

La diplomatie économique et l'insertion internationale de l'économie marocaine

[Economic diplomacy and international integration of the Moroccan economy]

Amine DAFIR and Karima HAOUDI

Département d'économie,
Centre d'Etudes Doctorales Droit et Economie,
Université Mohammed V, Souissi,
Rabat, Morocco

Copyright © 2014 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: Economic diplomacy is increasingly associated to the overall development strategy, particularly in developing countries which are still having echoes tied to integrating a global economy characterized by a fierce competition. Considered as a developing country, Morocco is building its economic diplomacy to reduce the structural deficit in its trade balance and support Moroccan investors in their pursuit of foreign markets. The purpose of this article is: to understand the Moroccan economic diplomacy, to study its contribution by recalling all its limitations and constraints, to assess the performance of the Moroccan economic diplomacy, to better understand the issues and to spot light on the practice of Moroccan economic diplomacy and its role in improving integration of the Kingdom into the global economy.

KEYWORDS: Economic diplomacy, strategic intelligence, trade policy, international integration, Moroccan economy, promotion.

RESUME: La diplomatie économique est de plus en plus associée à la stratégie globale du développement, notamment dans les pays en voie de développement, qui continuent à faire face à de multiples difficultés pour s'intégrer dans l'économie mondiale dans une conjoncture marquée par une concurrence acharnée. A l'instar de ces pays, le Maroc mise sur sa diplomatie économique pour réduire le déficit structurel de sa balance commerciale, attirer les investissements étrangers et accompagner les investisseurs marocains dans leur quête des marchés étrangers. L'objet de notre article est de mieux comprendre la diplomatie économique marocaine tout en mettant l'accent sur les actions stratégiques de la diplomatie économique tant directes qu'indirectes. Nous étudions également l'apport de la diplomatie économique marocaine. Enfin, nous étudions les réalisations macroéconomiques du pays dans l'objectif d'évaluer les performances de la diplomatie économique marocaine et afin de mieux cerner les enjeux et d'apporter un éclairage sur la pratique de la diplomatie économique marocaine et son rôle pour une meilleure insertion du pays dans l'économie internationale.

MOTS-CLEFS: Diplomatie économique, intelligence stratégique, diplomatie des contrats, économie marocaine, insertion internationale, promotion.

1 INTRODUCTION

L'économie mondiale est de plus en plus hiérarchisée. Les fruits de la mondialisation ont été répartis de manière inégale, ce qui a conduit à une hétérogénéisation croissante du monde en voie de développement. Si les pays émergents ont su tirer profit de la mondialisation et ont pu *bénéficier d'une croissance forte*, les pays en voie de développement semblent être restés en marge et *continuent à faire face à plusieurs problèmes structurels et conjoncturels*. Ces derniers cherchent à *prescrire* une stratégie de développement fondée sur l'insertion rapide à l'économie mondiale en cherchant à drainer le maximum d'IDE, promouvoir les entreprises nationales et attirer l'aide publique à travers la mise en place, dans ces économies, de mesures permettant de remédier aux défaillances bloquant leur intégration à l'économie mondiale.

Du point de vue théorique, une insertion plus active aux différents circuits de l'économie mondiale est censée engendrer de nombreux effets positifs. C'est un moyen d'améliorer l'allocation des ressources en les concentrant vers les activités où le pays possède un avantage comparatif, mais aussi d'accroître l'efficacité grâce à l'intensification de la concurrence, et enfin de favoriser le transfert technologique.

Ainsi, la plupart des pays du sud se sont convertis à l'idéologie libérale, dominante en matière de développement, de leur propre gré ou en contrepartie de l'aide du FMI et de la Banque Mondiale pour le remboursement de leurs dettes extérieures. Toutefois, le consensus tend à se faire autour de l'impossibilité de concevoir une issue durable à la crise sans passer par des transformations majeures, capables d'adapter les économies en développement aux nouvelles conditions financières mais aussi commerciales et technologiques qui se font jour dans l'économie mondiale.

Ce nouveau contexte, porteur de grandes opportunités et de nouveaux défis, a placé la diplomatie économique au cœur de la politique étrangère. En effet, la diplomatie économique, perçue en tant que mécanisme incontournable de développement économique, occupe de plus en plus une place primordiale dans la mesure où elle a toujours été liée au contexte d'intégration compétitive dans l'économie mondiale. Dans ce sens, la diplomatie économique des pays en voie de développement est de plus en plus sollicitée au niveau de la stratégie globale de développement.

L'étude de la diplomatie économique prend de plus en plus d'intérêt dans la mesure où une diplomatie économique efficace permet de faire évoluer le pays vers une situation caractérisée par des échanges satisfaisants avec le reste du monde en vue de son intégration dans l'économie mondiale.

La capacité de ladite diplomatie à promouvoir les exportations du pays, attirer les investissements étrangers et accompagner les entreprises nationales dans des politiques offensives de conquête de marchés extérieurs, lui a permis d'occuper une importance remarquable en tant que facteur incontournable de développement économique.

Dans ce cadre, l'étude de la diplomatie économique marocaine en tant que facteur d'insertion dans l'économie internationale est d'autant plus actuelle et opportune. Plus précisément, les axes de cet article s'articulent autour d'une question centrale : Quel est le rôle de la diplomatie économique marocaine pour une meilleure insertion de l'économie marocaine dans l'économie internationale ?

2 ESSAI DE DÉFINITION

La notion de diplomatie économique suscite un intérêt particulier dans la mesure où elle se situe à l'intersection de préoccupations majeures des pays : politique de développement, intelligence économique, compétitivité de l'entreprise, délocalisation des firmes, géo-économie et internationalisation des champions nationaux. Aussi, c'est une notion difficile à cerner : d'une part, parce qu'elle a des acceptions différentes selon les acteurs et selon les pays et les gouvernements et, d'autre part, parce qu'elle se définit "non par ses instruments, mais par les problèmes économiques qui lui donnent son contenu"¹. En effet, plusieurs définitions ont été proposées par plusieurs chercheurs.

Dans ce cadre, le sujet peut être traité selon deux approches. La première reste dans une logique de subordination de l'économie au politique². Dans cette perspective, les marchés ont leur logique, mais ils ne participent pas à la définition du

¹ Laurence Badel, Introduction, "Diplomaties en renouvellement", Les Cahiers Irice, n°3, 2009, note 39.

² CHAVAGNEUX. C., « La diplomatie économique : plus seulement une affaire d'États », Pouvoirs, 88, janvier 1999, p. 34

système international qui reste maîtrisé politiquement par les États. La seconde approche repose sur l'autonomisation du champ économique et la montée en puissance des acteurs privés.

Le terme diplomatie désigne la politique étrangère d'un Etat. Elle est considérée comme étant "l'ensemble des règles, us et protocoles internationaux qui organisent les relations entre les Etats et les organisations internationales, les procédures d'application des règles du droit international, la conciliation entre les différents intérêts des Etats, l'art de négocier et de prendre la parole lors des réunions et des congrès internationaux et la conclusion d'accords et de conventions"³.

Appliquée au domaine économique, une telle définition peut conduire à voir dans la diplomatie économique l'ensemble des moyens par lesquels le gouvernement parvient à promouvoir l'intérêt économique national. Pour Marie-Christine Kessler, la diplomatie économique se définit par "la mise en œuvre, par une autorité publique, d'une politique à finalité commerciale et financière, destinée à assurer la prospérité économique du pays à travers les intérêts de ses entreprises, de ses groupes socioprofessionnels, de ses citoyens"⁴. À cette analyse centrée sur la mobilisation économique de l'État et de ses administrations se rattache la réflexion de Guy Carron de la Carrière qui définit la diplomatie économique en tant que "la recherche d'objectifs économiques par des moyens diplomatiques, qu'ils s'appuient ou non sur des instruments économiques pour y parvenir"⁵.

Néanmoins, la définition classique de la diplomatie économique ne rend pas compte de l'ensemble des évolutions qui ont accompagné la mondialisation économique, et en particulier de la montée en puissance d'acteurs comme les firmes, les établissements financiers ou les organisations économiques internationales, mais aussi les ONG⁶. Aussi, elle ne permet guère de prendre en considération le rôle grandissant des marchés dans le fonctionnement majeur de l'économie mondiale. Ainsi, elle présuppose l'existence d'un intérêt économique national que la mondialisation rend de plus en plus difficile à cerner. Enfin, les relations entre Etats et sociétés deviennent chaque jour plus complexes et ambiguës. Elles nécessitent une approche nouvelle. La diplomatie économique prend une importance majeure dans cette nouvelle donne. Cette définition, reflète une vision d'un système international dans lequel les Etats sont les acteurs principaux. Elle subordonne l'économie au politique.

Les limites de la définition classique de la diplomatie économique, l'émergence de nouveaux enjeux et l'évolution des objectifs de la diplomatie économique qui englobe non seulement les relations interétatiques mais aussi les relations qui se tissent entre les États et les autres acteurs de l'économie mondialisée⁷ sont autant de raisons pour la recherche d'une nouvelle définition qui prend en considération l'ensemble de ces changements. C'est ainsi que nous proposons de donner au terme « diplomatie économique » une acception plus large qui permet d'englober non seulement les relations interétatiques mais aussi les relations qui se tissent entre les Etats et les autres acteurs de l'économie mondialisée⁸.

La diplomatie économique résulte d'une interaction entre enjeux économiques et objectifs politiques, d'une association entre l'Etat et le secteur privé et d'un dosage entre les décisions internes et les engagements internationaux. Dans ce sens, Bergeijk et Moons considèrent que la diplomatie économique consiste en "un ensemble d'activités visant les méthodes et procédés de la prise internationale de décision et relatives aux activités économiques transfrontières dans le monde réel. Elle a comme champs d'action le commerce, l'investissement, les marchés internationaux, les migrations, l'aide, la sécurité économique et les institutions qui façonnent l'environnement international, et comme instruments les relations, la négociation, l'influence"⁹. Lee considère la diplomatie économique comme "l'ensemble des efforts déployés par un réseau

³ Samouhi Fawk Al Ada, *Glossaire de la diplomatie et des affaires étrangères, Anglais-arabe-français, publications du Liban, Beyrouth, 1979, p. 127.*

⁴ Marie Christine Kessler, *La politique étrangère de la France. Acteurs et processus, Presses de Sciences Po, 1999, chap. 7*

⁵ Guy Carron de la Carrière, *La diplomatie économique. Le diplomate et le marché. Economica, 1998.*

⁶ Bertrand Badie, *L'impuissance de la puissance, Paris, Fayard, 2004.*

⁷ N. Bayne, S. Woolcock, *The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations, 2e éd., Londres, Ashgate, 2007.*

⁸ Cette approche s'inspire notamment des travaux d'auteurs comme Susan Strange. Voir notamment *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.*

⁹ Cité par REVEL, Claude. *Diplomatie économique multilatérale et influence. Géoeconomie, 2010, no 1, p. 59-67.*

d'acteurs publics et privés afin de gérer les relations commerciales à travers les divers canaux et processus diplomatiques. Le terme relations commerciales fait référence aux échanges commerciaux ainsi qu'à l'investissement direct étranger¹⁰.

Dans ce sens, la définition qui répond le mieux aux besoins de notre recherche peut être formulée comme suit : la diplomatie économique est considérée comme **étant "l'ensemble des mécanismes et pratiques adoptés par des acteurs, publics ou privés dans le but de réaliser les objectifs économiques d'un État par le recours à des moyens politiques, ou de réaliser les objectifs politiques par le recours à des moyens économiques"**¹¹. Cette définition a été reprise par la chambre de commerce française dans son dernier rapport sur l'apport de la diplomatie économique¹². Dans ce qui suit, nous allons retenir cette définition pour la désignation du concept de la diplomatie économique.

3 REVUE DE LITTÉRATURE

Pourquoi pratique-t-on la diplomatie économique ? La réponse n'est pas évidente. En effet, il est important de préciser dans le cadre de l'analyse théorique de la diplomatie économique qu'il n'y a pas une théorie spécifique qui peut fournir des réponses sur la façon dont les États, dans des circonstances données, vont conduire leurs politiques¹³.

S'il existe un riche corpus théorique en analyse de la politique étrangère avec toute une littérature qui vise à expliquer quels sont les facteurs qui influencent les choix des différentes stratégies, les études théoriques visant à expliquer la diplomatie économique ne sont pas assez abondantes. Comme discuté par Kostecki et Naray¹⁴, le corps de la littérature sur le sujet est encore limité. La littérature "n'identifie pas, n'explique pas et ne comprend pas la plus grande influence d'intérêts privés en diplomatie¹⁵" et dessine à peine une image complète de tous ses aspects.

D'un point de vue théorique, la diplomatie économique va à l'encontre du libre-échange et de la libéralisation des échanges économiques. Contrairement à la doctrine libérale recommandée, le nationalisme économique est toujours une réalité au XXI^e siècle¹⁶. Les États interviennent de plus en plus aux côtés de leurs entreprises nationales pour les aider à conquérir des marchés stratégiques¹⁷.

Si les théories réalistes¹⁸ considèrent la diplomatie économique comme étant un outil pour un État lui permettant de renforcer sa puissance face aux autres États. Le néoréalisme se distingue par la prise en compte des interdépendances, la nécessité de renforcer les logiques temporaires d'alliances afin de bâtir des systèmes de sécurité. Ainsi, les États chercheraient à maintenir un équilibre permanent des forces afin de juguler le développement de la puissance d'autres États considérés comme concurrents¹⁹.

La théorie ricardienne des avantages comparatifs, qui constitue la justification du commerce international, et in fine celle de la mondialisation, trouve aussi son pendant dans le domaine de la diplomatie économique²⁰. En effet, une certaine forme de spécialisation est observée dans ce domaine, selon des *modi operandi* qui permettent de maximiser l'avantage compétitif national, tout en reflétant la culture politico-administrative du pays, grand ou petit, émergent ou émergé, et sa capacité effective à intégrer les facteurs clés de succès qui fondent une insertion optimale dans la chaîne de production mondiale.

¹⁰ Cité par MERCIER, Alexandre. *Commercial Diplomacy in Advanced Industrial States, Canada, the UK, and the US*. Netherlands Institute of International Relations' Clingendael', 2007.

¹¹ A. Dafir, « La diplomatie économique marocaine en Afrique subsaharienne : réalités et enjeux », *Géoéconomie 2013 - cairn.info*.

¹² Chambre de commerce et d'industrie de Paris. *Développement international des entreprises : quel apport de la diplomatie?* Novembre 2012. <http://www.cci-paris-idf.fr/> consulté le 15/06/2013.

¹³ Bayne, N and Woolcock, S. *The new economic diplomacy: decision-making and negotiation in international economic relations*. Ashgate Publishing, 2011.

¹⁴ Kostecki M et Naray O. *Commercial diplomacy and international business*. Netherlands Institute of International Relations' Clingendael', 2007.

¹⁵ Lee, D., & Hudson, D. *The old and new significance of political economy in diplomacy*. *Review of International Studies*, 30(3), 343-360. 2004.

¹⁶ <http://www.infoguerre.fr/interviews/la-diplomatie-commerciale-quelques-elements-de-reflexion/> consulté le 15/02/2010

¹⁷ Pomes, E. *Conquérir les marchés: le rôle des états*. L'harmattan, 2004.

¹⁸ *L'école réaliste classique puise sa tradition chez Thucydide, Machiavel et Hobbes*.

¹⁹ Lucas, D, *Le temps de l'hypercompétition*, *Géoéconomie 3/2009 (n° 50)*, p. 139-149.

²⁰ Kateb, A. *La diplomatie économique des nouvelles puissances*. *Géoéconomie*, 2010, no 1, p. 87-96.

Au concept d'avantages comparatifs vient se substituer celui de compétitivité des nations. Vivement critiqué par les économistes libéraux pour sa non-pertinence²¹, le concept a néanmoins été intégré par les États, à commencer par les États-Unis et l'Union européenne, et les indices de sa mesure²², sont devenus aujourd'hui des références incontournables. Dans sa définition la plus générale, le concept vise à mesurer la capacité d'une nation à faire face à la concurrence internationale et sa capacité à créer les conditions susceptibles de générer de la croissance dans un monde ouvert à la concurrence internationale²³. Entre ainsi en jeu, en amont, tout ce qui est susceptible d'influencer les choix des investisseurs et d'attirer favorablement l'investissement international, et en aval, tout ce qui est susceptible de favoriser la compétitivité des entreprises « nationales » sur les marchés internationaux. Partant de là, plus qu'un régulateur de l'activité économique, l'État apparaît comme un promoteur, et ce, dans le triple sens du terme, c'est-à-dire à la fois comme vendeur d'un produit, l'espace économique national, comme acheteur d'un facteur de développement, l'investissement international, et comme assembleur des énergies, celles de la nation²⁴.

Cependant, ces théories font des simplifications importantes en ce qui concerne des États comme des acteurs unitaires avec les préférences politiques clairement définies et stables, et il est possible de tester si elles sont correctes ou non. Par ailleurs, il ne fait aucun sens de penser que les États sont des acteurs unitaires, que les négociateurs ont pleine connaissance des préférences de politique nationale ou que ces préférences seront stables et non affectées par l'évolution du marché.

Ce genre de théories n'apporte pas un surplus en matière de compréhension de la nouvelle diplomatie économique qui s'intéresse à l'interaction entre les facteurs nationaux et internationaux et entre les préoccupations économiques et politiques²⁵.

En plus, plusieurs des approches recensées sont employées tant dans le cadre de la recherche en science économique qu'en science politique. Certaines des recensions théoriques auxquelles nous avons fait référence tentent d'ailleurs de faire le pont entre les deux disciplines. En fait, la diplomatie économique est un domaine d'étude complexe qui se situe à l'interstice de la politique nationale et de la politique internationale, de l'économie et de la politique, des intérêts de la nation et des intérêts des groupes privés. Elle subit l'influence d'un nombre croissant de variables et qui requiert, pour être appréhendée, une démarche multidisciplinaire comme le montre bien la littérature spécialisée dans ce domaine.

Dans ce sens, Robert Putnam a proposé une solution permettant de concilier deux niveaux à la fois : les Two-Level Games (jeux à deux niveaux)²⁶. Selon lui, le responsable de la prise de décision est placé entre deux échiquiers, l'un composé de tous les constituants de la scène politique interne, l'autre de toutes les données de la négociation internationale. Chaque fois que la situation évolue sur le second échiquier, il doit aller négocier sur le premier, puis revenir poursuivre la négociation avec une donne légèrement modifiée sur le second, et ainsi de suite. Le postulat est qu'aucune négociation internationale ne peut aboutir à un résultat tangible s'il n'y a pas dans le pays une coalition suffisante pour accepter la décision et permettre son application²⁷.

Guy Carron de la Carrière développe une nouvelle approche et propose des pistes de développement de la théorie classique pour prendre en considération la complexité des acteurs impliqués et les différents modèles poursuivis par les États²⁸.

Dans ce sens, un inconvénient de la littérature est que les instruments de la diplomatie économique ont été étudiés d'une manière isolée. Il est tout à fait possible que les instruments sont liés dans la pratique. Par exemple, les agences publiques de promotion des exportations se servent souvent du réseau des ambassades et des consulats à l'étranger pour des informations sur un marché particulier. Par conséquent, les deux types de corps peuvent tirer bénéfice des synergies

²¹ Par l'économiste Krugman notamment.

²² Le *Global Competitiveness Report* ou le *World Competitiveness Report* par exemple.

²³ Deblock, C. *Du mercantilisme au compétitivisme: le retour du refoulé*. Cahier de recherche 02-0, Research group on continental integration, September 2002, pp. 9–15.

²⁴ Michalet CA, *La séduction des Nations ou Comment attirer les investissements*, Paris, *Economica*, 1999.

²⁵ Bayne, N and Woolcock, S. *The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*. Bayne. Hampshire, Ashgate Publishing, 2003.

²⁶ Putnam, R, *Diplomacy and Domestic Politics : The Logic of Two-Level Games*, *International Organization*, n° 42, été 1988, p. 427-460.

²⁷ Smouts, MC. *Que reste-t-il de la politique étrangère?. Pouvoirs*, 1999, p. 5-16.

²⁸ Carron de la Carrière, G. *La diplomatie économique. Le diplomate et le marché*. *Economica*, 1998.

considérables. C'est également une possibilité que les activités des instruments évincent parce qu'elles sont employées simultanément tandis que le but de cette intervention pourrait également être atteint avec seulement un seul instrument²⁹.

Cependant, une approche d'unification est inacceptable, puisque la diplomatie économique est concernée par l'interaction des facteurs internationaux et domestiques et soucis économiques/politiques, qui sont souvent tout à fait divers³⁰.

Aussi, la littérature dans ce champ analytique est, dans une grande proportion, américaine et elle se consacre assez souvent à l'étude de la diplomatie économique des États-Unis. Les approches théoriques ainsi développées sont généralement conceptualisées pour expliquer la politique américaine³¹.

4 ACTIONS DE LA DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE MAROCAINE

La diplomatie économique constitue l'un des leviers les plus puissants de la performance des entreprises et de la compétitivité de l'Etat et présente donc un grand intérêt pour la compréhension de la dynamique du développement international, tant pour les Etats que pour les entreprises. Son analyse dans le cadre d'un pays donné apparaît déterminante pour juger de son importance au niveau institutionnel.

Dans cette perspective, le Maroc a entamé un large processus de libéralisation de son économie depuis l'adoption du PAS en vue de réaliser à la fois sa croissance et la mise à niveau de son économie, dans l'objectif de rétablir les équilibres aussi bien économiques que financiers, intérieurs qu'extérieurs.

Pour ce faire, le Maroc s'est doté, ces dernières années, d'une politique économique particulière sur un certain nombre d'axes : le premier est de conforter le cadre macro-économique et le second est d'insérer l'économie marocaine dans son environnement mondial et régional. Il s'agit du renforcement du cadre macro-économique et de la définition des plans d'actions nationaux. De grands chantiers de développement et des stratégies sectorielles qui cherchent à donner une visibilité claire aux opérateurs marocains et étrangers ont été lancés (Projet de Tanger Med, Vision 2010 pour le tourisme, Plan Azur, Emergence, Plan Maroc Vert, Plan Halieutis, Vision 2015 pour l'artisanat, Maroc Numéric pour les TIC, Maroc Export Plus et la stratégie énergétique du Maroc...).

Ainsi, le Maroc mise de plus en plus sur sa diplomatie économique pour réussir le pari de l'insertion de son économie dans l'économie internationale. Occupant une place désormais stratégique et membre de plusieurs organisations internationales, le pays multiplie la conclusion des accords de libre échange et adopte une stratégie active, visant à diversifier ses partenaires, promouvoir l'attrait des investissements extérieurs et défendre ses intérêts économiques.

En effet, la stratégie de la diplomatie économique marocaine est considérée comme étant un équilibre d'intérêts et de pressions. L'objectif de soutenir le développement économique du pays doit trouver un équilibre entre les différents aspects qui y sont associés: attirer des investissements étrangers, soutenir les activités d'investissements marocains à travers le monde, promouvoir les exportations marocaines, maintenir une relation stable avec les grandes puissances en adoptant une diplomatie des contrats, contribuer à la stabilité régionale et assumer les responsabilités qui découlent du poids croissant du Maroc sur la scène régionale.

Cependant, le Maroc s'attarde à tirer bénéfice des différentes stratégies développées. L'économie marocaine est de plus en plus touchée par une crise de liquidité sans précédent. Le solde extérieur se dégrade et la balance commerciale du pays est systématiquement déficitaire avec l'ensemble de ses partenaires. Les sources de rentrées de devises dans le pays comme les exportations, les IDE, les recettes du tourisme ou les transferts MRE s'étant dégradées, ne comblent plus les dépenses. S'ajoute à cette situation critique, la flambée des prix des matières premières importées par le Maroc et des accords de libre-échange déséquilibrés qui profitent plus à ses partenaires commerciaux qu'au tissu productif du pays.

²⁹ Van Veenstra, M, Yakop, M, Et Bergeijk, P. *Economic Diplomacy, the Level of Development and Trade*. Netherlands Institute of International Relations' Clingendael', 2010.

³⁰ Reuvers, S et RUËL, H. *Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications*. Advanced Series in Management, 2012, vol. 9, p. 1-27.

³¹ Bayne N et Woolcock S, « What is Economic Diplomacy ? », in Nicholas BAYNE et Stephen WOOLCOCK. *The New Economic Diplomacy*, pp. 3-20. 2013.

Dans ce sens, une diplomatie économique au service du développement de la nation et capable de relever les défis de la mondialisation à travers une stratégie axée sur la promotion des investissements et des exportations permet de tirer avantages des délocalisations, de l'économie du savoir, du commerce et des finances.

L'ensemble de ces éléments ont poussé le Maroc à miser sur sa diplomatie économique pour booster sa croissance économique et équilibrer sa balance commerciale. D'ailleurs, la renégociation des accords de libre échange, la défense des produits nationaux et des entreprises nationales face au protectionnisme, la promotion des exportations et l'attraction des investissements étrangers, la signature des contrats internationaux pour les entreprises marocaines, la recherche d'opportunités pour les industries nationales ainsi que la mise à la disposition des opérateurs économiques des informations stratégiques pour les rendre plus compétitives sont les enjeux de la nouvelle diplomatie économique marocaine³².

5 RÉALISATIONS EN MATIÈRE D'INSERTION

La diplomatie économique marocaine a permis une plus grande ouverture du Maroc dans l'économie mondiale, une présence internationale des entreprises marocaines sur le continent africain et une diversification des débouchés pour les exportations. Fort de sa stabilité politique et de sa bonne image auprès des investisseurs, le Maroc s'érige en une destination de premier choix des investisseurs³³ avec la meilleure politique de promotion des investissements en Afrique. Il est le deuxième investisseur africain sur le continent et le premier en Afrique de l'Ouest.

L'effet global de la diplomatie économique résulte de la combinaison de différentes actions et la mobilisation de différents acteurs et moyens. Les liens entre les différentes actions de la diplomatie économique et la performance des exportations peuvent donc être très vastes et sont souvent indirects. En fait, il se pourrait que les rôles indirects moins visibles soient plus productifs que les services explicites orientés client destinés aux exportateurs, si ceux-ci se substituent à un soutien qu'offrirait de toute façon le secteur privé, plutôt que d'apporter une aide complémentaire.

Ainsi, l'étude de l'efficacité de la diplomatie économique représente une certaine complexité vu les différents objectifs assignés à ladite diplomatie par les décideurs marocains. Dans ce sens, les réalisations d'ordre politique et géostratégique sont difficiles à cerner.

De surcroît, la réussite de la diplomatie économique marocaine est liée à d'autres facteurs d'ordre micro et macroéconomique. En effet, l'évaluation de l'action de la diplomatie économique marocaine et l'efficacité de différentes actions de promotion n'est pas aisée dans la mesure où l'association entre action et résultat ne peut se faire que d'une manière générale. Une opération d'exportation n'est pas toujours due à des efforts de promotion, et un investissement n'est pas toujours dû à une négociation privé-public. L'étude de la corrélation entre les moyens budgétaires et humains et les résultats réalisés s'avère indispensable pour mieux mesurer l'impact et l'apport de la diplomatie économique marocaine.

Dans cet essai d'évaluation de la diplomatie économique marocaine, nous nous pencherons à analyser les différentes relations commerciales que noue le Maroc avec ses divers partenaires et l'évolution des transactions économiques réalisées dans ce cadre.

5.1 AU NIVEAU DE LA PROMOTION DES EXPORTATIONS :

constituant l'élément central de la stratégie de la diplomatie économique marocaine, la politique d'intégration du Maroc à l'économie mondiale a permis au pays d'enregistrer un certain dynamisme des exportations au cours des dernières années. En 2012, les exportations de marchandises se sont élevées à 183 milliards de dirhams avec une croissance de 5,5% par rapport à l'année 2011. Néanmoins, les résultats n'ont pas été au niveau des attentes. Le Maroc n'a pas connu, comparativement à d'autres pays concurrents, une amélioration de sa part de marché au niveau mondial. En effet, l'évolution de cet indicateur montre, d'une manière générale, une stabilité autour de 0,11% au cours de la période 2000-2012. Il a atteint son niveau le plus élevé en 2008 (0,121%) en lien, notamment, avec la croissance importante des

³² Parmi les recommandations de la 6ème Table Ronde qui s'est déroulée les 22 et 23 décembre 2009 au siège du Ministère des Affaires Etrangères et de la Coopération, sous le thème «Promotion et Diplomatie Economique en vue d'une sortie de crise».

³³ La revue spécialisée du Financial Times, FDI Intelligence, vient de publier en août 2013, son rapport sur l'attractivité des pays du monde en terme d'investissements directs à l'étranger (IDE), intitulé « African countries of the future 2013/2014 ». Le Maroc est en 2ème position après l'Afrique du Sud.

exportations de phosphates et dérivés au cours de cette année. Toutefois, ce taux a enregistré une baisse en 2012 pour s'établir à 0,112³⁴.

En effet, la structure actuelle des exportations pose un certain nombre de problèmes. Les exportations de produits manufacturiers sont concentrées sur des produits à faible valeur ajoutée. De plus, une grande partie de ces exportations proviennent de la sous-traitance, une activité vulnérable et de valeur ajoutée très limitée. Toutefois, ladite structure présente quelques points positifs. Il existe un certain nombre de nouveaux produits à l'exportation en croissance rapide même si leur part dans les exportations de biens reste modeste. Ces produits prometteurs et particulièrement ceux à fort contenu technologique nécessitent pour leur développement des actions vigoureuses en matière d'investissement physique et humain, de maîtrise technologique, de recherche et de développement et d'amélioration de la gestion au niveau de l'entreprise et de commercialisation.

L'importance du facteur technologique dans la détermination du succès à l'exportation souligne l'opportunité de l'intervention de l'État pour soutenir les efforts des industries qui ne sont pas encore dotées des moyens leur permettant de faire face à la concurrence. Dans ce sens, le rôle primordial de la diplomatie économique est de négocier les possibilités du transfert technologique lors de la discussion des grands contrats.

5.2 AU NIVEAU DE L'ATTRACTION DES IDE :

Représentant 6% des IDE destinés à l'Afrique en 2011 et 33% des IDE vers l'Afrique du nord, le Maroc a fait mieux que certains pays comme la Tunisie et l'Égypte, dont les flux d'IDE ont baissé au cours de cette année. Le Maroc se classe ainsi comme 1^{ère} destination en Afrique du Nord et 2^{ème} en Afrique après l'Afrique du Sud.

Les recettes d'IDE au Maroc diminuées des dépenses ont enregistré, selon la CNUCED³⁵, une hausse de 10,4% en 2012, atteignant 2,8 milliards de dollars contre 2,6 milliards de dollars en 2011, ramenant ainsi la contribution des flux d'IDE à la FBCF³⁶ à 9,1% et le stock d'IDE à 49,1% du PIB, contre 8,1% et 44,4% respectivement en 2011. En recettes, les entrées d'IDE au Maroc ont atteint 31 milliards de dirhams en 2012, soit l'équivalent de 3,7 milliards de dollars, en hausse de 23% par rapport à 2011³⁷.

La politique d'attraction des investissements directs étrangers est devenue le nouvel impératif de la politique industrielle au niveau mondial. Désormais, il ne s'agit plus seulement d'être compétitif en termes d'exportations, il faut aussi être attractif pour faire venir les filiales des firmes étrangères. Les pays hôtes multiplient les politiques incitatives d'investissements, afin de bénéficier le plus possible des externalités technologiques positives "spillovers" générées par les IDE. A ce propos, l'investissement direct étranger (IDE) constitue l'une des principales voies de transfert technologique vers les pays en développement³⁸.

5.3 AU NIVEAU DES IDE SORTANTS :

Le Maroc est devenu depuis quelques années une source croissante de flux d'investissements directs à l'étranger (IDE), générant des flux de près de 23 milliards de dirhams entre 2007 et 2012, suite à de nombreux projets émanant d'entreprises marocaines particulièrement dans les secteurs des banques et des télécommunications. La densité des efforts fournis par la diplomatie marocaine a permis de faire de l'Afrique une zone d'accueil importante pour les investissements marocains, ce qui fait du Maroc le deuxième investisseur africain sur le continent, après l'Afrique du Sud, et le premier en Afrique de l'Ouest³⁹. En axant ses efforts sur la promotion des intérêts économiques et commerciaux, la diplomatie marocaine vise à devenir le meilleur allié des « champions nationaux » dans la quête des marchés africains. A ce niveau, il est indispensable de

³⁴ DEPF, *Performance commerciale du Maroc sur le marché de l'Afrique Subsaharienne*. Avril 2012.

³⁵ CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2012. Vers une nouvelle génération de politiques de l'Investissement*. New York et Genève 2012.

³⁶ *Formation Brute de Capital Fixe*.

³⁷ MEF, *Projet de loi de finances pour l'année budgétaire 2014. Rapport économique et financier ; 2013*.

³⁸ Toufik, S. *Existe-t-il des spillovers provenant de l'investissement direct étranger au sein de l'industrie manufacturière marocaine ? Colloque AED, 7 et 8 Septembre 2006 – Paris*.

³⁹ *Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc. « Maroc-Afrique. La nouvelle frontière », in Conjoncture n° 889, Casablanca, janvier 2008, p. 21-22.*

différencier les entreprises publiques plus faciles à s'orienter dans le sens des intérêts géopolitiques du pays et les entreprises privées orientées plutôt à des intérêts purement commerciaux et financiers. L'efficacité de la diplomatie économique réside dans la capacité des acteurs publics à coordonner leurs actions avec les décisions des acteurs privés qui échappent, en tout ou en partie, aux logiques de contrôle et d'influence étatiques⁴⁰. La vision marocaine est de permettre aux firmes marocaines de devenir les véritables ambassadeurs du Maroc en Afrique. C'est un *puissant outil d'influence* à l'échelle internationale qui permet au Maroc de consolider son autorité à l'extérieur des frontières. Cependant, ces investissements ne se traduisent pas encore par une augmentation des échanges avec l'Afrique subsaharienne. C'est-à-dire que les investisseurs marocains n'ont pas une vision globale intégrant leurs actions d'internationalisation dans le cadre d'une décomposition régionale des processus productifs.

6 CONCLUSION

A travers cette analyse, nous estimons que le pari de réussir l'insertion de l'économie marocaine dans l'économie mondiale exige que l'évaluation de la diplomatie économique soit réalisée sur la base de nouveaux critères, notamment sa capacité à mettre en évidence les atouts du pays.

L'évaluation des principaux indicateurs de compétitivité du Maroc montre que, malgré les efforts des différents acteurs et en dépit de certaines réussites ponctuelles ou sectorielles, le pays n'arrive pas encore à atteindre le niveau adéquat pour affronter la concurrence mondiale et ce, en raison de la persistance de plusieurs handicaps structurels.

Si la diplomatie économique n'arrive pas à réaliser les objectifs fixés, il serait légitime alors de poser la question quant aux raisons derrière cet échec. A notre sens, les points suivants représentent autant de réponses possibles :

- Les enjeux économiques ne sont pas le seul objectif de la diplomatie économique. Des considérations géopolitiques peuvent rentrer en jeu pour expliquer le choix de certains pays ou certaines régions du monde comme partenaires.
- Les limites citées précédemment concernant la pratique de la diplomatie économique marocaine. L'évaluation de la pratique actuelle de la diplomatie économique fait apparaître l'ampleur des réformes qu'il convient de réaliser au regard des expériences des pays émergents.
- La réussite de la diplomatie économique est relative à d'autres points dont notamment le développement de l'offre exportable et l'amélioration de la valeur ajoutée nationale des exportations marocaines.

⁴⁰ Pitti, F. *La diplomatie économique des entreprises. Géoeconomie*, 2010, no 1, p. 105-118.

RÉFÉRENCES

- [1] A. Dafir, « La diplomatie économique marocaine en Afrique subsaharienne : réalités et enjeux », Géoéconomie 2013 - cairn.info.
- [2] Diane Stone et Mark Garnett. « Think Tanks across nations: a comparative approach». Manchester University Press, 1998
- [3] Audrey Knauf, Les dispositifs d'intelligence économique: Compétences et fonctions utiles à leur pilotage- Business intelligence 2010
- [4] Harold Wilensky, " Organizational Intelligence: Knowledge and Policy in Government and Industry" 1967.
- [5] McGann J. & Weaver, R. K, (2000) Think Tank & Civil Societies, catalysts for Ideas And Action, Transaction Publishers, London
- [6] P. Conesa « L'intelligence économique et stratégique : la diplomatie d'influence au service de la guerre économique », Revue internationale et stratégique 4/2003 (n° 52), p. 153-160.
- [7] Toufik, S. Existe-t-il des spillovers provenant de l'investissement direct étranger au sein de l'industrie manufacturière marocaine ? Colloque AED, 7 et 8 Septembre 2006 – Paris.
- [8] Reuvers, S et RUËL, H. Research on Commercial Diplomacy: A Review and Implications. Advanced Series in Management, 2012, vol. 9, p. 1-27.
- [9] Bayne N et Woolcock S, « What is Economic Diplomacy ? », in Nicholas BAYNE et Stephen WOOLCOCK. The New Economic Diplomacy, pp. 3-20. 2013.