n° 166, pages 15 à 32

Latreille T. et Varoudakis A. (1997) : « Les facteurs structurels de la compétitivité manufacturière. Une analyse en données de panel pour le Sénégal », *Revue Economique*, vol. 48, n°3, pp. 471-480.

Le Tourneau, R. (1992) : « Histoire Du Maroc Moderne », Publications de l'Université de Provence .

Lucas R.F.B. (1993) : «On The Determinants Of Direct Foreign Investtment : Evidence from East and Southeast Asia », *World Development*, Vol.21 , n° 3, p. 391-406, march.

Menegaldo F., Palmero S., et Roux N. (2004) : « Tendances de la Spécialisation des Pays Méditerranéens et Impact sur la Croissance dans le Cadre d'une Comparaison Partenaires Méditerranéens- Pays de l'Est Européen », Paper : ewp-it/0404004, 5 Apr, 01:51:57-0500.

Michalet C.-A. (1999) : «La séduction des Nations ou comment attirer les investissements», Economica, Paris.

Miège J.-L. (1989) : « Le Maroc et l'Europe (1830-1894) », Editions LA PORTE, Tome IV Vers la Crise, Rabat.

Moati P. et El Mouhoud M. (1994) : « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Economie Appliquée*, Tome XLVI, n°1, p. 47-73.

Root F. et Ahmed A. (1978) : «The Influence Of Policy Instruments On Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries», *Journal of International Business Studies*, Vol.9, n°3.

Root F. et Ahmed A. (1979) : «Empirical Determinants of Manufacturing Direct Investment in Developing Countries», *Economic Developemnt and Cultural Change*, vol. 27, n°4, p.751-767.

Sachwald F. et Perrin S. (2003) : « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales », Agence française de développement/Ifri, 156p, Paris, 1 Décembre.

Singh H. et Jun K.W. (1995) : «Some New Evidence On Determinants Of Foreign Direct Investment In Developing Countries», Policy research working paper, n°1531, World Bank, November.

Vernon R. (1966) : «International investment and international trade in the product cycle», Quarterly Journal of Economics ; May66, Vol. 80 Issue 2, p190, 18p.

Wheeler D. et Mody A. (1992) : «International investment location decisions: the case of US firms», Journal of International Economics, Vol. 33, n°1-2, pp.57-76, August.

Woodward D. P. (1992) : « Locational determinants of Japanese manufacturing start-ups in the United States », *Southern Economic Journal*, January 1992, v. 58, iss. 3, pp. 690-708.