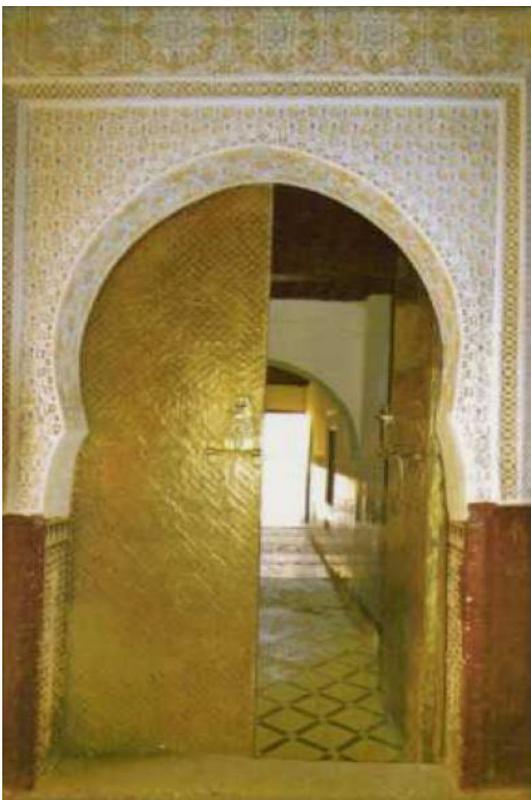

***Le Maghreb dans son environnement
régional et international***

**Stratégie et présence économiques
des États-Unis au Maghreb**



Kassim Bouhou

L'Ifri est, en France, le principal centre indépendant de recherche, d'information et de débat sur les grandes questions internationales. Créé en 1979 par Thierry de Montbrial, l'Ifri est une association reconnue d'utilité publique (loi de 1901).

Il n'est soumis à aucune tutelle administrative, définit librement ses activités et publie régulièrement ses travaux.

L'Ifri associe, au travers de ses études et de ses débats, dans une démarche interdisciplinaire, décideurs politiques et experts à l'échelle internationale. Avec son antenne de Bruxelles (Ifri-Bruxelles), l'Ifri s'impose comme un des rares *think tanks* français à se positionner au cœur même du débat européen.

*Les opinions exprimées dans ce texte
n'engagent que la responsabilité de l'auteur.*

Avec le soutien du groupe OCP



مجموعة م ش ف
Groupe OCP

ISBN :978-2-86592-737-1
© Ifri – 2010 – Tous droits réservés

Ifri
27 rue de la Procession
75740 Paris Cedex 15 – FRANCE
Tel : +33 (0)1 40 61 60 00
Fax : +33 (0)1 40 61 60 60
Email : ifri@ifri.org

Ifri-Bruxelles
Rue Marie-Thérèse, 21
1000 – Bruxelles – BELGIQUE
Tel : +32 (0)2 238 51 10
Fax : +32 (0)2 238 51 15
Email : info.bruxelles@ifri.org

Site Internet : ifri.org

Résumé

Avant les attentats du 11 septembre, les rapports entre les États-Unis et le Maghreb tendaient à se renforcer. Après avoir longtemps cédé le champ au partenaire « naturel » européen, l'action américaine au Maghreb s'inscrivait alors dans une dynamique déclenchée deux ans plus tôt par un membre de l'Administration Clinton, Stuart E. Eizenstat, en vue de réduire les obstacles intrarégionaux et stimuler les investissements américains vers une région où ils sont peu représentés. Washington donnait ainsi l'impression de s'impliquer davantage pour promouvoir l'émergence d'un marché maghrébin fort, complémentaire et intégré à l'économie mondiale.

Après le 11 septembre, l'attente des régimes du Maghreb vis-à-vis des États-Unis était de nature sécuritaire. Les États-Unis se sont donc engagés dans un double combat, économique et politique, l'Administration Bush attendant de ces pays qu'ils fassent preuve de rigueur dans le domaine de la bonne gouvernance et dans celui de la lutte contre le terrorisme, les rapports économiques étant tout au plus utilisés comme des rouages au service d'intérêts plus globaux.

Mais progressivement, le thème de la bonne gouvernance a cédé le pas à une approche plus pragmatique axée sur le formatage des acteurs économiques et sociaux des pays visés tout en préservant une relation étroite avec les régimes dominée par la question sécuritaire. Les offensives menées par Washington au Maghreb n'ont entraîné ni l'émergence d'une activité diplomatique américaine renouée, attendue dans la région, ni un essor des échanges commerciaux. À l'inverse, elles ont exacerbé un peu plus la compétition entre l'Algérie et le Maroc qui ont tenté de répondre au mieux à l'offre économique américaine même si celle-ci ne collait pas forcément à leurs besoins.

Les États-Unis, solidement implantés au Maghreb, comptent davantage sur l'influence qu'ils peuvent avoir sur des changements structurels de la vie économique et sociale des pays du Maghreb que sur d'éventuels bénéfices commerciaux pour leurs entreprises. Même s'ils sont en nette hausse dans la période 2004-2008, les échanges avec les États-Unis demeurent marginaux pour les pays du Maghreb en comparaison de la vitalité et de la diversité des liens économiques établis avec l'UE (Accord de libre-échange [ALE], statut avancé, Union pour la Méditerranée [UpM], accord d'association). Les Américains ne sont pas dupes et savent bien que, malgré une action robuste, leurs échanges commerciaux ne seraient pas plus importants.

Toutefois, la volonté originelle d'Eisenstat de promouvoir un marché maghrébin fort, complémentaire et intégré, a été quelque peu éludée ces dernières années. Peut-être les Américains, contraints par la géographie et par l'histoire, laissent-ils aux Européens le soin de relever et d'accompagner la construction politique et économique de la sous-région.

Sommaire

INTRODUCTION	4
GALOP D'ESSAI : L'INITIATIVE « EIZENSTAT »	6
L'APRES-11 SEPTEMBRE : LA STABILITE A TOUT PRIX.....	8
ARCHITECTURE ET CONTEXTE DES ECHANGES	11
De la rente énergétique à l'OMC : les revendications algériennes...	13
Rabat et Washington : fondements et objectifs de l'accord de libre-échange.....	17
La Tunisie : l'ancrage à l'Europe privilégié.....	23
CONCLUSION.....	26
ANNEXE	28

Introduction

Avant les attentats du 11 septembre, les rapports entre les États-Unis et le Maghreb tendaient à se renforcer. Dans son document annuel sur la stratégie nationale, la Maison-Blanche annonçait en 2000 que « les États-Unis s'intéressent à la stabilité et à la prospérité du Maghreb, une région qui connaît d'importants changements. Nous souhaitons, en particulier, renforcer nos relations avec le Maroc, la Tunisie et l'Algérie et encourager les réformes économiques et politiques¹ ».

L'action américaine au Maghreb s'inscrivait alors dans une dynamique déclenchée deux ans plus tôt par un membre de l'Administration Clinton, Stuart Eizenstat, en vue de réduire les obstacles intrarégionaux et de stimuler les investissements américains vers une région où ils sont peu représentés. Après avoir longtemps cédé le champ au partenaire « naturel » européen, Washington donnait ainsi l'impression de s'impliquer davantage pour promouvoir une accélération de l'intégration d'une entité maghrébine forte dans l'économie mondiale.

Sur ce double objectif se sont greffées, depuis les événements du 11 septembre, les exigences de l'Administration Bush en matière de bonne gouvernance dans tous les pays arabes. Il s'agissait ni plus ni moins d'un tournant et d'une mise en demeure à l'attention des régimes de la région afin qu'ils ouvrent leurs systèmes politiques. Les Américains étaient résolus à transformer les modes de gouvernance de ces pays à coups de réforme démocratique tandis que les régimes du Maghreb craignaient que la fièvre islamiste s'empare du mécontentement social ambiant et menace leur stabilité.

Au Maghreb, les États-Unis se sont donc engagés dans un double combat, économique et politique, alors même qu'Alger et Rabat se livrent une bataille sans concession sur le leadership dont la question du Sahara occidental est la pierre angulaire. Chose étonnante, le repositionnement américain élude cette question, ouvrant, du même coup, la voie à des opérations de séduction des Algériens et des Marocains pour s'attirer les faveurs de Washington sur le dossier.

Pourquoi les Américains n'ont-ils pas apporté de réponse innovante à ce conflit sur lequel reposent tous les blocages des innombrables initiatives lancées dans la région ? Pourquoi la

Kassim Bouhou est doctorant à l'université Paris III-Sorbonne Nouvelle.

¹ US National Security Strategy, *The White House*, Washington DC, février 2000.

rhétorique sur la bonne gouvernance a-t-elle sombré dans le mutisme ? Alors même qu'ils prétendaient soutenir la démocratie et les droits humains partout, on constate que les États-Unis ont semblé redouter les perspectives qu'offrait l'ouverture démocratique dans le monde arabe notamment à cause des oppositions islamistes dont ils mesuraient mal les conséquences d'une arrivée au pouvoir.

Les offensives menées par Washington au Maghreb n'ont entraîné ni l'émergence d'une activité diplomatique américaine renouvelée, attendue dans la région, ni un essor des échanges commerciaux. À l'inverse, elles ont exacerbé un peu plus la compétition entre l'Algérie et le Maroc qui ont tenté de répondre au mieux à l'offre économique américaine même si elle ne répondait pas forcément à leurs besoins.

D'autres partenariats, nouveaux ou traditionnels, s'avéraient bien plus rentables. En effet, dans un contexte marqué par une forte concurrence venue essentiellement d'Europe mais aussi de Chine ou des pays du Golfe, il semble pertinent d'identifier les vecteurs, les modalités et les finalités de la présence économique et commerciale américaine au Maghreb. Alors que les échanges entre le Maghreb et les États-Unis restent en moyenne assez faibles (voir tableau 1, en annexe), le but recherché par les Américains est flou et semble se perdre dans un écheveau de priorités censées servir des desseins stratégiques à priori supérieurs dans cette région du monde

Galop d'essai : l'initiative « Eizenstat »

En 1995, l'Union européenne (UE) lance un ambitieux processus de Barcelone dédié au renforcement des relations politiques, économiques, culturelles et sécuritaires entre les pays méditerranéens. Dès 1998, les États-Unis proposent à leur tour au Maghreb un plan de partenariat commercial, qui vient concurrencer le pilier central du processus européen. Mais Washington s'interdit un quelconque rôle institutionnel dans cette manœuvre. Le gouvernement coordonne les relations entre les représentants des multinationales américaines et les gouvernements marocain, algérien et tunisien.

Plusieurs questions sont alors posées face à cette offensive aussi incisive qu'inattendue. Un certain nombre d'indices révèlent que la proposition résulterait d'un contexte économique américain inquiétant et d'une majorité législative relativement inconfortable pour l'Exécutif démocrate. D'abord, S. Eizenstat² lance le projet sur fond de crise asiatique. Crise qui réduit d'un point la croissance économique américaine. On croit donc, par mesure préventive, à une diversification des marchés par la pénétration et l'ouverture commerciale dans une zone traditionnellement vouée aux relations avec l'Europe avec une technique classique héritière des *Open Doors*. Ensuite, face à un Congrès particulièrement réticent à l'idée d'octroyer des concessions budgétaires et qui cherche même à suspendre l'US-AID dont bénéficient le Maroc et la Tunisie (l'Algérie faisant partie des États dits « pivots³ »), la « doctrine Eizenstat » participerait d'une gesticulation ponctuelle et théâtrale de l'Exécutif américain ; une sorte de palliatif, une porte de sortie pour une Administration bloquée par le Congrès, obligée d'être imaginative pour rester active dans cette région.

Cependant, même si cette initiative ressemble davantage à une réaction aux aléas de la politique intérieure des États-Unis qu'à une réelle volonté d'implication économique au Maghreb, le plan de S. Eizenstat a bel et bien eu pour but d'encourager l'intégration du Maghreb dans le système globalisé et hégémonisé. À l'occasion d'un

² Stuart E. Eizenstat est vice-secrétaire d'État américain aux Affaires étrangères chargé des Affaires économiques et de l'Agriculture durant le second mandat de Bill Clinton (1996-2000).

³ États dont la stabilité interne influe et détermine les équilibres régionaux et internationaux. Voir R. Chase, E. Hill et P. Kennedy, « The Pivotal States and US Strategy », *Foreign Affairs*, vol. 75, n° 1, janvier-février 1996.

discours à la Conférence sur « l'investissement Afrique du Nord Moyen-Orient », S. Eizenstat annonce :

« Nombre de hauts fonctionnaires américains se sont rendus dans les pays du Maghreb et ont eu des entretiens de haut niveau avec leurs homologues en vue de promouvoir les réformes économiques et la libéralisation (...) Le Secrétariat au Trésor fournit les conseils sur la gestion de la dette et envisage d'offrir des services d'assistance technique en vue d'aider aux réformes du secteur financier. Le Secrétariat au Commerce aide la région à élaborer, à mettre au point et à renforcer la réglementation de l'investissement par le biais du Programme de développement du droit commercial. (...). Avec la mise en œuvre de ces projets, la région va voir son activité économique se développer, elle va créer des emplois, entrer sur les marchés mondiaux, améliorer les services sociaux et les conditions de vie.⁴ »

Chose remarquable, S. Eizenstat promet une relation fortement interétatisée. Le degré d'implication de l'Administration Clinton ne se limite plus à un rôle d'arbitrage. Il s'est élargi à une politique volontairement pédagogique qui veut donner une leçon de libéralisme en vue des réformes structurelles, quasiment menées par l'État fédéral lui-même. Le gouvernement va préparer le terrain pour les multinationales et S. Eizenstat apporte un démenti aux allégations selon lesquelles son initiative n'aurait été que l'illustration du désespoir de la Maison-Blanche face au tout-puissant Congrès. Bien au contraire, l'initiative s'inscrit dans le long terme et, pour la première fois, dans un cadre multilatéral.

En effet, la marche vers la mondialisation exige aussi un effort au niveau régional. Les pays du Maghreb se voient notifiés de passer outre leurs antagonismes interétatiques et de réactiver leur entité supranationale (UMA) pour une relance des relations économiques intermaghrébines stables et crédibles pour les investisseurs américains : « (...) les pays du Maghreb devront s'arranger pour constituer à la fois des entités économiques au niveau de la concurrence internationale et surtout se mettre à plusieurs pour constituer un marché attractif pour les multinationales américaines »⁵.

Selon Washington, une coopération économique régionale permettrait d'améliorer les rapports politiques entre les trois pays, et à terme de promouvoir les réformes censées combler le déficit démocratique. Après le 11 septembre, la demande américaine de bonne gouvernance au Maghreb prend une dimension exceptionnelle.

⁴ Discours prononcé le 15 novembre 2000, pour le compte de la Trade and Development Agency.

⁵ A. El Azizi, « Sous le charme des Yankees », *Maroc Hebdo International*, n° 372, 14 au 20 mai 1999.

L'après-11 septembre : la stabilité à tout prix

À la suite des attentats de 2001, la menace terroriste islamiste a fait l'objet de toute l'attention des États-Unis. Les conditions qui ont favorisé l'émergence de groupes comme Al-Qaida sont perçues comme des facteurs de contestation des régimes en place, ce qui pose un problème lorsqu'il s'agit de partenaires stratégiques.

Jusqu'au 11 septembre, les États-Unis se préoccupaient moins dans leur politique à l'égard du Maghreb de la nature religieuse ou laïque du régime que de son positionnement politique. Le fondamentalisme religieux n'est pas non plus perçu comme une menace en soi pour les Américains, si bien que Washington n'avait pas de problème pour soutenir des mouvements ou des pouvoirs islamiques, ni d'inquiétude particulière à propos du Front islamique du Salut (FIS) algérien⁶.

Le 11 septembre change singulièrement la donne. Bien que le président Bush ait veillé à éviter toute stigmatisation de l'Islam, il n'est pas possible d'ignorer que les attaques ont été commises par un réseau dont les fondements et les objectifs relèvent clairement de l'extrémisme religieux. Si la guerre provoquée par les attentats est officiellement dirigée contre « la terreur », celle-ci est bien associée à l'islamisme radical, qui est *de facto* la seule idéologie justifiant un terrorisme transnational⁷.

Si l'ensemble du Grand Moyen-Orient est concerné par le risque d'instabilité, les préoccupations américaines restent concentrées sur l'évolution de leurs partenaires habituels : les pays arabes « modérés » dont font partie le Maroc et la Tunisie ainsi que les plateformes énergétiques telles que l'Algérie. Cette dernière fait l'objet d'une attention accrue, car des troubles politiques internes seraient gravement préjudiciables aux efforts d'amélioration des infrastructures pétrolières nécessaires pour répondre à l'augmentation de la demande mondiale⁸.

⁶ Le soutien aux « Afghans » organisés par Oussama Ben Laden dans les années 1980 est bien connu, de même que les bonnes relations avec les Talibans jusqu'en 1998. O. Roy, *Les Illusions du 11 septembre, Le Débat stratégique face au terrorisme*, Paris, Seuil, 2002.

⁷ Dès septembre 2001, le président G. Bush a reconnu que l'ennemi était bien « une frange de l'extrémisme islamique ».

⁸ J.A. Russell, « Searching for a post-Saddam Regional Security Architecture », *MERIA*, vol. 7, n° 1, mars 2003.

La subversion des régimes amis était un danger identifié de longue date par les États-Unis, mais il s'agissait de contrer des activités suscitées de l'extérieur, par l'Union soviétique pendant la guerre froide ou plus tard par l'Iran révolutionnaire. La réflexion sur le Moyen-Orient relancée par les attentats de 2001 a conduit les experts à se pencher sérieusement sur les racines du terrorisme, de telle sorte que des facteurs de contestation internes ont été mis en lumière⁹.

On retrouve chez de nombreux chercheurs la même description des problèmes auxquels sont confrontés les pays du Maghreb. Le premier est sans doute l'explosion démographique, avec un quadruplement de la population de l'Afrique du Nord depuis 1950 et un doublement prévu d'ici 2050¹⁰. Une part importante de cette population est jeune, ce qui pose le problème de son entrée sur le marché du travail et dans la vie politique. Le chômage atteint déjà des proportions considérables, en raison de l'inefficacité des économies. Le retard économique se caractérise par des revenus bas, le déclin des exportations (hors produits pétroliers) et du produit intérieur brut.

Alors que les difficultés économiques et sociales s'accumulent, les systèmes politiques sont jugés incapables de faire face aux défis. Dans certains pays, au Maroc notamment, une nouvelle génération de dirigeants est arrivée au pouvoir ou va prendre les rênes dans les années à venir ; ils paraissent inexpérimentés et mal préparés à gérer des sociétés en transition.

Une double crainte transparaît dans les analyses américaines : d'abord le risque de renversement de régimes amis, mais plus encore de perte de contrôle provoquée par un rejet de la coopération avec les États-Unis pour des raisons de politique intérieure. L'opinion arabe souvent utilisée comme épouvantail dans les débats sur le Moyen-Orient, est effectivement devenu un problème dans les relations des États-Unis avec leurs partenaires régionaux. L'image de l'Amérique y est déplorable et ce phénomène peut être exploité par des groupes islamistes radicaux, voire par certains dirigeants, qui y voient un moyen de détourner le mécontentement de leur population vers une autre cible.

Washington s'engage dans une action forte, ostensible et multidimensionnelle au Maghreb dont l'économie n'est finalement que l'une des facettes. Le montant des IDE dirigés vers les trois pays du Maghreb est passé de 717 millions de dollars (m\$) en 1990 à 4,4 milliards de dollars (Md\$) en 2001. Cette progression s'inscrit dans un contexte mondial d'augmentation des flux de capitaux qui circulent, essentiellement entre pays riches. Le Maghreb ne se distingue pas par un niveau particulièrement élevé et la zone n'est

⁹ N. Bensahel, D. L. Byman (dir.), *The Future Security Environment in the Middle East*, Santa Monica, RAND, 2004.

¹⁰ A. Cordesman, *Beyond Anger and Counterterrorism: A New Grand Strategy for US and Arab Relations*, Washington (D.C.), CSIS, septembre 2004.

pas considérée comme très attractive. Le caractère volatile de la croissance dessine un contexte général peu favorable aux investissements américains. En effet, la croissance en Algérie et au Maroc ces dix dernières années a été chaotique. Pour les investisseurs américains, comme pour les autres, les perspectives de bénéfices rapides et élevés ne sont pas assurées sur le court terme. L'étroitesse des marchés nationaux constitue un second facteur discriminant au regard des investisseurs potentiels. En raison des limites de l'intégration régionale, les marchés nationaux restent cloisonnés et ne présentent pas tant au niveau démographique qu'au niveau du pouvoir d'achat, de perspectives importantes de consommation. La main-d'œuvre reste dans l'ensemble peu formée.

L'essor des investissements au Maghreb ces dernières années est encore principalement lié aux privatisations, avec une ouverture d'entreprises nationales à l'actionnariat étranger, à la conversion de la dette extérieure en investissements étrangers dans le secteur des hydrocarbures en ce qui concerne l'Algérie. On note que dans ces trois pays, l'État conserve un rôle important sur certains marchés à travers ses monopoles. Les multiples réformes, souvent inscrites dans les Plans d'ajustement structurels (PAS) et dans le cadre du processus de Barcelone visant à libéraliser l'environnement des entreprises, sont mises en application avec beaucoup de retard, notamment en Algérie où les entreprises publiques continuent d'accaparer les subventions publiques.

Architecture et contexte des échanges

L'Initiative de partenariat avec le Grand Moyen-Orient est présentée le 13 décembre 2002 par le Secrétaire d'État, Colin Powell. Il la décrit comme un effort pour aider les pays de la région à combler le retard qu'ils ont pris en termes de prospérité et de qualité de vie. Pour se développer au XXI^e siècle, le Moyen-Orient a besoin de la liberté économique et politique, d'un système éducatif moderne et de favoriser l'émancipation des femmes¹¹. On retrouve là les thèmes figurant dans le *Rapport sur le développement humain dans le monde arabe* du PNUD qui semble être la source d'inspiration principale du plan américain. Il s'agit de contribuer à combler les « déficits » en termes de démocratie, d'opportunité économique et de connaissance.

L'Initiative a donc pour objet d'encadrer une assistance américaine dans quatre domaines :

- la démocratie et la bonne gouvernance (lutte contre la corruption) ;
- l'avènement d'une société de la connaissance (réforme de l'éducation, lutte contre l'illettrisme...) ;
- l'ouverture économique (réforme du secteur financier...) ;
- les droits des femmes.

Le domaine économique reçoit une attention particulière. Il semble propice au lancement des premières réformes, puisque l'amélioration sert les intérêts des gouvernements comme ceux des États-Unis¹². Cela traduit également la conviction américaine que l'ouverture économique accompagne nécessairement la libéralisation politique¹³.

¹¹ Ces thèmes sont notamment développés par le Secrétaire d'État lors de l'une des premières présentations de l'Initiative : C.L. Powell, « The U.S.-Middle East Partnership Initiative: Building Hope for the Years Ahead », Remarques prononcées à la Heritage Foundation le 12 décembre 2002.

¹² S. Telhami, *The Stakes – America and the Middle East*, New York, Basic Books, 2002.

¹³ D. Neep, « Dilemmas of Democratization in the Middle East: The "Forward Strategy of Freedom" », *Middle East Policy*, vol. XI, n°3, automne 2004.

Il s'agit d'améliorer la compétitivité des productions régionales, d'encourager les investissements et de faciliter le développement des entreprises privées. L'objectif américain est d'instituer un climat plus propice aux échanges, en commençant par éradiquer la corruption et établir la primauté du droit. Des programmes sont mis en place dans le domaine des règles douanières, des réglementations commerciales ou de la protection de la propriété intellectuelle.

C'est sur le front économique que l'on peut véritablement parler d'une compétition transatlantique au Maghreb, les forces en présence étant comparables. Avec une part de 26 % du PIB mondial, contre 31 % pour les États-Unis, le deuxième potentiel agricole mondial une forte assise industrielle et financière, l'UE a les moyens économiques de ses ambitions. Conscients de la montée en puissance de l'Europe sur ce terrain, les États-Unis ont d'abord cherché à affirmer leur hégémonie sur l'économie pétrolière de cette région, à partir de l'Algérie notamment et ensuite à nouer des rapports de partenariat avec les pays maghrébins à travers notamment les ALE (Tunisie, Maroc).

Malgré la force de la présence économique de l'UE, les offensives américaines au Maghreb sont mal perçues. Les États-Unis ont repris à leur compte l'adage du président Coolidge selon lequel « l'affaire de l'Amérique ce sont les affaires » et ont conféré à leurs relations commerciales avec les pays du Maghreb un cadre bien balisé, à l'instar des rapports euromaghrébins. Mécontents de ne pas avoir été associés au processus de Barcelone, les Américains ont proposé aux Maghrébins l'initiative Eizenstat. Il est vrai que le processus d'établissement d'une zone de libre-échange américano-maghrébine, concurrente de celle qui est projetée entre l'UE et les pays riverains de la Méditerranée a bel et bien commencé avec l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 2006, de l'accord États-Unis/Maroc. Le processus de libre-échange proposé par Washington aux pays maghrébins heurte inévitablement les intérêts européens dans cette région.

Point important concernant les IDE américains au Maghreb dans la période 2003-2008, la plupart d'entre eux portent sur des projets industriels (hors hydrocarbures), concernant les 40 % des montants annoncés contre 20 % pour l'Europe. Les États-Unis représentent 12,5 % de tous les projets d'investissement des IDE principalement dans l'énergie (Tunisie et Algérie).

La faiblesse de l'ouverture des pays du Maghreb est liée en grande partie aux tarifs appliqués aux produits importés, qui restent parmi les plus élevés du monde. Par exemple, la moyenne simple des droits de douane selon la clause de la nation la plus favorisée pour les pays de la région est de 21 % contre 10,8 % pour l'Asie et 9,5 % pour les pays d'Amérique latine. Certes, ces taux de protection ont significativement baissé au cours des dix dernières années, mais leur diminution a été variable en fonction des pays. Selon le dernier

rapport FEMISE¹⁴, le Maroc aurait réduit son tarif maximum de 65 % au cours de la période 1993-2003. En revanche, l'Algérie et la Tunisie n'ont baissé leurs tarifs que de 20 %.

Le marché américain ne constitue pas de véritables débouchés pour les pays de la région, à l'exception de l'Algérie (30 %). Les exportations d'Alger vers le marché américain ont connu une hausse importante en 2004 puisqu'elles ne représentaient que 9 % du volume global en 1990. La part des exportations du Maroc, signataire d'un ALE avec les États-Unis entré en vigueur en 2006, vers le marché américain ne dépasse pas 5 %.

De la rente énergétique à l'OMC : les revendications algériennes

En 2008, l'Algérie occupe le 72^e rang du classement des marchés les plus rentables pour les produits et services américains¹⁵.

Passant d'une situation de crise économique profonde à celle de bonne élève du Fonds monétaire international (FMI), l'Algérie suscite aux États-Unis un regain d'intérêt économique qui n'est plus uniquement pétrolier ou gazier¹⁶. En effet, la diversification du marché algérien et, à terme, le démantèlement des barrières tarifaires et l'accroissement des investissements américains en Algérie constituent les nouveaux horizons. Dans cette perspective, Washington participe directement¹⁷ aux réformes des législations fiscale, judiciaire et commerciale engagées par Alger en vue d'une prochaine accession à l'OMC et dispose depuis 2002 d'une chambre de commerce américaine à Alger et d'un US-Algerian Business Council à Washington. La politique américaine devrait se poursuivre sous la forme de l'entrée en vigueur d'un Open Skies Agreement¹⁸, d'un soutien accru de la Banque Import/Export¹⁹ au commerce américano-algérien, du lancement du programme de crédit par le Département

¹⁴ Ahmed Galal et Jean-Louis Reiffers (coord.), *Les Pays partenaires méditerranéens face à la crise, rapport du Femise sur le partenariat euro-méditerranéen*, Marseille, Réseau Femise, 2009.

¹⁵ Ce classement est proposé par le Département au Commerce Américain.

¹⁶ L'Algérie est le 10^e plus grand marché des États-Unis dans la région Moyen-Orient/Afrique du Nord. En 2002, le volume des investissements directs américains atteignait 2,5 Md\$. Pourtant, bien que la présence américaine soit dominée par les compagnies pétrolières et gazières, il est à noter qu'aucune « major » n'est représentée.

¹⁷ Contribution sous forme d'assistance technique qui s'élève à 1m\$.

¹⁸ L'accord, non signé, prévoit l'ouverture du ciel algérien à toutes les compagnies d'aviation civile à bas tarifs américaines.

¹⁹ La Banque Import/Export garantit un programme budgété à hauteur de 1,8 Mds\$ pour des projets pétroliers et d'acquisitions d'avions civils.

américain à l'Agriculture²⁰ et d'un accord-cadre sur l'investissement et le commerce soumis à l'intégration algérienne à l'OMC.

Alger a pris acte des promesses américaines et bénéficie de l'assistance américaine en vue de faciliter son entrée à l'Organisation mondiale du Commerce (OMC), assortie d'une clause de conditionnalité liée à ses progrès dans le domaine de la bonne gouvernance. En contribuant, à hauteur d'un million de dollars, aux réformes des législations fiscales, judiciaires et commerciales engagées par Alger en vue d'une prochaine accession à l'OMC, les Américains peuvent mesurer très concrètement les efforts fournis par le pays dans le domaine de la bonne gouvernance. Ces opérations de formatage appelées *shaping* par les diplomates américains, permettent aux acteurs économiques américains d'agir directement sur le tissu économique algérien.

Ainsi, le groupe américain Northrop Grumman (non étatique) a lancé en 2005 l'Algerian Industries Development Group, une holding dont le rôle est de soutenir le développement économique, grâce au transfert de technologie, à la privatisation des entreprises nationales et au développement des infrastructures.

Dans le domaine de la formation, l'influence américaine est de plus en plus ostensible. Le 30 octobre 2005, l'ambassadeur des États-Unis en Algérie, Richard Erdman, signe un accord avec le ministre algérien de l'Éducation nationale, Boubekour Ben Bouzid, doté de 4 m\$ portant sur le renforcement de la langue anglaise, la formation des formateurs, la conception des programmes et des manuels en formant des techniciens en la matière et le développement des nouvelles technologies.

De la même manière, les conseils américains en matière de redéfinition de l'organisation de l'entreprise sont recherchés. Le président du conseil d'administration du groupe algérien Cevital, Issad Rebrab, explique dans une interview à *Jeune Afrique* [qu'] « après un très fort développement depuis 1999, [son entreprise a] traversé une crise de croissance depuis deux ans, avec une organisation qui n'était plus adaptée à [sa] taille. [Il a] donc fait appel au cabinet américain McKinsey pour revoir [son] organisation, et, désormais, [est] le président du conseil d'administration ».

Les États-Unis sont les principaux investisseurs étrangers en Algérie, avec, entre 1998 et 2001, plus de 900 m\$ d'investissements directs (IDE), soit près du triple de l'Égypte qui est, avec 360 m\$ sur la même période, le deuxième investisseur étranger. Investisseurs de longue date, les opérateurs privés américains demeurent intéressés essentiellement par le secteur des hydrocarbures (Tableau 1). Une diversification commence à s'opérer vers les secteurs de la chimie et de la pharmacie (Pfizer) mais elle reste mineure.

²⁰ Programme de garantie de crédit à l'exportation intitulé « GSM 102 » proposé par le Département américain à l'Agriculture et évalué à 50 m\$ pour l'achat de produits agricoles américains.

Tableau 1. Volume des importations pétrolières américaines en 2009

Country	Quantity in thousands of barrels		
	August 2009	July 2009	Cumulative 2009
Total	268,429	296,274	2,244,319
OPEC Total	135,845	144,235	1,114,966
Algeria	10,945	8,177	60,201
Angola	8,761	10,048	117,257
Ecuador	4,077	5,542	47,418
Iran	(-)	(-)	(-)
Iraq	14,579	9,357	112,600
Kuwait	4,255	4,388	41,575
Libya	1,505	1,245	15,268
Nigeria	26,806	27,777	164,855
Qatar	(-)	(-)	(-)
Saudi Arabia	27,675	31,642	255,990
United Arab Emirates	995	4,846	13,478
Venezuela	36,247	41,214	286,324

Source. US Department of Commerce, 2009

Shell a décroché en 2006 deux contrats pour forage de sept puits de pétrole évalués à environ 60 m\$. La société Halliburton reste le principal fournisseur de services dans l'environnement pétrolier algérien avec un ancrage dans le champ pétrolifère de Hassi Messaoud. Alors que l'Algérie est le 6^e fournisseur de pétrole pour le marché américain, la branche du gaz naturel liquéfié (GNL) de la compagnie nationale algérienne Sonatrach semblait, jusqu'en 2005, cantonnée au marché sud-européen. Elle a depuis bénéficié de plusieurs contrats avec les Américains Occidental Petroleum et Sempra Energy, leaders du marché du GNL aux États-Unis, signés notamment à l'occasion du World Petroleum Congress qui se tenait à Madrid du 29 juin au 3 juillet 2008. En 2012, un tiers de la production de GNL de Sonatrach sera dédié au bassin atlantique a précisé son président-directeur général, Mohamed Meziane. L'objectif de ce recentrage est de s'emparer et de contrôler dans son intégralité une des filières d'approvisionnement du marché américain. M. Meziane n'avait pas caché son intention en 2005 de faire de sa société une force aussi à l'extérieur. « Nous continuerons naturellement à renforcer nos positions sur le marché gazier international : Sonatrach veut être opérateur aux États-Unis. En somme, notre stratégie est de valoriser notre gaz sur toute la

chaîne ; de la vente jusqu'au terminal et du terminal vers le consommateur américain²¹ ».

La Sonatrach se donne les moyens de ses ambitions en signant deux engagements majeurs. Le premier est un accord avec la société Sempra Energy portant sur une réservation par la compagnie algérienne d'une capacité de regazéification de gaz naturel liquéfié (GNL) sur un terminal de réception Cameron Liquefied Natural Gas (CLNG) en Louisiane. Cet accord permettra d'approvisionner le marché américain avec un volume allant de 250 à 500 millions de pieds cubes par an, sur une durée de 20 ans. L'accord comprend également, la prospection des opportunités de commercialisation de gaz naturel sur les marchés américains. Le second est une lettre d'intention cosignée avec Occidental Energy Ventures Corporation, pour une réservation par Sonatrach d'une capacité de regazéification de GNL sur le Terminal de « Ingleside Energy » dans la région du golfe du Mexique.

En Algérie, c'est Kellogg qui remporte en 2005 le contrat pour réaliser le nouveau complexe de GNL de Skikda. Les entreprises américaines participent pleinement au développement des moyens d'exploitation des ressources. C'est le cas d'Entrepose Contracting qui remporte en 2006 un contrat de 50 m\$ pour la conception, la fabrication et le montage d'une unité de pompage de pétrole brut alimenté par du gaz. La société est également en charge de la fabrication d'un gazoduc de 120 km de long et précise au passage que le recours aux compétences locales algériennes sera maximisé pendant toutes les phases du projet.

Dans le domaine électrique, General Electric a remporté, en juin 2008, le contrat d'équipement d'une centrale électrique située à 700 km à l'est d'Alger. Il s'agit du troisième site confié aux Américains qui fournira des turbines à gaz de haute technologie. Montant du contrat : 635 millions d'euros. Un mois plus tôt, General Cable, leader mondial des produits fils et câbles, a acquis 70 % du capital de l'Entreprise nationale des industries du câble (Enicab) en Algérie. Selon le groupe américain, le chiffre d'affaires annuel pourrait atteindre au moins les 200 millions d'euros une fois le projet d'investissement mis en œuvre.

Le président Abdelaziz Bouteflika a vendu à la Maison-Blanche son savoir-faire dans le domaine de la lutte contre le terrorisme et a, du même coup, su positionner son pays dans l'échiquier post-11 septembre. De sa visite à New York en septembre 2004, il est reparti avec un accord-cadre prévoyant le doublement du volume des échanges entre les deux pays, hors hydrocarbures. Le président algérien a affiché sa satisfaction en qualifiant ses entretiens de « très positifs » et de « très prometteurs ». Jugement qui tranche avec le terrible « Je pars les mains vides » qui concluait sa visite en France un mois plus tôt.

²¹ Discours prononcé à la « 2nd North African/Mediterranean Petroleum and Geosciences Conference » organisée par la Sonatrach à Alger, le 17 avril 2005, et repris dans *Maghreb Sélection*, n°1274, 22 avril 2005.

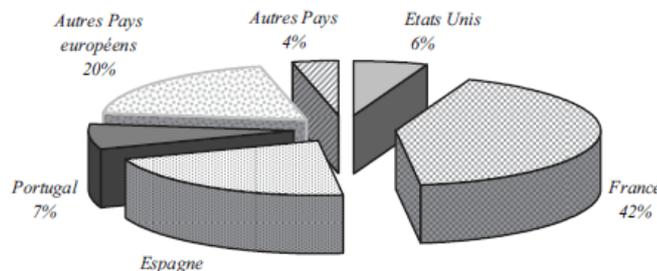
En effet, entre 2005 et 2008, les relations commerciales américano-algériennes connaissent un essor inédit. Elles enregistrent en 2007 une hausse de 2 Md\$. Les exportations algériennes ont atteint 17,5 Md\$ et celles des États-Unis vers l'Algérie 1,5 Md\$, soit 20 % d'augmentation. À titre de comparaison, en 2004, la France est demeurée le premier fournisseur de l'Algérie avec un montant global de 4,12 Md\$, soit 22,67 % du total des importations algériennes. Mais elle est le 3^e client, avec 3,61 Md\$, assez loin derrière les États-Unis qui ont absorbé 23,15 % des exportations algériennes en 2004.

Rabat et Washington : fondements et objectifs de l'accord de libre-échange

En 2008 le Maroc occupe le 68^e rang du classement des marchés les plus rentables pour les produits et services américains.

Les défenseurs de l'ALE ont mis en avant des motivations économiques telles que l'accès au marché américain des produits marocains, la possibilité pour le pays de se transformer en plateforme vers l'Europe et le reste du monde arabe pour les investissements américains et le sursaut que ne manquerait pas de provoquer une signature qui devrait relancer la mise à niveau de l'économie.

Graphique 1 : Les principaux pays investisseurs au Maroc (1997-2004)



Source : CNUCED, base de données FDI/TNC

Les plus critiques disent que ces arguments sont peu probants. Le commerce avec les États-Unis ne concerne en moyenne que 3 % du total des échanges marocains (importations + exportations) sur la période 2002-2008 alors que les échanges avec l'UE représentent une moyenne de 61 % sur la même période. Larbi Jaïdi argue que le Maroc n'est toujours pas libre-échangiste, à l'instar des États-Unis. La signature de ce type d'accords relèverait de l'opportunité politique dictée par une conjoncture donnée : l'ALE « est essentiellement une question de politique étrangère, plutôt qu'un enjeu économique pour les deux partenaires ». Il ajoute que l'étroitesse du marché marocain et de son économie n'en fait ni un

fournisseur ni un débouché « il s'agit d'une garantie que le Maroc poursuivra ses réformes »²². « Faux » rétorque le ministre marocain délégué aux Affaires étrangères et à la Coopération, Taïeb Fassi-Fihri, qui souligne que l'accord n'est en rien un accord politique, son contenu étant strictement économique. « Il ne s'inscrit en rien dans la logique de faire un accord de libre-échange avec le Grand Moyen-Orient d'ici à 2013 »²³.

L'ALE américano-marocain, une première dans la région, a marqué surtout la volonté américaine de concrétiser son projet de « partenariat du Moyen-Orient élargi et de l'Afrique du Nord (Broader Middle East, BME) » qui succède au Great Middle East (GME), chantier phare du premier mandat de George W. Bush. Le BME vise l'implantation d'une zone de libre-échange du Maroc au Pakistan à l'horizon 2012.

D'un point de vue économique, l'accord de libre-échange (ALE), signé le 15 juin 2004, permet aux États-Unis de disposer d'un nouveau marché libéralisé et de faire du royaume « la déclinaison » locale d'une stratégie globale visant l'implantation d'une zone de libre-échange au sein de l'arc arabo-musulman²⁴. À court terme, l'ALE devait avoir une influence minimale sur les investissements croisés UE/Maroc dans le cadre du processus de Barcelone²⁵. La perspective américaine n'était pas de concurrencer les initiatives européennes au Maroc mais de s'appuyer sur les différents réseaux d'influence locaux, à savoir les élites économiques, politiques et intellectuelles, pour modeler le BME selon les spécificités culturelles du royaume. Pour autant, le Maroc demeure en périphérie des priorités américaines.

L'ALE présente de relatives perspectives pour les investisseurs américains²⁶. Néanmoins, l'accord a été assorti d'une clause de conditionnalité portant sur une réforme de la législation marocaine du travail qui a abouti sur de profonds changements dans le paysage professionnel marocain²⁷.

²² Cité par M. Kadiri, « L'agro-industrie face au libre-échange UE-USA : le Maroc électrocuté ou électrisé ? », *L'Économiste*, 18 mars 2004.

²³ M. Kadiri, *op. cit.* [21].

²⁴ Pan trans-continentale qui s'étend du Maroc au Pakistan au sein duquel une zone de libre-échange devrait être implantée à l'horizon 2013 dans le cadre du Middle East Free Trade Agreement (MEFTA).

²⁵ Sur le plan économique du processus, la France s'efforce de rassurer les inquiétudes marocaines au sujet des incidences que peut avoir l'élargissement de l'UE à l'Est, en soulignant les avantages qu'offrent au royaume l'arrivée des dix nouveaux qui impliquent un marché élargi et dynamique à ses portes.

²⁶ D'importantes concessions ont été obtenues dans le domaine agricole et plus particulièrement sur les céréales où les États-Unis obtiennent les mêmes taux de réductions de droits douaniers (38 %) que ceux accordés à l'UE. Néanmoins, les flux commerciaux bilatéraux sont modestes : 3,8 % des exportations pour le Maroc et 4 % pour les États-Unis.

²⁷ Ainsi, l'âge minimum d'entrée dans le monde du travail a été élevé de 12 à 15 ans, le temps de travail hebdomadaire a été réduit passant de 48 à 44 heures, le salaire minimum a été augmenté de 10 %, les salariés bénéficient désormais d'une sécurité sanitaire, la parité homme-femme est promue et la protection des organisations

La question agricole reste le nœud gordien de l'ALE. Même si les Américains ont exigé que ce secteur soit considéré comme les autres, les Marocains ont obtenu une clause préférentielle qui fait que le régime des quotas attribué aux produits agricoles ne doit pas être moins favorable que celui réservé à d'autres partenaires, menaçant ainsi la relation privilégiée avec l'UE. Washington a fini par reconnaître les défis que devrait relever l'agriculture marocaine. Le gouvernement marocain a obtenu une période de transition de 15 à 18 ans et la soumission de quotas pour les produits « sensibles » socialement, tels que les blés tendres et durs et les viandes rouges (bovines, ovines et caprines). Depuis 2004, Washington a mis en place un faisceau d'aides financières significatives pour accompagner la mise en œuvre de l'ALE.

Entre 2004-2008 ce sont quelque 135 m\$ qui ont été versés au gouvernement marocain par l'United States Agency for International Development (US AID) en vue de promouvoir une coopération qui s'articule autour de quatre grands axes :

- croissance économique (agriculture et agro-industrie) ;
- soutien aux petites et moyennes entreprises et industries (PME-PMI) ;
- éducation de base et formation professionnelle ;
- gouvernance et renforcement de la démocratie (formation des parlementaires, des inspecteurs généraux, amélioration de la qualité dans les villes).

Malgré l'ALE, les échanges restent faibles entre les deux pays. En 2007, les États-Unis étaient le 7^e fournisseur et le 8^e client du royaume. Les entreprises marocaines ne sont pas assez robustes et ne disposent pas de stratégie pour exporter sur le marché américain. Les difficultés sont principalement liées à la compétitivité des prix, la mauvaise connaissance des marchés américains, l'incapacité à servir la taille des commandes, le manque de promotion, le déficit d'image, la maîtrise des normes, les faiblesses logistiques et les écarts culturels.

En fait, loin de tenir ses promesses économiques, l'ALE s'avère être un formidable levier politique pour chacun des deux signataires. Il permet aux Américains de mettre en œuvre leur stratégie globale en ouvrant un premier verrou de la zone de libre-échange (ZLE) qui, selon leurs plans, s'étendra du Maroc à

syndicales et des salariés grévistes est instituée. Toutes ces mesures ont été ratifiées par le Parlement marocain.

l'Afghanistan²⁸. De leur côté les Marocains jouent la carte américaine pour envoyer un signal à l'UE avec laquelle ils négocient un accord d'association. Le ministre français du Commerce avait pourtant averti le Maroc sur un ton assez dur : « Vous ne pouvez pas dire que vous voulez un partenariat avec l'UE et en même temps signer un accord de libre-échange avec les États-Unis. Il faut choisir ». En rétorquant indirectement, le secrétaire d'État américain au Commerce, Robert Zoellick, qui a mené les négociations pour son pays, a rappelé que le Maroc n'était plus une colonie française.

Le Maroc s'efforce de pratiquer une politique d'équidistance entre les États-Unis et la France. Du point de vue économique, le virage marocain matérialisé par l'ALE trouve l'un de ses fondements dans l'élargissement à l'Est de l'UE et les pertes par Rabat des acquis communautaires. Les pertes de marché subies par les produits agricoles marocains consécutivement à l'élargissement de la Communauté économique européenne (CEE) à l'Espagne et au Portugal en 1986, les nombreux contentieux dans le domaine de la pêche avec Madrid et Bruxelles, le litige autour du secteur textile marocain encouragé puis abandonné par les Européens, après la rude concurrence imposée par le textile chinois, ne pouvaient pas laisser Rabat sans réaction. Si les Marocains ont récemment obtenu gain de cause auprès de l'UE en accédant au statut avancé, leur ALE avec les États-Unis a multiplié par trois le déficit de la balance commerciale Maroc/États-Unis (voir tableau 1, en annexe).

Comme en Algérie, c'est dans le formatage (*shaping*) de l'outil et des acteurs économiques marocains eux-mêmes que les Américains sont les plus actifs. Des conseils préparés outre-Atlantique ont indéniablement pesé dans les orientations adoptées par le Palais en vue de la redéfinition de la politique économique marocaine. Les cabinets McKenzie et McKinsey ont été impliqués dans la conception des grandes politiques de développement du royaume et des études du Haut Commissariat au Plan (HCP). Le plan « Émergence » réalisé en 2005 avec l'appui du cabinet américain McKinsey doit dynamiser le secteur industriel en favorisant l'essor de sept secteurs considérés comme stratégiques appelés à jouer les locomotives économiques. McKinsey fait partie des nombreux bureaux d'études qui proposent aux pays du Maghreb de mesurer l'attractivité de leur territoire selon un classement. L'attractivité, telle qu'elle est évaluée par la contribution retenue des IDE, est appréciée au regard d'enjeux de développement particuliers dans l'espace donné (emplois, exportations, innovation technologique).

Le roi avait déclaré à propos du plan « Émergence » qu'il devait « faire de l'économie marocaine une économie émergente, intégrée à l'économie mondiale, fondée sur le savoir, profitant des opportunités qu'offre la mondialisation et capable d'attirer les activités

²⁸ G.W. White, « Free Trade as a Strategic Instrument in the War on Terror? The US-Moroccan Free Trade Agreement », *The Middle East Journal*, vol. 59, n°4, automne 2005.

à très forte valeur ajoutée ». Le maître d'œuvre du plan, le ministre de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, Ahmed Reda Chami, est titulaire d'un MBA décroché à Los Angeles. Il a fondé la société Distrosoft en 1991, une société de distribution des produits Microsoft au Maroc, puis a rejoint les rangs du géant à Seattle. A. Chami est l'archétype du nouveau venu en politique marqué par l'*American way of life* et le culte de l'entreprise. Il ne cache pas que les méthodes américaines ont sa préférence. Il envisage de pousser les petits patrons à adopter le « total productivity management » une stratégie qui vise à augmenter les rendements au maximum en impliquant toutes les divisions et tous les niveaux hiérarchiques de l'entreprise avec une promotion du travail collaboratif.

Dans le même temps, une certaine forme d'équilibre entre les partenaires majeurs que sont la France et les États-Unis est recherchée par les Marocains. En outre, pour le volet de la mise en œuvre du plan, qui doit s'assurer du bon contrôle de l'exécution des projets, veiller au respect des délais, des moyens financiers mobilisés, et relever les dysfonctionnements le monarque a fait appel en 2008 à KPMG Maroc, une filiale du cabinet d'audit et d'expertise comptable KPMG France.

En appui des efforts réalisés par les autorités marocaines en termes de réformes, Washington injecte des fonds en privilégiant le développement humain et notamment la formation. L'US AID a donc développé un programme d'envergure axé sur le système d'éducation et de formation, où les défaillances sont nombreuses. Les formations techniques n'ont été introduites que très récemment. L'université est restée pendant longtemps le seul endroit de formation, marquée par un accroissement des effectifs des sciences humaines et sociales au détriment des sciences fondamentales et techniques. Selon la Banque mondiale, le corps des ingénieurs et scientifiques compte pour 1,4 % seulement de la main-d'œuvre marocaine. En outre, le nombre des diplômés qui sont sans emploi montre l'incompatibilité des systèmes d'éducation et productif. De même, la formation continue et la formation professionnelle n'occupent qu'une place réduite dans le secteur industriel : seuls 15 % des firmes marocaines offrent des programmes de formation pour leurs employés contre par exemple 30 % en Inde et 40 % en Corée. D'ailleurs les inputs technologiques (RH et R&D) et les outputs technologiques (les brevets et les publications) sont faibles malgré les efforts du gouvernement marocain²⁹.

À cet égard, l'US AID et le Programme d'appui à la réforme du système éducatif marocain (PARSEM) de la Banque mondiale ont accordé un prêt de 80 m\$ qui doit permettre :

²⁹ J. Bouoiyour, « L'ouverture améliore-t-elle les performances économiques des pays d'Afrique du Nord ? L'exemple du Maroc », *L'année du Maghreb*, Paris, CNRS éditions, 2008.

- La généralisation de l'enseignement fondamental à la quasi-totalité des enfants en âge de scolarisation ;
- L'amélioration de la qualité de l'enseignement ;
- Le renforcement des capacités institutionnelles.

Les IDE américains au Maroc ne sont pas créateurs de forte valeur ajoutée malgré l'intense activité de l'American Chamber of Commerce, à Rabat, qui joue naturellement un rôle central dans la promotion du marché marocain. Les IDE concernent le plus souvent le domaine des services, des pièces détachées du secteur aéronautique, les composants informatiques, l'environnement des TIC et le conseil. Il n'y a pas d'investissement massif américain dans le système productif marocain. À ce stade, la présence économique américaine est comparable à un pré-positionnement vers d'autres marchés (Afrique, Europe, Moyen-Orient), le territoire marocain offrant les caractéristiques optimales d'ouverture et de relais.

Le 9 juillet 2008, Dell, le géant américain de la vente à distance de matériel informatique, pose la première pierre du plus grand *business center* (service clients, support technique, traitements de commandes à Casanearshore, le haut lieu de l'*offshoring* marocain) pour la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique (25 000 m² de bureaux et 2 200 emplois). Il est suivi de Lexmark qui installe aussi au Maroc, à Casablanca, le centre de sa division Afrique.

Dans le domaine énergétique, l'Office national des hydrocarbures et des mines (ONHYM) a signé le 19 avril 2005 un contrat pour la reconnaissance et l'évaluation du potentiel pétrolier de la zone « Asilah-Tissa » (*onshore*) sur une superficie de 12 836 km² avec les sociétés américaines Direct Petroleum Morocco et Anschutz Morocco ainsi qu'avec la seule major représentée, Shell. L'US Trade and Development Agency (US TDA) a accordé un don d'assistance technique de 115 000 dollars à l'ONHYM pour soutenir la mise en œuvre d'un système d'information géographique destiné à améliorer les capacités d'exploration dans le secteur des mines et d'hydrocarbures.

Le secteur textile est occupé par la société américaine Fruit of the Loom qui a signé en mai 2007 une convention d'investissement de 162 m\$ pour la création d'une unité de filature, de tissage et de teinture et l'extension de son activité de confection dans son unité de Bouknadel (région de Rabat). Son directeur général, Brian Kennedy, a affirmé que le climat favorable à l'investissement au Maroc, sa proximité avec l'Europe ainsi que les potentialités du pays, notamment avec l'ALE conclu avec les États-Unis, ont été les principaux facteurs qui ont incité le groupe à procéder à la délocalisation d'un segment de sa production de la Chine vers le Maroc.

La Tunisie : l'ancrage à l'Europe privilégié

En 2008 la Tunisie occupe le 93^e rang du classement des marchés les plus rentables pour les produits et services américains

En 1995, le président tunisien dit son ambition économique au cours d'une interview au *Washington Quarterly* :

« Tunisia has, by undertaking a large number of reforms, succeeded in raising itself from the ranks of the underdeveloped countries to the already-enviable level of an emergent economy. The people of Tunisia are undeniably ambitious, but realistically so, for they know their abilities and potential and have confidence in themselves. They are therefore determined to go beyond this objective and join the ranks of developed nations³⁰. »

À Washington, la réussite économique tunisienne va devenir la vitrine de ceux qui font la promotion des aides comme outil d'ouverture des marchés étrangers et du libéralisme comme moyen d'obtenir des progrès démocratiques. À la chambre des représentants, Robert H. Pelletreau va beaucoup plus loin. Selon lui, les Tunisiens prospèrent aujourd'hui grâce à l'aide américaine d'hier :

« Tunisia is a testament to the success that assistance programs can achieve. After 40 years and some \$1.5 billion in funding for economic and social programs, Tunisia has in a sense graduated from US assistance and is now in the enviable position of being able to offer assistance and training to lesser developed countries³¹. »

Il faut donc retenir l'aide comme formidable levier vers la stabilité et les États-Unis envisagent de reconsidérer la Tunisie non plus comme un simple réceptacle des financements américains mais comme un partenaire à part entière. Une chambre de commerce américano-tunisienne implantée à Tunis a d'ores et déjà gagné en effectifs et en efficacité et on ne doute pas, au Département d'État, des avantages que tireront les investisseurs américains de la compétence et de l'essor des acteurs privés tunisiens. La libéralisation n'est pas achevée pour autant et les États-Unis doivent renforcer leur influence dans ce processus :

« We will remain supportive of Tunisian's commitment to enlarge the private sector's role in its economic modernization program. Our housing loan guarantee reflects the maturity of our bilateral economic relationship

³⁰ J. Bouoiyour, *op. cit.* [28].

³¹ *Recent Developments in North Africa*, Discours précédant le sous-comité sur l'Afrique du Comité des Affaires étrangères, Chambre des représentants, 103^e Congrès, 28 septembre 1994, Washington, DC, US Government Printing Office, 1995.

and the transition Tunisia has made toward an alliance based more on trade and investment than foreign aid³². »

Or, la Tunisie regarde davantage vers l'Europe pour dynamiser son secteur privé et donner un coup de pouce à ses exportations. La signature d'un accord d'association avec l'UE le 17 juillet 1995 et la conférence euro-méditerranéenne à Barcelone de novembre 1995 sont des événements importants de la vie économique tunisienne. La Méditerranée devient progressivement l'axe principal de sa diplomatie dont l'objectif est très important : remplacer le système d'aide par des investissements européens, notamment français, pour permettre un meilleur développement des exportations tunisiennes³³.

Le choix de l'internationalisation confère à la Tunisie une image très positive auprès de ses partenaires occidentaux, que la fermeture politique sur le plan national opérée par Ben Ali ne vient pas remettre en cause. Les Occidentaux jettent un voile sur la politique du tout sécuritaire adoptée par le gouvernement tunisien pour ne pas tenter de fragiliser cette terre de stabilité dans un environnement fortement crisogène. À Washington non plus on ne tient pas à remettre en cause le fulgurant développement économique que connaît le pays en le mettant sous pression sur la question des droits de l'homme. À l'évidence, les Américains sont convaincus que la prospérité économique est porteuse de démocratie ; le gouvernement tunisien sera tôt ou tard amené à trouver des compromis avec son opposition et à accepter les principes démocratiques :

« We believe that Tunisians want and deserve the kind of open political system that goes hand-in-hand with the stability and prosperity so evident in the country today. We also believe it should be possible to handle challenges from the extremes even in this part of the world without compromising these principles. This is the basis of our ongoing dialogue with Tunisia³⁴. »

La Tunisie bénéficie de bons soutiens non seulement au Congrès mais surtout au Pentagone qui joue le rôle de lobby auprès du Département d'État et de la Maison-Blanche pour atténuer les critiques envers le régime autoritaire de Ben Ali. Ce soutien des États-Unis a été réitéré par le secrétaire à la Défense américain, Donald Rumsfeld, en février 2006. Il a rendu hommage au « rôle clé » de la Tunisie dans la lutte contre l'islamisme radical, salué la modération de ce pays et loué les progrès socio-économiques réalisés en Tunisie. Même s'il a fait allusion aux « libertés politique et économique qui doivent aller de pair, l'une dépendant de l'autre pour

³² *Recent Developments in North Africa, op. cit.* [30].

³³ B. Callies de Salies et I. Leguay, « Tunisie : une diplomatie tous azimuts », *Les Cahiers de l'Orient*, n°46, 2^e trimestre 1997.

³⁴ *Recent Developments in North Africa, op. cit.* [30].

la stabilité à long terme »³⁵. Trois ans plus tôt, le discours du secrétaire d'État Colin Powell était moins nuancé lorsqu'il a ouvertement critiqué les violations des droits de l'Homme lors de son arrivée à l'aéroport. Entre-temps, Ben Ali a joué l'apaisement en invitant Ariel Sharon pour une visite officielle en Tunisie.

Malgré une ressource humaine plus formée et plus éduquée qu'au Maroc ou en Algérie, les IDE américains en Tunisie sont quasi exclusivement tournés vers le secteur énergétique et restent assez marginaux dans l'ensemble. Compte tenu de la petitesse des zones à explorer et des coûts assez bas des permis distribués par le gouvernement tunisien, ce sont les PME américaines qui retirent leur épingle du jeu au point de multiplier par quatre leurs exportations en quatre ans, malgré la non-signature d'un ALE maintes fois annoncé.

Ainsi, en 2004 un permis d'un montant de 1 m\$ de prospection est accordé à l'américain Rigo Oil Company Ltd, 4 380 km² au sud de Tozeur. La Tunisie accorde également un permis à la société Pascal International Petroleum Company pour la recherche d'hydrocarbures dans la région de « Borj el Khadra-sud » qui couvre une superficie de 2 096 km².

En 2008, c'est le groupe gazier et pétrolier Pioneer Natural Resources qui obtient la concession *onshore* Cherouk, qui comprend huit champs dans le bassin de Ghadames, au sud de la Tunisie.

À l'instar du Maroc, la Tunisie est également un point d'ancrage pour certaines sociétés américaines souhaitant approcher de nouveaux marchés. Ainsi en 2008, la société Micros/Fidelio spécialiste de logiciels de gestion pour l'industrie du tourisme crée une filiale à Tunis afin de se développer en Afrique.

³⁵ J.D. Banusiewicz, « Rumsfeld Meets with Leaders in Tunisia », *American Armed Forces Press Service*, 11 février 2006.

Conclusion

Après le 11 septembre, l'attente des régimes du Maghreb vis-à-vis des États-Unis était de nature sécuritaire. À Washington, on attendait de ces pays qu'ils fassent preuve de rigueur dans le domaine de la bonne gouvernance et celui de la lutte contre le terrorisme. En outre, les rapports économiques étaient tout au plus utilisés comme des rouages au service d'intérêts plus globaux. Progressivement, le thème de la bonne gouvernance a cédé le champ à une approche américaine beaucoup plus pragmatique axée sur le formatage des acteurs économiques et sociaux des pays visés tout en préservant une relation étroite avec les régimes dominée par la question sécuritaire.

Les pays du Maghreb, à l'exception de l'Algérie, ne constituent pas des marchés à part entière. Ce sont pour l'instant des localisations, des portes vers d'autres contrées plus riches. Les groupes industriels américains mettent clairement les pays du Maghreb en concurrence en les considérant comme autant de localisations substituables. Les processus de libéralisation et de déréglementation destinés à créer un cadre favorable à l'accueil d'IDE se sont traduits par une subordination des États aux marchés, dominés le plus souvent par des firmes globales. L'Algérie, État rentier, est pour l'instant préservée.

Même s'ils sont en nette hausse dans la période 2004-2008 (voir tableau 1, en annexe), les échanges avec les États-Unis demeurent assez marginaux pour les pays du Maghreb en comparaison de la vitalité et de la diversité des liens économiques établis avec l'UE (ALE, statut avancé, UpM, accord d'association). Les Américains ne sont pas dupes et savent bien que, malgré une action robuste, leurs échanges commerciaux ne seraient pas plus importants.

Au-delà des IDE, c'est dans une autre catégorie de mesure que se situent finalement le cœur et la substance économiques des échanges. Une étude approfondie de « l'investissement *indirect* étranger » américain au Maghreb dont les indicateurs se situeraient dans les secteurs de la formation, des infrastructures, des systèmes bancaire, fiscal, juridique serait tout à fait pertinente.

En l'occurrence, les États-Unis sont solidement implantés au Maghreb et comptent davantage sur l'influence qu'ils peuvent avoir sur les changements structurels de la vie économique et sociale que sur d'éventuels bénéfices commerciaux pour leurs entreprises. La

volonté originelle d'Eizenstat de promouvoir un marché maghrébin fort, complémentaire et intégré a été quelque peu éludée ces dernières années. Les États-Unis n'ont d'ailleurs pas réagi au lancement de l'Union pour la Méditerranée. Peut-être, contraints par la géographie et l'histoire, laissent-ils aux Européens le soin de relever et d'accompagner la construction politique et économique de la sous-région.

Annexe

**Tableau 1. Volume des échanges commerciaux
des États-Unis vers le Maghreb**

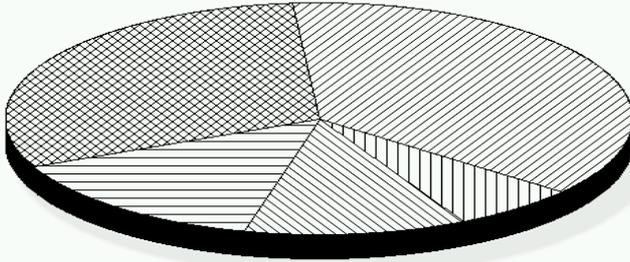
2004-2008 (Millions US \$)

		2004	2005	2006	2007	2008
Algérie	Exportations	971,6 (56 %)	1 106,2 (60%)	1 101,9 (48%)	1 652,4 (49%)	1 243,2 (39%)
	Importations	7 409,5 (91 %)	10 446,4 (94%)	15 455,9 (94%)	17 816,1 (94%)	19 354,8 (93%)
	Balance	-6 438	-9 340,2	-14 354	-16 163,6	-18 111,6
Maroc	Exportations	498,3 (29 %)	480,8 (26%)	837,9 (36%)	1 294,2 (39%)	1 435,9 (45%)
	Importations	515,2 (6 %)	445,8 (4 %)	521,4 (3 %)	609,9 (3 %)	878,7 (4 %)
	Balance	-16,9	35	316,6	684,2	557,1
Tunisie	Exportations	258,2 (15 %)	261,2 (14 %)	363 (16 %)	403 (12 %)	502,4 (16 %)
	Importations	209,1 (3 %)	263,8 (2 %)	470,3 (3 %)	457,6 (2 %)	644,1 (3 %)
	Balance	49,1	-2,6	-107,3	-54,6	-141,7
Maghreb	Exportations	1 728,1 (0,21 %)	1 848,2 (0,21%)	2 302,8 (0,22%)	3 349,6 (0,29%)	3 181,5 (0,25%)
	Importations	8 133,8 (0,55 %)	11156 (0,67%)	16 447,6 (0,89%)	18 883,6 (0,96%)	20 877,6 (0,99%)
	Balance	-6 405,8	-9 307,8	-14 144,7	-15 534	-17 696,2

Note : entre parenthèses la part de l'État, ou la part du Maghreb, dans le flux maghrébin considéré dans le flux mondial.

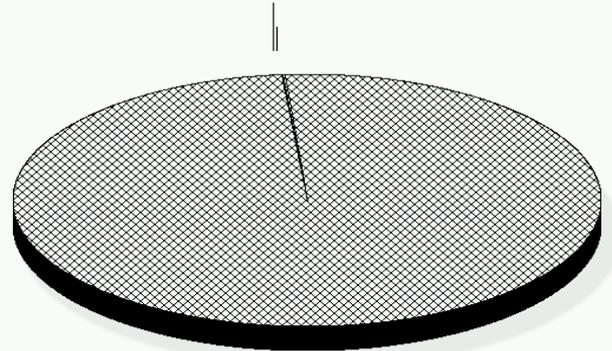
Source : U.S Department of Commerce, U.S Census Bureau, Foreign Trade Division.

Graphique 1. Exportations américaines vers l'Algérie



Product	Value (\$)	Percent
84--NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY ETC.; PARTS	378,554,249	30.4%
10--CEREALS	178,351,083	14.3%
85--ELECTRIC MACHINERY ETC; SOUND EQUIP; TV EQUIP; PTS	141,629,656	11.4%
15--ANIMAL OR VEGETABLE FATS, OILS ETC. & WAXES	80,687,452	6.5%
All Others	463,996,109	37.3%
Grand Total	1,243,228,549	100%

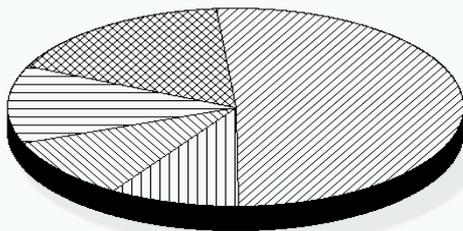
Graphique 2. Importations américaines depuis l'Algérie



Product	Value (\$)	Percent
27--MINERAL FUEL, OIL ETC.; BITUMIN SUBST; MINERAL WAX	19,305,621,825	99.7%
29--ORGANIC CHEMICALS	30,465,477	0.2%
98--SPECIAL CLASSIFICATION PROVISIONS, NESOI	12,680,987	0.1%
33--ESSENTIAL OILS ETC; PERFUMERY, COSMETIC ETC PREPS	3,417,177	0.0%
All Others	2,595,549	0.0%
Grand Total	19,354,781,015	100%

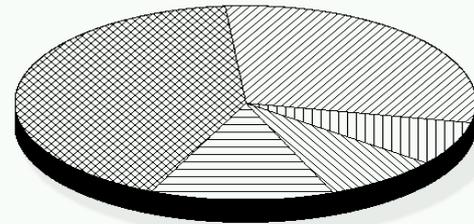
Source. U.S.Department of Commerce, U.S Census Bureau, Foreign Trade Division (2004-2008)

Graphique 3. Exportations américaines vers le Maroc



Product	Value (\$)	Percent
27--MINERAL FUEL, OIL ETC.; BITUMIN SUBST; MINERAL WAX	241,579,460	16.8%
88--AIRCRAFT, SPACECRAFT, AND PARTS THEREOF	182,865,333	12.7%
10--CEREALS	143,907,610	10.0%
15--ANIMAL OR VEGETABLE FATS, OILS ETC. & WAXES	131,655,115	9.2%
All Others	736,055,968	51.3%
Grand Total	1,435,863,486	100%

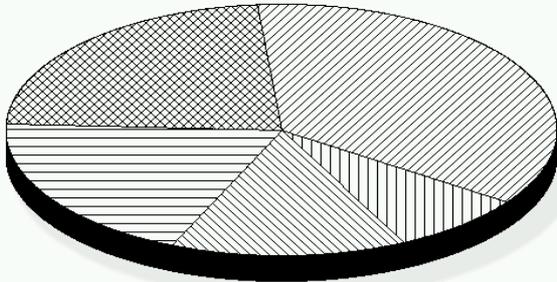
Graphique 4. Importations américaines depuis le Maroc



Product	Value (\$)	Percent
25--SALT; SULFUR; EARTH & STONE; LIME & CEMENT PLASTER	368,286,290	41.8%
85--ELECTRIC MACHINERY ETC; SOUND EQUIP; TV EQUIP; PTS	112,740,521	12.8%
62--APPAREL ARTICLES AND ACCESSORIES, NOT KNIT ETC.	71,774,742	8.2%
31--FERTILIZERS	65,212,621	7.4%
All Others	260,714,863	29.7%
Grand Total	878,729,037	100%

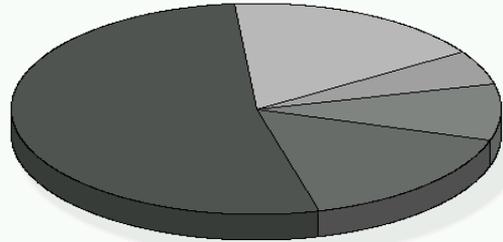
Source. U.S.Department of Commerce, U.S Census Bureau, Foreign Trade Division (2004-2008).

Graphique 5. Exportations américaines vers la Tunisie



Product	Value (\$)	Percent
84--NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY ETC.; PARTS	114,970,168	22.9%
15--ANIMAL OR VEGETABLE FATS, OILS ETC. & WAXES	96,616,049	19.2%
10--CEREALS	69,380,525	13.8%
85--ELECTRIC MACHINERY ETC; SOUND EQUIP; TV EQUIP; PTS	39,908,865	7.9%
All Others	181,555,256	36.1%
Grand Total	502,430,863	100%

Graphique 6. Importations américaines depuis la Tunisie



Product	Value (\$)	Percent
27--MINERAL FUEL, OIL ETC.; BITUMIN SUBST; MINERAL WAX	339,138,094	52.7%
15--ANIMAL OR VEGETABLE FATS, OILS ETC. & WAXES	103,977,152	16.1%
62--APPAREL ARTICLES AND ACCESSORIES, NOT KNIT ETC.	55,130,450	8.6%
71--NAT ETC PEARLS, PREC ETC STONES, PR MET ETC; COIN	34,090,064	5.3%
All Others	111,726,921	17.3%
Grand Total	644,062,681	100%

Source. U.S.Department of Commerce, U.S Census Bureau, Foreign Trade Division (2004-2008).