

CHAPITRE 2

Vers des éléments d'explication

par Patricia AUGIER

Le chapitre qui précède a montré que la croissance des pays méditerranéens a été insuffisante et que, malgré des signaux positifs, leur insertion internationale pourrait encore largement progresser. Il est clair que, comme on l'explique dans la première section, ces pays présentent toutes les caractéristiques des économies situées dans la "trappe des pays à revenu intermédiaire". S'en suivront plusieurs questions qui structureront la suite de ce chapitre : les pays Med ont-ils suffisamment investi ? (section 2), ont-ils intérêt à recourir davantage aux investissements directs étrangers ? (section 3), innoveront-ils suffisamment ? (section 4). Enfin, dans la section 5, sera traitée plus spécifiquement la question de l'environnement des affaires.

I. Une région bloquée dans la trappe des pays à revenu intermédiaire

Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur sa définition, ni sur la manière de le vérifier empiriquement [1], le concept de trappe des pays à revenu intermédiaire ("middle-income trap"), introduit par Gill et Kharas (2007), désigne la situation de pays dans lesquels le processus de convergence vers la catégorie des pays à haut revenu est extrêmement lent, voire bloqué.

Après une phase de développement basée sur une réallocation des ressources de l'agriculture vers l'industrie et sur une croissance permise par l'accumulation des facteurs de production (travail et capital), qui les a fait passer

du groupe de pays à faible revenu vers celui des pays à revenu intermédiaire, ces pays sont entrés dans une longue période de croissance insuffisante ne permettant pas la poursuite d'une augmentation significative du revenu moyen par habitant [2]. D'un côté, le niveau de leur salaire est devenu trop élevé pour pouvoir concurrencer les pays à plus faible revenu dans les secteurs traditionnels intensifs en main d'œuvre non qualifiée et, de l'autre, ils ont des difficultés à concurrencer les pays plus avancés dans les secteurs qui nécessitent un certain niveau technologique et une main d'œuvre suffisamment qualifiée.

Comment les pays peuvent-ils sortir de cette trappe ? D'un point de vue théorique, même si, comme le souligne Gill et Kharas (2015), "les trois quarts de la population mondiale vivent aujourd'hui dans des pays à revenu intermédiaire, les économistes n'ont pas encore fourni un modèle théorique de croissance pour aider les décideurs à conduire la transition vers la catégorie des pays à haut revenu". Ces auteurs précisent en effet que les deux principaux cadres théoriques en matière de croissance, ne sont pas adaptés aux cas des économies à revenu intermédiaire : (i) le modèle de Solow (dans lequel la productivité est prise en compte mais de façon exogène) contribue à expliquer le phénomène de croissance des pays à faible revenu (compte tenu d'un niveau de productivité donné, la

croissance provient essentiellement de l'accumulation du travail et/ou du capital) et, (ii) les modèles de croissance endogène (Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Aghion et Howitt, 1996) qui expliquent la croissance des pays développés ou des quelques pays émergents qui ont convergé puisque ces modèles reposent sur le rôle fondamental du progrès technologique, de l'innovation et de la qualité du capital humain, facteurs qui constituent le point faible de la plupart des pays à revenu intermédiaire. En revanche, **l'ensemble de la littérature sur cette question s'accorde sur le fait que la faible croissance des revenus par habitant des pays coincés dans la "trappe" est liée à un problème de productivité.** Eichengreen et al. (2013) montrent dans une analyse empirique intégrant tous les pays pour lesquels les données sont disponibles, que 85% du ralentissement du taux de croissance de la production s'explique par le ralentissement de la croissance de la productivité totale des facteurs.

Aussi, les pays méditerranéens n'ont que deux issues possibles :

- (i) soit regagner de la compétitivité dans les secteurs traditionnels (ou matures) par une baisse drastique des salaires, ce qui fragilisera plus encore ces pays sur le plan politique et social et, ce qui, économiquement, ne peut être efficace que si les pays ont un système productif suffisamment réactif et compétitif pour gagner rapidement des parts de marchés à l'export ;
- (ii) soit adopter une nouvelle stratégie de croissance fondée sur les progrès de productivité.

Dans le cas de la région Méditerranée, la première issue évoquée a une probabilité forte de se révéler inefficace d'un point de vue économique et elle est bien trop risquée d'un point de vue politique et social. A leur stade de développement, **seule, l'amélioration de la productivité pourra déclencher et nourrir une croissance plus forte des revenus par habitant et relancer le processus de convergence.**

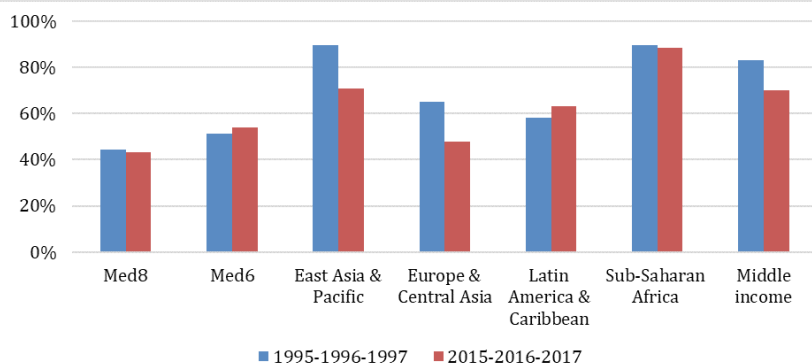
Or depuis le début du processus de Barcelone, les pays méditerranéens n'ont pas réussi à réduire leur écart de productivité avec l'UE. Si l'on ne prend pas en compte Israël et la Turquie (Med6 sur le graphique 2.1), on constate qu'il s'est même légèrement accru. Le point positif est que cet écart de productivité n'est que de 54% pour les pays méditerranéens contre 70% pour l'ensemble des pays à revenu intermédiaire. Il est l'un des plus faible en comparaison avec les autres régions en développement.

Les écarts de productivité avec l'UE sont très différents entre les pays méditerranéens. Quatre d'entre eux ont un écart de plus de 50% par rapport aux pays européens : la Jordanie (52%), l'Égypte (55%), la Tunisie (57%) et le Maroc (qui très curieusement à un écart de plus de 70%). Bien que les résultats obtenus sont toujours à considérer avec précaution, ils montrent que les pays méditerranéens ont manifestement peu progressé en matière de productivité.

La question est alors de savoir comment on peut accroître le niveau de productivité des pays. Plusieurs mécanismes peuvent y contribuer :

- D'abord les réallocations des ressources entre secteurs (des moins productifs vers les plus productifs) et entre entreprises à l'intérieur des secteurs, ce qui se traduit concrètement par des créations et des fermetures d'entreprises, ainsi que par des changements au niveau de leur taille (les plus productives grossissent au détriment des moins productives). La littérature a montré que les réallocations entre firmes contribuaient plus fortement à l'augmentation de la productivité (Bartelsman, Haltiwanger et Scarpetta, 2013 ; Melitz et Polanec, 2015). Or on sait que dans les pays Med, les entrées/sorties sont plus faibles comparativement aux autres pays en développement et émergents (Jaud et Freund, 2015).

Graphique 2.1.
Evolution de l'écart de productivité* entre les pays méditerranéens et l'UE, en comparaison avec les autres régions en développement



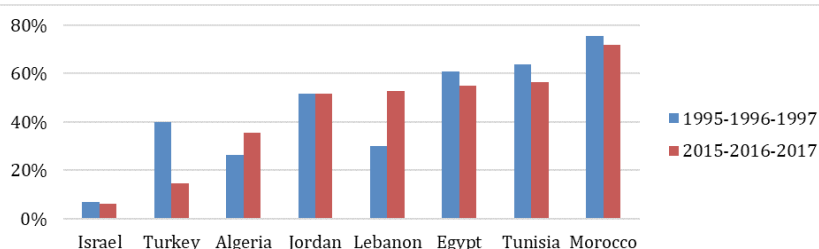
Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

* La productivité est mesurée par le ratio PIB (en \$ constant de 2011 en PPA) sur le nombre de personnes employées. L'écart avec l'UE est exprimé en pourcentage. La moyenne sur 3 années consécutives a été utilisée pour tenir compte des fortes fluctuations potentielles d'une année à l'autre.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie.

Graphique 2.2.
Evolution de l'écart de productivité* entre les pays méditerranéens et l'UE



Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

* La productivité est mesurée par le ratio PIB (en \$ constant de 2011 en PPA) sur le nombre de personnes employées. L'écart avec l'UE est exprimé en pourcentage. La moyenne sur 3 années consécutives a été utilisée pour tenir compte des fortes fluctuations potentielles d'une année à l'autre.

- Ensuite l'accroissement de la productivité au niveau des entreprises elles-mêmes, par l'innovation, les transferts technologiques, la qualification des salariés, une meilleure organisation du travail, l'exploitation de rendements d'échelle, etc.

Ce sont à la fois les progrès de productivité au niveau des firmes et les mécanismes de réallocations inter et intra-sectorielles qui vont permettre les montées en gamme des industries et la création de plus fortes valeurs ajoutées.

Ce qui suit va essayer de comprendre comment ces pays peuvent accroître leur productivité et sortir de la trappe des pays à revenu intermédiaire.

II. L'investissement a-t-il été suffisant ?

L'investissement a un rôle majeur dans le processus de croissance [3]. Il peut être, à la fois, un facteur de création d'emplois et d'augmentation de la productivité. Qu'il soit public ou privé, il stimule la demande de biens et de services, comme pourrait le faire la consommation des ménages, mais son impact sur l'économie d'un pays va bien au-delà de ce seul effet demande.

Lorsque l'investissement est privé (au sens où il est réalisé par les entreprises), il accroît la capacité de production des firmes, tout en leur donnant la possibilité d'intégrer du progrès technologique et, de là, d'augmenter la productivité.

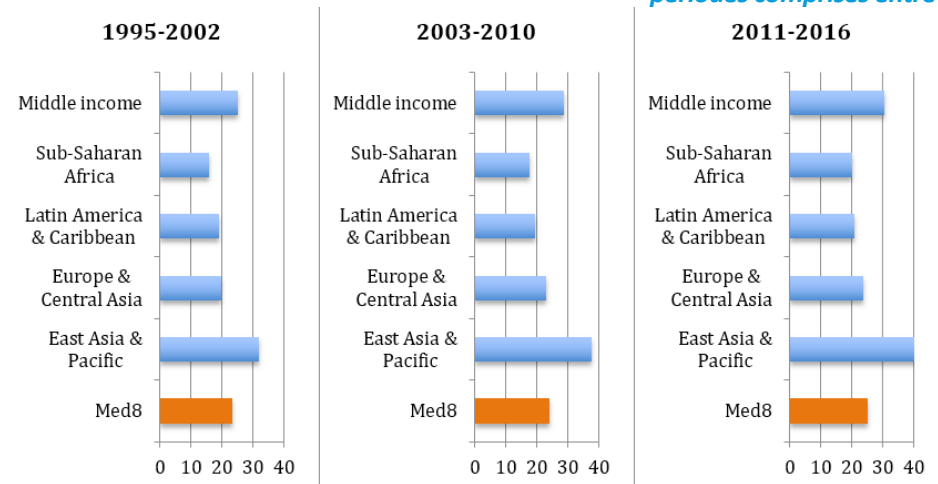
Lorsqu'il est public, en améliorant les infrastructures (transport, logistique, communication, énergie, etc.) et le capital humain (éducation, santé,

conditions de vie des populations, insertion des femmes dans les activités économiques, etc.), il peut favoriser de façon indirecte l'accroissement de la compétitivité des entreprises parce qu'il augmente la productivité des facteurs de production et qu'il réduit les coûts de transaction des entreprises.

L'effet de l'investissement privé sur la croissance, l'emploi et la productivité dépend en grande partie de l'accompagnement fait par l'investissement public, grâce auquel l'environnement général des entreprises s'améliore. Cette synergie entre l'investissement privé et l'investissement public est fondamentale pour

Graphique 2.3.

Taux d'investissement* des pays méditerranéens en comparaison avec des pays référents sur 3 périodes comprises entre 1995 et 2016



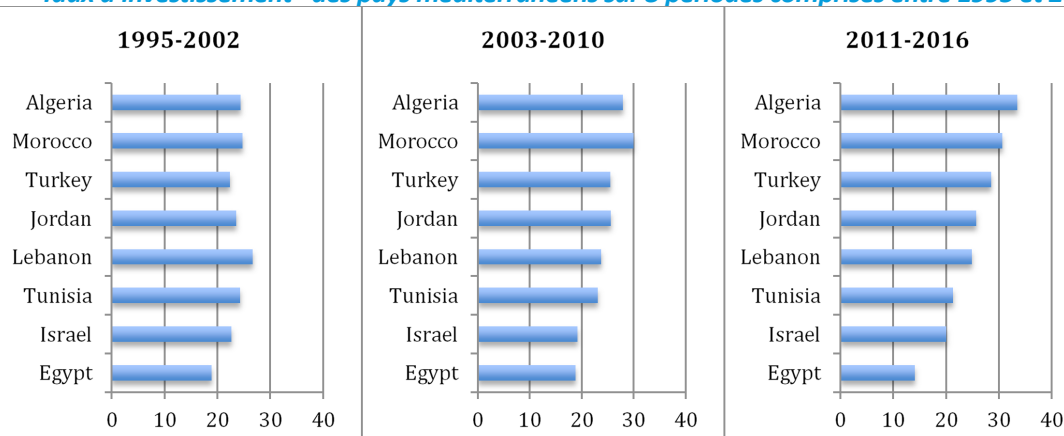
Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Taux d'investissement annuel moyen sur chaque période (moyenne simple).

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Graphique 2.4.

Taux d'investissement* des pays méditerranéens sur 3 périodes comprises entre 1995 et 2016



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Taux d'investissement annuel moyen sur chaque période (moyenne simple).

permettre aux pays émergents ou en développement d'accélérer la création de richesse et de réaliser des gains d'efficacité. L'investissement public est en quelque sorte un "catalyseur pour le développement du secteur privé et pour la croissance de la productivité" (FMI, 2016). Un autre effet positif de l'investissement public ou privé, mis en évidence dans la littérature et que l'on évoque que rarement, est qu'il peut, dans les pays en développement et émergents, encourager les investissements directs étrangers (Lautier et Moreaub, 2012). En

contrôlant le risque de causalité inverse (c'est à dire l'effet des investissements directs étrangers sur l'investissement domestique), ces auteurs ont montré qu'une augmentation de 1% du taux d'investissement entraînait un accroissement de 0,1% du ratio investissement direct étranger sur PIB.

A cette convergence de points de vue exprimés par les économistes sur le rôle central joué par l'investissement sur la croissance, s'ajoutent les faits historiques : les seuls pays qui ont eu une

croissance soutenue sur longue période (voir par exemple Krueger, 1995 ou Rodrik, 2018), ont enregistré des taux d'investissement élevés de l'ordre de 30 ou 40% au moment de leur décollage, qu'il s'agisse de Hong Kong, de Singapour, de la Corée, de Taïwan, de la Malaisie, de la Thaïlande ou plus tard, de la Chine.

Les taux d'investissement des pays méditerranéens sont loin de ces niveaux. Au cours de ces 20 dernières années, ils sont en effet restés relativement stable, à un niveau compris entre 23% et 25%, ce qui les place au-dessus des pays Sub-Sahariens, des pays d'Amérique Centrale et des pays d'Europe et d'Asie Centrale. En revanche, ils sont en dessous l'ensemble des pays à revenu intermédiaire et, surtout, des pays d'Asie de l'Est, dans lesquels l'investissement s'est fortement accéléré tout au long de cette période, passant d'une moyenne de 32% sur 1995-2002 à 41% sur 2011-2016 (graphique 2.3)

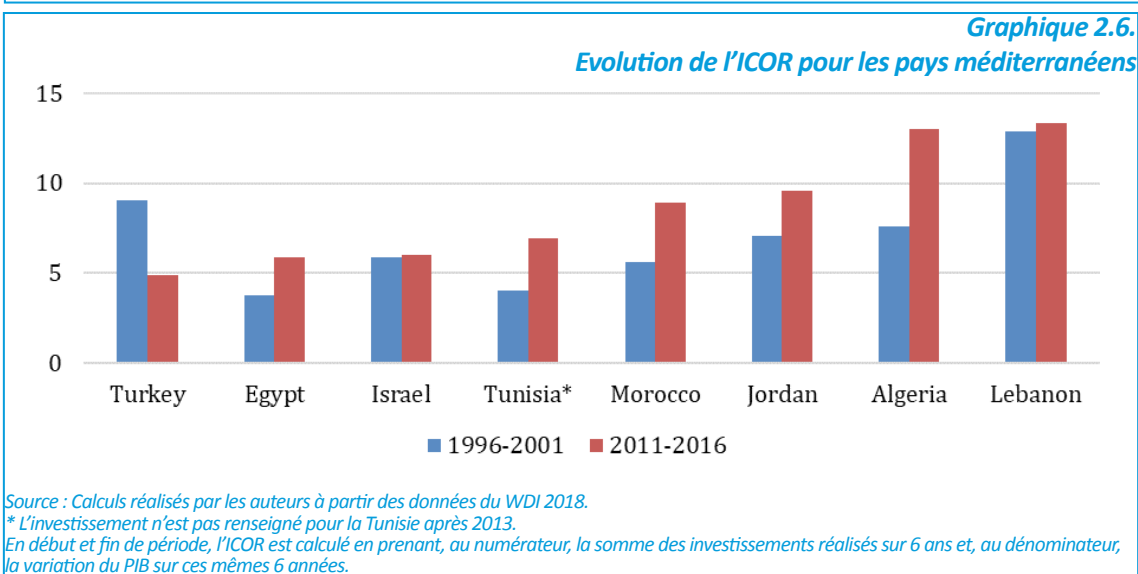
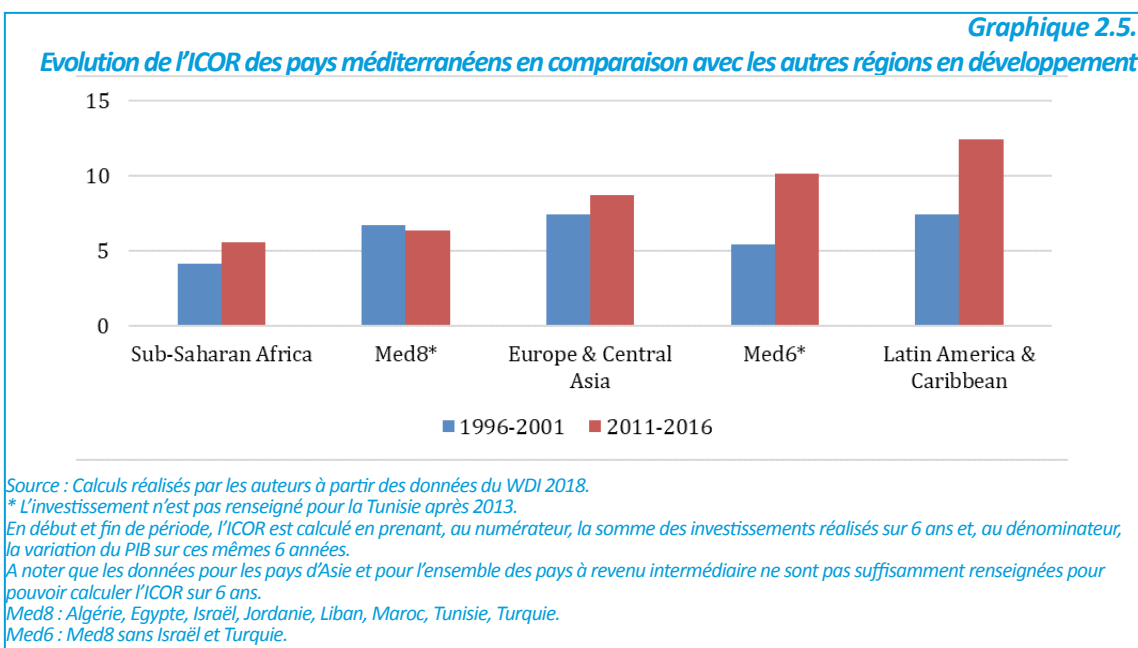
A l'intérieur de la région, l'hétérogénéité des dynamiques d'investissement est plus marquée encore sur la période récente puisque les taux moyens vont de 14% pour l'Égypte à 33,5% pour l'Algérie (graphique 2.4). En plus de l'Algérie, les pays qui ont fait mieux que la moyenne régionale sont le Maroc (30,6%), la Turquie (28,5%), la Jordanie (25,7%) et le Liban (25%, malgré une légère baisse sur l'ensemble de la période). Trois pays qui ont vu leur taux d'investissement ralentir, sont en dessous la moyenne régionale : Israël (20%), la Tunisie (21,3%) et l'Égypte (14%).

Ces taux d'investissement concernent à la fois l'investissement public et privé. Le FMI (2016) a estimé que, sur la période 2000-2014, le taux d'investissement privé (dans le total du PIB) était en moyenne, d'environ 17%, et celui de l'investissement public d'environ 6% [4]. Les données par pays ne sont disponibles que pour 3 pays [5]: l'Égypte (avec un taux d'investissement privé moyen sur la période 2011-2017 de

8,3%), la Jordanie (20,7%) et le Liban (22,5%). L'investissement en Jordanie et surtout au Liban est donc essentiellement réalisé par le secteur privé.

Au-delà de ces taux d'investissement, autrement dit des montants d'investissement publics ou privés mobilisés, se pose la question de **la qualité de ces investissements et donc plus largement de leur efficacité à créer de la croissance**. L'ICOR [6] (Incremental Capital Output Ratio), qui correspond au rapport entre l'investissement annuel et l'augmentation annuelle du PIB, mesure le montant d'investissement nécessaire pour générer l'augmentation d'une unité de production. Une baisse de cet indicateur signifie une amélioration de l'efficacité de l'investissement. **Dans le cas des pays méditerranéens (en excluant Israël et Turquie), entre le début du Processus de Barcelone et ces dernières années, l'ICOR a augmenté de façon très significative, indiquant que l'investissement est devenu, dans l'ensemble de la région, moins efficace** (graphique 2.5). Ce constat s'observe dans chacun des pays méditerranéens, à l'exception de la Turquie et d'Israël (graphique 2.6). Il est confirmé par la faible corrélation entre le taux d'investissement et le taux de croissance pour les pays méditerranéens comparativement à l'ensemble des pays à revenu faible et intermédiaire (graphique 2.7). Cette corrélation s'est, de plus, dégradée pour la région, en devenant négative sur les 10 dernières années (cadran de droite sur le graphique 2.7). Enfin, il ressort de ces deux cadrans que l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et le Liban devraient avoir des taux de croissance plus élevés compte tenu de leur taux d'investissement annuel.

Cette analyse de l'investissement montre que, même si des efforts soutenus ont été réalisés au Maroc, en Turquie et en Algérie, les montants investis, publics ou privés, demeurent globalement insuffisants pour insuffler un décollage



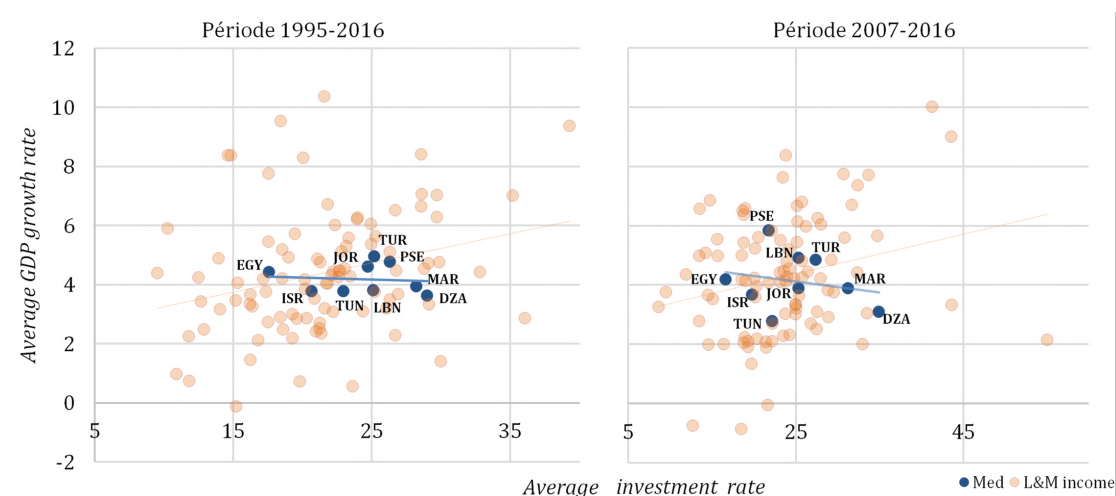
de la croissance. Mais elle montre surtout que, de notre point de vue, **la priorité qui devrait être ciblée par les responsables politiques des pays méditerranéens devrait être avant tout d'améliorer l'efficacité de l'investissement.**

Les investissements publics ou en partenariat public-privé peuvent ne pas être suffisamment efficaces, soit parce qu'ils sont mal orientés, soit parce qu'ils ne profitent pas assez bien au secteur privé, au sens où d'autres problèmes de fonctionnement empêchent ces investissements de se traduire, pour les entreprises, par une baisse de leurs coûts de transaction et

par une amélioration de leur productivité. Un exemple de ce cas de figure pourrait être les investissements marocains dans l'aménagement aéroportuaire qui ne profitent que partiellement aux entreprises dans la mesure où les possibilités de frets aériens sont encore très peu développées. Un autre exemple que l'on peut tirer aussi des investissements importants réalisés récemment par le Maroc en matière de logistique, est la réalisation de plateformes intégrées qui sont très souvent vides parce qu'elles sont proposées essentiellement à la vente (ce qui bloque du capital) à un prix trop élevé et donc inaccessible aux PME qui

Graphique 2.7.

Corrélation entre le taux d'investissement et le taux de croissance pour les pays méditerranéens et l'ensemble des pays à faible et moyen revenu



Source : Calculs réalisés par les auteurs à partir des données du WDI 2018.

ont des difficultés à trouver des sources de financement.

Pour ce qui est de l'investissement privé, leur manque d'efficacité peut avoir plusieurs explications. Les investissements réalisés par les entreprises peuvent :

- ne pas donner lieu à des innovations de produits,
- ne pas incorporer de progrès technologiques, ou
- ne pas être suffisamment valorisés à cause du manque de qualification et de compétence de la main d'œuvre. La complémentarité entre la technologie contenue dans l'investissement (ou, plus largement l'ensemble des inputs) et la qualité du capital humain est, en effet, indispensable pour faire progresser l'efficacité des entreprises. Cette qualité du capital humain conditionne la capacité des firmes à absorber la technologie [7].

III. Faut-il recourir davantage aux investissements directs étrangers ?

III.1. Que reçoivent les pays méditerranéens ?

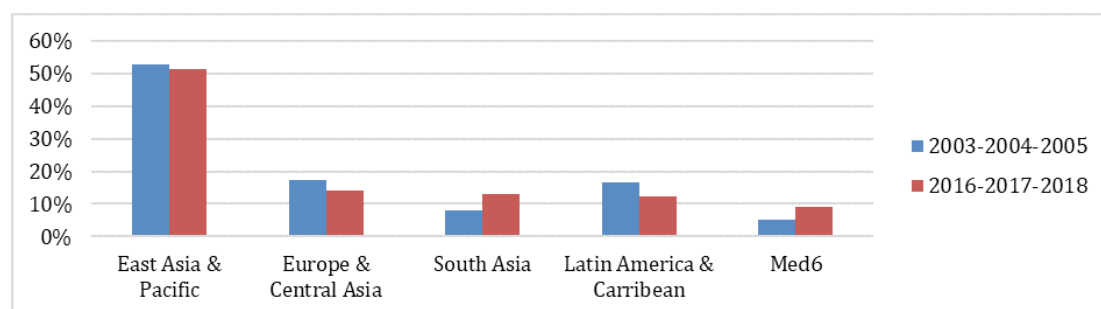
Dans le total des investissements directs étrangers (IDE) destinés aux pays en développe-

ment et émergents [8], la moitié va dans les pays d'Asie de l'Est. L'autre moitié se répartit entre l'Europe (14%), l'Asie du Sud (13%), l'Amérique Latine (12%) et les pays Med [9] (9%) (graphique 2.8). Cette part a augmenté de 4 points de pourcentage en une quinzaine d'années, puisqu'elle était de 5% au début des années 2000.

Ce sont toutefois **les pays Med qui ont le ratio d'IDE sur le PIB le plus élevé**, bien qu'il ait baissé au cours de ces 15 dernières années, **passant de 6,7% au début des années 2000 à 3,8% actuellement** (graphique 2.9). Parmi les 6 pays Med, c'est l'Egypte qui reçoit au cours de ces 3 dernières années le plus d'IDE en proportion de son PIB (10,6%), suivi du Maroc (4,7%), de la Jordanie (4,2%), de l'Algérie (2%), de la Tunisie (1,2%) et du Liban (0,2%). Cette part des IDE dans le PIB a chuté pour le Liban (elle était de 8,2% début des années 2000), la Jordanie (passant de 10,8% à 4,2%), l'Algérie (de 5,8% à 2%) et la Tunisie (de 4,1% à 1,2%). Pour le Maroc, cette part est restée quasi stable, passant de 4,1% à 4,7% et, pour l'Egypte, elle a progressé de 7,2% à 10,6% (graphique 2.9).

Graphique 2.8.

Répartition par région des IDE destinés aux pays en développement et émergents

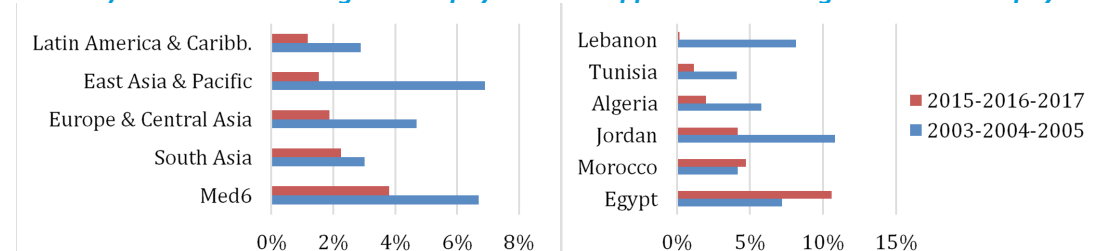


Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

Med6 : Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie.

Graphique 2.9.

Ratio IDE/PIB destinés aux régions des pays en développement et émergents et dans les pays Med



Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

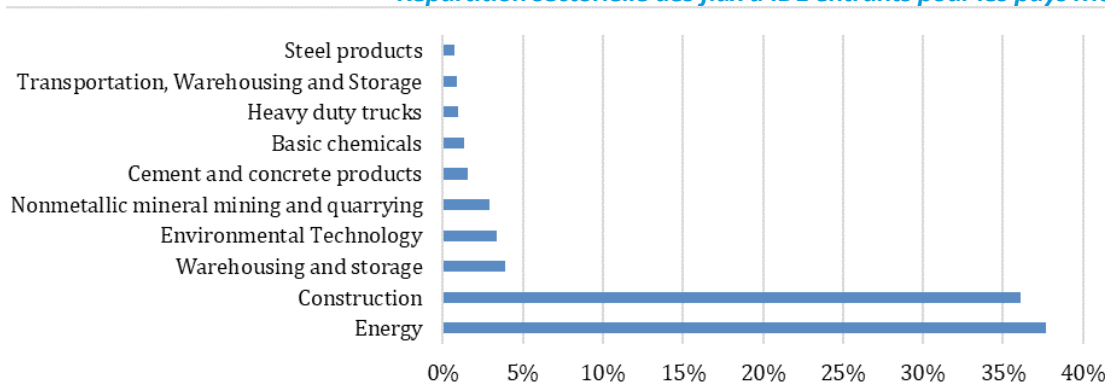
Med6 : Algérie, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie.

En Algérie, presque les deux tiers des IDE sont destinés, à part à peu près égale, à l'**entreposage et au secteur mines et carrières de minéraux non métalliques**. Vient ensuite la chimie de base (12%), puis la construction de bâtiments commerciaux et institutionnels (8%), la production d'acier (7%), l'automobile (3%) et l'extraction de pétrole et de gaz (3%). En Jordanie, 74% des IDE ont été réalisés, à part égale, dans l'**énergie électrique solaire**

(38%) et l'**énergie électrique à combustible fossile** (36%). Le troisième plus important secteur mais qui ne représente que 10% est la construction de bâtiments résidentiels, suivie de la télécommunications filaires (services de téléphonie par Internet), avec 3%. La concentration des IDE est plus forte encore en **Egypte** [10]: plus de 90% des IDE sont allés dans 2 secteurs (la **construction**, 46% et l'**énergie**, 44%). On trouve ensuite les technologies environne-

Graphique 2.10.

Répartition sectorielle des flux d'IDE entrants pour les pays Med



Source : FDI Intelligence, Financial Times Ltd 2018.

mentales (5%). Les IDE au **Maroc** sont beaucoup plus diversifiés. 13% sont destinés au **ciment et produits en béton**, 11% à **l'énergie produite par les éoliennes**, 8% à la production de camions, 7% à l'entrepôt, 7% à la construction de bâtiments industriels, 4% au logement, 4% à la production d'aluminium, 4% au services de fret et de distribution et 3% à l'énergie hydroélectrique. **En Tunisie, l'énergie produite par les éoliennes** ont attiré 24% des IDE, suivie par **l'énergie produite par biomasse** (12%), le logement (10%), l'automobile (7%), le secteur bancaire (5%), l'édition de logiciels (5%), les fils et câbles (5%), le matériel ferroviaire (5%), la production de machines (4%), les services de fret et de distribution (4%) et les moteurs de véhicules (3%).

III. 2. Les investissements directs étrangers sont-ils un facteur essentiel pour la croissance ?

Lorsque l'on analyse le rôle des investissements directs étrangers (IDE) sur la croissance des pays en développement ou émergents, on constate qu'il existe, sur cette question, une situation paradoxale : d'un côté, on a l'idée communément admise selon laquelle les IDE ont un effet positif sur la création d'emplois, la compétitivité et, plus généralement, le développement économique, ce qui explique que presque tous les pays du Sud ont mis en place des politiques d'incitations pour attirer ces investissements étrangers sur leur territoire et, de l'autre, une littérature économique qui ne montre pas clairement cet effet positif.

La perception favorable des IDE est justifiée sur le plan théorique par les deux principaux mécanismes qui suivent :

- A court terme, ils accroissent les facteurs capital et travail dans le pays d'accueil, ce qui conduit automatiquement à l'augmentation de la production. Il s'agit de l'effet direct des IDE induit par la croissance extensive.
- A moyen-long terme, les IDE vont amener de la croissance intensive (celle qui est ti-

rée par l'augmentation de la productivité) en permettant un transfert de technologie, de connaissances et de savoir-faire. Cet effet indirect des IDE lié à ce transfert "technologique" au sens large du terme, peut se réaliser via plusieurs canaux : (i) la mobilité du travail (la main d'œuvre formée dans les entreprises étrangères passant dans les entreprises domestiques), (ii) les comportements d'imitation des entreprises locales dans des secteurs d'activités très proches, (iii) la mise en place de relations clients-fournisseurs lorsque les entreprises étrangères achètent leurs inputs dans le pays d'accueil (les entreprises étrangères peuvent fournir un support technique, voire financier, pour améliorer la qualité des produits, intégrer des innovations, faire progresser l'organisation et la gestion de l'entreprise locale et aller jusqu'à mettre en place et piloter un écosystème dans un secteur spécifique), (iv) les activités d'exportation des entreprises étrangères qui peuvent réduire les coûts d'exportation des entreprises domestiques et leur ouvrir ainsi les marchés internationaux, soit parce que les entreprises domestiques essaient d'imiter les procédures suivies en matière d'export par les entreprises étrangères, soit parce que les entreprises étrangères et les entreprises domestiques collaborent.

Si l'effet direct des IDE a été généralement vérifié (Makiela et Ouattara, 2018), en revanche, l'effet positif à moyen-long terme sur la croissance via une amélioration de la productivité et de la compétitivité est, dans les faits, très controversé. Les analyses qui ont été réalisées en utilisant des données d'entreprises, n'ont pas réussi à montrer un effet de "débordement" de productivité (spillover) des entreprises à capital étranger vers les entreprises à capital domestique : dans les pays en développement et émergents [11], la présence de multinationales n'a aucun impact sur la productivité des firmes locales. Les études faites à partir de données

agrégées montrent que la relation entre les IDE et la croissance (ou tout autre facteur favorable au développement des pays [12]) reste indéterminée : dans certains cas, elle est positive ; dans d'autres, elle est non significative et, dans d'autres encore, elle est même négative [13].

Comment s'explique cette situation paradoxale entre des effets à attendre positifs et des effets observés qui ne le sont que rarement ? Une large part de la littérature récente sur les IDE s'est focalisée sur cette question. La réponse est que **l'effet positif des IDE sur la croissance n'est pas un mécanisme automatique mais, dépend, premièrement, de la capacité d'absorption du pays d'accueil et de ses entreprises, c'est à dire, de son capital humain [14], de son niveau en recherche et développement, de la qualité des infrastructures, du fonctionnement de son marché financier [15], de la qualité managériale des dirigeants d'entreprises, de la structure de production du pays et de l'environnement général des entreprises et, deuxièmement, des caractéristiques des IDE réalisés, à savoir essentiellement leur secteur de destination et le type d'accords et de relations qui sont passés avec le pays d'accueil et les entreprises locales [16].** Des papiers comme par exemple celui de Amendolagine et al. (2019) insiste sur l'importance d'avoir des multinationales qui achètent leurs inputs localement et surtout sur l'importance de la qualité des liens mis en place par les multinationales avec leurs fournisseurs locaux. Parallèlement, Javorcik et Spatareanu (2007) ont montré qu'en Tchécoslovaquie, les entreprises locales qui étaient devenues fournisseurs des multinationales installées sur le territoire, étaient celles qui étaient le moins contraintes, initialement, sur le plan financier. On voit donc ici qu'une condition locale qui caractérise l'environnement des affaires des firmes domestiques (ici l'accès au financement et leur contrainte de liquidité) peut avoir une influence sur la capacité de ces firmes domestiques à bénéficier des IDE à travers la possibilité ou non de devenir

un fournisseur de l'entreprise multinationale implantée sur le territoire.

Iamsiraroj (2015) a mis en évidence un effet positif des IDE sur la croissance en intégrant dans son analyse empirique 124 pays entre 1971 et 2010. En distinguant les effets par grande région, on se rend compte que cet impact positif tient uniquement avec les pays développés : pour les pays du continent africain (y compris les pays méditerranéens) et pour les pays de la zone Asie-Australie, on ne trouve aucun effet sur la croissance ; en revanche, pour les pays d'Amérique Latine et Caraïbe, l'effet des IDE est négatif. Une autre étude récente (Alvarado et al., 2017), réalisée cette fois-ci sur la période 1980-2014 et concernant uniquement les pays d'Amérique Latine, confirme que les IDE n'ont pas été bénéfiques à la croissance : un effet positif est constaté uniquement pour les deux pays qui sont dans la catégorie des pays à haut revenu, à savoir, le Chili et l'Uruguay. En revanche, les IDE ont été sans effet sur la croissance pour les pays à revenu intermédiaire supérieur (Argentine, Brésil, Colombie, Costa Rica, Dominique Républicaine, Equateur, Mexique, Panama, Paraguay, Pérou et Venezuela) et leur effet a même été négatif pour les pays à revenu intermédiaire inférieur (Belize, Bolivie, Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua). Une des principales raisons avancées pour expliquer ce résultat est la structure de production de ces pays qui repose en grande partie sur l'exploitation des ressources naturelles, secteurs vers lesquels s'orientent les flux d'IDE entrants. Il est possible aussi que ces IDE aient contribué à accroître les inégalités [17] et les tensions sociales, ce qui a pu jouer un rôle négatif sur la croissance. Concernant les pays méditerranéens, à notre connaissance une seule étude, celle de Cecchini et Lai-Tong (2008), réalisée dans le cadre du Femise, a porté spécifiquement sur cette région. Elle montre que les IDE, entre 1980 et 2000, ont pu bénéficier à la productivité seulement si le niveau de qualification de la main d'œuvre est au-dessus d'un certain seuil.

Enfin, il faut souligner que des pays comme la Corée ou Taiwan n'ont, durant leur période de décollage économique, bénéficié que de faibles entrées d'IDE. Ils représentaient, en effet, dans ces deux pays, moins de 3% de l'investissement total avant 1998. L'ouverture aux IDE a commencé après leur industrialisation (Chaponnière et Lautier, 2018). Ces pays ont en revanche, fait le choix, durant les décennies 70 et 80, de bénéficier de transferts technologiques par des accords de licences et des contrats de savoir-faire. Concernant la Chine, qui est un des pays qui a le plus reçu d'investissements étrangers, Yalta (2013) a montré qu'au niveau agrégé, on ne trouvait pas de lien de causalité entre les IDE et la forte croissance économique enregistrée par le pays entre 1982 et 2008.

Faut-il déduire de ce constat que les pays méditerranéens pourraient se passer de l'entrée des investissements directs étrangers ? La réponse est clairement non.

En revanche, un message clair à faire passer aux décideurs est que les effets positifs que peuvent apporter les investissements étrangers à l'économie nationale sont loin d'être automatiques. Pour que les IDE produisent ces externalités positives, il incombe aux pays méditerranéens de créer, en interne, une "capacité d'absorption" suffisamment solide, de favoriser la mise en place d'écosystèmes autour des multinationales dans des secteurs clé, et de tout mettre en œuvre pour que se développent des relations pérennes entre les multinationales et les entreprises locales. Même si l'attractivité des investissements étrangers, quelle que soit leur forme (greenfields ou fusions-acquisitions), doit encore être améliorée dans certains pays, il est important de souligner que l'action des pouvoirs publics dépassent largement le seul objectif de faire entrer des investissements étrangers. La façon dont les IDE vont impacter l'économie nationale (type d'effet / positif-négatif / quelle am-

pleur) dépend aussi, en grande partie, de leur responsabilité.

Les pays méditerranéens ont donc intérêt, de notre point de vue, à :

1/ Mettre en place un cadre réglementaire pour les investissements, (i) qui soit transparent, clair et non discrétionnaire pour assurer un traitement équitable des investisseurs étrangers et réduire l'exposition à la corruption et, (ii) qui consolide les garanties des investisseurs. Il est, par exemple, important que les procédures de rapatriements des capitaux et des bénéfices soient claires et ne soient pas soumises à la discrétion de l'administration des banques centrales. Apporter plus de clarté au cadre qui régit les investissements étrangers signifie, pour certains pays comme par exemple la Tunisie, qu'ils devraient revoir les nombreuses incitations fiscales et financières qui créent beaucoup d'opacité et de lourdeurs administratives pour les investisseurs (Banque Mondiale, 2014). Sans y renoncer complètement, les pouvoirs publics devraient utiliser ces incitations fiscales et financières,

(i) soit pour **encourager le transfert de technologie et de savoir-faire entre les entreprises étrangères et l'ensemble de l'économie domestique** (entreprises, capital humain, centres de recherches, institutions nationales, etc.),

(ii) soit pour **pousser à la mise en place d'actions de formation de la part des investisseurs étrangers auprès du personnel d'entreprises domestiques ou plus largement auprès des populations à la recherche d'un emploi ;**

(iii) soit pour **être en cohérence avec la politique industrielle ou, plus largement, avec la stratégie nationale décidée par chacun des pays**. Des incitations fiscales pourraient ainsi être mises en place pour répondre aux besoins de développer des régions isolées et en difficulté, pour cibler des secteurs stratégiques ou encore pour répondre à des préoccupations environnementales.

2/ Reconnaître que la présence d'investisseurs étrangers est une opportunité pour l'économie nationale qui doit être saisie par les pouvoirs publics et pas seulement en laissant "faire" le secteur privé. S'il ne doit compter que sur lui-même, sans l'accompagnement de l'action publique, le secteur privé local ne pourra pas tirer tous les bénéfices potentiels de ces investisseurs étrangers. Les pouvoirs publics devraient encourager toute forme de rapprochement entre les entreprises étrangères et les entreprises domestiques pour favoriser au maximum le transfert et l'acquisition de technologies et de connaissances. Selon la situation de chaque pays, une réflexion devrait être menée pour faciliter les différentes formes d'accords de co-entreprises (c'est à dire d'alliances entre deux entreprises avec participation ou non au capital) et adapter les cadres réglementaires et juridiques aux besoins des pays et des entreprises locales. L'accès à l'information et un accompagnement adapté concernant les différentes possibilités pour les firmes domestiques d'accéder à de nouveaux procédés, à de nouveaux produits et à de nouvelles technologies, par le biais par exemple d'accords de licence, devraient être mieux assurés dans certains pays. Enfin, la condition sine qua non pour encourager les accords d'entreprises et la diffusion des connaissances est, de la part des pouvoirs publics, de s'assurer du bon fonctionnement des dispositifs juridiques en matière des droits de propriété intellectuelle. D'une façon générale, le secteur privé, qu'il soit étranger ou domestique, a besoin, pour s'engager sur des projets de moyen-long termes, que les pouvoirs publics leur assurent un environnement clair et stable.

3/ Créer, pour les pays qui ne l'ont pas encore fait, une agence spécifique dédiée aux investissements étrangers, chargée à la fois de la promotion et des fonctions réglementaires, dans le but,
(i) de **simplifier considérablement l'ensemble des démarches auxquelles sont confrontées**

les investisseurs étrangers, avec la création d'un guichet unique qui intégrerait toutes les procédures, y compris celles souvent longues et compliquées qui concernent l'accès à la propriété foncière ;

(ii) **d'accompagner plus efficacement l'implantation des entreprises étrangères** sur le territoire de chacun des pays ;

(iii) de **faciliter les mises en contact entre les entreprises locales et les multinationales.** Pour cela, l'agence pourrait constituer un listing d'entreprises et de start up locales, par secteur et localisation, ainsi qu'un listing de projets innovants, pour faciliter et automatiser cette mise en relation ;

(iv) de **mettre en place un système de dialogue permanent et transparent entre les investisseurs étrangers et les pouvoirs publics,** afin d'avoir un retour en continu sur les difficultés rencontrées par ces investisseurs étrangers pour répondre plus rapidement à leur problème, faire évoluer le dispositif d'accueil et d'implantation des entreprises étrangères et mieux contrôler la corruption.

4/ Réaliser des enquêtes auprès des entreprises étrangères pour identifier, dans chacun des pays, les problèmes qu'elles rencontrent, en fonction de leur secteur d'activité et de leur localisation géographique, et pour mieux cibler les priorités vers lesquelles orienter l'action publique.

5/ Donner une priorité absolue dans les pays méditerranéens, à l'amélioration de la "capacité d'absorption" de chacune des économies, ce qui revient à mettre en place ou à poursuivre, selon la situation de chaque pays, une réelle stratégie de développement du secteur privé. Ce qui complique l'action publique est que les domaines sur lesquels il est impératif d'agir sont larges. Ils renvoient, pour une large part, à tout ce qui compose l'environnement des entreprises (infrastructures, éducation/employabilité de l'offre de travail, accès au

financement, lourdeurs administratives, corruption, fiscalité, etc.). Cette question de l'environnement des entreprises qui, comme on le verra, est au cœur des difficultés des pays méditerranéens, sera traitée plus loin. Ce qu'il faut en revanche garder en tête est que cet environnement des entreprises conditionne en grande partie la "capacité d'absorption" des pays, laquelle conditionne à son tour l'effet des IDE sur l'économie, c'est à dire conditionne ce que sera leur contribution au développement des pays.

IV. Les pays méditerranéens innoveront-ils assez ?

IV.1. Pourquoi les pays ont-ils intérêt à innover ?

L'innovation ne se restreint pas aux changements technologiques. Par innovation, on entend également de nouveaux produits ou des produits améliorés, de nouveaux procédés de production, de nouvelles pratiques de management ou encore de nouvelles méthodes de marketing [18]. Précisons aussi qu'une invention n'est pas une innovation. Pour être une innovation, toute nouveauté, changement, invention, doit être mis en pratique, diffusé ou disséminé par les entreprises au sein de l'économie. Ce sont donc les entreprises qui sont au cœur de l'innovation parce qu'elles en sont le vecteur. Ce sont elles qui font qu'une innovation puisse exister.

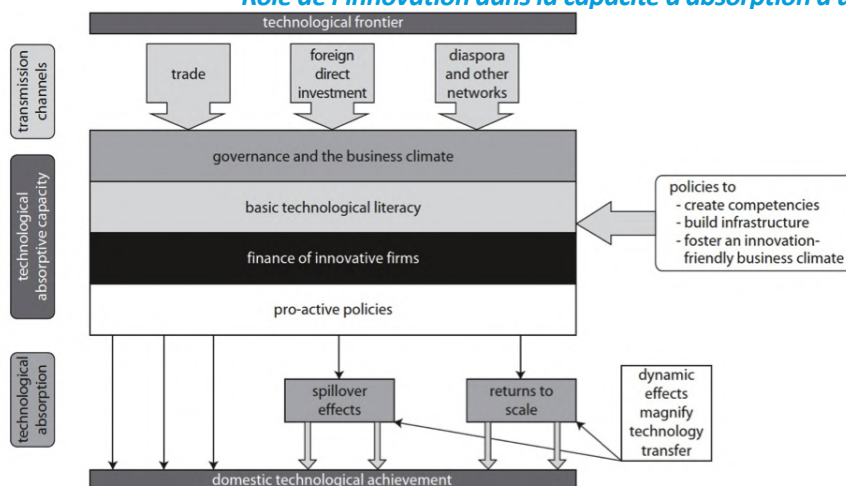
L'innovation est en grande partie à l'origine des améliorations de productivité et permettent aux entreprises de réaliser des gains de compétitivité. Elle permet aussi un accroissement et une amélioration du niveau de vie des populations. Une politique d'innovation doit également inclure des objectifs qui répondent aux besoins socio-économiques des pays (inégalités régionales, chômage des jeunes très élevé, exclusion économique des femmes, etc.) et des contraintes auxquelles sont confrontés ces pays comme par exemple celles liées aux changements climatiques, au stress hydrique,

à la nécessaire transition énergétique, etc. Une politique d'innovation doit donc comporter (i) une vision de moyen-long terme claire et ambitieuse, capable de fédérer l'ensemble des parties prenantes, la société civile et la population et, (ii) des objectifs de plus courts termes pour faire avancer progressivement le pays vers la perspective visée.

Dans les pays en développement et émergents, une grande part des innovations reposent sur le transfert de technologies et de connaissances, c'est à dire sur "l'adoption, l'adaptation et la recombinaison de technologies, de pratiques ou de produits innovants déjà existants" (Banque Mondiale, 2010), ce qui n'empêche pas les pays de développer, en parallèle, leurs propres innovations. Le transfert de technologies et de connaissances passe par, comme on l'a vu dans la section précédente, les investissements directs étrangers, les échanges [19], l'achat de licences et, éventuellement aussi, par les réseaux de diasporas. Par conséquent, comme le montre le schéma 2.1, la capacité d'innovation d'un pays est un élément clé pour assurer, ce que l'on a appelé au-dessus, la "capacité d'absorption" qui permet à une économie de pouvoir bénéficier des externalités positives des IDE, des échanges et des licences acquises. Ainsi, le renforcement des capacités d'innovation est un enjeu majeur pour les pays en développement et émergent parce qu'il a un double effet sur leur économie (schéma 2.2) :

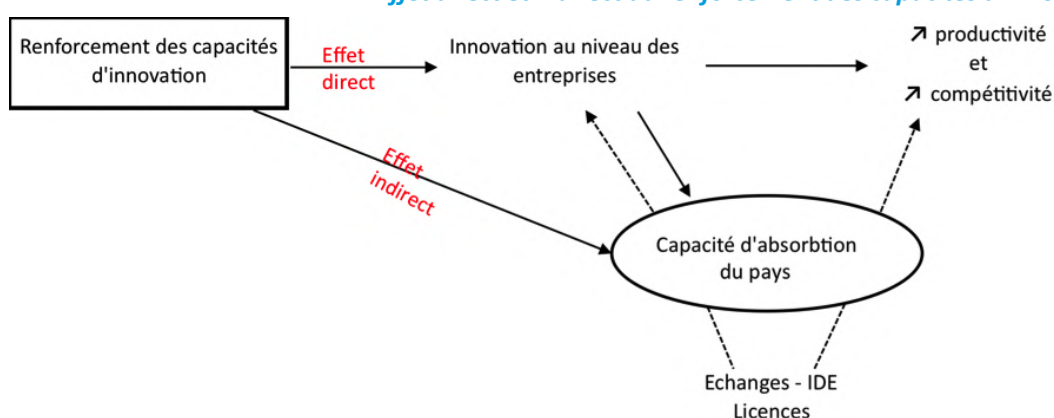
- un effet direct parce qu'il favorise les processus innovants au niveau des entreprises, ce qui leur permet de réaliser des gains de productivité et de devenir plus compétitives ;
- un effet indirect parce qu'en accroissant la capacité d'absorption, il permet à l'économie et à ses entreprises de bénéficier du transfert de technologies et de connaissances lié aux relations avec le reste du monde, à travers essentiellement les échanges, les IDE et les accords de licences.

Schéma 2.1.

Rôle de l'innovation dans la capacité d'absorption d'une économie

Source : Banque Mondiale (2010).

Schéma 2.2.

Effet direct et indirect du renforcement des capacités d'innovation

Source : Les auteurs.

Le renforcement des capacités d'innovation est ainsi la condition pour que s'installe un processus vertueux : plus un pays innove (soit par le lancement de ses propres nouvelles innovations, soit par le transfert de technologie), plus il se rapproche de la frontière technologique et plus sa capacité d'absorption et sa capacité d'innovation s'accroissent.

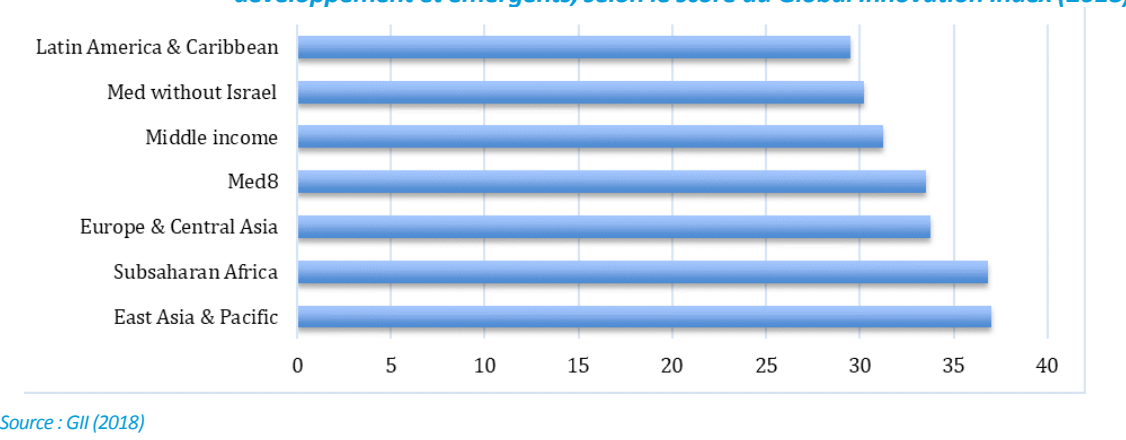
IV.2. Où en sont les pays méditerranéens en matière d'innovation ?

Les indicateurs globaux habituellement utilisés ne donnent pas une image positive de la situation des pays méditerranéens en matière d'innovation. Selon le Global Innovation Index [20]

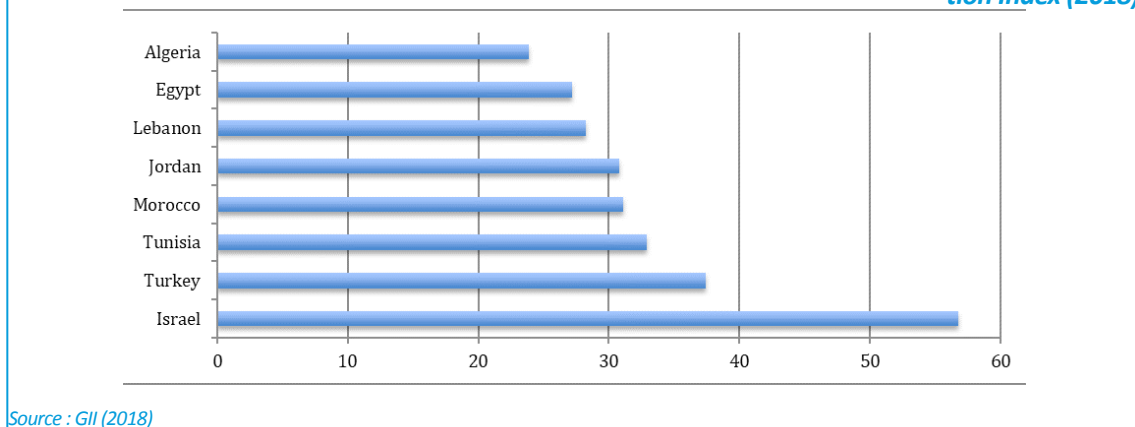
(GII), le score de l'ensemble des pays méditerranéens sans Israël est seulement de 30 (sur une échelle croissante de 0 à 100), ce qui est le plus mauvais résultat, avec le continent Sud-Américain, de l'ensemble des pays en développement et émergents. Entre pays méditerranéens, à l'exception du score le plus faible (24 pour l'Algérie) et du score le plus élevé (57 pour Israël), tous se situent autour de la moyenne régionale.

Ces indicateurs internationaux ont l'avantage de pouvoir comparer, sur la base d'une multitude de critères, presque tous les pays, mais le choix des critères retenus est plus adapté à l'évaluation des pays développés que des pays en développement [21]. Aussi nous complé-

Graphique 2.11.
Positionnement en matière d'innovation de la région Med en comparaison avec les autres pays en développement et émergents, selon le score du Global Innovation Index (2018)



Graphique 2.12.
Positionnement des pays méditerranéens en matière d'innovation, selon le score du Global Innovation Index (2018)



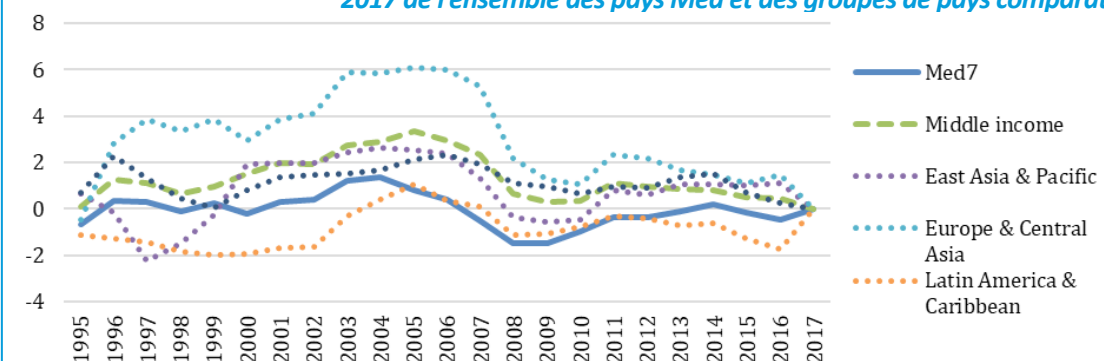
tons, dans ce qui suit, cette indice composite (qui a aussi, comme autre inconvénient, d'être trop général et donc d'être peu parlant) avec l'ajout d'indicateurs plus éclairants dans le contexte des pays méditerranéens. Dans le scoreboard que le Femise est en train d'élaborer (voir la note de bas de page 21), les indicateurs retenus sont regroupés en 3 catégories : ceux qui mesurent l'output de l'innovation, ceux qui évaluent le processus d'innovation et ceux qui mesurent l'input de l'innovation. Dans ce rapport, nous considérerons uniquement quelques principaux outputs de l'innovation.

Le critère privilégié pour mesurer l'output de l'innovation, qui correspond aux résultats

des politiques actives en faveur de l'innovation et des décisions prises par les entreprises, est la productivité. On a déjà montré, dans la section 1 de ce chapitre, que le rendement du capital investi (approximé par l'ICOR) et l'écart de la productivité du travail par rapport à celle des pays européens s'étaient en moyenne dégradés au cours de ces 20 dernières années. Si l'on regarde la productivité totale des facteurs (PTF), ce constat peu encourageant est confirmé : depuis 1995, les taux de croissance annuels de la PTF sont restés proche de 0 et n'ont jamais dépassé 1,4% (graphique 2.13). Comme ils ont souvent été négatifs, **la moyenne de ces taux de croissance annuel de la productivité totale des facteurs entre 1995 et 2017 est un**

Graphique 2.13.

Evolution du taux de croissance annuel moyen* de la productivité totale des facteurs entre 1995 et 2017 de l'ensemble des pays Med et des groupes de pays comparatifs



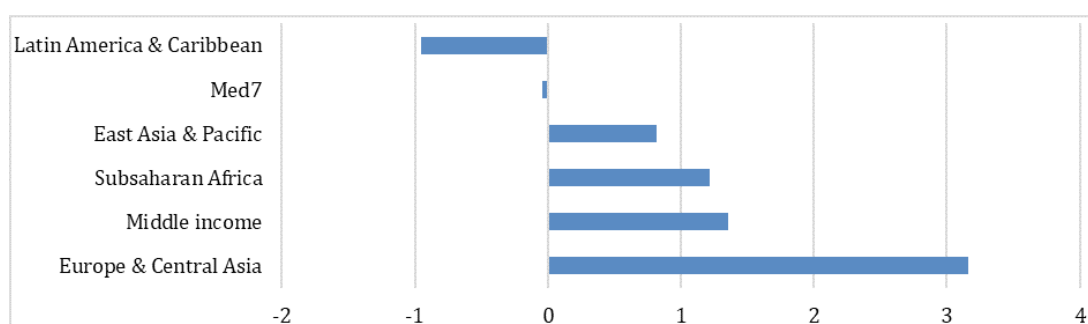
Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

* Il s'agit de moyennes mobiles sur 3 ans pour tenir compte de la volatilité.

Med7 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie, Turquie (les données pour les pays méditerranéens manquants ne sont pas disponibles).

Graphique 2.14.

Moyenne des taux de croissance annuels entre 1995 et 2017 de la productivité totale des facteurs de l'ensemble des pays Med et des groupes de pays comparatifs



Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

Med7 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Maroc, Tunisie, Turquie (les données pour les pays méditerranéens manquants ne sont pas disponibles).

peu inférieure à 0%. Il est clair qu'avec les pays d'Amérique Latine et Caraïbes, les pays méditerranéens ont enregistré les plus mauvaises performances en matière de progrès de productivité globale.

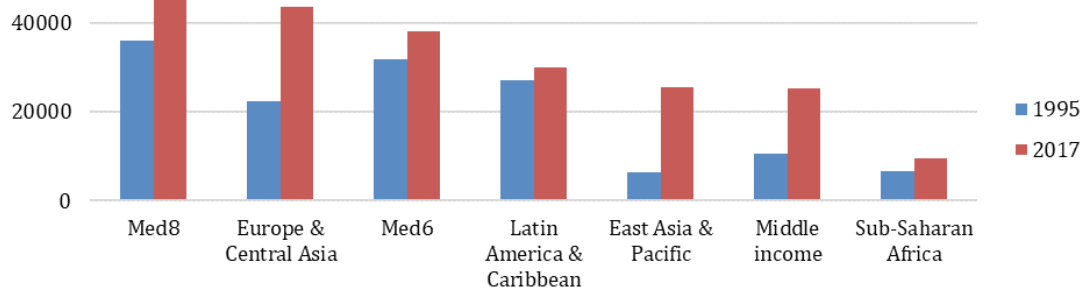
Si l'on regarde la productivité apparente du travail, on constate que son niveau est relativement élevé, mais que, si on enlève Israël et la Turquie (Med6), cette productivité apparente du travail a très peu augmenté entre 1995 et 2017, comme c'est le cas aussi pour les pays d'Amérique Latine et les pays de l'Afrique Sub-saharienne. En revanche, dans les autres régions en développement et également dans l'ensemble des pays à revenu intermédiaire, la productivité du travail s'est fortement accrue (graphique 2.15). Le double graphique qui suit (courbes et histo-

grammes, graphique 2.16) montre l'évolution de la productivité du travail pour chacun des pays méditerranéens. A l'exception d'Israël et de la Turquie pour lesquels elle s'est accrue de façon significative, les augmentations de productivité apparentes du travail sont plus modestes, voire nulles, pour les autres pays méditerranéens : elle s'est légèrement accrue pour la Tunisie, l'Egypte, le Maroc et dans une moindre mesure la Jordanie ; elle a stagné pour l'Algérie et baissé légèrement dans le cas du Liban (graphique 2.16).

Pour évaluer l'output de l'innovation, on peut également utiliser la part des produits de haute et moyenne technologie dans les exportations des pays et le nombre de brevets déposés en proportion de la population.

Graphique 2.15.

La productivité du travail* des pays méditerranéens en comparaison avec les autres régions en développement en 1995 et 2017



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

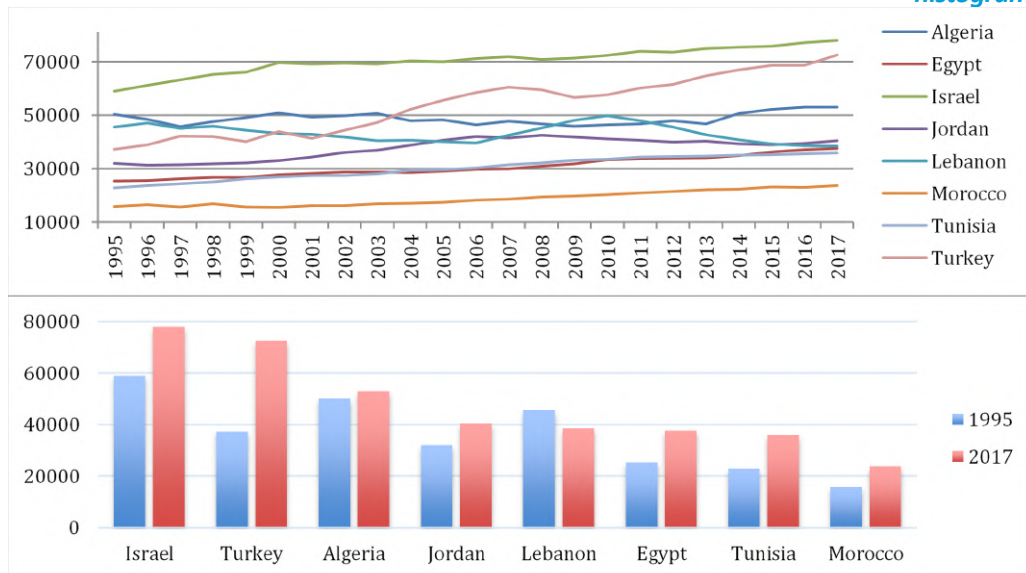
* La productivité du travail est approximée par le rapport entre le PIB constant et le nombre de personnes employées.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie.

Graphiques 2.16.

Evolution de la productivité du travail* des pays méditerranéens entre 1995 et 2017 (courbes et histogrammes)



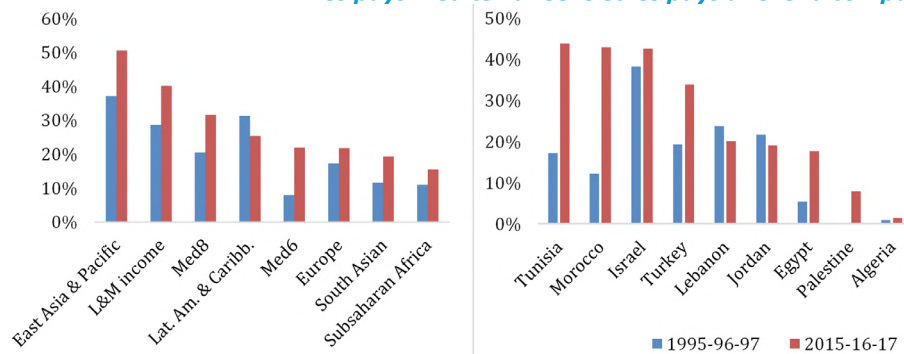
Sources : The Conference Board Total Economy Database™ (Adjusted version), November 2018

Comme on l'a vu dans le chapitre 1, presque tous les pays méditerranéens ont vu augmenter la part des produits de haute et moyenne technologies dans le total de leurs exportations. Avec une part d'environ 40%, la Tunisie et le Maroc ont même réussi à rattraper Israël. **La région Med exporte en moyenne 30% de produits de haute et moyenne technologie. Cette même part tombe à 20% sans Israël et sans la Turquie, ce qui est loin toutefois de la moyenne des pays à revenu intermédiaire (presque 40%) et des pays d'Asie de l'Est (50%).** Concernant le nombre de brevets

en proportion de la population, cet indicateur a très légèrement progressé dans la région (il atteint au mieux 0,15 pour 10 000 habitants en Tunisie et au Liban et moins de 0,1 pour le Maroc et l'Egypte), mais il reste, là encore, très en-deçà de la moyenne des pays à revenu intermédiaire (2 pour 10 000 habitants) et des pays d'Asie de l'Est (5 brevets pour 10 000 habitants) (graphique 2.18). **Ces indicateurs montrent globalement que dans le domaine de l'innovation, un retard important s'est accumulé avec la plupart des pays en développement et émergents.**

Graphique 2.17.

Part des produits de haute et moyenne technologies dans les exportations en 1995 et 2017* pour les pays méditerranéens et les pays à revenu comparable [22]

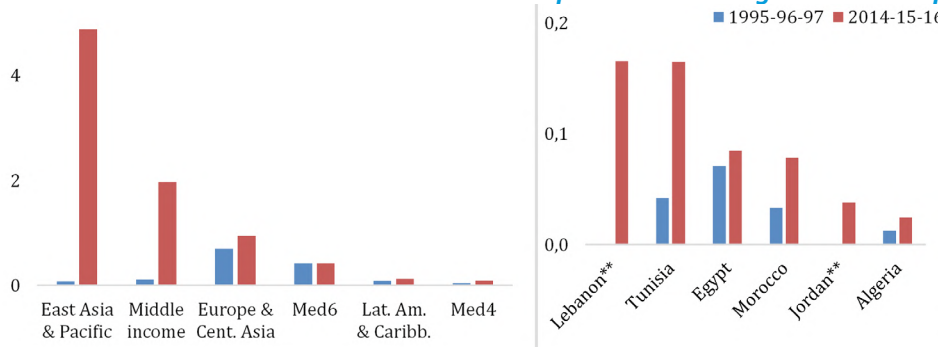


Source : CNUCED – Base de données COMTRADE.

* Pour 1995, nous avons calculé la part moyenne sur les 3 années 95, 96 et 97. Pour 2017, nous avons calculé la part moyenne sur 2015, 2016 et 2017..

Graphique 2.18.

Nombre de brevets pour 10 000 habitants en 1995 et en 2016* pour les pays méditerranéens et pour les autres régions en développement



Source : WDI 2018, Banque Mondiale. Calculs réalisés par les auteurs.

* Pour 1995, nous avons calculé le nombre moyen sur les 3 années 95, 96 et 97. Pour 2016, nous avons pris la moyenne sur 2014, 2015 et 2016.

** Pour le Liban et la Jordanie, les données n'existent pas en 1995, 1996 et 1997

Med6 : Algérie, Egypte, Israël, Maroc, Tunisie, Turquie.

Med4 : Med6 sans Turquie et Israël..

Ce que l'on considère comme des inputs de l'innovation sont tout ce qui compose l'environnement des entreprises, au sens large du terme. Il inclut l'éducation, les infrastructures, le cadre général des affaires (démarches administratives, accès au financement, la réglementation, les douanes, etc.). Les raisons de ce retard sont multiples et certaines sont en lien avec l'environnement des entreprises et le cadre général des affaires (éducation, infrastructures, démarches administratives, accès au financement, la réglementation, les douanes, etc.). Ces points qui relèvent de ce que l'on peut appeler "la partie offre" dans la question de l'innovation, seront traités plus loin.

Du côté de la "demande", certains facteurs, moins fréquemment évoqués, peuvent pourtant aussi contribuer à développer l'innovation. Parmi ces facteurs, il a été montré, dans le cas des pays industrialisés, que la commande publique était une source d'innovation importante. Par exemple, Edler et Georghiou (2007) ont constaté que parmi toutes les innovations commercialisées qui ont réussi en Finlande entre 1984 et 1998, 48% avaient été déclenchées par une commande publique. De la même façon, un rapport de la Commission Européenne (2008) a souligné l'importance des commandes publiques sur la dynamique d'innovation, en particulier dans des secteurs de l'e.santé, de la phar-

macie, de l'énergie, de l'environnement, du transport et de la logistique, de la sécurité et du contenu digital. Aussi, lorsque les finances publiques le permettent, les décideurs des pays méditerranéens doivent tenir compte du rôle très important de la demande publique comme facteur d'innovation. Des projets menés à l'échelle régionale, dans le domaine notamment de l'énergie, de l'environnement, du numérique et de la pharmacie, pourraient amener de l'innovation régionale qui pourrait avoir des retombées positives dans tous ces pays.

Concernant plus spécifiquement les pays en développement et émergent et donc les pays méditerranéens, les droits de douane et les mesures non tarifaires peuvent constituer un manque d'incitations pour les entreprises pour 2 principales raisons. En premier lieu, même si les droits de douane ont beaucoup baissé, les régions développées maintiennent des pics tarifaires et un certain nombre de barrières, dans les secteurs où les pays du Sud ont un avantage comparatif (agriculture, agroalimentaire, textile et vêtements, chaussures, cuir, etc.). En second lieu, comme le souligne un rapport de la Banque Mondiale (2010), "c'est principalement la structure des droits de douane, elle-même, qui constitue un sérieux obstacle à l'innovation, au transfert technologique et à la montée en gamme." Les pays développés appliquent en effet des tarifs plus élevés sur les produits transformés, surtout dans les secteurs que l'on vient d'énumérer. En fait, les droits de douane appliqués par les pays développés sur les importations en provenance des pays du Sud augmentent au fur et à mesure que les produits se transforment et incorporent davantage de valeur ajoutée. Cette situation peut être préjudiciable pour les entreprises méditerranéennes et est un frein à l'innovation, à la montée en gamme et à la diversification des exportations en termes de produits. **Le point de vue**

du Femise est que le niveau, mais surtout la structure des droits de douane appliqués par les pays développés dans les secteurs stratégiques où les pays méditerranéens ont un avantage comparatif, devraient faire l'objet d'une renégociation, de façon à ouvrir des opportunités d'exportations dans des produits à plus forte valeur ajoutée et créer une incitation supplémentaire d'innover pour les entreprises.

V. Une conjonction de facteurs défavorables au secteur privé des pays Méditerranéens

V. 1. Une image générale de l'environnement des affaires plutôt positive mais fragile

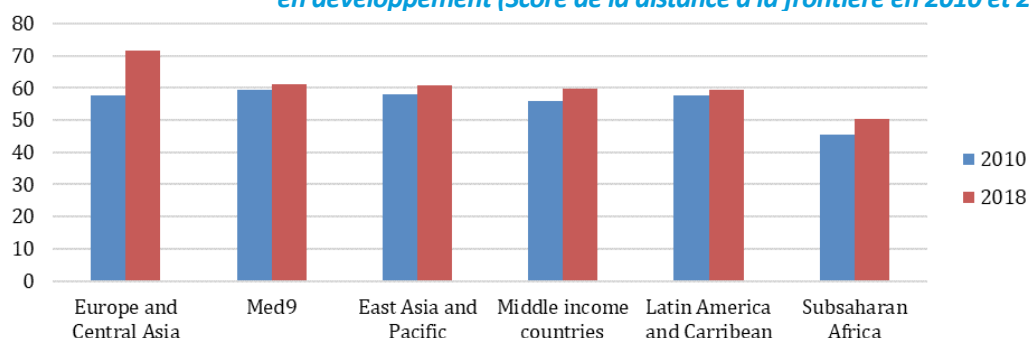
L'indice général sur la Facilité à Faire des Affaires du Doing Business (encadré V.1) montre que les pays méditerranéens sont globalement au même niveau que l'ensemble des pays à revenu comparable. Sur le graphique 2.19, on voit que leur score de 60, qui représente la distance par rapport aux meilleures pratiques observables dans l'ensemble des économies, est équivalent à celui des pays d'Asie et des pays d'Amérique Latine. Il se situe entre les pays d'Europe et d'Asie Centrale (score de 70) et les pays de l'Afrique Sub-Saharienne (score de 50).

Ce constat est confirmé à la fois par le Competitive Global Index du World Economic Forum (encadré V.2) et par l'Indice de Liberté Economique de la Fondation Heritage (encadré V.3). Pour ces deux indicateurs, le score global pour l'ensemble des pays méditerranéens est légèrement au-dessus de celui de l'ensemble des pays à revenu équivalent (graphiques 2.20 et 2.21).

Le fait d'être à un niveau comparable (voire même un peu supérieur) à celui des autres pays en développement ou émergents en matière d'évaluation globale de l'environnement des affaires peut s'expliquer par

Graphique 2.19.

Indice général sur la facilité à faire des affaires pour l'ensemble des pays Med et des autres régions en développement (Score de la distance à la frontière en 2010 et 2018).



Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.
Med9 : Med6 sans Turquie et Israël..

Encadré V.1. L'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business

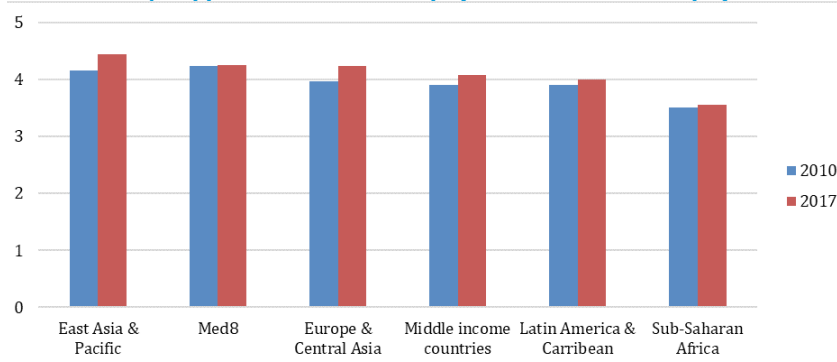
Cette mesure de la qualité et de l'efficacité du cadre réglementaire des pays est réalisée chaque année par la Banque Mondiale et existe depuis 2003. Bien qu'elle comporte un certain nombre de limites (cf. le Rapport de la Commission Trevor Manuel de 2013, sur la base duquel la méthodologie a d'ailleurs été améliorée au cours de ces dernières années), le Rapport du Doing Business est devenu une référence importante pour évaluer la facilité à faire des affaires dans presque tous les pays dans le monde. Sa particularité est de se focaliser sur les réglementations qui favorisent l'activité économique et celles qui la limitent, en ne considérant que dix grands domaines (la création d'entreprises, l'obtention d'un permis de construire, le raccordement à l'électricité, le transfert de propriété, l'obtention de prêts, la protection des investisseurs minoritaires, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l'exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité). La collecte des données est basée essentiellement sur la lecture détaillée des dispositions législatives et réglementaires nationales et sur les règles administratives. Cette base d'informations est complétée par une série d'échanges avec des personnes interrogées (spécialistes du secteur privé et représentants des pouvoirs publics) sous la forme de questionnaires, de conférences téléphoniques, de correspondances écrites et de visites sur le terrain. Les indicateurs fournis par le Doing Business représentent un baromètre de référence sur l'environnement des affaires pour les investisseurs privés internationaux.

Encadré V.2 Le Competitive Global Index du World Economic Forum

Le Competitive Global Index (CGI) a été développé par Xavier Sala-i-Martin et Elsa V. Artadi et donne une évaluation, depuis 2004, sur la situation des facteurs qui permettent d'avoir une augmentation de la productivité et donc de la croissance dans les pays pour lesquels les informations sont accessibles. Le CGI a pour particularité d'englober, dans un même indicateur, à la fois la dimension macroéconomiques et les aspects micro/business. Son contenu a évolué au cours du temps. La dernière version du CGI (version 4.0), version utilisée pour le calcul de l'indice de 2018, comprend 12 piliers (Institutions, Infrastructures, Adoption des TIC, Stabilité macro, Santé, Compétences, Marché des B&S, Marché du travail, Dynamique des affaires, Capacité d'innovation) et un total de 98 indicateurs. Chacun des piliers est dorénavant de même pondération, alors que jusqu'ici, les pondérations dépendaient du niveau de développement des pays. De plus, dans sa version 4.0, l'échelle du GCI est passée de 0 à 100 (au lieu de 0 à 5), avec 100 représentant la frontière, c'est à dire un objectif à atteindre pour chaque indicateur. L'indice global d'un pays ou le score de l'un des piliers (ou de l'un des indicateurs) représente ainsi la distance à la frontière. Un changement de cet indice ou de ce score correspond à un progrès ou un recul propre au pays en question, indifféremment de la façon dont ont évolué les autres pays. Environ les deux tiers des 98 indicateurs sont renseignés sur la

Graphique 2.20.

Competitive Global Index (CGI) pour l'ensemble des pays Med et des autres pays à revenu comparable.



Source : Global Competitiveness Index 2017-2018, World Economic Forum.

* Les données ne sont pas disponibles pour la Palestine.

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie

Remarque : La comparaison dans le temps du GCI ne peut se faire qu'avec 2017 comme année la plus récente dans la mesure où à partir de 2018, l'échelle de l'indice a été modifiée et est passée de 0 à 100 (au lieu de 0 à 5).

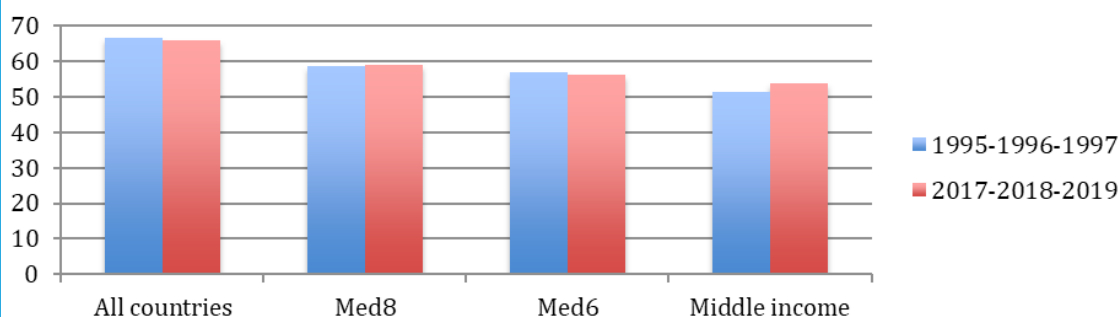
base d'enquêtes d'opinion réalisée par le WEF (Executive Opinion Surveys) et l'autre tiers des indicateurs proviennent de sources de données existantes (Nations Unies, Banque Mondiale et FMI). Le CGI est donc beaucoup plus complet que l'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business, mais il est moins ciblé sur le climat des affaires à proprement parler. Pour plus de détails concernant la méthodologie et les sources des données, on peut se référer au dernier rapport de 2018, accessible à l'adresse suivante :

<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>

les avancées réalisées par les pays méditerranéens dans ce domaine et par un certain nombre d'initiatives qui ont été mises en place au cours de ces dernières années. Parmi ces initiatives, on peut noter le Partenariat entre l'UE et les 10 pays du voisinage sud, à savoir l'Algérie, l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Liban, la Libye, le Maroc, la Palestine, la Syrie et la Tunisie. Ce partenariat, qui s'inscrit dans le cadre de la Coopération industrielle EuroMed, a comme objectif de contribuer au développement d'un environnement des affaires favorables aux micros, petites et moyennes entreprises (PME) dans la région Med, en utilisant comme référen-

Graphique 2.21.

Indice de Liberté Economique pour l'ensemble des pays Med et des autres pays à revenu comparable.



Source : Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation). Pour rendre compte plus précisément de l'environnement des affaires, le score global a été recalculé par les auteurs (encadré V.3).

Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie, Turquie

Med6 : Med8 sans Israël et Turquie

Encadré V.3. L'Indice de Liberté Economique de la Fondation Heritage

L'indice de Liberté Economique a été créé en 1995 par la Fondation Heritage et le Wall Street Journal. Cet indice est construit sur la base de données existantes, la majeure partie d'entre elles provenant du World Economic Forum, de la Banque Mondiale (WDI, Doing Business), de l'Economist Intelligence Unit et du Fond Monétaire International. L'indice se concentre sur les quatre aspects qui suivent : les règles de lois (droits de propriété, efficacité du système juridique, intégrité gouvernementale/corruption), la taille du gouvernement (poids de l'imposition, dépenses gouvernementales et dettes publiques), l'efficacité réglementaire (liberté de faire des affaires, liberté du marché du travail, liberté monétaire) et l'ouverture des marchés (liberté des échanges, liberté d'investissement et liberté financière). A chacun de ces 12 sous-indices est attribué un score compris entre 0 et 100 (100 étant le meilleur score) et l'indice global est obtenu en faisant la moyenne simple de ces 12 scores. Pour plus de détails concernant la méthodologie et les sources des données, on peut se référer au dernier rapport de 2019 disponible à l'adresse suivante :

https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf

Notons que pour avoir un indicateur qui évalue plus précisément la qualité de l'environnement des affaires, nous avons recalculé l'indice global de Liberté Economique en se focalisant sur les règles de lois, le poids de l'imposition, la liberté de faire des affaires et l'ouverture des marchés. En 2019, il y a toutefois très peu d'écart entre l'indice global que nous avons recalculé et l'indice global de la Fondation Heritage (moyenne des 12 sous-indices).

Encadré V.4. Le Small Business Act pour l'Europe (SBA) et le Policy SME Index

Le SBA, adopté par l'UE en 2008, a complété puis remplacé progressivement, à partir de 2011, la Charte Euro-Méditerranéenne pour l'entreprise qui avait été adoptée en 2004 et qui indiquait des lignes directrices pour améliorer et homogénéiser le climat des affaires dans l'ensemble de la zone Euro-Med. Le SBA est structuré autour des 10 principes qui suivent :

1. L'éducation et la formation à l'entrepreneuriat, y compris l'entrepreneuriat des femmes
2. Des procédures de faillites efficaces et la "seconde chance" pour les entrepreneurs
3. Le cadre institutionnel et réglementaire de l'élaboration des politiques en faveur des PME
4. L'environnement opérationnel de la création d'entreprises
5. Les services de soutien aux PME et les marchés publics
6. L'accès des PME aux financements
7. L'accès des PME aux réseaux et partenariats Euro-Med
8. Les compétences de l'entreprise et l'innovation
9. Les PME dans une économie verte
10. L'internationalisation des PME

Ces 10 principes ont remplacé les précédents 11 principes de la Charte "sur lesquels les politiques d'entreprise des partenaires de la région méditerranéenne doivent se fonder"*. Le SBA a pour objectif de guider la coopération Euro-Med en matière de développement des PME. Il sert ainsi de cadre pour la mise en place d'un ensemble de programmes et de projets lancés par l'UE, qui visent à renforcer les entreprises méditerranéennes et à améliorer leur compétitivité, comme par exemple le projet COSME, Erasmus+ et des programmes Horizon 2020.

Parallèlement, a été mis en place un outil d'évaluation, le Policy SME Index structuré autour des 10 principes du SBA visant à mesurer le stade d'élaboration des politiques, le niveau 1 correspond à l'absence de politique ou de mesure spécifique et le niveau 5 correspondant au

respect total des bonnes pratiques. Une première évaluation des politiques et mesures en faveur des PME dans les pays Med a été effectuée en 2008 sur la base de la Charte. Une seconde évaluation a été réalisée en 2013 sur la base du SBA, par la Commission Européenne, l'OCDE, la Fondation Européenne de formation et la BEI. Une nouvelle est en cours. Précisons toutefois que l'utilisation du Policy SME Index est limitée d'une part parce que les données ne sont pas disponibles (les indices sont données seulement dans les rapports à travers les graphiques ou les tableaux), d'autre part parce qu'il est appliqué seulement pour les pays de la région et ne permet donc pas des comparaisons internationales.

A la suite de cette évaluation, a été lancé par l'UE le projet EBESM (Enhancement of the business Environment in the Southern Mediterranean) dont l'objectif est de soutenir les pays bénéficiaires à mettre en œuvre les recommandations des réformes prioritaires identifiées par l'évaluation et, en ce sens, contribuer au développement d'un environnement des affaires favorable aux micros, petites et moyennes entreprises dans la région Med, en conformité avec les bonnes pratiques définies par les principes du SBA. Le projet vise aussi à sensibiliser le public et à renforcer le dialogue politique autour des enjeux du développement des petites entreprises.

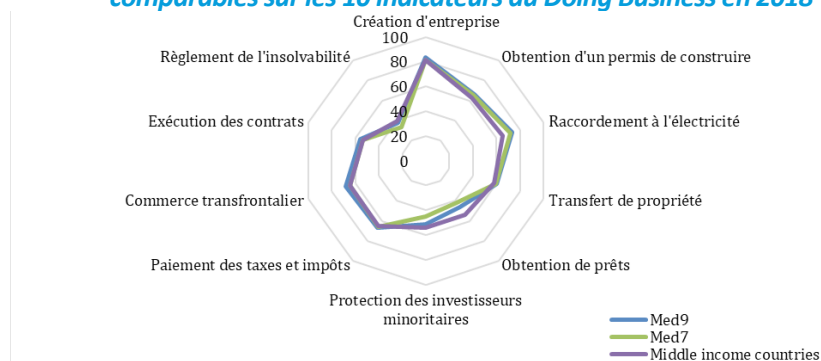
* Extrait de la présentation de la Charte Euro-Méditerranéenne pour l'Entreprise, p.1, téléchargeable à l'adresse suivante : <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/6564/attachments/1/translations/fr/.../native>

tiel, les bonnes pratiques de l'UE définies dans le Small Business Act pour l'Europe (SBA).

La décomposition de l'indice général sur la facilité à faire des affaires du Doing Business (cf. graphique 2.22) montre que les pays méditerranéens font aussi bien et parfois mieux que l'ensemble des pays à revenu comparable dans les domaines de la création d'entreprise (il faut par exemple 7 jours en Turquie pour créer une entreprise, 8 en Tunisie, 9 au Maroc, 11 en Egypte, 12 en Israël, 15 au Liban, 17,5 en Algérie et 43 en Palestine), de l'obtention d'un permis de construire, d'un raccordement à l'électricité, du transfert de la propriété, du paiement des impôts et des taxes, du commerce transfrontalier et de l'exécution des contrats).

La décomposition du Global Competitiveness Index du Forum Economique en différents piliers confirme qu'un certain nombre d'avancées ont été réalisées dans la région, puisque les pays méditerranéens sont bien positionnés en matière d'infrastructures [23] (graphique 2.23), d'adoption des technologies de l'information et de la communication [24] (graphique 2.24), de la santé (qui mesure uniquement l'espérance de vie, graphique 2.25) et, de façon plus surprenantes, du système financier [25] (graphique 2.26) et de la capacité d'innovation [26] (graphique 2.27).

Graphique 2.22.
Positionnement des pays Med par rapport à l'ensemble des pays à revenu comparable sur les 10 indicateurs du Doing Business en 2018*.



Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.

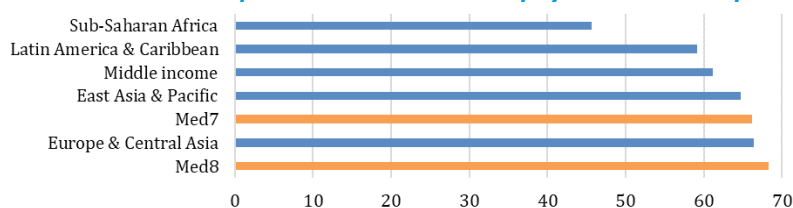
* Mesure de la distance à la frontière des meilleures pratiques.

Peut-on pour autant en déduire que l'environnement économique ne constitue pas un problème dans les pays méditerranéens ? La réponse est bien entendu non. Au-delà de ces indicateurs globaux, plusieurs éléments doivent être pris en compte.

- Le premier est qu'il existe **une grande disparité de situation** entre les pays méditerranéens et au moins, **la moitié d'entre eux, sont caractérisés par des indicateurs relativement faible.**

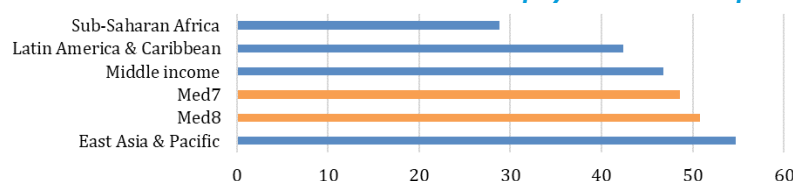
Le Doing Business attribue des scores élevés à 3 des pays de la région: Israël (71), la Turquie (69) et le Maroc (68). Le World Economic Forum et la Fondation Heritage ajoutent la Jordanie à ce groupe de pays. Pour le Doing Business, la Tunisie (63) et la Jordanie (60) sont autour de la moyenne régionale et 4 pays Med sont en dessous. Il s'agit de la Palestine (58), de l'Égypte (56), du Liban (55) et de l'Algérie (47). Le World Economic Forum et la Fondation Heritage classent la Tunisie parmi les pays les moins bien positionnés du point de vue de l'environnement des affaires (graphique 2.28). Au total, pour la Fondation Heritage, sur les 8 pays méditerranéens répertoriés, la moitié sont, soit dans le groupe des pays "Mostly unfree", (Tunisie, Égypte et Liban), soit dans le groupe des pays "Repressed" (Algérie) (tableau II.1).

Graphique 2.23.
Score du pilier infrastructure du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



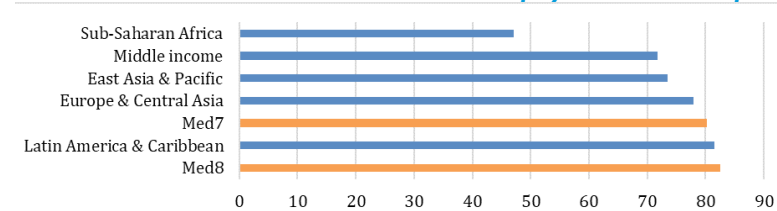
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.24.
Score du pilier adoption des technologies de l'information et de la communication du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



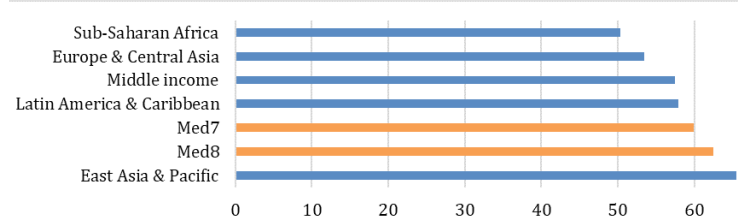
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.25.
Score du pilier santé du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.26.
Score du pilier système financier du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable

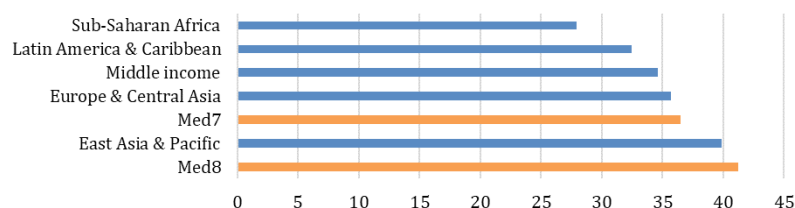


Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

- Le second élément est que les progrès réalisés en matière d'environnement des affaires et mesurés par les indicateurs internationaux sont généralement restés modestes. Les indices globaux pour l'ensemble des pays Med (graphiques 2.19 et 2.20) n'ont quasiment pas changé. Pris individuellement, ils ont même baissé pour l'Algérie, le Liban et la Tunisie (graphiques 2.29 et 2.30) [27].

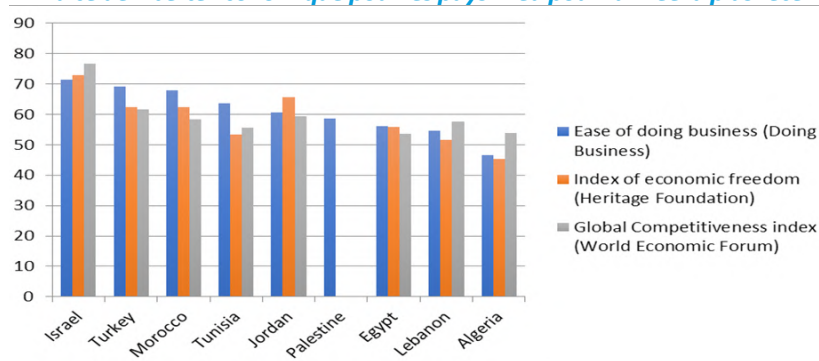
- Le troisième est que, malgré des progrès, la décomposition de ces indicateurs internationaux montre des faiblesses persistantes. Pour le Doing Business, les pays méditerranéens sont moins bien positionnés que l'ensemble des autres pays en développement et émergents, en matière d'obtention de prêts [28], de protections des investisseurs [29] et de règlement de l'insolvabilité [30] (graphique 2.22). En décomposant le Global Competitiveness Index et le Global Innovation Index, qui couvrent des domaines plus larges que l'Indice sur la Facilité à Faire des Affaires, d'autres lacunes dans l'environnement des entreprises méditerranéennes ont

Graphique 2.27.
Score du pilier capacité d'innovation du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).
Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.28.
Indice général sur la facilité à faire des affaires, Indice global de compétitivité et Indice de Liberté Economique pour les pays Med pour l'année la plus récente



Remarque : Les pays sont classés par ordre décroissant en fonction de l'indice sur la facilité à faire des affaires du Doing Business.
Sources : Doing Business, 2018 (Banque Mondiale), Global Competitive Index, 2018 (World Economic Forum) et Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation).

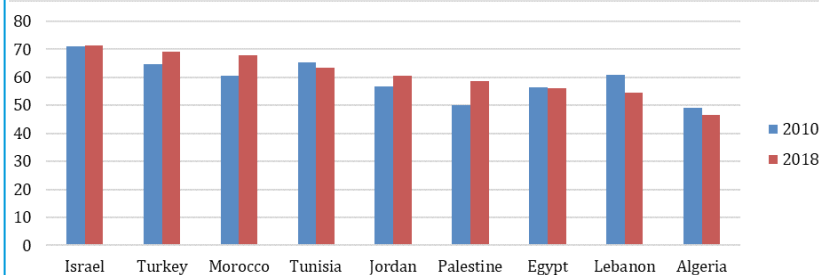
Tableau II.1.
Classification des pays Med selon les indices globaux internationaux pour l'année la plus récente

Classification	Doing Business	Global Competitiveness Index (World Economic Forum)	Classification	Index of economic freedom (Heritage Foundation)
Above regional average	Israel Turkey Morocco	Israel Turkey	Mostly free	Israel
Similar to regional average	Tunisia Jordan	Jordan Morocco Lebanon	Moderately free	Jordan Turkey Morocco
Below regional average	Palestine Egypt Lebanon Algeria	Tunisia Algeria Egypt	Mostly unfree	Egypt Tunisia Lebanon
			Repressed	Algeria

Sources : Doing Business, 2018 (Banque Mondiale), Global Competitive Index, 2018 (World Economic Forum) et Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation).

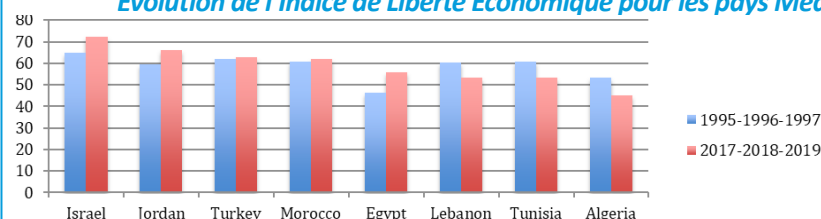
été aussi identifiées. Il s'agit (i) du manque de stabilité macroéconomique (qui intègre l'inflation et le poids de la dette publique, graphique 2.31), (ii) du manque d'équité, de concurrence et d'ouverture des mar-

Graphique 2.29.
Evolution de l'Indice général sur la facilité à faire des affaires pour les pays Med (Score de la distance à la frontière en 2010 et 2018)



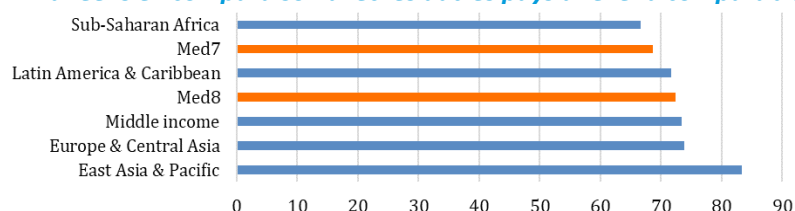
Source : Doing Business, 2018, Banque Mondiale.

Graphique 2.30.
Evolution de l'Indice de Liberté Economique pour les pays Med



Source : Index of Economic Freedom 2019 (The Heritage Foundation). Pour rendre compte plus précisément de l'environnement des affaires, le score global a été recalculé par les auteurs (encadré V.2).

Graphique 2.31.
Score du pilier stabilité macroéconomique du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable

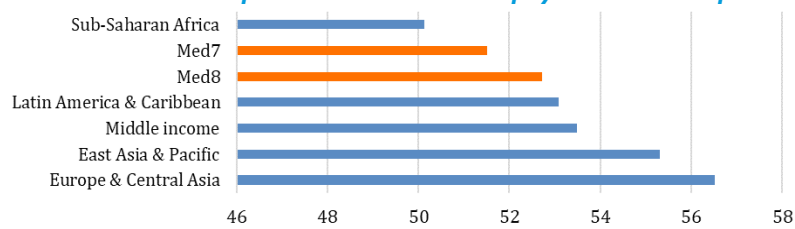


Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.32.
Score du pilier marché des biens et des services du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Encadré V.5. Principaux résultats de l'évaluation réalisée par la CE, l'OCDE, la Fondation Européenne de Formation et la BEI, dans la cadre du Policy SME Index

Selon la note synthétique pour les Ministres sur la mise en œuvre du "Small Business Act" pour l'Europe dans le bassin méditerranéen au Moyen-Orient et en Afrique du Nord 2014 (OCDE), "Les contraintes les plus notables mises en évidence par cette évaluation, sont les suivantes :

- La qualité des environnements réglementaires et des affaires, qui se caractérise par des incitations relativement faibles à l'entrepreneuriat ; des barrières à l'entrée élevées pour les nouvelles entreprises, y compris des procédures lourdes pour l'enregistrement et l'octroi de licences ; un accès restrictif au marché, des réglementations rigides favorisant les entreprises en place et une importante économie informelle.

- Un accès limité aux sources extérieures de financement dû à une combinaison de facteurs : la faiblesse des droits des créanciers, le sous-développement des registres de garanties, le fort déséquilibre

de l'information et la faiblesse de la concurrence bancaire (le crédit bancaire est la principale source de financements extérieur des PME).

- Un manque de compétences professionnelles et de gestion adéquates pour soutenir la croissance des PME et accès limité aux dispositifs de formations.

- Le développement insuffisant des réseaux et des services de soutien aux entreprises, tels que les centres d'affaires, les incubateurs, les dispositifs de soutien à l'innovation, etc. Autre contrainte : une participation limitée aux réseaux internationaux de PME.

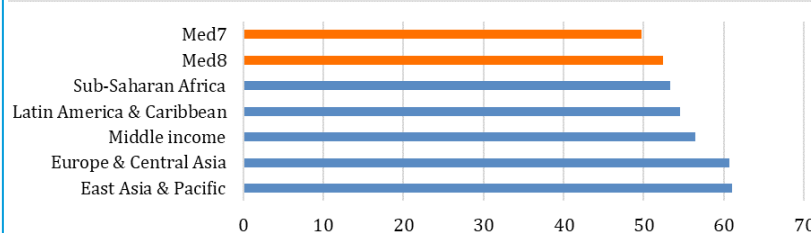
- Une faible compréhension et coopération entre les parties prenantes (gouvernements, entreprises, groupes d'intérêts civiques) pour intégrer l'entrepreneuriat dans le système éducatif."

chés de biens et de services (graphique 2.32), (iii) du manque de flexibilité et d'une mauvaise utilisation du capital humain sur le marché du travail (graphique 2.33) et (iv) du manque de compétence des employés [31] (graphique 2.34). Un autre problème qui ressort et qui affaiblit l'environnement des entreprises est la mauvaise perception des services publics, de la qualité des fonctionnaires et le manque de crédibilité des engagements gouvernementaux, comme le montre l'évaluation de l'environnement politique du GII qui intègre

également la perception du risque d'instabilité politique et de violence (graphique 2.35). La dernière évaluation réalisée par la CE, l'OCDE, la Fondation Européenne de Formation et la BEI, dans la cadre du Policy SME Index et qui portait sur l'identification des contraintes pesant plus spécifiquement sur les PME de la région, conclut sur des points de faiblesse assez similaires. Ces principales contraintes que l'approche du Policy SME Index a permis de mettre en avant, sont présentées dans l'encadré V.5.

Graphique 2.33.

Score du pilier marché du travail du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



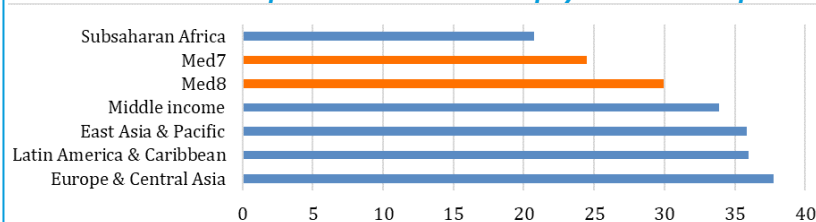
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.34.

Score de l'indicateur sur la compétence des employés du GII pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



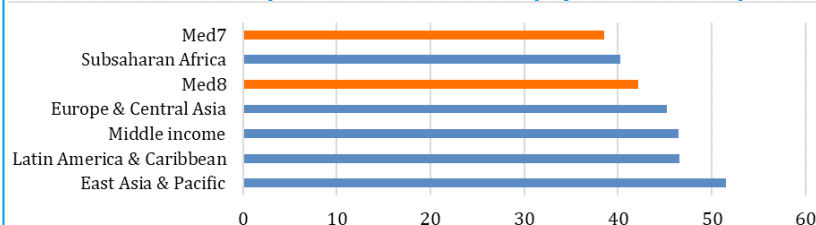
Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

Graphique 2.35.

Score de l'indicateur sur l'environnement politique du GII pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

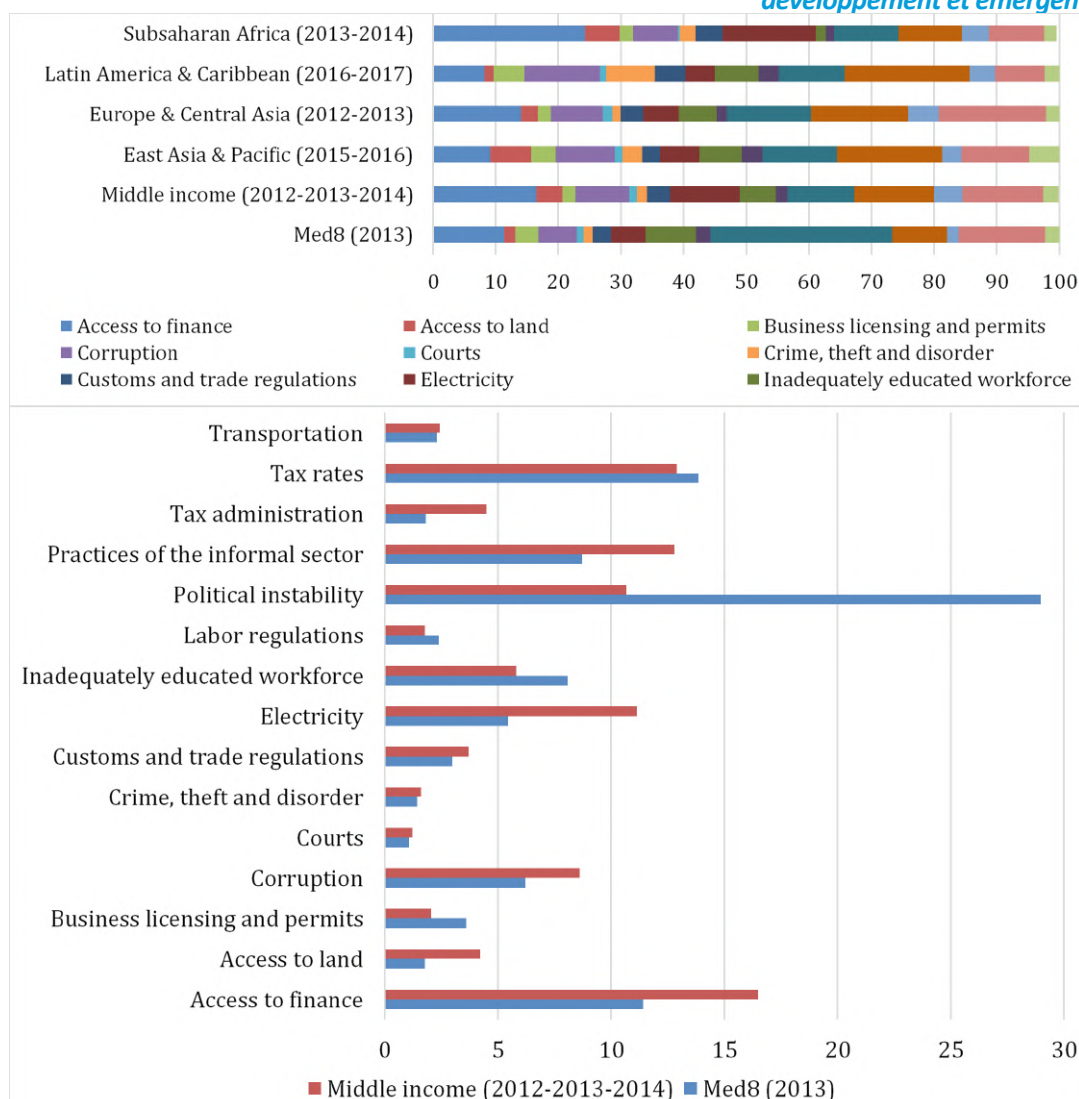
Med7 : Med 8 sans Israël.

V.2. Des difficultés confirmées par des témoignages et l'opinion des entreprises

Les dernières enquêtes disponibles conduites par la Banque Mondiale auprès des entreprises dans les pays en développement et émergents [32] montrent que le principal obstacle qui ressort dans la région Med en 2013 est **l'instabilité politique**, consécutive aux contestations populaires qui ont éclatées en 2011, aux tensions sociales et économiques qui n'ont pas été résolues et aux différents conflits présents dans la région. Les autres

principales préoccupations des entreprises sont **les impôts et des taxes** (y compris le temps des démarches) et **l'accès au financement** (graphique 2.36). Ce problème posé par l'instabilité politique est particulièrement important dans le cas du Liban, de l'Egypte, de la Tunisie et de la Palestine. Dans les autres pays Med, le principal obstacle exprimé par les entreprises est l'accès au financement pour la Jordanie, de **la corruption pour le Maroc**, du **niveau de qualification insuffisant de la main d'œuvre** pour Israël et des impôts et des taxes pour la Turquie (graphique 2.37)

Graphique 2.36.
Les principaux obstacles exprimés par les entreprises dans la région Med et dans les autres pays en développement et émergents



Source : Enterprise Survey, Banque Mondiale.
Med8 : Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie et Turquie.

Concernant la **corruption**, comme on l'évoquera également dans la section qui suit, cette contrainte constitue un obstacle important au développement du secteur privé. Elle englobe aussi bien le paiement de pots-de-vin que des dysfonctionnements au plus haut niveau du pouvoir politique et la captation de rentes par une élite politico-économique. La corruption concerne un grand nombre d'opérations réalisées par les entreprises puisqu'elle peut affecter les relations avec l'ensemble de ses partenaires et, surtout, les relations avec l'adminis-

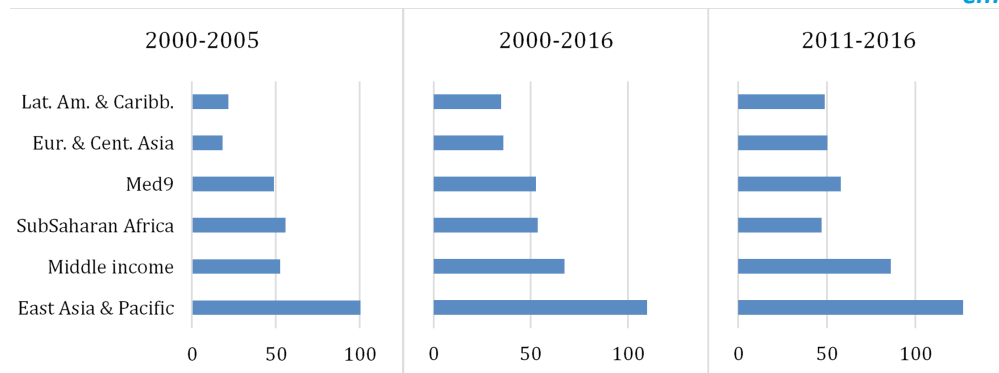
Figure 1 displays eight horizontal bar charts, each comparing the Med8 (2013) score (orange bars) and the Med8 (2014) score (blue bars) for 15 countries. The countries are listed on the y-axis, and the x-axis represents the score, ranging from 0 to 50. The charts are arranged in a 4x3 grid, with the last cell empty.

The countries and their corresponding Med8 (2013) and Med8 (2014) scores are as follows:

Country	Med8 (2013)	Med8 (2014)
Egypt	10	48
Israel	11	32
Jordan	12	31
Lebanon	11	55
Morocco	11	31
Tunisia	11	48
Turkey	11	38
Palestine	11	32

-61-

Graphique 2.38.
La part des crédits dans le PIB dans la région Med et dans les autres pays en développement et émergents.



Source : WDI, Banque Mondiale.
 Med8 : Algérie, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Palestine, Tunisie et Turquie.

tration et les services publics, ce qui implique le paiement des impôts et des taxes au niveau central et local, l'obtention de licences et d'autorisations, l'acquisition du foncier, l'obtention de permis de construire, l'accès aux services de base comme l'eau et l'électricité, etc. Un papier de Goedhuys, Mohnen et Taha (2016) a mis en évidence, en utilisant des données d'entreprises tunisiennes et égyptiennes, l'effet négatif de la corruption sur l'innovation, le développement des firmes et la création d'emplois. Ces auteurs montrent que les entreprises peuvent avoir recours à la corruption pour contourner les obstacles réglementaires auxquelles elles sont confrontées (tels que les licences ou tout autre autorisation de mise sur le marché). Ce système est pervers puisque les règlements bureaucratiques, qui sont déjà en eux-mêmes néfastes pour la croissance (cf. la section qui suit), incitent les entreprises à la corruption, laquelle a également un effet négatif sur le dynamisme du secteur privé.

Concernant **l'accès au financement**, le ratio des prêts sur le PIB, qui a été en moyenne entre 2011 et 2016 d'un peu moins 60% pour la région, est légèrement au-dessus des pays en développement et émergents d'Europe, d'Amérique Latine et de l'Afrique Sub-Saha-

rienne, mais est très inférieur aux pays d'Asie de l'Est (presque 130%) et de l'ensemble des pays à revenu comparable (plus de 80%) (graphique 2.38). De plus, dans les pays méditerranéens, les prêts bancaires sont essentiellement destinés à un nombre limité de grandes entreprises et la majeure partie des PME n'ont quasiment pas accès au crédit. Un des éléments explicatifs est le niveau élevé des garanties demandées par les banques et peut-être aussi la non généralisation de la certification des comptes des entreprises qui ne permet pas aux banques d'avoir une information transparente sur la situation financière des PME (Augier, DAVIS et Gasiorek, 2012). L'une des conséquences de ce problème d'accès au financement est que les très petites entreprises et les PME ont des difficultés à se développer. De la même façon, les start up ne sont pas tant confrontées au financement d'amorçage de leur activité pour lequel des dispositifs dans certains pays sont bien développés (comme par exemple en Tunisie), mais surtout à celui du financement de leur croissance [33].

D'autres difficultés sont fréquemment évoquées par les entreprises, comme **la concurrence déloyale du secteur informel, estimé entre 40% et 50% du PIB, les problèmes de**

transports et de logistique, la difficulté à embaucher des personnes qui correspondent aux besoins de l'entreprise et le problème de la sortie des entreprises [34], les procédures de faillite prenant beaucoup trop de temps. Par le témoignage de chercheurs du réseau ou d'entrepreneurs/entrepreneuses avec lesquels Femise est en contact, des difficultés concrètes ont été soulevées. Il s'agit essentiellement,

- Dans le cas de l'Égypte, de la lourdeur de la réglementation sur le marché du travail et les taxes sur les salaires, ainsi que des procédures bureaucratiques dont les entreprises ont l'obligation de s'acquitter (encadré V.6).
- Dans le cas du Maroc, du poids des obligations réglementaires comme celle de l'autorisation d'exercer, laquelle est supposée avoir été quasiment éliminée, mais qui, dans les faits, continue à être exigée. Le témoignage d'une jeune entrepreneuse est particulièrement instructif (encadré V.7). Il montre (i) l'extrême lourdeur administrative pour créer une activité, dans un pays qui a pourtant mis en place de nombreuses initiatives pour améliorer l'environnement des entreprises et qui a le plus progressé parmi les pays de la région selon les critères du Doing Business, (ii) l'espace laissé au libre arbitre des fonctionnaires, à la corruption et au favoritisme (problème que l'on abordera dans la section suivante) et, (iii) les limites des indicateurs internationaux en matière d'évaluation de l'environnement des affaires, qui par exemple ici, actent la suppression de l'autorisation d'exercer alors que dans les faits cette obligation administrative est toujours appliquée.
- Dans le cas de l'Algérie, de la persistance d'un système de rentes (cf. la section suivante), de l'accès au capital et au foncier qui échappe au marché, de l'accès au crédit bancaire soumis au pouvoir discrétionnaire

Encadré V.6. Témoignage de Tamer TAHA (Fondateur de Yomken et Chercheur)

Je crois que ce qui entrave le développement des entreprises en Égypte, ce sont essentiellement les réglementations relatives au marché du travail et notamment les impôts sur les salaires. Il ne s'agit pas du montant, mais plutôt des procédures bureaucratiques nécessaires pour payer les impôts et du temps consacré à cela. Pour autant que je sache, il n'existe pas encore de méthodes électroniques pour remédier à cela.

D'un autre côté, il y a un manque d'information sur le marché. Beaucoup d'entreprises ont beaucoup de mal à obtenir des données sur le marché. Les données sont parfois disponibles mais non accessibles.

de l'administration, de la faiblesse de l'état de droit et de la non garanti de la propriété privé qui découragent l'investissement et d'un secteur commercial quasi monopolistique (encadré V.8).

- Dans le cas de la Palestine, de l'absence d'un système juridique fiable qui démotive les investisseurs, du besoin d'améliorer le système éducatif pour que les formations soient mieux adaptées aux besoins du secteur privé, de la nécessité d'améliorer la qualité (y compris phytosanitaire) des produits, du manque d'équité en matière de concurrence sur les marchés, du poids des obstacles et des restrictions qui pèsent sur les exportations et les importations palestiniennes, de la faiblesse des infrastructures, du manque d'équité dans le système fiscal, de l'exigence des licences et du manque de sécurité aux frontières avec la Jordanie et l'Égypte (encadré V.8).

Un certain nombre des problèmes soulevés par les entreprises ou à travers les témoignages ont pour origine commune un problème plus profond qui gangrène, à des degrés différents, chacune de ces sociétés. Il s'agit de la très forte proximité qui existe entre le monde politique

Encadré V.7. Témoignage de Chaymae SAMIR (jeune entrepreneuse)

L'exemple de cas concret d'un obstacle auquel je pense directement est l'autorisation d'exercer que l'on demande auprès de la Préfecture. La loi prévoit ce document pour des activités spécifiques, hors, en pratique, quelle que soit l'activité commerciale, une autorisation d'exercer est requise.

Si l'on se réfère au Code du commerce, l'ouverture de toute activité commerciale est libre (hors activité type médecin, pharmacien, ou activité où la santé des citoyens doit être protégée). Mais en pratique, n'importe quelle activité, même des plus basiques, ne peut être entreprise sans cette autorisation d'exercer, en plus des différentes licences à demander auprès des services d'hygiène, des pompiers ou autres, en fonction de l'activité. A l'époque, quand j'entamais ce processus, j'avais vu que selon la loi, une soixantaine d'activités pourraient être exercés librement sans cette fameuse autorisation, et seulement une trentaine devraient être soumises aux différentes autorisations et spécifications. Hors en pratique, et peu importe l'activité, tous doivent demander une autorisation d'exercer.

La demande d'autorisation d'exercer est d'abord déposée à la commune, avec un dossier comportant plusieurs pièces, comme le contrat de bail, le registre de commerce, les statuts de l'entreprise, etc. Puis le dossier passe à la préfecture qui l'assigne à une commission, qui ensuite envoie une équipe sur les lieux pour effectuer une enquête. L'équipe qui enquête regroupe des représentants de la préfecture, la commune, les sapeurs-pompiers, l'hygiène, les autorités locales, et enfin, un expert de l'activité en question. Puis plusieurs allers-retours chez ces différents services et représentants sont requis (Un vrai casse-tête!) En tout le processus peut prendre des mois et il faut au moins une dizaine de signature pour avoir ce document.

L'absence d'une procédure réglementée et homogène ouvre le champs à des abus et des décisions vraiment arbitraires, des fois même influencée par le favoritisme et des liens personnels avec les compétiteurs de l'entreprise qui demande. Aussi, plusieurs banques exigent une autorisation administrative avant d'avoir accès au financement. Dans ce cas, et très souvent, il y a un décalage entre l'administratif et le juridique. Une entreprise peut exister juridiquement : certificat négatif, immatriculation au registre de commerce, inscription à la patente, et inscription à l'identifiant fiscal. Mais cette même entreprise peut être empêchée d'exercer si elle ne détient pas l'autorisation administrative.

D'ailleurs, l'enregistrement légal d'une société est lui même fastidieux et peut-être considéré comme un obstacle à lui seul: 4 processus assez long avec plusieurs légalisations requises, qui sont une autre barrière en soi, surtout comparé à d'autres pays comme le Royaume-Uni où l'on peut enregistrer une entreprise en 15 min en ligne et commencer à exercer immédiatement.

V.8. Témoignage de Najat ZATLA (Enseignant-Chercheur, membre du Femise)

1. Je pense que le passage à l'économie de marché, officiellement initiée dans les années 90, n'a pas bouleversé l'ordre social. Le consentement apparent aux transformations institutionnelles préconisées et l'adoption de nombreuses règles formelles importées sont contournés. De fait l'ouverture commerciale ou les privatisations sont ainsi un modèle de maintien de leurs rentes par les tenants de l'ordre social, qui prend souvent la forme de transferts, au sein du même système d'insiders, de rentes monopolistiques du public au privé (distribution de la rente pétrolière, transfert de rentes foncières, création de rentes commerciales, etc.). Les élites politiques continuent de contrôler l'accès à toute forme de rentes.

2. L'accès au capital et au foncier, qu'il soit industriel ou agricole, échappe en grande partie au marché. Le recours (ou l'accès) au crédit bancaire est soumis au pouvoir discrétionnaire de l'administration. Des liquidités abondantes, un taux d'intérêt réel négatif durant la période 2000-2014 et une stabilité sociale retrouvée auraient du se traduire par une forte croissance des investissements, ce qui n'est pas le cas. Ainsi que l'observent N. Meisel et J. Ould Aoudia (2008), dans un contexte caractérisé par une absence de sécurités et protections institutionnalisées le producteur fonctionne en horizon temporel court et, dans ce cas, la logique de diversification des risques l'emporte. Cela se traduit par un émiettement des investissements empêchant les rendements d'échelle et les gains de productivité. Selon l'office national des statistiques (2011) près de 90% des entreprises recensées exercent dans le tertiaire dont les 2/3 dans le commerce. Les services marchands représentent 27,8% du PIB en 2016, alors que la production manufacturière n'en représente que 5,6%.

3. Cependant bien que le secteur commercial se soit fortement développé au cours des deux dernières années, il est caractérisé par des positions quasi monopolistiques : 0,23% des entreprises recensées déclarent un chiffre d'affaires supérieur à 2 milliards de DA alors qu'à l'opposé, 97,7% d'entre elles déclarent un chiffre d'affaires inférieur à 200 millions de DA.

4. On peut tout à fait reprendre pour l'Algérie cette analyse de Hibou (1998) relative à la Tunisie de la fin des années 90 : "On n'assiste pas à une libéralisation en bonne et due forme, qui signifierait autonomisation de l'économie par rapport au politique, concurrence, transparence et abolition des comportements rentiers et monopolistiques. L'évolution réelle combine d'une part la diminution de l'usage des instruments traditionnels de protection et l'existence d'une certaine concurrence sur certains segments de marché, d'autre part une concentration des activités économiques autour des acteurs dominants et la perpétuation de l'immixtion du politique dans les affaires économiques, même si celle-ci change de nature".

V9. Témoignage de Mahmoud JAFARI (Enseignant-Chercheur et Membre du Femise)

Obstacles affectant les exportations palestiniennes

- Restrictions administratives liées aux procédures de ratification des documents, aux licences d'exportation, à la délivrance des certificats d'immatriculation), à l'approbation des factures d'exportation et à l'assurance des exportations.
- Procédures douanières aux frontières, période de transit, examen des documents, inspection des marchandises et des procédures, des stocks et des planchers, des services de sécurité et des douanes aux postes de contrôle et dans les ports israéliens.
- Restrictions techniques, emballage, marques de commerce, conditions sanitaires, conditions environnementales, conditions vétérinaires.
- Services techniques : chargement et déchargement, dédouanement, technologie, information marketing, tri et distribution.
- Restrictions financières : frais, adoption de documents, frais de chargement et de déchargement, frais de dédouanement, manque de capacités financières dans les banques.

Obstacles à l'importation

- Restrictions administratives : procédures d'authentification des documents, procédures douanières aux frontières (contrôles techniques et de sécurité, stockage et système informatique).
- Restrictions techniques : emballage, conditionnement, poids du produit, marques.
- Restrictions financières : frais de transit, de certification de documents, frais additionnels, de divulgation, de transfert de clients, installations bancaires, services de chargement et de déchargement.
- Restrictions non techniques : contrebande, réduction des prix de dumping, manque de partenaires des pays importateurs (monopole),
- Manque d'informations sur les marchés d'exportation vers les territoires palestiniens occupés (TPO).

Facteurs d'exclusion des investissements directs des TPO

- Faible confiance dans l'économie palestinienne.
- Le confinement de l'économie palestinienne par Israël.
- La subordination du commerce palestinien à l'économie

israélienne

- Retard dans l'importation de matières premières, de matières intermédiaires et de machines.
- La faiblesse des infrastructures (eau, électricité, transport et infrastructures).
- Le prix élevé des terres en raison de la difficulté d'accès à la zone C, totalement contrôlée par Israël, qui équivaut à 60% de la Cisjordanie.
- Pénuries d'électricité nécessaires à la fabrication.
- Pénuries d'eau nécessaires à l'agriculture et à l'industrie.
- L'injustice des systèmes fiscaux.
- L'incapacité des tribunaux palestiniens à appliquer leurs décisions.
- Les difficultés dans l'octroi de licences nécessitent quelques jours.
- Difficultés à établir des partenariats dans les petits marchés et les marchés locaux.

et quelques grandes familles du monde des affaires et qui génère des rentes à quelques privilégiés. Au Maroc par exemple, une vingtaine de grands groupes familiaux réalisaient à eux seuls en 2010 entre 25% et 30% du PIB [35]. La chute des présidents dans les régimes autoritaires en Egypte et en Tunisie et, les contestations sociales qui se sont plus ou moins propagées à presque toute la région, n'ont pas mis fin à ce système. Or nous sommes convaincus qu'il joue un rôle majeur dans l'explication du manque de croissance et du manque de création d'emplois dans ces pays. C'est cette question des connivences que l'on va traiter dans la section qui suit [36].

V.3. La persistance de relations de connivence qui entravent le développement du secteur privé

Les relations de connivence entre le milieu des affaires et le milieu politique (que l'on peut qualifier aussi de "capitalisme de copinage" (cronyism) ou encore de "clientélisme") sont connues dans les pays méditerranéens depuis très longtemps (Kienle, 2001 ; Sfakianakis, 2004) mais elles ont été passées sous silence par la communauté internationale. Rappelons-nous,

comme le relèvent Rijkers, Freund et Nucifora (2017), que «Le Forum économique mondial a maintes fois classé la Tunisie parmi les économies les plus compétitives d'Afrique, et le FMI ainsi que la Banque mondiale ont présenté la Tunisie comme un modèle à suivre pour les autres pays en développement». Il ne pouvait y avoir que la myopie créée par la domination d'une certaine façon de concevoir le développement et la naïveté de la communauté économique qui a perdu l'habitude de remettre en question les modèles dominants, pour penser que la libéralisation de ces économies (à travers notamment la baisse des droits de douane, l'augmentation de la concurrence bancaire, l'amélioration des codes d'investissement, etc.) supprimerait les situations de rentes. Pour Cammet et Diwan (2014), les liens de connivence entre l'Etat et une élite du monde des affaires se sont au contraire consolidés avec le libéralisme économique. Cette élite politico-économique a su s'adapter et utiliser à son avantage les réformes mises en place dans la plupart des économies de la région à partir du milieu des années 2000 (cf. Cammet et Diwan, 2014 pour l'Egypte ; Nucifora, Churchill et Rijkers, 2014 pour la Tunisie et Boubekur, 2013 pour l'Algérie). La nature précise de ces relations de connivences varie d'un pays à l'autre, mais nombre d'analyses montrent que dans l'ensemble de la région, elles ont eu tendance à s'amplifier au cours de ces 20 dernières années et qu'elles perdurent toujours, même après les protestations du Printemps Arabe.

La question qui nous préoccupe ici est celle de savoir si ce système de clientélisme peut avoir un lien de causalité avec le manque de dynamisme du secteur privé et, de là, avec le si faible nombre de création d'emplois dans la région Med ? Un tour d'horizon de la littérature (Diwan et Schiffbauer, 2018 ; Diwan et Salehi-Isfahani, 2018 ; Rijkers et al., 2017 ; Diwan, Keefer et Schiffbauer, 2016 ; Diwan et Haidar, 2016, Schiffbauer et al., 2015 ; Bagchi et Svejnar, 2015) montre que le **capitalisme**

de copinage a un impact négatif sur la croissance globale de ces économies et ce système pourrait expliquer pourquoi, malgré des réformes et la mise en place d'un grand nombre de dispositifs, ces pays n'ont pas encore obtenu, comme on l'a vu au début du chapitre, les résultats auxquels on aurait pu s'attendre.

Le système de clientélisme est un facteur de blocage important pour la croissance parce qu'il agit sur l'économie de façon directe et indirecte :

- **Ses effets négatifs directs** sur la dynamique du secteur privé passent par plusieurs canaux.

En premier lieu, **les entreprises connectées avec le pouvoir captent une large partie des crédits bancaires.** Ce constat n'était pas étonnant dans les années 90 lorsque dans la plupart des pays méditerranéens, les banques étaient largement contrôlées par le secteur public [37]. Il est plus surprenant d'observer que, comme le montre le papier de Diwan et Schiffbauer (2018) dans le cas de l'Egypte, ce phénomène s'est non seulement perpétué mais s'est même accéléré à partir du milieu des années 2000, après la privatisation des banques nationales et la présence d'une concurrence étrangère sur le marché domestique. En 2010, les entreprises connectées avaient obtenu 92% des prêts détenus par les entreprises incluses dans la base Orbis. «Lorsque les entreprises sont perçues comme possédant des avantages que les entreprises non-connectées n'ont pas, elles sont susceptibles d'attirer une part disproportionnée de crédit, même sur un marché des capitaux libéralisé, car leurs privilèges les rendent plus attractives pour les banques privées, soit directement, quand elles augmentent leur rentabilité, soit indirectement, lorsque ces avantages sont perçus par le marché comme une assurance publique contre la défaillance des entreprises » [38].

En second lieu, **les entreprises connectées bénéficient d'une forme de protection vis à vis, à la fois de la concurrence extérieure**

et de la concurrence domestique, grâce à la mise en place, par les pouvoirs publics, d'un certain nombre de mesures administratives dans les secteurs d'activités où ces entreprises connectées sont présentes. Rijkers, Freund et Nucifora (2017) ont montré qu'en Tunisie, les entreprises connectées au clan Ben Ali étaient sur-représentées en termes de production, d'emplois et de profits dans les secteurs soumis à des demandes d'autorisations pour pouvoir fonctionner et à des restrictions sur les investissements étrangers. Alors que ces entreprises tunisiennes connectées au clan Ben Ali représentaient seulement 0,9% des entreprises, 5% de la production et 16% des profits de l'ensemble du secteur privé, la part de ces entreprises connectées dans les secteurs protégés étaient de 43% de la production et de 55% des profits. Dans les autres secteurs, ces parts tombaient respectivement à 1,2% et 3,3%. Ainsi un nombre limité d'entreprises connectées [39] peut avoir un impact important sur la structure du marché domestique en limitant le niveau de concurrence dans un certain nombre d'activités et, de là, sur la croissance du pays. Il est clair qu'à partir du moment où les entreprises entrantes ou les entreprises déjà existantes ont besoin d'autorisations pour fonctionner, les réglementations peuvent être utilisées abusivement pour décourager les entrées d'entreprises et entraver la concurrence entre les entreprises présentes sur le marché. Diwan, Keefer et Schiffbauer (2016), ont observé le même phénomène dans le cas de l'Egypte. Au moment où le pays accélérait les privatisations et les réformes bancaires et commerciales, le gouvernement mettait en place de nouvelles barrières et octroyait des privilèges à certaines entreprises. On peut citer par exemple l'obligation de construire des projets immobiliers ou touristiques uniquement sur des terrains appartenant à l'état, l'obligation de licences gouvernementales pour certaines activités, l'attribution de licences exclusives pour l'importations de certains produits, la

mise en place de mesures non tarifaires, etc. Les secteurs concernés sont aussi bien l'immobilier, le tourisme, les services aux entreprises, le pétrole et le gaz ou encore les produits manufacturiers (textile, acier, ciment, agroalimentaire, etc.). Dans le cas du Liban, ce manque de concurrence dans certains secteurs protégés a eu un effet négatif sur la création d'emplois net (Diwan et Haidar, 2017). Schiffbauer et al. (2015) montrent que dans le cas du Maroc, on trouve une corrélation positive entre la croissance de l'emploi dans les jeunes entreprises et un environnement caractérisé par plus de concurrence, un traitement fiscal équitable, moins de corruption et moins de dysfonctionnements dans le système juridique. De plus, ces jeunes entreprises marocaines qui opèrent dans des secteurs ou dans des localités où la lourdeur administrative est la plus forte, créent moins d'emplois.

En troisième lieu, **le système de connivence inhibe l'innovation**. En s'appuyant sur le cadre théorique d'Aghion et al (2001) [40] qui met en évidence, du point de vue théorique, que l'innovation donne la possibilité aux entreprises de se protéger, au moins temporairement, de la concurrence des autres firmes dans son secteur d'activité, Diwan, Keefer et Schiffbauer (2016) démontrent que les entreprises connectées qui possèdent déjà des coûts fixes plus faibles grâce aux nombreux privilèges dont elles bénéficient (subventions, avantages fiscaux, etc.) et des parts de marché importantes, n'ont aucun intérêt à innover parce qu'elles n'en tireront que des bénéfices marginaux faibles. Parallèlement, les entreprises non connectées et donc ayant, dans le même secteur d'activité, des coûts fixes plus élevés, ont peu d'incitations à investir parce qu'elles ont peu de chance de parvenir à accroître leur part de marché. D'une façon générale, dans des secteurs où sont présentes des entreprises connectées, celles qui ne le sont pas ont intérêt à rester relativement "discrètes" et se maintenir dans des niches de marché, sans risquer de

concurrencer les firmes proches des pouvoirs politiques. Elles peuvent donc aussi avoir peu d'incitations à se développer. D'une façon générale, dans leur ouvrage "Why Nations fail?", Acemoglu et Robinson (2012) expliquent que lorsque le pouvoir économique (et/ou politique) reste entre les mains d'une élite (situation qu'ils qualifient d'institutions économiques et/ou politiques non inclusives), cela empêche que les "bons" systèmes d'incitations influencent les comportements économiques. Sans les bons signaux, les populations prennent des décisions économiques "biaisées" et qui pourraient sembler irrationnelles si l'on ne tenait pas compte de la présence de ce système de copinage. Selon eux, seules des institutions politiques et économiques inclusives (droits de propriété garantis, système légal équitable, liberté des individus, etc.) peuvent garantir une croissance durable parce que reposant sur l'innovation et les changements technologiques. Pour ces mêmes auteurs, des institutions politiques et/ou économiques non inclusives peuvent être compatibles avec une croissance forte que s'il existe une centralisation politique forte, capable d'allouer les ressources vers les secteurs à forte productivité (comme cela est le cas en Chine ou en Corée du Sud). D'ailleurs, dans le cas des pays de l'Asie de l'Est et, en particulier de la Corée du Sud, l'un des facteurs qui explique leur décollage économique est le rôle joué par la forte proximité entre le milieu politique et le milieu des affaires, notamment à travers les chaebols. Des relations très étroites état - milieu d'affaires et des politiques industrielles très volontaristes ont permis le développement de nouveaux secteurs.

On peut alors se demander **pourquoi cette proximité serait un facteur de succès économique dans le cas des pays d'Asie du Sud Est et un frein à la croissance dans le cas des pays méditerranéens ?** Dans le cas des pays d'Asie du Sud Est, les relations entre le milieu politique et une élite du monde des affaires avaient comme objectif, de la part des respon-

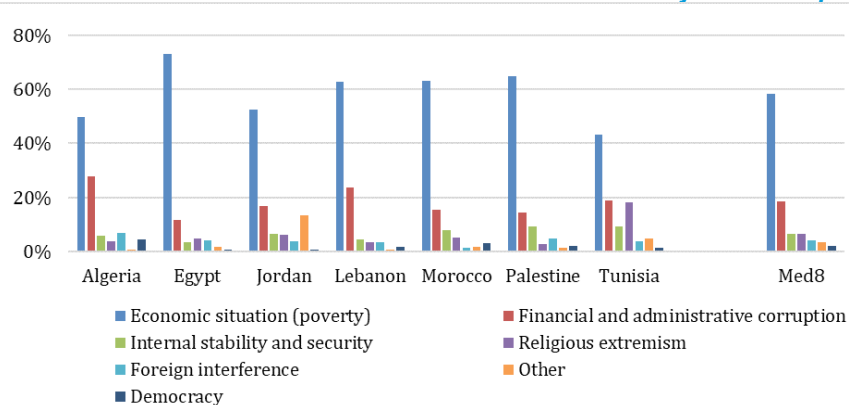
sables politiques, le développement économique du pays et leurs choix ou leurs décisions étaient conduits par l'efficacité des secteurs jugés prioritaires. L'objectif était donc que ces grandes entreprises connectées deviennent performantes à l'exportation. Aussi, même si elles évoluaient sur des marchés domestiques protégés, elles devaient se confronter à la concurrence internationale, ce qui les obligeait à innover et à améliorer leur productivité. Si une entreprise dans un secteur prioritaire ne remplissait pas les critères d'efficacité, elle pouvait ne plus être soutenue et disparaître. Dans le cas des pays méditerranéens, les relations entre le milieu politique et le milieu des affaires ne reposent pas du tout sur cet objectif de long terme de développement économique et de performance à l'exportation des secteurs soutenus à travers les entreprises connectées. L'objectif est au contraire de satisfaire des intérêts individuels de court terme en mettant en place un système de rentes par l'octroi de privilèges, parfois en échange de soutiens politiques ou d'enrichissement personnel.

- **Les effets indirects du système de clientélisme** sont plus insidieux et probablement plus préjudiciables encore sur la croissance et le développement des pays que les effets directs parce qu'ils marquent la société plus profondément (au travers du comportement des populations, qu'ils soient salariés, entrepreneurs ou ménages, au travers des habitudes prises dans la fonction publique, au travers des modifications des systèmes de

représentations et de valeurs, au travers du développement des sentiments d'injustice et d'exclusion, etc.) et leurs conséquences (mauvaise gouvernance, corruption, manque de confiance dans les responsables politiques, dans le milieu de l'entreprise et dans l'administration, développement du secteur informel) sont plus difficiles à endiguer par l'action publique.

Selon la dernière enquête réalisée par le Baromètre Arabe, le principal défi à relever exprimé par les populations de la région, après bien entendu la situation économique, est la corruption et ceci, de façon plus marquée, en Algérie, au Liban et en Tunisie (graphique 2.39). D'ailleurs, cette même enquête montre que la corruption au sein des agences et des institutions publiques est perçue comme assez ou largement étendue pour 83% des personnes interrogées dans l'ensemble de la région. Ce pourcentage s'élève à presque 90%, voire au-delà, en Egypte, Tunisie et Liban (graphique 2.40). On a vu dans la section qui précède que la corruption est perçue par les entreprises comme un obstacle dans leurs opérations courantes. On a vu également qu'elle constitue un frein à l'innovation, à leur développement et à la création d'emplois.

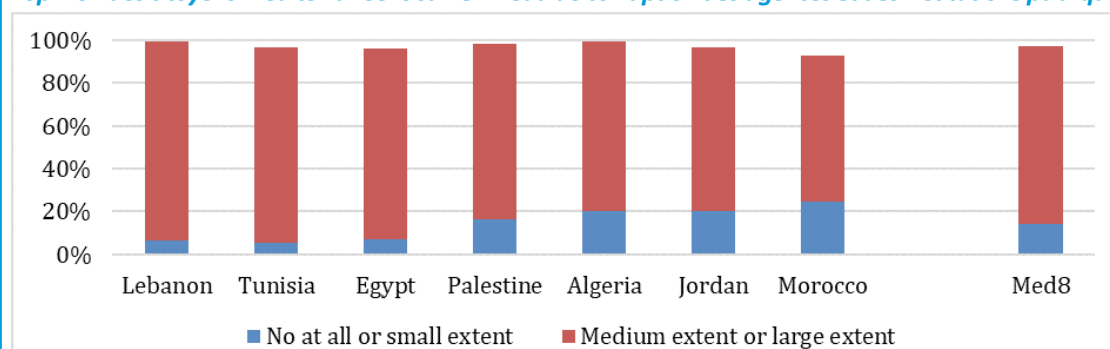
Graphique 2.39.
L'opinion des citoyens méditerranéens sur les principaux défis auxquels sont confrontés leur pays



Source : Arab Barometer Wave IV (2016).

Graphique 2.40.

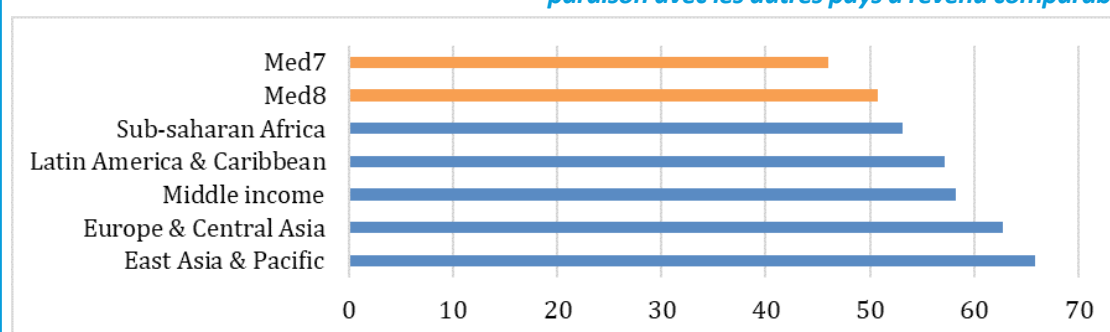
L'opinion des citoyens méditerranéens sur le niveau de corruption des agences et des institutions publiques



Source : Arab Barometer Wave IV (2016).

Graphique 2.41.

Score de la composante "méritocratie et incitation"* du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

* Cette composante est incluse dans le pilier marché du travail.

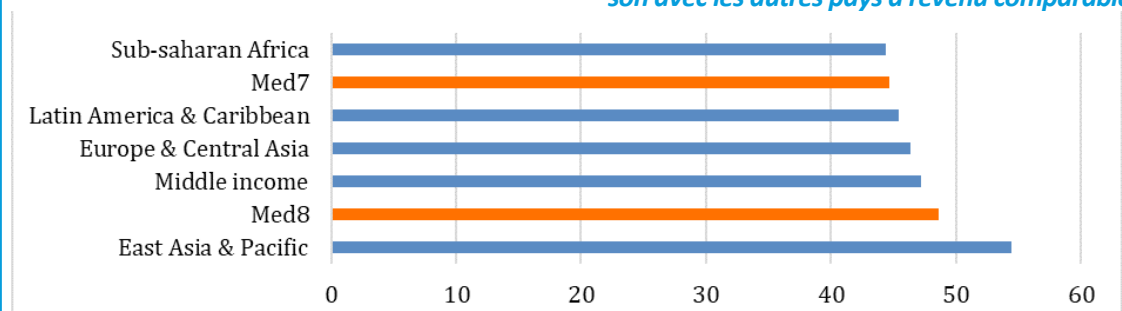
Une autre conséquence négative de ce capitalisme de copinage passe par l'affaiblissement du système de méritocratie et de reconnaissance des compétences sur le marché du travail. Le Global Competitiveness Index montre que de tous les pays en développement et émergents, c'est la région Med qui a le plus faible système de méritocratie et d'incitation sur le marché du travail (graphique 2.41). L'administration n'échappe pas à cet effet négatif : un article [41] dans le Huffpost de juin 2017 dénonçait, par exemple, les modes de recrutement dans la fonction publique au Maroc, soit par copinage, soit en héritant du poste d'un père décédé ou retraité, directement et sans aucun concours. Cette dernière voie illégale de recrutement serait devenue une coutume

quasi reconnue par certains responsables administratifs. Au total, il est estimé que 26% des affectations sont offertes, dans la fonction publique à des personnes incompetentes et sans diplômes.

Ce système déloyal de connivence consistant à octroyer à quelques uns, une gamme de privilèges relativement étendue (on peut citer pour exemple, un meilleur accès au financement, aux marchés publics, au foncier, aux subventions, des avantages fiscaux, des facilités d'obtention d'autorisations ou de licences, la protection de certains secteurs de la concurrence, etc.) est source de frustration, de perte de repères et de valeurs et, peut être perçu comme une violation des éléments fondamentaux d'une justice

Graphique 2.42.

Score de la composante “culture d’entreprise”* du GCI pour les pays méditerranéens en comparaison avec les autres pays à revenu comparable



Source : Global Competitive Index 2018, World Economic Forum.

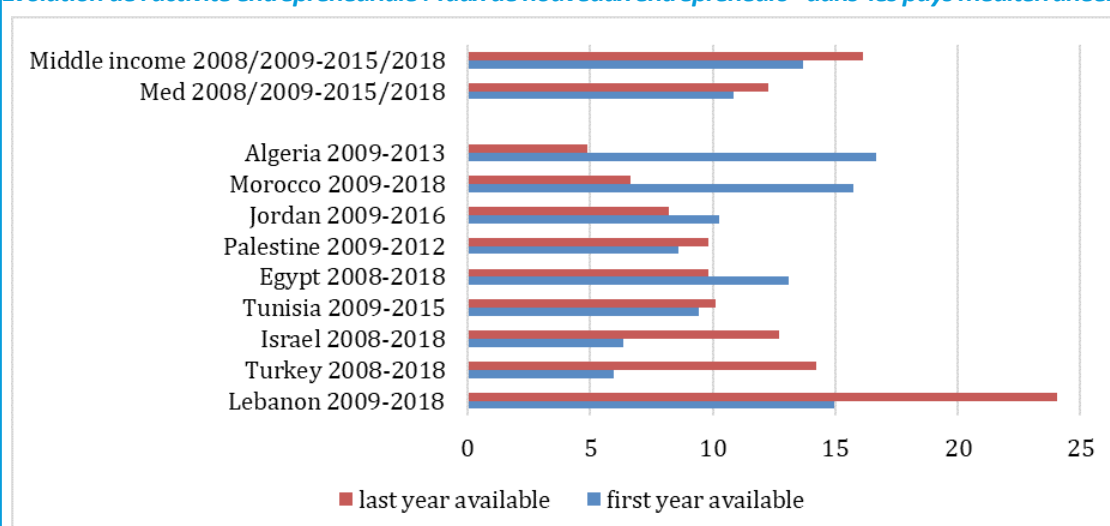
Med8 : Les 9 pays med sans la Palestine (les données ne sont pas disponibles dans cette base).

Med7 : Med 8 sans Israël.

* Cette composante est incluse dans le pilier dynamisme des affaires.

Graphique 2.43.

Evolution de l’activité entrepreneuriale : Taux de nouveaux entrepreneurs* dans les pays méditerranéens



Sources : The Global Entrepreneurship Monitor - Entrepreneurial behaviour and attitudes

Med : Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Morocco, Tunisia, Turkey

Middle income : Les données sont disponibles à ces dates pour Angola, Bosnia and Herzegovina, Brazil, China, Colombia, Ecuador, Guatemala, India, Iran, Jamaica, Macedonia, Malaysia, Mexico, Peru, Romania, Russia, South Africa

* Ce taux de nouveaux entrepreneurs est défini comme le pourcentage de la population des 18-64 ans qui sont, soit des nouveaux entrepreneurs, soit des propriétaires managers d’une nouvelle firme.

sociale. Il ne valorise pas la compétence et la réussite entrepreneuriale et, décourage la prise de risque et les efforts personnels. Rien d’étonnant qu’en matière de culture d’entreprise, les pays méditerranéens (sans Israël) soient mal positionnés (graphique 2.42) et que le taux de nouveaux entrepreneurs soit plus faible dans la région Med que dans les autres pays à revenu comparable (graphique 2.43). Il est d’ailleurs frappant de constater, premièrement, que ce taux de nouveaux entrepreneurs a baissé en Egypte, en Jordanie et, plus fortement encore,

au Maroc et en Algérie et, deuxièmement, qu’il y a une importante disparité entre les pays méditerranéens, puisque ce taux oscille entre 24% pour le Liban à moins de 5% pour l’Algérie. De plus, presque tous les pays sont en dessous de la moyenne régionale (qui est de 12%) : 7% pour le Maroc, 8% pour la Jordanie et 10% pour la Palestine, l’Egypte et la Tunisie.

Au total, bien qu’il n’existe pas dans la littérature d’évaluation sur le coût économique global [42] de ce système en termes de points de

croissance ou en termes d'emplois non créés, on dispose de suffisamment d'éléments pour affirmer avec certitude que l'impact négatif de ces relations de connivence entre le milieu des affaires et le milieu politique est considérable. On peut aussi affirmer avec certitude qu'il y a urgence à faire sauter ce verrou [43] qui plombe la croissance dans les pays de la région.

Du point de vue des recommandations, reconnaître l'existence d'un système de connivence particulièrement néfaste sur la dynamique du secteur privé des pays méditerranéens, a plusieurs implications :

- Il rend préférable la mise en place de politiques de type transversal (c'est à dire qui concernent l'ensemble du système productif), plutôt que des politiques ciblées sur des secteurs qui font peser le risque de captation par des groupes d'intérêts particuliers.
- Il est un argument supplémentaire au remplacement des subventions par des transferts monétaires ciblés vers les ménages qui en ont le plus besoin.
- Il impose, avec encore plus d'urgence, la nécessité de continuer à améliorer l'environnement des entreprises en intégrant les réalités ou les conditions particulières qu'implique ce système de connivence. Une des priorités par exemple est de mettre fin au contrôle bureaucratique sur les entreprises à travers les licences et toutes autres formes d'autorisations, puisqu'il limite l'entrée de nouvelles entreprises et le développement des firmes existantes. Un autre exemple d'amélioration est la mise en place de procédures électroniques pour tout ce qui concerne les services administratifs (e.government services) qui permet d'accélérer les différentes démarches et de limiter (voire d'éliminer) les intermédiaires qui ne sont pas indispensables et qui peuvent être sources de corruption et de traitement inéquitable des entrepreneurs ou des futurs entrepreneurs. Il est important que ces

procédures ne concernent pas seulement les grandes agglomérations mais s'appliquent aussi en région. D'une façon générale, il est essentiel d'assurer un traitement équitable et transparent à toutes les entreprises.

- Il exige de devoir redonner confiance aux populations et d'entendre leurs besoins et leurs aspirations. Concernant par exemple la jeunesse, qui est capable de dire aujourd'hui ce que souhaitent véritablement les jeunes dans chacun des pays méditerranéens ? Espèrent-ils toujours pouvoir obtenir un emploi public ? En Tunisie par exemple, il semble que cela ne soit plus le cas. D'une façon générale, il faut, dans chacun des pays, connaître et prendre en compte ces besoins et ces aspirations dans les stratégies de développement que doivent proposer les décideurs politiques.
- Pour compléter le point qui précède, il nécessite une implication plus importante de la société civile dans les processus décisionnels. Il est indispensable notamment qu'il y ait plus de dialogue entre le secteur public et le secteur privé, dialogue qui sera primordial à l'échelle locale, pour pouvoir contribuer au développement économique des régions. Le Start up Act voté et ratifié récemment en Tunisie est une belle illustration de l'aboutissement d'une initiative issue de la société civile. Sa réussite a reposé sur 4 principaux éléments : (i) la nécessité d'unir des acteurs initialement très fragmentés pour pouvoir être entendu, (ii) l'implication des médias et la création d'un élan et d'une véritable émulation dans la société, (iii) l'implication forte du secteur privé et une vraie collaboration public/privé et (iv) le lead pris par un Ministre qui a permis de dépasser la difficulté liée au fait que sur cette question des start up, plusieurs ministères étaient concernés, ce qui compliquait l'avancement du projet.

En revanche, rompre avec le système de connivence n'est pas simple à mettre en œuvre, parce

que cela impose des changements profonds et qu'il faut s'attendre à des résistances de la part des bénéficiaires de ce système de rentes et d'une partie de la fonction publique. Même si certaines réformes, comme celles concernant les mesures non tarifaires ou celles évoquées plus hauts concernant certaines autorisations et licences, peuvent être mises en place sans trop de difficulté, un tel changement implique de toucher à des domaines dans lesquels la conception des réformes/mesures est complexe et dans lesquels l'efficacité de l'action publique est plus difficile à atteindre. Il peut par exemple arriver que l'action mise en place ait des implications pires que les dysfonctionnements visés. Ce cas de figure peut être illustrer dans le cas de la lutte contre la corruption en Tunisie qui a conduit de nombreux cadres de la fonction publique, aussi bien dans l'administration centrale, régionale et locale, à être poursuivis en justice (souvent injustement), ce qui a été source d'accusations non fondées et, par conséquent, de dysfonctionnements importants dans les services [44].

Mettre fin à ce système de connivence et de corruption généralisée nécessite une administration publique compétente, que ce soit au niveau central ou au niveau décentralisée, ce qui semble manquer en ce moment dans certains pays méditerranéens. Enfin cette rupture avec un système ancien qui perdure nécessite aussi d'avoir, dans ces pays, des Etats forts capables de définir des choix stratégiques et surtout de les mettre en œuvre en résistant aux lobbies opposés au changement. Elle nécessite également des décideurs éclairés, courageux et capables de faire passer l'intérêt général avant leurs intérêts particuliers, au niveau du pouvoir central mais plus encore peut-être au niveau local. Le développement économique des régions dans ces pays en dépend.

Même si, comme on l'a dit, les actions à mettre en œuvre doivent être définies à l'échelle des

pays et correctement hiérarchisées en fonction de la situation de chacun d'eux, réussir à sortir la région de cette fameuse trappe des pays à revenu intermédiaire et à donner des perspectives d'emplois et de progrès sociaux à l'ensemble de la population, nécessiteront quelques conditions préalables qui bénéficieront incontestablement à chacun des pays de la région. Ces principales conditions sont notamment :

- Une coopération intelligente entre le secteur public et privé, entre les décideurs et la société civile, entre les pays et les bailleurs de fonds et, également entre les Etats de la région pour que les entreprises bénéficient progressivement des avantages d'un grand marché ;
- Une amélioration de la position des femmes dans la société et une intégration plus large dans la sphère économique : on sait que les femmes qui font des études et qui travaillent, constituent le meilleur vecteur d'amélioration du capital humain des générations qui suivent et un facteur de croissance dans les années futures ;
- Un développement de dispositifs de formation pour rendre les personnes au chômage et, surtout les jeunes, rapidement employables avec des compétences adaptées à la demande du marché du travail ;
- Une prise en compte, dans la définition de leur stratégie de développement, de la nécessaire adaptation aux changements climatiques et aux préoccupations écologiques qui peuvent constituer des opportunités de croissance pour la région ;
- Un meilleur suivi et une évaluation des réformes mises en œuvre, en impliquant là encore, le secteur privé et la société civile ;
- Une mobilisation d'envergure en faveur du développement du secteur privé et, plus largement, de l'entrepreneuriat qui nécessite un écosystème multi-acteurs allant du système éducatif, aux institutions financières et à l'administration. Elle nécessite aussi une

meilleure coordination des ministères et de l'ensemble des structures et dispositifs publics qui concernent le secteur privé.

Un signal très positif de cette région est l'engagement de plus en plus important de la société civile et notamment des jeunes, ainsi que des femmes, comme en témoigne l'émergence d'un nombre croissant d'initiatives que ce soit dans le domaine de l'écologie, de l'entrepreneuriat féminin ou plus largement des nouvelles technologies. Une des orientations récentes du Femise est de soutenir ces initiatives en participant au développement de certaines d'entre elles et en leur donnant de la visibilité. Notre implication à ces initiatives est un moyen pour mieux appréhender les réalités de terrain et les besoins des différents acteurs, de façon à mieux définir le contenu de nos recommandations. Les pouvoirs publics et, probablement aussi les bailleurs de fonds, devraient d'ailleurs davantage s'appuyer sur ces initiatives.

Notes

1. Pour une revue de la littérature, voir Gill et Kharas (2015), Pruchnik et Zowczak (2017).
2. On a vu dans le chapitre qui précède que cette situation correspondait bien à celle des pays méditerranéens.
3. Précisons que des auteurs comme W. Easterly, ont montré que l'on ne pouvait pas exclure la possibilité d'une causalité inverse : une accélération de la croissance crée de la richesse et des anticipations positives, ce qui boostent l'investissement. Mais comme la question centrale ici est comment accélérer la croissance, nous n'intégrerons pas ici cette littérature.
4. Ces taux moyens sont estimés par le FMI sur la période 2000-2014 pour les pays arabes importateurs de pétrole.
5. Données du WDI 2018.
6. L'utilisation de l'ICOR pour évaluer l'efficacité de l'investissement rencontre un certain nombre de limites. En premier lieu, sont inclus dans le montant au numérateur, différents types d'investissement qui vont avoir un impact sur la production avec des délais variables, parfois supérieurs à l'année en cours, en particulier lorsqu'il s'agit d'investissements publics. En second lieu, sont inclus également dans ce numérateur, des investissements dans des secteurs d'activité très différents (immobiliers, agriculture, services, industrie, etc.). Si les données étaient disponibles, il faudrait idéalement calculer l'ICOR en fonction des types d'investissement et en fonction des secteurs, ce qui n'est pas possible de réaliser. De plus, compte tenu de la volatilité, à la fois des montants d'investissement annuels et de la variation du PIB, il est préférable d'appliquer le calcul de l'ICOR sur une période de plusieurs années.
7. Augier et al (2013) ont montré à partir de données espagnoles sur la période 1991-2002, que l'effet de la décision d'une firme de s'approvisionner à l'étranger (essentiellement sur le marché européen) en produits intermédiaires et en biens d'équipement (supposés avoir un contenu technologique plus important que les inputs domestiques) dépend de sa capacité d'absorption, mesurée par la proportion de travailleurs qualifiés dans l'entreprise.
8. Nous n'avons pas pu inclure les pays de l'Afrique Sub-Saharienne.
9. Les pays Med pour lesquels nous avons pu avoir des données sont au nombre de 6. Il s'agit de l'Algérie, de l'Égypte, de la Jordanie, du Liban, du Maroc et de la Tunisie.
10. Pour l'Égypte, la décomposition sectorielle n'est disponible qu'à 2 digit (NAIC). Pour les 5 autres pays Med, nous avons la répartition des IDE par industrie à 3 digit, c'est à dire à un niveau plus désagregé.
11. Des effets positifs sur la productivité des entreprises domestiques ont été trouvés uniquement dans le cas des pays développés.
12. Gui-Diby et Renard (2015) ont montré par exemple que les IDE n'avaient eu aucun im-

- pact significatif sur l'industrialisation dans 49 pays africains entre 1980 et 2009.
13. Pour une synthèse de ces études, voir par exemple Iamsiraroj (2016), Iamsiraroj et Ulu-basoglu (2015), Herzer (2012), Alfaro et Rodriguez-Clare (2004).
 14. Borensztein et al. (1998) ont montré que les pays recevant des IDE pouvaient profiter de la technologie apportée par les multinationales seulement lorsqu'ils avaient un seuil minimum de capital humain. Ce résultat a été confirmé par plusieurs études récentes comme par exemple Malikane et Chitambara (2018).
 15. Un accès limité au financement et/ou des contraintes de liquidité empêchent les entreprises de bénéficier de la présence des multinationales, voir par exemple Alfaro et al. (2010), Javorcik et Spatareanu (2007).
 16. Pour une synthèse sur les conditions nécessaires, aussi bien en termes de capacité d'absorption que de caractéristiques des IDE, pour que les effets d'externalités puissent bénéficier aux pays d'accueil, voir Crespo et Fontoura (2006).
 17. Cet effet des IDE sur l'augmentation des inégalités a été mis en évidence notamment par Adams et al. (2017) dans le cas des pays de l'Afrique Sub-Saharienne entre 1984 et 2013.
 18. Cette définition est très proche de celle du Manuel d'Oslo (OCDE et Eurostat, 2005).
 19. Au contact de leurs clients sur les marchés étrangers, les exportateurs peuvent accéder à de nouvelles pratiques, de nouvelles procédures et être incités à créer de nouveaux produits. De la même façon, il a été également montré dans la littérature que les importations d'inputs pouvaient contribuer au transfert de technologie.
 20. Le Global Innovation Index donne une mesure très générale des performances des pays concernant l'innovation. Il est estimé pour 126 pays et englobe 80 indicateurs réparties en 7 grands piliers (institutions, capital humain et recherche, infrastructures, sophistication des marchés, sophistication des affaires, résultats de la connaissance et de la technologie, résultats de la créativité). L'ensemble de ces indicateurs sont disponibles sur le site <https://www.globalinnovationindex.org/Home>.
 21. Par exemple, dans la partie qui évalue l'output de l'innovation, on trouve comme indicateurs, le nombre de brevets enregistrés à l'international, le nombre de publications scientifiques et techniques, le H-index de l'ensemble des articles publiés dans chacun des pays, les revenus à l'international issus des droits de propriété intellectuelle, les investissements directs étrangers sortants, etc. Compte tenu de ce constat, Femise, dans le cadre du projet TheNextSociety (pilote par ANIMA), est en train de préparer un scoreboard de l'innovation adapté aux pays méditerranéens.
 22. Il s'agit plus précisément du score de la distance à la frontière. Cette mesure indique la distance de chaque économie (ou groupe d'économies) par rapport à une "frontière" qui représente la meilleure performance observée à travers l'ensemble des pays couverts par le Doing Business depuis 2005. La distance à la frontière établit ainsi un benchmark par rapport aux meilleures pratiques observées (quelque soit le pays et quelle que soit l'année), et non pas, par rapport à un pays de référence. Cette distance à la frontière d'une économie est calculée sur une échelle de 0 à 100, où 0 représente la performance la plus basse et 100 représente la "frontière". Un score de 60 obtenu pour un pays ou un groupe de pays signifie que ce pays ou ce groupe de pays est à 40 points de pourcentage de la frontière, laquelle est déterminée par la meilleure performance enregistrée sur l'ensemble des économies mesurées à travers le temps. Un score, par exemple de 65 l'année suivante, signifie que son cadre réglementaire se sera amélioré.

Notons que pour présenter l'évolution de l'environnement des affaires à travers les indicateurs du Doing Business, nous préférons utiliser ce score de la distance à la frontière plutôt que le classement du pays ou du groupe de pays, dans la mesure où ce dernier dépend non seulement des changements opérés dans le pays ou le groupe de pays en question mais également dans les autres pays. Comme la "frontière", telle qu'elle a été définie, change peu, une modification du score de la distance à la frontière a la plus forte chance d'être entièrement due à des modifications propres au pays ou au groupe de pays.

23. Le pilier "infrastructure" comprend les infrastructures de transport et l'accès à l'électricité et à l'eau.

24. Le pilier "adoption des technologies de l'information et de la communication" inclut les souscriptions aux téléphones cellulaires et à haut débit (pour 100 personnes), les souscriptions à l'Internet par le câble et à haut débit (pour 100 personnes) et le pourcentage de personnes qui utilisent Internet.

25. Le pilier "système financier" mesure 9 indicateurs dont le pourcentage de crédits domestiques destinés au secteur privé, l'accès au financement pour les PME, l'accès au capital risque, la valorisation boursière des firmes domestiques en pourcentage du PIB, la solidité des banques, etc.

26. Le pilier "capacité d'innovation" comprend 10 sous-piliers dont la diversification de la force de travail, le développement des clusters, les brevets en coopération, les collaborations multi-acteurs, les publications scientifiques, les brevets, etc.

27. La comparaison des indicateurs du World Economic Forum entre 2010 et 2018 n'a pas pu être présentée dans la mesure où l'échelle de l'indice a été modifiée et est passée de 0 à 100 (à la place de 0 à 5).

28. Cet indicateur "Obtention de prêts" évalue (i) la protection juridique des emprunteurs et des prêteurs, (ii) l'existence de certaines me-

sures qui facilitent les prêts au niveau des lois portant sur le nantissement et la faillite et (iii) la couverture, l'étendue et l'accessibilité des informations sur le crédit disponible à travers les agences d'évaluation du crédit.

29. "La protection des investisseurs" évalue le niveau de protection des investisseurs minoritaires en cas de conflits d'intérêt et les droits des actionnaires dans la gouvernance d'entreprise.

30. L'indicateur "Règlement de l'insolvabilité" étudie les délais, le coût et le résultat des procédures d'insolvabilité pour les entreprises nationales et la solidité du cadre juridique applicable aux procédures de liquidation et de redressement judiciaire.

Pour plus de détails concernant ces différents indicateurs qui composent l'Indice sur la Facilité à Faire des Affaires, voir la méthodologie sur le site du Doing Business (<http://www.doingbusiness.org/en/methodology>) qui explique également comment sont obtenues les informations.

31. Cet indicateur comprend la part de l'emploi dans les services hautement qualifiés (dans la force de travail), la proportion d'entreprises qui prévoient des programmes de formation, la part de dépenses en recherche et développement dans le PIB et la part des femmes hautement qualifiées dans le total de l'emploi féminin.

Pour plus de détails sur les indicateurs qui composent le Global Competitiveness Index et le Global Innovation Index, voir la méthodologie dans leur rapport respectif (<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/> <https://www.wipo.int/publications/fr/details.jsp?id=4330>)

32. Enterprise Surveys (<http://www.enterprisesurveys.org>). Concernant la région Med, ces enquêtes sont disponibles pour l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Palestine, la Tunisie et la Turquie.

33. Ce constat du manque de continuum dans le financement des start up a été exprimé par

des participants au panel de playdoyer Next Society du 26 Février 2019 à Tunis auquel Fe-mise participait.

34. Ce point a également été soulevé au cours de ce panel de plaidoyer (Tunis, 26 Février 2019). Le constat est que la capacité des entrepreneurs est plus importante après des échecs.

35. Tarik Aguizoul (2010), Les entreprises familiale marocaines : au-delà du cliché, North African Business Development Forum, 22 Novembre 2010, Barcelone.

36. Pour ces auteurs, il s'agit d'ailleurs de l'un des deux principaux facteurs explicatifs du mécontentement populaire déclencheur des soulèvements arabes de 2011, le second facteur étant le démantèlement de l'Etat.

37. Comme c'est encore le cas d'ailleurs en Algérie.

38. Diwan et Schiffbauer (2018), pp. 19.

39. En faisant le choix de ne considérer que les entreprises en lien avec la famille Ben Ali, le nombre d'entreprises connectées dans cette analyse est largement sous-estimé. Précisons aussi que ces auteurs ont montré que les entreprises connectées sont généralement les plus grandes du pays.

40. Ce cadre théorique montre que l'innovation permet aux entreprises d'augmenter leur profit en réduisant leur prix et en augmentant leur part de marché. Ces rentes obtenues grâce à l'innovation, sont d'autant plus importantes que les produits sont substituables à ceux des entreprises concurrentes dans leur secteur et que les coûts fixes de ces concurrents sont proches de leur propre coût fixe.

41. L'auteur de cet article est Hafid Benmarzouq (militant associatif).

42. On ne dispose que d'analyses sectorielles que l'on a citées plus haut. En matière d'évaluation empirique, des auteurs ont cherché à estimer la "surcôte" de la valeur boursière des firmes directement liée à la perception de la capacité des entreprises connectées à capturer les rentes (Acemoglu, Hassan et Ta-

houn, 2018 ; Diwan et Haidar, 2017). Ce type d'analyse ne donne pas d'information à proprement parler sur le coût économique de ce capitalisme de copinage mais apporte des preuves supplémentaires de son existence.

43. La prise en main de l'économie par les militaires en Egypte ne va pas dans le bon sens. On peut seulement espérer que leur objectif soit le développement du pays à long terme et non les intérêts financiers à court terme d'une élite.

44. Selon Zine (2016), "cette lutte contre la corruption en Tunisie a eu pour conséquence d'inciter les fonctionnaires à ne pas assumer, voire fuir leurs responsabilités. Les signatures qui engagent le service sont transmises au supérieur hiérarchique qui lui-même les transmet à son directeur, etc. Par voie de conséquence, c'est le Cabinet du Ministre, ou le Ministre lui-même, qui se trouve submergé par des courriers à signer tel que bon de commande ordinaire, réponse à un courrier ordinaire, etc. Dans le cadre du traitement d'un dossier, le fonctionnaire ne fait plus aucun effort d'interprétation, ne prend pas d'initiative, ne donne pas de conseils et ne fait pas de propositions pour résoudre un problème... La peur d'être taxé de corruption ou de connivence avec le citoyen, ou d'être poursuivi en justice à l'image de son collègue, hante le fonctionnaire."

Bibliographie

- Acemoglu, D., Hassan, T. and Tahoun, A. (2019), "The Power of the Street: Evidence from Egypt's Arab Spring", *The Review of Financial Studies*, vol. 31, Issue 1, pages 1-42.
- Adams, S. and Klobodu, E. (2017), «Capital flows and the distribution of income in sub-Saharan Africa», *Economic Analysis and Policy*, Elsevier, vol. 55(C), pages 169-178.
- Alfardo, L. and Charlton, A. (2009), "Intra-Industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, 99:5, pages 2096-2119.

- Alfaro, L. (2016), «Gains from Foreign Direct Investment: Macro and Micro Approaches», *World Bank Economic Review*, World Bank Group, vol. 30(Supplement), pages 2-15.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S. and Sayek, S. (2010), «Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages», *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 91(2), pages 242-256.
- Alfaro, L., Iñigue, M. and Ponce, P. (2017), «Foreign direct investment and economic growth in Latin America», *Economic Analysis and Policy*, vol. 56, pages 176-187.
- Alper, O. and Hommes, M. (2013), «Access to credit among micro, small, and medium enterprises», World Bank, Washington, DC.
- Amendolagine, V., Presbitero, Andrea F., Rabellotti, R. and Sanfilippo, M. (2019), «Local sourcing in developing countries: The role of foreign direct investments and global value chains», *World Development*, vol. 113, pages 73-88.
- Augier P., Dovis M. et Gasiorek, M. (2012), *The Business Environment and Moroccan Firm Productivity*, *Economics of Transition*, Volume 2, Issue 2, pp 369-399.
- Auriol, E. (2013), «Barriers to Formal Entrepreneurship in Developing Countries», World Bank, Washington, DC.
- Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A. and Maksimovic, V. (2015), «Are large firms born or made? evidence from developing countries», Policy Research Working Paper No. 7406, World Bank, Washington, D.C.
- Ayyagari, M., Juarros, P., Martinez Peria, M. and Singh, S. (2016), «Access to Finance and Job Growth: Firm-Level Evidence Across Developing Countries», Policy Research Working Paper No. 7604, World Bank, Washington, D.C.
- Bahar, D. (2017) «The middle Productivity Trap: Dynamic of Productivity Dispersion», CID Research Fellow and Graduate Student, Working Paper No. 87, Center for International Development at Harvard University.
- Bartelsman, E., Haltiwanger, J. and Scarpetta, S. (2013), «Cross-Country Differences in Productivity: The Role of Allocation and Selection», *American Economic review*, 103(1), pages 305-34.
- Belloumi, M. (2014), «The relationship between trade, FDI and economic growth in Tunisia: An application of the autoregressive distributed lag model», *Economic Systems*, Elsevier, vol. 38(2), pages 269-287.
- Bending, T., and Amin, M. and Betz, F. and Schweger, H. (2016), «What's Holding Back the Private Sector in MENA? Lessons from the enterprise survey», European Bank, European Investment Bank and World Bank Group.
- Bengoa, M. and Sanchez-Robles, B. (2003), «Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America», *European Journal of Political Economy*, Elsevier, vol. 19(3), pages 529-545.
- Besley, T. (2015), «Law, regulation, and the business climate: the nature and influence of the World Bank Doing Business project», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29 (3), pages 99-120.
- Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie D. and Roberts, J. (2010), «Why Do Firms in Developing Countries Have Low Productivity?», *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 100(2), pages 619-623.
- Boubekeur, A. (2013), «Rolling either way? Algerian entrepreneurs as both agents of change and means of preservation of the system», *The Journal of North African Studies*, vol. 18(3), pages 469-481.
- Bulman, D., and Eden, M. and Nguyen, H. (2017) «Transitioning from Low-Income Growth to High-Income Growth is there a Middle-Income Trap?», World Bank, Published in the *Journal of the Asia Pacific Economy*, 22 (1).
- Cadot, O., Fernandes, A., Gourdon, J. and Mattoo, A. (2015), «Are the Benefits of Ex-

- port Support Durable? Evidence from Tunisia", *Journal of International Economics*, vol. 97(2), Pages 310-324.
- Cammett, M. and Ishac, D. (2018), "The Political Economy of the Arab Uprisings", Routledge.
- Chekir, H. and Ishac, D. (2015), "Crony capitalism in Egypt", *Journal of Globalization and Development*, vol. 5(2), pages 177-211.
- Cirera, X. and Maloney, W. (2017) "The innovation Paradox: Developing-Country Capabilities and the Unrealized Promise of Technological Catch-up", The world Bank Group.
- Commission Européenne (2008), *Information Society and Media, Encouraging Innovation-Friendly Procurement in eHealth*, Report.
- Crespo, N. and Fontoura, M. (2007), «Determinant Factors of FDI Spillovers – What Do We Really Know?», *World Development*, Elsevier, vol. 35(3), pages 410-425.
- Deaken, A. (2015), "Foreign Direct Investment and Economic Growth: A real relationship or Wishful thinking?", *Economic Modelling*, pages 200- 213.
- Desbordes, R. and Wei, S. (2017), «The effects of financial development on foreign direct investment», *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 127(C), pages 153-168.
- Devarajan, S., Easterly, W. and Pack, H. (2002), «Low Investment is Not the Constraint on African Development», Working Papers 13, Center for Global Development.
- Diebolt, C. and Faustine, P. (2013), «From Stagnation to Sustained Growth: The Role of Female Empowerment», *American Economic Review*, Vol. 103 (3), Pages 545-49.
- Diwan, I. and Haidar, J. (2017), "Do political Connections Reduce Job Creation? Evidence from Lebanon", CID Research Fellow and Graduate Student, Working paper No. 70, Center for International Development at Harvard University.
- Diwan, I., and Schiffbauer, M. (2018), "Private banking and crony capitalism in Egypt", *Business and Politics*, 20(3), pages 390-409.
- Diwan, I., Keefer, P. and Schiffbauer, M. (2016), "Pyramid Capitalism: Cronyism, Regulation, and Employment Growth in Egypt", Inter-American Development Bank, Institutions for Development Sector, IDB Working Paper No. 739.
- Edler, J. et Georgiou, L. (2007), *Public Procurement and Innovation : Resurrecting the Demand Side*, *Research Policy*, 36, pp. 949-63.
- Eichengreen, B., Park, D. et Shin, K. (2013), *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Paper, N° 18673, Cambridge, MA.
- Gill, I. et H. Kharas, (2007), *An East Asia Renaissance: Ideas for Economic Growth*, World Bank, Washington, DC.
- Gill, I. et H. Kharas, (2015), *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper, World Bank, Washington, DC.
- Goedhuys, M., Mohnen, P. and Taha, T. (2016). "Corruption, innovation and firm growth: firm-level evidence from Egypt and Tunisia". *Eurasian Business Review*.
- Gui-Diby, S. and Renard, M. (2015), "Foreign direct investment inflows and the industrialisation of African Countries", *World Development*, Vol. 74, pages 43-57.
- Herzer, D. (2012), "How Does Foreign Direct Investment Really Affect Developing Countries' Growth?", *Review of International Economics*, 20(2), pages 396-414.
- Iamsiraroj, S. (2016), «The foreign direct investment–economic growth nexus», *International Review of Economics & Finance*, Elsevier, vol. 42(C), pages 116-133.
- International Bank for Reconstruction and Development & World Bank (2010), *Innovation Policy. A Guide for Developing Countries*, Washinton, DC.
- International Monetary Fund (2016), *Investment and Growth in the Arab World: A Scoping Note*, Annual Meeting of Arab Finance Ministers, April.
- Kienle, E. (2001), *A Grand Delusion: Demo-*

- craty and Economic Reform in Egypt, London, I.B. Tauris.
- Krueger, A. (1995), *Policy Lessons from Development Experience since the Second World War*, in *Handbook of development Economics*, Volume III, Ed. J. Behrman and T.N. Srinivasan, Elsevier Science.
- Lautier, M. et Moreaub F. (2012), *Domestic Investment and FDI in Developing Countries: The Missing Link*, *Journal of Economic Development*, 37(3), pp. 1-23.
- Makiela, K. and Ouattara, B. (2018), «Foreign direct investment and economic growth: Exploring the transmission channels», *Economic Modelling*, Elsevier, vol. 72(C), pages 296-305.
- Malikane, C. and Chitambara, P. (2018), "Foreign direct investment, productivity and the technology gap in African economies", *Journal of African Trade* 4, pages. 61-74.
- OECD/The European Commission/ETF (2014), *"SME Policy Index: The Mediterranean Middle East and North Africa 2014: Implementation of the Small Business Act for Europe"*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264218413-en>
- Rijkersa, B., Freund, C. and Nucifora, A. (2017), "All in the family: State capture in Tunisia" *Journal of Developments Economics*, 124, pages. 41-59.
- Schiffbauer, M., Sy, A. Hussain and S. Keefer, P. (2015), *"Jobs or Privileges: Unleashing the Employment Potential of the Middle East and North Africa"*, World Bank.
- Sfakianakis, J. (2004), *The Whales of the Nile: Networks, Business, and Bureaucrats During the Era of Privatization in Egypt*, in *"Networks of Privilege: Rethinking the Politics of Economic Reform in the Middle East"*, ed. S. Heydemann, New York, Palgrave Macmillan.
- Stevenson, L. (2013), *"Développement du secteur privé et des entreprises : favoriser la croissance au Moyen-Orient et en Afrique du Nord"*, Eska, IDRC.
- World Bank (2016), *"The little data book on private sector development 2016"*, Washington, D.C.
- World Bank (2015), *"Inégalités, soulèvements et conflits dans le monde arabe"*, Washington, D.C.
- World Bank (2014), *"La Révolution Inachevée : Créer des opportunités, des emplois de qualité et de la richesse pour tous les tunisiens"*, Washington, D.C.
- Zine, T. (2016), *"Administration tunisienne : l'urgence d'une réforme d'envergure"*, Institut Tunisien des Etudes Stratégiques.