

« Regards sur les migrations et le développement »

n°1 – janvier 2014

**INVESTISSEMENT PRODUCTIF DES
MAROCAINS RESIDANT A L'ETRANGER ET
DEVELOPPEMENT DES TERRITOIRES**

« Quelles Politiques Publiques pour renforcer la confiance des investisseurs migrants dans leur potentiel individuel et dans leur territoire ? »

Editions Migrations & Développement.

Ce numéro 1 de la collection « Regards sur les migrations et le développement » est tiré des réflexions de l'association Migrations & Développement (M&D) et des travaux du séminaire : « Investissement productif des Marocains Résidents à l'Etranger et Développement des Territoires » tenu à Marseille les 19 et 20 avril 2013. Organisé par Migrations & Développement en collaboration avec le FORIM (Forum des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations) et avec le soutien du Ministère des Affaires Etrangères (France), du Ministère chargé de la Communauté Marocaine Résident à l'Etranger (Maroc), de l'AFD (Agence Française de Développement) et de la Banque Africaine de Développement (BAfD), ce séminaire a réuni l'ensemble des acteurs, du Maroc et de France, privés et publics, qui interviennent pour soutenir l'investissement des migrants marocains dans leur pays d'origine.

Dans l'ensemble de cet ouvrage, nous utiliserons l'expression de 'Marocains Résident à l'Etranger' (MRE). Selon la terminologie officielle au Maroc, cette expression regroupe toutes les générations de migrants et issus de migrants. Par commodité, le terme 'migrants' sera parfois utilisé pour désigner cet ensemble.

On trouvera une présentation complète des travaux du séminaire sur le site de M&D : <http://www.migdev.org/>

Le texte qui suit n'engage que l'association *Migration & Développement* qui reste seule responsable de son contenu.

Regards sur les migrations et le développement.

Revue de l'association Migrations & Développement.

Directeurs de publication : Yves Bourron et Jacques Ould Aoudia.

N°1 – Investissement productif des Marocains Résidents à l'Étranger et Développement des territoires (janvier 2014).

N°2 – à venir : Accompagnement d'un projet de réseau d'eau potable dans un village de montagne.....

Sommaire

Résumé

ملخص

Abstract.....

1/ L'investissement des migrants : un sujet nouveau.....

2/ Au niveau mondial, la migration connaît d'importantes mutations.....

4/ Le cadre d'analyse de l'investissement du migrant dans son pays d'origine

5/ Faire se rencontrer l'attractivité du territoire et la volonté d'investir du migrant.....

6/ Les 2 fils conducteurs ont rencontré l'adhésion des acteurs impliqués.....

6.1/ Le territoire, espace pertinent

6.2/ L'accompagnement est nécessaire, ici et là-bas.....

6.3/ L'investissement au Maroc : une opportunité ?

7/ Des difficultés identifiées

8/ Des points en débat

9/ Investir sans entreprendre

10/ Changer le regard sur la migration.....

11/ Eléments de synthèse

12/ Annexes.....

Annexe 1 : Présentation de l'étude : « Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement du Territoire : le cas du 'pays' de Taliouine (Province de Taroudannt) ».....

Annexe 2 : Présentation du « Guide d'information sur l'investissement au Maroc. Provinces de Figuig, Oujda, Taroudannt, Tiznit et Tata »

Annexe 3 : la stratégie de l'Agence de l'Oriental pour le développement de la Région et l'implication des migrants.....

Annexe 4 : L'action des Centres Régionaux d'Investissement (CRI).....

Annexe 5 : L'association « Maroc Entrepreneurs ».....

Annexe 6 : « Initiative-France » et « Souss Massa Drâa-Initiative ».....

Annexe 7 : Institutions ayant participé au séminaire : « Investissement productif des Marocains Résidents à l'Etranger et Développement des Territoires » :.....

• • •

Résumé

1. La migration marocaine connaît de profondes mutations : comme toutes les autres migrations, elle se *diversifie* et *s'ouvre* sur le monde. Toute action en lien avec les migrants doit être à *l'écoute* de ces bouleversements et établir avec eux des liens *souples* et *ouverts*.

2. Le territoire est l'espace pertinent pour le MRE investisseur et pour les acteurs chargé de l'accompagner dans sa démarche. C'est à *cette échelle* que les décisions se prennent, et que les acteurs locaux peuvent mieux l'accompagner et le soutenir, à l'heure où les collectivités locales au Maroc voient *leur rôle accru* en matière de développement économique et social.

3. Les migrants investisseurs agissent sous de multiples motivations (attachement à la région, recherche de profit...), mais également dans le cadre de *projets collectifs* pour la production de biens publics (éducation, santé, eau, routes...). Ils investissent aussi de plus en plus dans leur pays d'accueil. Nous devons en outre garder à l'esprit que tous les migrants ne sont pas des investisseurs en puissance.

4. L'attractivité du territoire est décisive : elle se construit par une *vision stratégique* claire portée par les autorités publiques et un engagement de celles-ci pour préparer le terrain (infrastructures, ressources humaines). Elle suppose ensuite la production d'une *information de qualité*, tenant compte de la diversité des migrants, sur les potentiels économiques de la région et sur les dispositifs de soutien accessibles aux MRE investisseurs.

5. L'accompagnement des MRE candidats à l'investissement est nécessaire, dans le pays d'accueil et au Maroc. Cet accompagnement s'effectue par *une chaîne d'acteurs* (administrations, élus, banques, organismes de soutien, consulats, associations de migrants...) qui doit produire et diffuser cette *information de qualité*. Celle-ci se forme d'abord dans le territoire au Maroc puis se diffuse dans le pays d'accueil auprès des migrants

candidats à l'investissement. Cette chaîne d'acteurs ré-intervient ensuite au Maroc avec un *accompagnement* individualisé de l'investisseur.

6. La participation des migrants aux concertations sur les programmations locales au Maroc (comme les Plans Communaux de Développement) est nécessaire pour augmenter la *confiance* entre MRE et autorités et administrations locales.

7. Le système transnational formé par cette chaîne d'acteurs a besoin d'améliorer son fonctionnement : à la fois par des *formations* adaptées à chacun des acteurs et surtout par une *coordination* entre ceux-ci. En effet, le bénéfice qui pourrait être tiré des dispositifs existants est fortement limité par leur multiplicité. Ainsi, au lieu de faciliter le soutien à l'investissement de la diaspora, cette profusion peut parfois apparaître comme un frein structurel.

8. Dans les pays d'accueil, le changement de regard sur les migrants est nécessaire. Un regard positif fera d'eux des porteurs *d'un double potentiel* : vers leur pays d'origine, mais aussi comme acteur des pays d'accueil dans les pays émergents dont ils peuvent provenir.



NB. Pour illustrer les problématiques de l'investissement des MRE, nous avons intégré dans le corps du texte trois portraits d'investisseurs, trois exemples parmi d'autres de Marocains ayant choisi d'investir dans leur village d'origine ou en ville :

- Abdallah B. : Le temps long de l'investissement dans la région d'origine
- Mohamed A. : Revenir vivre au village et participer à son développement
- Mohamed J. : Pourquoi investir au Maroc...

ملخص

1. تعرف الهجرة المغربية تحولات عميقة: فهي تنسم بالتنوع وتنتفتح على العالم شأنها في ذلك شأن باقي الهجرات الأخرى. وعليه فإن اتخاذ أي إجراء في شأنها، يجب أن يدخل في الحسبان هذه التقلبات ويؤسس لعلاقة مرنة ومتفاعلة مع المهاجرين.
2. إن المجال الترابي هو المجال الأكثر نجاعة بالنسبة للمهاجرين المغاربة المستثمرين وكذا الفاعلين المكلفين بمرافقتهم في مشاريعهم. فعلى هذا المستوى الترابي تؤخذ القرارات وفي هذا الإطار يمكن مصاحبة ودعم هؤلاء المهاجرين، خصوصا في وقت أصبحت تنقوى فيه الصلاحيات التنموية الاقتصادية والاجتماعية للجماعات المحلية بالمغرب.
3. تعد الحوافز المؤثرة في فعل الاستثمار لدى المغاربة المقيمين بالخارج جد متنوعة كالارتباط الوثيق بأرض المنشأ والبحث عن الربح مثلا أو الاستثمار في مشاريع ذات نفع عمومي كالمشايخ التي لها علاقة بقطاعات التربية والصحة والماء والطرق... كما تجدر الإشارة في هذا الصدد إلى أن المهاجرين أصبحوا يقبلون كذلك على الاستثمار أكثر فأكثر في بلدان المستقبل. على أنه يجب الانتباه إلى أن هؤلاء ليسوا جميعهم من صنف المستثمرين.
4. تعتبر جاذبية المجال الترابي حاسمة بالنسبة للاستثمار : فهي تنبني على رؤية إستراتيجية لدى السلطات العمومية وعلى حتمية التزام هذه الأخيرة بضرورة توفير هياكل الاستقبال من بنية تحتية وموارد بشرية. كما تفترض هذه الخطة تهيئ معلومات دقيقة حول المؤهلات الاقتصادية للجهة وآليات الدعم الضرورية للمهاجرين المستثمرين على اختلاف مشاريعهم وإمكاناتهم.
5. تعتبر مرافقة المهاجرين المقبلين على الاستثمار في بلد الاستقبال وكذا في المغرب أحد الأركان الأساسية. هذا وتمر هذه المصاحبة عبر سلسلة من الفاعلين كالإدارات والجماعات الترابية والأبنك والقنصليات وجمعيات المهاجرين ومؤسسات الدعم الأخرى. ومن البديهي أن تساهم هذه الجهات في إنتاج معلومات دقيقة وجيدة حول الاستثمار. ويحسن أن تنبثق قاعدة المعلومات هذه من حوض المجال الترابي المغربي لتشمل بعد ذلك بلد الاستقبال وتمس بالتالي المهاجرين المعنيين بالاستثمار. إن على هذه الشبكة من الفاعلين أن تتدخل مجددا بأرض الوطن لكي تواكب المستثمرين مواكبة لصيقة بالأفراد أنفسهم هذه المرة.
6. تعد مشاركة المهاجرين في المشاورات الجارية حول البرامج التنموية (كالمخططات الجماعية للتنمية) ضرورية من أجل دعم الثقة بين المغاربة القاطنين بالخارج والسلطات المحلية.
7. إن المنظومة العبر-وطنية المكونة من هذه المجموعة من الفاعلين في حاجة إلى تحسين طريقة اشتغالها بتنظيم تكوينات ملائمة لتوعية مختلف المتدخلين وبالخصوص العمل على إحكام التنسيق في ما بين مكوناتها لتجاوز حالة الارتباك وضعف المردودية المسجلة حاليا. وهكذا فعوض السهر على تمكين مختلف المستثمرين من سبل الدعم، فإن تعدد المتدخلين يحول دون ذلك، بل ويشكل حاجزا هيكليا أمام الاستثمار.

8. إن تغيير النظرة ببلد الإستقبال تجاه المهاجرين شيء ضروري، ذلك أن اتخاذ موقف إيجابي في حقهم يمكن أن يحولهم إلى حاملي رأسمال مزدوج : تجاه بلدهم الأصلي من جهة وتجاه بلد الاستقبال من جهة ثانية.



Abstract

1. La migration marocaine connaît de profondes mutations : comme toutes les autres migrations, elle se *diversifie* et *s'ouvre* sur le monde. Toute action en lien avec les migrants doit être à *l'écoute* de ces bouleversements et établir avec eux des liens *souples* et *ouverts*.

2. Le territoire est l'espace pertinent pour le MRE investisseur et pour les acteurs chargé de l'accompagner dans sa démarche. C'est à *cette échelle* que les décisions se prennent, et que les acteurs locaux peuvent mieux l'accompagner et le soutenir, à l'heure où les collectivités locales au Maroc voient *leur rôle accru* en matière de développement économique et social.

3. Les migrants investisseurs agissent sous de multiples motivations (attachement à la région, recherche de profit...), mais également dans le cadre de *projets collectifs* pour la production de biens publics (éducation, santé, eau, routes...). Ils investissent aussi de plus en plus dans leur pays d'accueil. Nous devons en outre garder à l'esprit que tous les migrants ne sont pas des investisseurs en puissance.

4. L'attractivité du territoire est décisive : elle se construit par une *vision stratégique* claire portée par les autorités publiques et un engagement de celles-ci pour préparer le terrain (infrastructures, ressources humaines). Elle suppose ensuite la production d'une *information de qualité*, tenant compte de la diversité des migrants, sur les potentiels économiques de la région et sur les dispositifs de soutien accessibles aux MRE investisseurs.

5. L'accompagnement des MRE candidats à l'investissement est nécessaire, dans le pays d'accueil et au Maroc. Cet accompagnement s'effectue par *une chaîne d'acteurs* (administrations, élus, banques, organismes de soutien, consulats, associations de migrants...) qui doit produire et diffuser cette *information de qualité*. Celle-ci se forme d'abord dans le territoire au Maroc puis se diffuse dans le pays d'accueil auprès des migrants

candidats à l'investissement. Cette chaîne d'acteurs ré-intervient ensuite au Maroc avec un *accompagnement* individualisé de l'investisseur.

6. La participation des migrants aux concertations sur les programmations locales au Maroc (comme les Plans Communaux de Développement) est nécessaire pour augmenter la *confiance* entre MRE et autorités et administrations locales.

7. Le système transnational formé par cette chaîne d'acteurs a besoin d'améliorer son fonctionnement : à la fois par des *formations* adaptées à chacun des acteurs, et surtout par une *coordination* entre ceux-ci. En effet, le bénéfice qui pourrait être tiré des dispositifs existants est fortement limité par leur multiplicité. Ainsi au lieu de faciliter le soutien à l'investissement de la diaspora, cette profusion peut parfois apparaître comme un frein structurel.

8. Dans les pays d'accueil, le changement de regard sur les migrants est nécessaire. Un regard positif fera d'eux des porteurs *d'un double potentiel* : vers leur pays d'origine, mais aussi comme acteur des pays d'accueil dans les pays émergents dont ils peuvent provenir.

• • •

1/ L'investissement des migrants : un sujet nouveau

La question du lien entre les *migrations* et le *développement* occupe, depuis une dizaine d'années, une place grandissante dans la réflexion sur le développement et plus largement sur la mondialisation. Aux côtés de celle des marchandises, des flux financiers et de l'information, la circulation des personnes constitue en effet la quatrième dimension de la mondialisation. C'est aussi la moins bien connue, la plus complexe car elle relève de pratiques sociales d'une infinie diversité, la moins étudiée jusqu'alors.

Au sein de cette relation entre migrations et développement, l'attention des institutions internationales et des chercheurs a porté d'abord sur les *transferts financiers*, après qu'on a découvert au tournant des années 2000 qu'ils représentaient un volume plusieurs fois supérieur à celui de l'aide publique au développement. Aujourd'hui, c'est sur *l'investissement* des migrants pour le développement de leur pays ou région d'origine que l'intérêt se porte : ce n'est plus seulement le *volume* des transferts qui est désormais pris en considération mais leur *contenu économique, vers l'investissement productif ou vers l'épargne financière*.

Dès lors, les autorités des pays à forte émigration cherchent à élaborer des *dispositifs publics* pour attirer les investissements de leurs diasporas sur leur territoire afin de contribuer au développement du pays.

Ces approches générales se sont concrétisées dans l'action que mène depuis 1986 l'association « Migrations & Développement » (M&D) : une action de développement local sous l'impulsion de migrants dans leur région d'origine, le centre-sud montagneux du Maroc¹.

¹ De Tiznit à Tinghir, d'Aoulouz à Tafraout, un territoire de 400 km de long et 160 km de large : 64.000km² soit deux fois la surface de la Belgique. Cette région, fortement touchée par la migration interne et internationale, connaît un des taux

En pratique, M&D a ajouté la dimension '*investissement des migrants*' à l'éventail de ses actions de développement rural, aux côtés du soutien aux *infrastructures* (adduction d'eau potable, assainissement écologique, irrigation, santé et éducation), aux *activités économiques* (coopératives agricoles et artisanales, tourisme rural) et à la *gouvernance* (Plan communaux de développement..)².

La nouveauté du thème, sa complexité et surtout le nombre nécessairement élevé d'acteurs mobilisés dans ce domaine ont conduit M&D à élaborer ce numéro de « Regards sur les Migrations et le Développement » à partir notamment des travaux menés au cours d'un *séminaire de réflexion sur l'investissement des migrants dans leur pays d'origine appliqué au cas marocain* que l'association a organisé en avril 2013 à Marseille³. Pour ce séminaire, M&D a mis en œuvre, tout comme dans ses interventions sur le terrain, la *méthode participative*, en invitant à partager leur expérience la plupart des acteurs qui sont présents dans l'environnement de l'investissement des migrants tant dans le pays d'accueil que dans le pays d'origine⁴.

de pauvreté monétaire le plus élevé du Maroc (source : Haut-commissariat au Plan, Maroc).

² L'ouvrage d'Yves Bourron, préfacé par Jacques Ould Aoudia, racontant l'itinéraire de Jamal, créateur de M&D, souligne l'importance de cette insertion dans le territoire : *Jamal, un migrant acteur de développement. La revanche du territoire*. Publisud, février 2011.

Des deux mêmes auteurs, lire aussi : « Des migrants marocains auteurs du développement » dans *Hommes et Migrations* n° 1303 (pages 182 à 188), octobre 2013.

³ Ce séminaire était par ailleurs articulé avec l'initiative 'Regards Croisés' du « Forum des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations » FORIM : <http://www.forim.net/>

⁴ Près d'une centaine de personnes ont participé au séminaire : 64 venaient de France et 30 du Maroc. Parmi ces 94 personnes, 20 venaient des administrations publiques nationales (5 du Maroc et 15 de France) ; 21 des autorités locales (administrations, élus, représentant des Agences), toutes venant du Maroc ; 31

L'objectif du séminaire, à travers la mutualisation des approches des différents acteurs qui interviennent dans ce processus *d'investissement à distance*, était de partager les expériences des divers points de vue représentés et de tirer de ces regards croisés des enseignements pour l'action.

Il était aussi de créer un espace de réflexion pluri-acteurs d'où sortiraient *des éléments pour des recommandations de politiques publiques* de soutien à l'investissement des migrants tant dans leur pays d'origine, où les autorités publiques cherchent à attirer les investissements de leur diasporas, que dans les pays d'accueil où des dispositifs publics sont également mis en œuvre pour inciter les migrants à orienter leurs transferts financiers vers l'investissement productifs.

2/ Au niveau mondial, la migration connaît d'importantes mutations

Pour envisager une action concernant l'investissement des migrants, il convient au préalable de prendre en compte les très profondes *mutations* à l'œuvre dans les phénomènes migratoires. Cette constatation est valable à l'échelle planétaire et concerne également la migration marocaine. Ces bouleversements sont impérativement à *prendre en compte pour agir* en direction de la migration, à tous les niveaux d'interactions avec elle.

Une série de phénomènes agit depuis quelques années pour *modifier la donne migratoire et sa perception* sur les scènes des pays d'accueil et d'origine : la réduction des coûts de circulation des personnes et de l'information, l'augmentation de la qualification moyenne des migrants, leur féminisation, la nécessité pour les pays d'accueil d'augmenter leur attractivité pour les migrants qualifiés

représentaient les Marocains Résidents à l'Etranger membres d'associations de France, de Suisse, d'Allemagne, des Pays-Bas.

avec l'augmentation de la concurrence mondiale pour les compétences, le vieillissement et la baisse de natalité dans la plupart des pays d'Europe, le renforcement de la structuration des diasporas et leur organisation croissante et multiforme, la reconnaissance grandissante du rôle que les migrants peuvent jouer dans le développement de leur pays d'origine, l'émergence de puissances économiques à l'échelle mondiale qui continuent de fournir d'importants contingents de migrants comme la Chine et l'Inde... Ces phénomènes modifient profondément la place objective et subjective du migrant dans les sociétés de départ et d'accueil, mais aussi dans le monde. De sa '*double absence*'⁵, on est passé à une '*double présence*'⁶. De plus en plus, le migrant intègre et s'approprie comme espaces de références *les lieux multiples* où lui et ses proches se déplacent.

Les migrants, acteurs et témoins au quotidien du processus de mondialisation : leur horizon comprend le pays d'accueil, le pays d'origine, mais aussi les autres pays de destination des membres de la famille : un villageois de l'Atlas marocain, du bassin du fleuve Sénégal ou du Delta du Mékong au Vietnam, émigré en France, aura respectivement des parents et amis en Belgique, en Grande-Bretagne, en Italie, en Espagne, au Canada, au Qatar, en Arabie Saoudite, en Libye, en Malaisie, à Singapour, en Thaïlande... 'Migrant connecté'⁷, son horizon est de plain-pied transnational.

La crise économique et sociale que vivent les pays d'Europe pèse lourdement sur les migrants, d'autant plus qu'ils sont d'immigration récente et que la crise est sévère, comme en Italie et surtout en Espagne. Chômage massif, précarité accrue, impuissance des pouvoirs publics, réduction des filets sociaux, instrumentalisation

⁵ Formule d'Abdel Malek SAYAD qui en avait fait le titre d'un ouvrage : *La double absence. Des illusions aux souffrances de l'immigré*, préface de Pierre Bourdieu, Paris, Seuil, 1999.

⁶ Jean-Baptiste MEYER à la séance des Assises du Développement organisées par le Ministère des Affaires Etrangères, le 22 février 2013 à Paris.

⁷ Jean-Baptiste MEYER, *ibid.*

politique... disloquent le lien social dans les sociétés d'accueil et alimentent des *crispations identitaires* qui travaillent en profondeur les sociétés au Nord.

Au Sud, les fortes tensions sur tout l'arc des qualifications du marché du travail continuent d'alimenter les *départs de jeunes*, parfois au risque de leur vie. Ces départs sont accélérés par les poussées populaires qui secouent les pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée depuis 2011. Les flux de migrants en provenance de l'Afrique sub-saharienne ne sont pas moins taris, loin de là, alimentant une migration de transit dans les pays du Nord de l'Afrique, migration qui tend à devenir permanente avec le blocage de plus en plus efficace du verrou des frontières de l'Europe et le besoin en Afrique du Nord de main d'œuvre sous qualifiée. Les *crispations identitaires* de tous ordres sont aussi à l'œuvre sur la rive Sud.

3/ La migration marocaine connaît aussi ces mutations

Il ne relève pas de ce document d'analyser plus en détail ces bouleversements. Cependant, les propos de la majorité des intervenants ont témoigné de leur importance : la migration marocaine participe pleinement de ces mutations. Globalement, elle *se diversifie* dans toutes les dimensions de la vie sociale et *ouvre ses horizons* avec la mondialisation.

Diversification, au plan individuel, en termes de forme et de qualité d'insertion dans les pays d'accueil, tant dans la vie personnelle (augmentation du nombre des binationaux, des mariages mixtes) que professionnelle et sociale (dispersion dans les différents niveaux d'éducation et couches sociales du pays d'accueil, participation croissante aux responsabilités politiques...). Diversification, en termes d'âges de la migration selon les pays : récente en Espagne, en Italie et en Allemagne, ancienne en France et en Belgique. Diversification vers de nouvelles destinations (Canada, pays nordiques). Diversification, avec l'effet démographique des naissances croissantes de personnes issues de

migrants et l'accumulation progressive des générations de marocains nés hors du Maroc.

Comme toutes les autres, la migration marocaine s'organise de plus en plus, en de multiples associations et réseaux, formels et informels, selon des formes traditionnelles ou empruntant aux nouvelles technologies ce qui facilite leur internationalisation. Là aussi, la diversification de la migration se retrouve dans ce foisonnement d'organisations, à buts culturels, économiques, politiques, culturels, sportifs, professionnels..., faisant ou pas de la relation au Maroc l'objet de leur rassemblement.... Comme la plupart des autres regroupements sociaux, les associations et réseaux de Marocains à l'étranger sont divers, fluides, de taille réduite, de niveau d'activité inégal dans le temps...⁸

Au total, il y a un *enracinement progressif* des migrants marocains dans leurs sociétés d'accueil : inégal mais réel, il accélère cette diversification des situations, composant une image de la population des immigrés marocains qui se rapproche progressivement de celle des sociétés dans lesquelles ils vivent.

Cette diversification se retrouve dans la relation avec le Maroc, pays d'origine ou de celle des parents. Sur longue période, cette relation s'est diversifiée en s'enrichissant à chaque étape d'un nouveau type de transferts : d'abord, dans les années 60 à 80, les transferts financiers vers les familles dominant, largement destinées à la consommation ; se sont ajouté, à partir des années 80, les transferts vers des projets collectifs d'équipement villageois (électrification, eau potable...); puis, à partir des années 2000, les projets économiques à l'échelle individuelle, vers l'immobilier en majorité, vers l'activité productive dans une moindre mesure ; enfin, se véhiculent aujourd'hui ce que l'on pourrait appeler les 'transferts

⁸ J. Ould Aoudia " The role of different actors in the relation between human migration and development » in *How can the different actors promote the use of skills for development?*, OCDE, à paraître.

sur le registre de la citoyenneté' qui s'inscrivent dans la vaste gamme de comportement sociaux.

Ouverture. Pour autant, cet enracinement s'accompagne, s'agissant des jeunes générations de toutes origines, d'une ouverture inédite sur le monde, souvent par le biais de la circulation en tant qu'étudiants. Les jeunes issus de l'immigration marocaine y participent pleinement. La relation ne reste plus confinée dans le couple 'Maroc/France' ou 'Maroc/Italie' mais s'ouvre à d'autres horizons : Canada pour faire fructifier son capital linguistique en français, mais aussi toutes autres destinations avec la montée de la langue anglaise dans l'éducation des jeunes du Maghreb. Fait nouveau, des pays émergents deviennent attractifs : Turquie, Brésil, Malaisie, Afrique sub-saharienne... s'ajoutent aux destinations anciennes vers les émirats du Golfe⁹.

Un enracinement, mais sans déracinement¹⁰. Ces mutations en termes de diversification et d'ouverture ne semblent pas avoir diminué l'attachement des marocains pour leur pays d'origine. Il conviendrait cependant d'analyser plus finement cette assertion, en s'appuyant sur divers indicateurs qui ne pourraient se résumer au montant des transferts financiers, soumis à de nombreux facteurs dont des facteurs étrangers à la relation au Maroc.

Cette relation semble se maintenir mais elle *évolue* avec le renouvellement des générations, l'augmentation de leur niveau d'instruction et avec les bouleversements à l'œuvre dans le monde, tout spécialement l'émergence au Sud de nouveaux pays en croissance rapide et les poussées démocratiques dans les pays

⁹ Ces ouvertures ont leur pendant au Maroc, qui est devenu une destination importante pour les étudiants francophones d'Afrique sub-saharienne. « *Le Maroc, pays d'accueil d'étudiants étrangers* » S.M. LAQUALI et J.B. MEYER – in « Les nouveaux modèles migratoires en Méditerranée », Hommes & Migrations n°1300, nov-déc. 2012.

¹⁰ « *Enracinement sans Déracinement* » est le nom d'un programme projeté par le Ministère de la Communauté Marocaine à l'Étranger (MCMRE) en France. M&D a mis en œuvre ce programme dans le Sud de la France.

arabes depuis 2011. Vu du côté des migrants, ceux-ci *souhaitent maintenir un lien* avec les autorités de leur pays d'origine mais n'acceptent plus *leur contrôle étroit* ou leur *instrumentalisation*¹¹. Vu du côté des autorités du pays d'origine, la situation des migrants a radicalement changé : de la situation d'exclus car absents du territoire national, la 'diaspora' devient une *extension* de la communauté nationale¹².

Au cœur de ce *double attachement*, au pays d'accueil tout autant qu'au pays d'origine, on trouve, s'agissant de l'investissement des MRE, *diverses motivations*, divers types d'engagement en direction de leur pays/région d'origine. Si la motivation de tout investisseur (le profit) est présente, on note qu'elle cohabite avec d'autres motivations, notamment *l'attachement à sa région d'origine*¹³. Les différentes motivations des MRE investisseurs sont *complémentaires*, intervenant selon des pondérations différentes parmi les investisseurs de la diaspora.

Dans le même esprit, il convient de ne pas opposer les investissements privés et les investissements collectifs dans des équipements publics au niveau villageois (eau potable et assainissement, santé, éducation...).

¹¹ Jean-Baptiste MEYER, à la séance consacrée au thème « migration et développement » lors des Assises du Développement organisées par le Ministère des Affaires Etrangères, le 22 février 2013 à Paris.

¹² Bamadi SANOKHO : « Politiques publiques 'Migrations et Développement' du Mali, du Maroc et du Sénégal : Mise à l'agenda du rôle des diasporas et jeux d'acteurs », Université Paris 1 – Panthéon – Sorbonne, UFR Sciences Politiques. Master 2 Professionnel : Coopération Internationale, Action Humanitaire et Politiques de Développement, 2012.

¹³ Comme le montre l'étude sur le comportement des MRE investisseurs dans la région de Taliouine : Hassan BENHALIMA, Mohamed BEN ATTOU, Mohamed CHAREF « *Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement du Territoire : le cas du 'pays' de Taliouine (Province de Taroudannt)* », Edition ORMES et M&D - 2011. Etude commandée par M&D pour l'Atelier 'Migration et Développement' du Forum Mondial de l'ONU sur la migration et le développement (GFMD dans l'acronyme en anglais) tenu à Taroudannt et Taliouine en septembre 2011. Voir en Annexe la présentation succincte de cette étude.

Comment nommer les marocains de l'étranger ? Une question terminologique agite régulièrement les migrants marocains (et au-delà, l'ensemble des migrants de par le monde) : *comment nommer les marocains de l'étranger ?* Les émigrés (ou immigrés vus du pays d'accueil) ? Les migrants ? Les 'Marocains Résidents à l'Etranger' (MRE) selon la terminologie officielle qui a le mérite d'être précise juridiquement puisque les enfants de marocains demeurent marocains, quel que soit leur lieu de naissance ? Les 'Marocains du Monde' (MDM) qui rassemble tous les marocains du Maroc et de l'étranger, et qui sonne bien à l'oreille ? La 'Diaspora' ? Cette dernière notion demeure connotée, par exemple, en évoquant la dispersion. Mais elle se diffuse dans les espaces internationaux qui traitent de la migration et du développement.

Ces interrogations se sont traduites il y a quelques années en France, dans le changement de dénomination d'une organisation de jeunes issus de migrants de différentes origines, le FOJIM : « Forum des associations de Jeunes Issus des Migrations », dont les membres ont décidé, tout en gardant le même sigle, de modifier le nom en « Forum des associations de Jeunes aux Identités Multiples ».

Ce bref survol sur la situation de la migration marocaine serait à enrichir sur de multiples plans, notamment en analysant les *effets de la crise* qui secoue les sociétés et les économies européennes sur les tendances migratoires et les comportements des populations de migrants installés.

Prendre en compte ces mutations. En tout état de cause, il est clair que toute action, toute politique publique en direction des populations migrantes, tant dans les pays d'origine que d'accueil, *doit tenir compte de ces mutations* et se garder de plaquer des modèles figés et uniques à une réalité sociale *mouvante* et de plus en plus *diverse*, qui cherche et trouve ses références dans *plusieurs territoires*. Ces considérations s'adressent plus généralement à toutes les organisations en relation avec les migrants et, d'abord, aux associations de migrants elles-mêmes qui ont à muter avec les populations qui se regroupent en elles mais aussi avec les

organisations de soutien aux migrants et d'accompagnement dans les pays d'accueil.

4/ Le cadre d'analyse de l'investissement du migrant dans son pays d'origine

Ce document traite des *investissements productifs* des Marocains Résidents à l'Étranger qui effectuent dans leur pays d'origine un investissement créateur d'activités et d'emplois, quel que soit sa taille. Il ne concerne pas les investissements financiers vers la Bourse ou vers les prises de participation.

Une faible part des transferts se dirige vers l'investissement productif. Sur un volume de transferts des MRE vers le Maroc qui compte pour 7 à 8% du PIB marocain, le total des investissements représente environ 10%, tandis que 20% sont placés sur des comptes d'épargne, le reste (70%) allant à la consommation¹⁴. Parmi les 10% investis, 70% vont vers l'immobilier et 20% vers l'investissement dans le tourisme et l'industrie. C'est donc *environ 2% du total des transferts* des MRE, tels qu'appréhendés par les statistiques, qui se destinent à l'investissement productif. A cette part, il faut ajouter les investissements financés par des transferts qui empruntent des canaux non formalisés, et surtout, les investissements dans l'agriculture qui ne sont pas ou très peu saisis dans les statistiques.

Que ce soit pour investir en ville ou dans le monde rural, le migrant effectue le plus souvent un investissement de *petite ou moyenne* importance¹⁵. C'est le plus souvent *dans sa région d'origine* (ou celle

¹⁴ Les données chiffrées sont tirées d'une étude de l'Institut Royal d'Études Stratégique (IRES) de 2013, « *Quelle contribution des MRE à la dynamique de l'investissement au Maroc ?* ». Cette étude cite les travaux du Haut-Commissariat au Plan de 2008, de l'Office des Changes (2011) et de la Fondation Hassan II (2008).

¹⁵ 40% des investissements sont de moins de ½ million de Dirhams (55 000 euros) (source IRES).

de ses parents) qu'il effectue son projet, car c'est là qu'il dispose du maximum d'informations et de relations personnelles. Pour ce type d'investissement, *le territoire est l'échelle pertinente* de réflexion, de décision et d'action pour l'investisseur comme pour ses partenaires économiques et institutionnels.

Certains MRE souhaitent investir au Maroc une part de leur épargne accumulée dans le pays d'accueil mais ne disposent pas d'information sur le type d'activité à créer : souvent, ils rachètent une affaire existante (commerce...) ou se rabattent sur un bien immobilier. D'autres souhaitent mettre en œuvre un projet correspondant aux savoirs acquis dans le pays d'accueil mais manquent de fonds, de connaissance du marché local et de relais sur place. Dans la plupart des cas, les MRE procèdent par tâtonnement dans un espace où ils *manquent de visibilité*.

Des motivations multiples. En outre, les motivations pour investir sont très diverses. L'étude sur les caractéristiques des investissements des migrants dans le 'pays' de Taliouine¹⁶ commandée par M&D¹⁷, montre que les motivations des investisseurs migrants dans les zones rurales sont multiples. Elle souligne notamment que la rentabilité de l'investissement n'est pas toujours la motivation première : d'autres raisons expliquent l'investissement, comme *l'attachement* à son territoire de départ, motivation souvent citée.

L'accès à l'information est crucial. Pour le MRE investisseur, la *distance* avec le territoire où investir pose la question de l'accès à *l'information* nécessaire à tout investisseur :

¹⁶ « *Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement des Territoires. Le cas du 'pays' de Taliouine – Maroc* » Hassan BENHALIMA, Mohamed BEN ATTOU, Mohamed CHAREF, Publication de « Migration & Développement », 2012, Agadir, Maroc.

¹⁷ A l'occasion du Forum Mondial de la migration et du développement tenu à Taroudannt en septembre 2011.

- information dans les domaines *économique et financier* : quelles sont les opportunités d'investissement, les besoins locaux ? Quelle est la situation du marché ? Quelle est la disponibilité des ressources humaines, des équipements, des intrants ? Quel sont leurs prix ? Quelles ressources financières externes est-il possible de mobiliser ?
- information dans les domaines *administratif et réglementaire* : quelles démarches à effectuer ? Quels sont les dispositifs réglementaires et les programmes publics dédiés? Quels sont les principaux obstacles à franchir ?

Ce manque d'information s'apparente souvent à une *prise de risque* trop importante pour l'investisseur potentiel. Il débouche ainsi sur un *manque de confiance* pour engager son épargne, ce qui limite le volume des investissements réalisés par les migrants, et oriente vers les activités peu productives (foncier, logement) les investissements qui franchissent ces réticences.

L'accompagnement est nécessaire. Une fois que l'investissement a été effectué par le MRE, le projet reste fragile pendant les premiers temps : les décisions prises ont-elles été les bonnes ? L'environnement économique, financier, administratif est-il conforme à ce qui était prévu ? L'investissement sera-t-il relayé sur place par des personnes compétentes, de la famille ou extérieure ? L'investisseur a besoin d'un *accompagnement personnalisé* tant sur les plans économique, financier qu'administratif et pratique.

Le temps long de l'investissement dans la région d'origine

Interview d'Abdallah B., réalisé pour « La Lettre de M&D » de mars 2008 :

Pendant plus de dix ans, de 1989 à 2000, j'ai fait la ligne comme chauffeur de car : Paris, Tanger, Tétouan, Casa, Rabat, Marrakech, Agadir... un aller-retour par semaine. Les cars, bourrés de bagages dans la soute et sur le toit, emmènent des retraités et des gens qui partent en vacances. Depuis 2000, je suis associé dans une agence

de transit international situé à Gennevilliers. On utilise des chauffeurs marocains car les salaires et les charges sont moins chers. J'ai un fils en Italie qui travaille dans usine de machines à laver et un autre qui s'occupe de location de voitures à Agadir. Moi je travaille pour ma retraite, après je partirai là-bas.

Là-bas, c'est Tagmout. C'est difficile de passer sa vie au village. Même si on travaille toute la journée, on ne peut pas nourrir sa famille. Le safran, cela me permet de vivre un mois mais pas une année ; l'huile, les olives, les amendes, cela ne suffit pas. On ne s'en sort que s'il y a un commerce à Agadir ou à Casa ou si on fait du transport. Cependant, grâce à l'Association Villageoise (AV) qui marche bien, les projets autour de l'eau et de l'assainissement fonctionnent. L'AV est sous la conduite d'un bon président, plus cultivé que moi, qui sait parler à chacun. Ainsi, depuis vingt ans, le village a changé. Avant les femmes devaient aller chercher de l'eau à la source à trois kilomètres, maintenant, l'eau arrive dans les maisons ; avec l'électricité, il y aura peut-être de nouveaux métiers comme la soudure. Le point noir c'est la route : de Tagmout à Taliouine, il y a quarante kms dont la moitié de piste, cela fait plus d'une heure de trajet, il faudrait une route et un petit hôpital pour soigner les malades et aider les femmes à accoucher.

Un jour, Jamal a réuni des investisseurs et il nous a encouragés à construire une auberge. J'ai pu faire cet investissement parce que mon père et ma famille sont sur place. Seul, je n'aurai rien pu faire. Un projet, c'est comme un bébé, il se met debout et puis il tombe et il se remet debout ; il faut donc y aller doucement. S'il ne marche pas au début, un jour il va marcher. L'auberge est bien placée, un peu en dehors du village. Pour le moment c'est difficile car il n'y a pas assez de monde et même sans clients, il y a des frais d'eau, d'électricité, de salaires pour la personne qui accueille. J'ai l'ambition de faire un potager : c'est très important que les gens puissent manger un bon tajine avec des pommes de terre et des carottes du jardin; ils pourront vérifier qu'il n'y a pas de produits chimiques dans la terre et que les poulets qui courent sont nourris

comme il faut. Si cela marche bien, inch'Allah, j'achèterai un congélateur et je monterai un deuxième étage : comme cela les touristes auront une vue magnifique sur la vallée. Ils visitent déjà le village avec un guide qui répond à leurs questions ; on pourra bientôt leur prêter des vélos pour se balader. Tout seul, on ne peut pas réussir, il faut qu'avec d'autres aubergistes, on se sente solidaires. On doit imaginer des circuits qui permettent d'aller d'une auberge à une autre.

Interview de Lahoucine B, fils d'Abdallah, octobre 2013.

C'est à présent le fils d'Abdallah qui gère l'auberge. Cinq ans après l'interview, l'affaire s'est développée modestement et accueille une vingtaine de touristes par mois. Même si ce nombre n'est pas encore suffisant, Lahoucine garde espoir. Les projets évoqués par son père ne sont pas tous réalisés. Pas d'étage supplémentaire, pas encore de potager mais l'accès routier s'est bien amélioré avec une voie goudronnée qui arrive à 4 kms du village. Le point noir reste l'accès à l'eau. Sans eau, pas d'irrigation donc pas encore de jardin potager... Et pas de piscine à l'horizon. L'auberge « Pied du Siroua » est sur la route de l'ascension de ce sommet magnifique, haut de 3305 mètres, de niveau facile et accessible pour n'importe quel randonneur. L'auberge fournit guides, muletiers, cuisiniers... Un très beau site internet informe les voyageurs. <http://www.auberge-siroua.com/auberge/accueil.htm>

Propos recueillis par Yves Bourron.

Au total, un problème de confiance. Les difficultés à réunir l'information nécessaire par le MRE entraîne un manque de confiance. Elles conduisent à une réduction de la *quantité* et de la *qualité* des investissements réalisés, en termes de création de richesse et d'emplois dans le territoire d'origine. L'objectif est donc de chercher à dépasser la démarche de tâtonnement du migrant candidat à l'investissement pour lui apporter des informations qui éclaireront ses choix et donc réduiront les risques.

Le cadre d'analyse débouche sur deux éléments-clés pour soutenir l'investissement du migrant :

1/ *l'information sur le territoire* où il projette d'investir est cruciale pour le MRE investisseur,

2/ *l'accompagnement* dans la phase de démarrage de son projet est nécessaire pour consolider l'investissement dans le pays d'accueil et dans le pays d'origine.

A ces éléments-clé, il faut ajouter l'importance du *relai local du migrant investisseur* : un membre de sa famille le plus souvent, un ami associé... qui va agir sur place pour pallier l'absence en permanence du migrant.

5/ Faire se rencontrer l'attractivité du territoire et la volonté d'investir du migrant

Pour susciter l'intérêt du MRE à investir, il faut avant tout le *mettre en confiance* avec son territoire d'origine, tant dans sa dimension économique qu'administrative. Actuellement, il n'existe pas ou peu d'informations disponibles sur les *opportunités et besoins locaux d'investissement* à destination des MRE. En outre, le niveau de *confiance* semble insuffisant entre les administrations locales, les collectivités et les MRE.

Sur cette base, M&D propose une méthode d'encouragement et d'appui à l'investissement des migrants qui conjugue *l'attractivité du territoire* (identification des besoins, des opportunités d'investissement et des partenaires et dispositifs pertinents pour investir : c'est 'l'effet pull') et la *volonté d'investir des migrants* (soutien aux candidats à la création d'activité : c'est 'l'effet push').

Concrètement, il s'agit de porter un effort particulier *sur le renforcement du lien* entre les acteurs locaux (acteurs économiques, élus, administrations, banques...) et les migrants, par une circulation de *l'information* sur les opportunités et les besoins d'investissement

du territoire. Ce lien permet également de créer des *espaces de confiance* entre les MRE et les acteurs locaux.

Depuis la France, cette méthode conduit à ne plus s'adresser au migrant en tant qu'investisseur isolé sans lien avec les besoins du pays mais de lui proposer des *informations* sur les opportunités d'investissement et les partenaires pertinents, informations auxquelles les migrants ne peuvent accéder jusque-là, du fait de leur éloignement des territoires.

La démarche s'articule *en trois phases* qui nourrissent un *flux continu* d'informations et d'actions :

Phase 1 (Maroc) : Dans les territoires d'origine où se réaliseront les investissements. Deux volets d'action : 1) identification avec les acteurs locaux (Centres Régionaux d'Investissement, Chambres de Commerce, Agences territoriales, Banques, structures d'appui aux investisseurs...) des besoins et des opportunités d'investissement, notamment sur la base des programmations des Communes (Plans communaux de développement - PCD¹⁸), des Provinces et des Régions ; 2) cartographie des dispositions réglementaires soutenant l'investissement et des obstacles à franchir (notamment dans le foncier¹⁹).

Phase 2 (France) : Cette information doit *rencontrer* les candidats à la création d'activité au Maroc par une diffusion dans tous les

¹⁸ La mise en place des PCD, rendue obligatoire par la Charte communale et le lancement des plans stratégiques au niveau des Provinces, constituent une évolution décisive en matière de développement local au Maroc. Ces initiatives élargissent les compétences des collectivités locales en matière de développement économique par la planification de leurs programmes d'action. Cela ouvre notamment la possibilité d'articuler ces programmes aux investissements privés, notamment ceux des MRE.

¹⁹ La question des facilitations foncières se pose d'une façon aigue, notamment pour l'accès aux terres des Domaines (Etat), des biens Habous (donations religieuses) ou de J'mouaa (terres communautaires villageoises). Des facilités en matière d'accès au foncier augmenteraient considérablement les investissements des MRE mais aussi des Marocains de l'intérieur.

réseaux possibles en direction des MRE (Consulats, associations, médias appropriés, participation aux initiatives rassemblant les MRE comme les salons..).

Phase 3 (Maroc) : L'accompagnement personnalisé porte sur les trois dimensions : *économique* (réseaux de clientèles, ressources humaines, fournisseurs des équipements et des intrants), *financière* (établissements financiers...) et *administrative* (dispositions réglementaires et questions administratives). Les réseaux mobilisés en phase 1 constituent un espace de confiance *déjà préparé* pour accueillir l'investisseur MRE.

Dans cet esprit, M&D a engagé un pré-diagnostic participatif sur l'attractivité du territoire au cours du 1^{er} trimestre 2013 sur deux régions du Maroc, d'où sont parties les plus fortes proportions d'émigrés : le Souss-Massa-Drâa et l'Oriental²⁰. Ce pré-diagnostic implique l'ensemble des acteurs locaux du côté marocain, et comporte deux dimensions : d'une part une première cartographie des opportunités d'investissement, d'autre part l'identification des différents acteurs du territoire susceptibles de servir de support aux investisseurs (Collectivités locales, Agences, administrations, banques...).

Revenir vivre au village et participer à son développement

Mohamed A. est propriétaire d'une maison d'hôtes dans le douar d'Ambdour Imitzigt Amelim, à 10 kilomètres de Tafraout, (Anti-Atlas Marocain). Ses parents ont quitté le village pour Casablanca. Très jeune, sa famille le pousse à émigrer vers l'Europe. Mohamed résiste à cette pression. Logé à la Maison de l'étudiant, financée par l'État, il poursuit ses études jusqu'au baccalauréat, à Tafraout. Puis n'ayant pas les moyens de continuer, il travaille dans des cafés et des hôtels sur place.

²⁰ Voir infra la présentation du Guide en annexe à ce document. Le Guide est accessible sur le site de Migrations & Développement <http://www.migdev.org/>

Vers 20 ans, sa décision était prise. Puisqu'il était contre la migration, il allait faire quelque chose au village, revenir y vivre et créer une Maison d'hôtes dans la maison familiale afin qu'elle ne tombe pas en ruines comme celles de beaucoup d'autres propriétaires qui préfèrent construire en bord de route des maisons modernes, sans tenir compte du patrimoine architectural et des procédés de construction ancestraux « Dans un hôtel, on passe en touriste... dans une maison d'hôtes on va chez l'habitant. »

Pour commencer, Mohamed a soumis son projet à l'antenne d'Agadir de la Chaîne TV2M, qui avait lancé un programme de bourses en appui aux jeunes porteurs de projets. À l'époque, l'écotourisme n'était pas à la mode et la Chaîne a préféré encourager un projet dans l'agriculture. Il ne s'est pas découragé et cette expérience lui a appris à améliorer son projet pour convaincre ses interlocuteurs.

Une seconde opportunité s'est présentée sous forme d'un appel à projets de la Province. Celui de Mohamed a été retenu : des études de faisabilité ont été financées et il a obtenu 30 % du coût en subventions. Investissant 20% sur ses économies, il a souhaité emprunter les 50 % restant à la banque. Un nouveau problème a surgi. À l'époque, tous les crédits étant destinés aux investissements urbains, il n'existait pas de possibilités de prêt en milieu rural. Il a su convaincre la banque qui a changé son règlement pour l'adapter aux demandes des entrepreneurs ruraux ; il est fier d'avoir été le premier client à obtenir un crédit pour un projet rural.

Mohamed et son épouse ont travaillé à retaper la maison familiale, alliant les procédés de construction traditionnels et modernes. En plus de leur propre logement, ils disposent à présent de 4 chambres d'hôtes et utilisent Internet pour la publicité. Malgré les remboursements du prêt et les taux d'intérêt de la banque qui effraient son épouse, il juge le bilan de la première année positif.

Son ambition va plus loin, il ne veut pas seulement faire vivre sa famille mais développer le village. Plutôt que de prendre un contrat individuel avec l'Office national (ONE), il paye sa cotisation pour

l'eau et l'éclairage public à l'Association Villageoise (AV) car, selon lui, il est important de fortifier l'AV qui repose sur des principes de solidarité entre les habitants. Il veut acheter des produits du terroir labellisés par M&D et les cuisiner pour ses hôtes. Il envisage de proposer un point de vente, sans chercher à faire de bénéfices, en vendant au prix des coopératives. Il a d'autres projets : réaliser un salon traditionnel, exposer des objets montrant comment on vivait autrefois dans les villages.

« Si on revient vivre sur place, il faut faire les choses bien, dans le respect de la tradition... mais avec les méthodes modernes ». Maintenant qu'il pense avoir gagné sa place, Mohamed veut développer des liens, prendre le temps de discuter avec ses voisins, vivre vraiment la vie du village. En retraçant son expérience, il se sent une âme de pionnier car tous ces anciens amis ont migré à Casablanca. « Que je réussisse ou que je fasse faillite, je tirerai des leçons de cette expérience pour la partager avec des jeunes, afin de leur ouvrir la voie ».

Propos recueillis par Odile Balizet, aout 2013.

6/ Les 2 fils conducteurs ont rencontré l'adhésion des acteurs impliqués

6.1/ Le territoire, espace pertinent

Le *territoire* est bien le niveau approprié pour l'intervention de tous les acteurs dans le processus d'investissement des migrants : d'abord pour les MRE investisseurs eux-mêmes qui raisonnent dans l'espace qu'ils connaissent, qu'ils maîtrisent, que ce soit dans leur région d'origine ou dans les grandes villes pour les projets dans les services dits 'modernes' (informatique, enseignement, publicité...). Ensuite pour les différents acteurs qui entrent en relation avec les MRE investisseurs à l'échelle locale : acteurs économiques,

financiers et administratifs, organisations d'accompagnement, d'information et de soutien.

Cette importance du territoire est progressivement reconnue par les autorités marocaines qui accordent de plus en plus *un rôle économique* aux autorités locales. Les modifications de la Constitution élargissant les pouvoirs des régions vont dans ce même sens. Les Agences territoriales ou thématiques²¹ peuvent également accentuer ces logiques territoriales.

En Europe également, une prise de conscience de l'importance d'aborder les questions migratoires au niveau local s'effectue, comme le montre l'organisation d'un séminaire organisé en mai 2013 par la plateforme Eunomad²² à Bruxelles sur « *Le rôle et les complémentarités de l'action des autorités locales et de la société civile en relation avec l'Union Européenne* », au cours duquel a été mis en évidence le fait que « les politiques européennes sur les migrations et la diversité sont parfois contradictoires, les décisions étant prises et appliquées au niveau macro alors qu'il s'agit d'expériences vécues localement. »

L'attractivité du territoire se construit sur une relation de confiance. L'importance des territoires, d'origine et d'accueil, fait apparaître la notion d'*attractivité* : la réception des investissements sur un territoire, de quelque origine qu'ils soient, est fonction de son attractivité.

Celle-ci se construit sur une *information* de qualité, différenciée, ciblée selon les types d'investisseurs, empruntant les canaux pertinents. En ce qui concerne les MRE investisseurs, ceux-ci ont d'autant plus besoin d'information qu'ils prennent une partie de leurs décisions sans être présents sur le terrain. En outre, la

²¹ Par exemples : Agence de l'Oriental et Agence du Sud au niveau territorial. Agence Nationale pour le Développement des Zones Oasiennes et de l'Arganier (ANDZOA) au niveau thématique.

²² <http://www.eunomad.eu/>

diversification dont ils sont l'objet impose une information diversifiée qui s'y adapte.

L'attractivité d'un territoire se construit *sur le long terme*, sur une vision stratégique qui mobilise un engagement public, comme le montre l'exemple de l'action de l'Agence de l'Oriental (voir en Partie 2) : l'attractivité n'est pas seulement une affaire de communication, d'image. Elle se construit en établissant ***une relation de confiance*** dans le potentiel du territoire et des acteurs qui l'animent. Cette confiance s'appuie sur des facteurs objectifs en matière d'infrastructures mais aussi de ressources humaines. Cela passe par une stratégie de *formation professionnelle* adaptée aux enjeux concrets de développement du territoire (quels besoins pour quel type d'entreprises ?). Mais aussi par la mobilisation des ressources humaines des MRE originaires de la région qui peuvent transférer leurs compétences.

Cette construction de confiance s'effectue avec la *participation des acteurs* et notamment des MRE qui sont invités à s'investir dans le processus de développement local, par exemple en étant mobilisés pour la préparation des Plans Communaux de Développement lors de leurs séjours au pays, en été. ***Ce sont les collectivités locales du Maroc qui sont les mieux à même de mettre en œuvre ces processus participatifs*** car ce sont elles qui ont les plus grandes capacités de connaître et mobiliser les MRE originaires de leur espace.

La vision de long terme doit intégrer la *dimension culturelle*. Au titre de la préservation du patrimoine matériel et immatériel, qui est une dimension majeure de l'attractivité à long terme des territoires, mais aussi, s'agissant des MRE, parce que les générations nées dans les pays d'accueil sont *plus sensibles* que les premières à cette dimension culturelle. Pour eux qui ne sont pas nés dans le pays de leurs parents, c'est souvent sur cette dimension culturelle qu'ils construisent leur identité multiple et leur attachement au Maroc.

6.2/ L'accompagnement est nécessaire, ici et là-bas.

L'information nécessaire et sa diffusion sont portées par des *acteurs du territoire* qui agissent à différents niveaux pour créer cette *confiance* sans laquelle l'investisseur ne s'engage pas et, tout particulièrement, le MRE investisseur qui agit à distance. Elus, administrations, organisations de soutien, de promotion du territoire, organisations consulaires, associations de migrants... tous ont un rôle à jouer dans l'accompagnement du MRE investisseur. Au Maroc pour accueillir le projet de création d'activité, en France pour diffuser l'information en provenance du Maroc et soutenir les premiers pas de l'investisseur. La composition des participants au séminaire reflétait cette diversité des acteurs concernés.

Améliorer le fonctionnement du système multi-acteurs. Il est nécessaire d'améliorer le *fonctionnement global* de cet ensemble d'acteurs qui œuvrent pour soutenir l'investissement des MRE. Cette amélioration se situe d'abord au niveau de chacun des acteurs.

L'accompagnement des investisseurs, et tout spécialement des MRE investisseurs, est en effet un *travail complexe* : chacun des acteurs, à son niveau, doit pouvoir améliorer son offre d'accompagnement par des *formations adaptées* de ses membres. Les dispositifs mis en place par les institutions publiques ou par les banques doivent être *évalués* régulièrement. L'idée d'une *certification* des organismes d'accompagnement a même été émise.

Mais c'est surtout au niveau d'ensemble que le système doit connaître des améliorations. L'enjeu est en effet de créer une *chaîne d'information fiable* portée par les différents acteurs du Maroc et de France, chacun d'entre eux détenant une partie des informations nécessaires pour construire cette chaîne. Dans ce paysage d'acteurs différents, chacun doit trouver son positionnement par rapport aux autres acteurs, afin que les rôles de chacun soient clairement identifiés pour les MRE investisseurs.

Un manque réel de coordination entre les acteurs. En réalité, on retrouve le plus souvent *plusieurs acteurs* qui interviennent sur des sujets identiques et proposent des *dispositifs qui semblent être*

concurrents. Même quand les dispositifs ne se chevauchent pas, on constate un *manque de coordination* qui fait perdre des ressources et rend le paysage très complexe pour le MRE candidat à l'investissement : qui fait quoi ? Auprès de qui chercher des informations, des appuis et des soutiens ? Ce point rencontre les conclusions de l'étude de l'IRES²³ selon laquelle le premier facteur explicatif de la faiblesse des investissements de MRE est *la multiplicité des acteurs institutionnels* qui rend difficilement lisible l'offre d'accompagnement et de soutien aux MRE porteurs de projets d'investissement et ne les encourage pas à s'engager.

Au total, l'objectif est **d'établir une relation de confiance** entre le territoire et les MRE investisseurs. A cette fin, les recommandations suivantes peuvent se dessiner :

- rehausser l'attractivité du territoire par *une vision stratégique* portée par les autorités publiques en concertation/participation avec les acteurs locaux, et par des réalisations adaptées aux besoins (infrastructures, ressources humaines),
- et *bâtir une chaîne d'information* fiable, différenciée, adaptée aux différents publics des MRE et à leurs évolutions. Cette chaîne d'information en flux continu serait portée par des *acteurs coordonnés*, y compris entre Maroc et France, de façon à offrir des dispositifs mis en cohérence et clairement identifiés.

6.3/ L'investissement au Maroc : une opportunité ?

Certains investisseurs soulignent qu'il est parfois plus aisé d'investir au Maroc qu'en France. Le pays offre des avantages dont savent profiter les Occidentaux mais aussi les gens du Golfe ou les Japonais. Les difficultés administratives n'y sont pas plus grandes

²³ « *Quelle contribution des MRE à la dynamique de l'investissement au Maroc ?* », 2013 : Tawfik MOULINE, Directeur Général de l'Institut Royal d'Etudes Stratégiques (IRES) :

qu'en France parfois c'est même le contraire. Le témoignage qui suit de Mohamed J. confirme qu'il faut profiter de ces ouvertures.

Pourquoi investir au Maroc... ?

Mohamed J. nous accueille dans le show room à Clichy (société Firm). Avec Lahoucine Ben Chikh et Atika Hanbli (Divers cités et cultures), nous l'attendons un moment pendant qu'un jeune couple d'origine marocaine obtienne les informations pour acquérir un appartement à Marrakech.

Né à Tafraout, j'ai fait des études primaires et secondaires à Casa, dans une école française où, comme beaucoup, j'ai appris l'histoire de « mes ancêtres les Gaulois ». Puis, à l'âge de dix-huit ans, j'ai débarqué, seul à Paris et, comme tous les migrants, il m'a fallu subvenir aux besoins de la famille. Dès cet âge, j'ai eu l'ambition de « faire des affaires » : nous les gens du sud, on a ça dans le sang. J'ai profité de la solidarité entre Berbères car on ne fait pas de crédit chez nous ; comme chez les Auvergnats, la famille ou les amis aident. Je n'ai donc travaillé que pendant six mois, chez d'autres ! Six mois pour apprendre... Après, j'ai fait ma première affaire, encore mineur, sans l'autorisation des parents pour monter un pressing situé non loin de l'Arc de triomphe. Après, j'ai acquis une épicerie et, de fil en aiguille, une chaîne de magasins et de supermarchés. En 1988, j'ai tout arrêté ; j'ai tout vendu et je suis tombé dans l'immobilier. Je m'y suis formé dans une franchise et j'ai ouvert dans le XV^e arrondissement une agence qui s'occupait d'immobiliers urbains résidentiels, de ventes de fonds de commerce et de liquidations judiciaires en quête de repreneurs de sociétés. Et dans cette structure, je travaillais avec quatre commerciaux-négociateurs. La crise de 1992 due à la guerre du Golfe, pire que celle de 2008, a tout arrêté car l'immobilier s'est « cassé la gueule » et mon agence avec ! Les gens ont eu du mal à vendre car il n'y avait plus d'acheteurs. Les investisseurs ont changé de stratégie. J'ai racheté un supermarché dans le département 77 et je suis reparti

dans l'alimentaire de 1993 à 2000. Cette année-là, j'ai investi dans la boulangerie-salon de thé, boulevard Saint Germain.

Dans les années 70 ou 80, tous les Maghrébins qui voulaient ouvrir une entreprise et investir en France avaient plus de facilités. Aujourd'hui, j'ai le sentiment que le monde stagne. On vous bloque, on ne vous répond pas. J'ai racheté un hôtel en 2005, en Seine et Marne... Avec une autorisation de la Préfecture, j'ai fait des travaux mais l'administration française avait changé. Avant, quand on avait un problème, on vous le réglait. Aujourd'hui, on vous met des bâtons dans les roues. La Mairie et la société mixte des HLM voulaient le terrain : ils ne nous ont rien dit, ils nous ont laissé faire les travaux (300.000 euros) et ils nous ont refusé les agréments et empêché d'ouvrir. Au bout de trois ans, j'ai baissé les bras. Pourtant, on aurait pu faire travailler une dizaine de personnes. Un matin, j'ai pris un coup de colère et je suis parti à Casablanca.

Le virus de l'immobilier m'a repris ; les opportunités au Maroc sont plus grandes qu'en France. Le pays a complètement changé et il n'y a pas que les migrants qui investissent, les occidentaux le font aussi, des gens qui souvent partent de rien et s'adaptent. Je vends de l'immobilier aux Marocains. Des entreprises s'installent dans les grandes villes, il faut loger les salariés. À présent, avec l'aide d'architectes, ma société s'est mise à construire du côté de Tanger et de Casa : certaines maisons modestes et d'autres plus luxueuses.

Je suis cependant revenu en France pour aider des Marocains à investir dans de l'immobilier de vacances et de retraite. Ma société expose dans des salons spécialisés et dans ce show room à Clichy, ouvert depuis le printemps 2013 ; on y présente les produits des promoteurs et on aide les clients à investir dans leur pays, dans des lieux où les jeunes peuvent trouver de l'animation.

Le slogan de Firm est celui-ci : « Le Maroc est en mouvement et cela nous concerne tous. Ne ratez pas cette chance que génère le Maroc d'aujourd'hui, car d'autres en profiteront à votre place... » Aujourd'hui, c'est le moment d'investir. Ne laissons pas les Japonais,

les Américains ou les gens du Golfe investir, seuls, au Maroc ! Les opportunités sont grandes.

Quand je demande à Mohamed J., pourquoi les success stories, comme la sienne, sont peu connues, il me répond que les gens du Sud du Maroc sont des travailleurs, pas des flambeurs : « Quand vous allez chez eux, là-bas, vous vous en rendez compte. La porte d'entrée est toute petite mais à l'intérieur, on peut trouver un ryad. »

Propos recueillis par Yves Bourron, octobre 2013.

7/ Des difficultés identifiées

Sans les hiérarchiser, on notera les *difficultés* que rencontrent généralement les MRE investisseurs dans leurs projets de création d'activités au Maroc :

- L'importance des *activités informelles* comme frein à la création d'entreprise. L'investisseur migrant a besoin plus qu'un investisseur vivant au pays d'un cadre formel pour sécuriser son projet économique, d'autant plus qu'il n'est pas présent en permanence sur le terrain.
- *L'accès au foncier* dans son application concrète au-delà des dispositions légales. De fait, cette difficulté d'accès pèse sur les projets d'investissements de tous les acteurs, mais plus particulièrement sur les projets portés par les MRE en raison de leur éloignement.
- Les *relations avec les administrations*. Elles sont d'ailleurs citées comme un important facteur de la faiblesse de l'investissement productif dans les transferts des MRE par l'étude de l'IRES déjà citée.
- Si le Maroc est réputé pour son système bancaire globalement fiable et performant, des problèmes pour *accéder aux financements*

des banques sont souvent signalés par les investisseurs et tout particulièrement les migrants investisseurs.

- La multiplicité des dispositifs et des acteurs, qui a déjà été traitée supra.

8/ Des points en débat

- La question de dispositifs offrant une *discrimination positive* en faveur des MRE est une question controversée. D'un côté, il faut compenser l'éloignement des MRE en leur accordant des dispositions spécifiques. De l'autre, il ne convient pas de créer des outils dédiés aux MRE qui entraîneraient des oppositions entre Marocains et risqueraient de créer des opportunités de contournement des règles.

- Il convient de ne pas affecter aux MRE une *propension et une capacité à entreprendre* notablement supérieure à celle des populations avec lesquelles ils interagissent, ni dans les pays d'accueil, ni dans le pays d'origine.

- Il ne faut pas considérer que l'investissement des MRE concerne essentiellement les investissements dans les technologies et les métiers considérés comme 'modernes' (comme l'informatique, les activités de télécommunication, la publicité, le conseil, la finance...). De même que la recherche des compétences de la diaspora ne se résume pas au ciblage des personnes hautement diplômés mais concerne toutes les compétences dans l'agriculture, la mécanique, la restauration, la cuisine²⁴..., de même l'attraction des investissements des MRE concerne toutes les activités, dans tous les secteurs, que ce soit dans l'urbain ou dans le rural.

²⁴ « Le Maroc a besoin d'ouvriers agricoles, de mécaniciens, et pas seulement d'ingénieurs », selon le président du CCME, Mr Driss EL YAZAMI à la 6ème Conférence Internationale sur la Migration et le Développement, tenue à l'Université internationale de Rabat le 17 mai 2013.

A ce titre, ***l'agriculture est aussi un secteur d'investissement***. Une grande majorité de migrants est d'origine rurale, notamment agricole²⁵. Or au Maroc, en raison de la défiscalisation des activités agricoles et du très faible recours au crédit bancaire dans le monde rural, la majeure partie des investissements des MRE dans l'agriculture *n'est pas identifiée comme investissement* car ils ne conduisent pas à une création d'activité formalisée dans le cadre d'une entreprise. Ces investissements dans l'agriculture ne sont donc pas ou très peu saisis par les statistiques. Pour autant, ils constituent une réelle création d'activité, d'emploi et de valeur ajoutée qu'il convient de reconnaître.

9/ Investir sans entreprendre

Aux côtés des investissements productifs des MRE, la question de l'investissement sans entrepreneuriat est posée. Cela concerne soit l'investissement en *produits d'épargne* qui pourraient être orientés vers des projets attrayant pour les MRE et offrant un degré de sécurité élevé (par exemple, des emprunts finançant les grands projets du Maroc comme la ligne du TGV).

Cela concerne également les investissements par prise de *participation* dans des entreprises. Ces participations ont également besoin de sécurité.

²⁵ Dans la zone d'intervention de M&D, largement rurale, les migrants ont fortement investi ses dernières années dans les auberges rurales et dans l'agriculture en transformant les zones bours en territoire irrigués. Ces investissements se sont souvent fait dans des conditions très difficiles, car l'investissement dans le monde rural n'est pas valorisé par l'administration locale et par certains élus. Il arrive souvent que des difficultés apparaissent pour obtenir des autorisations de l'administration pour construire. En effet, les règles dans le monde rural n'existent pas ou sont mal définies et ce sont les règles urbaines qui régissent les autorisations dans les montagnes. De plus, les délégations urbaines ont du mal à se déplacer en zone rurale.

10/ Changer le regard sur la migration

Plus généralement, la question des représentations de la migration dans les sociétés des pays d'immigration mérite d'être analysée. Il convient en effet de rehausser l'image de la migration dans les pays d'accueil en considérant *la diversité dans la population* comme un atout à l'heure de la mondialisation.

C'est présenter les diasporas comme potentiellement porteuses *d'un double avantage* : pour les pays d'origine qui cherche à attirer investissements et compétences, mais aussi pour les pays d'accueil pour faire des migrants les relais dans les pays émergents dont ils peuvent être originaires, pour des projets économiques notamment.

Ce point fait écho aux interventions dans le séminaire de Bruxelles cité plus haut où un intervenant a préconisé « une amélioration des compétences interculturelles pour résoudre les nombreux défis auxquels les sociétés européennes font face, avec, entre autres, un changement d'attitudes face à la diversité, la création d'espaces de frottement et de débats entre communautés locales et la valorisation des expressions citoyennes au sein des populations immigrées. »²⁶



²⁶ Séminaire tenu à Bruxelles en mai 2013 par le réseau Eunomad (*ibid*).

11/ Eléments de synthèse

- Pour soutenir l'investissement des migrants, il importe de constituer une **chaîne d'acteurs** où chacun a *un rôle à jouer* afin de créer les conditions objectives (infrastructures, ressources humaines) indispensables à la valorisation des potentialités des territoires, mais aussi de générer *le flux d'information de qualité* qui est nécessaire pour soutenir l'investissement, tout particulièrement quand il s'agit de l'investissement des MRE. C'est cette chaîne d'acteurs qui forme *l'environnement d'accompagnement* des migrants qui projettent de créer de l'activité au Maroc. Ces derniers sont animés par des motivations multiples parmi lesquelles l'attachement au pays/à la région d'origine joue un rôle certain, qu'il convient de ne pas opposer à la recherche de profit.

Cette chaîne d'acteurs se forme d'abord au niveau du territoire au Maroc (elle émet des informations sur les potentialités économiques et les dispositifs publics), rencontre ensuite le MRE investisseur dans son pays d'accueil (en lui fournissant des éléments pour conforter son projet), puis revient sur le territoire avec un accompagnement soutenu. Cela suppose d'accroître *l'efficacité* des acteurs eux-mêmes (formation, évaluation, certification), mais tout autant leur **coordination**, car ils sont potentiellement complémentaires.

- La question de la **confiance** pour créer un environnement favorable à l'investissement en général, à l'investissement des MRE en particulier, apparaît comme élément-clé. Confiance dans ses capacités à investir que l'accompagnement doit soutenir ; confiance dans les capacités du territoire, c'est-à-dire dans la capacité des acteurs économiques et institutionnels à accueillir l'investissement, qui représente toujours un risque pour l'investisseur.
- Les dispositifs publics de soutien à l'investissement au Maroc par la diaspora sont encore insuffisamment utilisés par les MRE.

Tout d'abord, il convient de garder à l'esprit que l'intérêt porté aux investissements de la diaspora est très récent, et que la connaissance de la réalité multiple qui compose les Marocains du Monde est encore insuffisante. En outre, les organisations publiques nationales créées pour agir avec la diaspora sont également de création récente. Au Maroc comme dans tous les pays d'émigration où elles ont été créées, leur action interfère avec d'autres départements ministériels. Elles ont, de ce fait, à trouver leur place dans l'appareil administratif et politique aux côtés d'autres ministères anciens et puissants²⁷.

- Au niveau des territoires, qui nous intéresse ici tout particulièrement, la démarche est également nouvelle : la reconnaissance du rôle des collectivités locales dans le développement économique et social d'une part, dans la participation des MRE dans ce processus d'autre part, rencontre des résistances au changement, ainsi que la faiblesse de la formation des cadres territoriaux. L'augmentation de la *formation des acteurs* institutionnels, privés et associatifs au niveau local est, de ce point de vue, un élément crucial pour la mise en place des dispositifs nationaux, régionaux et locaux.

- Enfin, la question du dynamisme de l'investissement des Marocains du Monde est liée au dynamisme global de l'investissement au Maroc, un pays dont le décollage économique est encore incertain. Les freins à la création d'activité sont là, pour tous les acteurs, internes ou externes.

Les actions à entreprendre pour les pouvoirs publics, au Maroc comme dans les pays d'accueil, doivent donc se déployer *sur toutes les dimensions* du développement, avec un effort particulier de *mise en cohérence* des dispositifs proposés, au niveau d'ensemble et en ce qui concerne particulièrement l'action en direction des MRE, ce

²⁷ Bamadi SANOKHO : « Politiques publiques 'Migrations et Développement' du Mali, du Maroc et du Sénégal : Mise à l'agenda du rôle des diasporas et jeux d'acteurs », *ibid.*

qui signifie notamment de faire progresser la '**culture de coordination**'.

- Il convient par ailleurs d'augmenter *la connaissance* sur ces phénomènes nouveaux par l'échange entre les points de vue multiples. Ce 1^{er} numéro de « Regards » est une contribution à ce besoin d'éclairage.



Annexe 1 : Présentation de l'étude : « Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement du Territoire : le cas du 'pays' de Taliouine (Province de Taroudannt) ».

Annexe 2 : « Guide d'information sur l'investissement au Maroc. Provinces de Figuig, Oujda, Taroudannt, Tiznit et Tata ».

Annexe 3 : La stratégie de l'Agence de l'Oriental pour le développement de la Région et l'implication des migrants.

Annexe 4 : L'action des Centres Régionaux d'Investissement (CRI) de Taroudannt, Tiznit, Guelmim-Es Smara et d'Oujda.

Annexe 5 : L'association « Maroc Entrepreneurs ».

Annexe 6 : « Initiative-France ».

Annexe 7 : Liste des institutions dont provenaient les participants au séminaire de Marseille.



Annexe 1 : Présentation de l'étude : « Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement du Territoire : le cas du 'pays' de Taliouine (Province de Taroudannt) »²⁸.

L'importance du territoire révélée par les migrants.

L'étude révèle deux points importants dans la démarche de l'investissement des migrants en zone rurale au Maroc. En premier, elle met en évidence l'importance du *territoire comme espace pertinent* d'attractivité et de décision pour le migrant candidat à l'investissement : c'est bien à cette échelle que le MRE raisonne, lui qui souhaite créer une activité productive dans sa région d'origine. L'autre résultat porte sur la *motivation* du MRE investisseur : la rentabilité de l'investissement n'est pas la cause unique ou même première dans la décision d'investir : le *lien au territoire d'origine* joue un rôle majeur dans la volonté de créer une activité. Le soutien à l'investissement du MRE en zone rurale doit tenir compte de ces deux facteurs.

L'accent est mis sur l'histoire longue : la population de la région du Souss Massa Drâa, soutenue par ses traditions et ses savoirs, par une culture de solidarité, maîtrisant un système agro-pastoral séculaire, ayant élaboré une culture de répartition des ressources rares (eau, pâturages), des systèmes de gestion des conflits ainsi que des institutions pour organiser la charité (les zaouïas), a résisté à des conditions climatiques et hydriques très difficiles... le tout, sans l'aide de l'Etat : les régions arides du Maroc étaient des régions 'inutiles'.

Le Protectorat a bousculé l'ordre social antérieur, largement basé sur le registre tribal, dissolvant les institutions traditionnelles sans que l'Etat moderne ne vienne les remplacer. Avec l'Indépendance et les accords d'émigration passés avec la France et la Belgique

²⁸ Hassan BENHALIMA, Mohamed BEN ATTOU, Mohamed CHAREF « Migrations Internationales, Tissu associatif et Développement du Territoire : le cas du 'pays' de Taliouine (Province de Taroudannt) », Edition ORMES et M&D - 2011.

notamment, commencent les premières mobilités, des hommes principalement. Au milieu des années 70, la fermeture des frontières européennes a poussé au regroupement familial.

En 1986, M&D est créée, qui contribue peu à peu à clarifier le rôle des migrants de la région comme catalyseurs de la solidarité traditionnelle. Ils ne sont pas seulement des pourvoyeurs de fonds pour les familles mais des investisseurs dans les biens collectifs villageois puis dans les projets individuels (investissement immobilier, activités économiques). Les structures de gouvernance villageoise (J'mâa) dont le rôle s'effritait, sont renouvelées et modernisées avec l'instauration des Associations villageoises, sous l'impulsion des migrants. Face aux résistances des administrations locales, ceux-ci poussent en effet à l'application de la Loi désormais ouverte à la création des associations, au début des années 90.

Les migrants sont les principaux acteurs de la découverte des atouts du territoire : naturels, patrimoniaux et économiques. Ils contribuent ainsi, avec l'appui de M&D, à revaloriser l'agriculture familiale autour de la culture du Safran, produit phare de la région. Le « Plan Maroc Vert » reconnaît enfin le rôle de cette agriculture familiale, à côté de l'agriculture spécialisée et intensive en capital. Au début des années 2000, l'amorce du tourisme rural par des migrants qui investissent dans des auberges dans leur village d'origine contribue également à cette valorisation du territoire.

L'étude révèle que les migrants investisseurs agissent principalement par attachement à leur territoire d'origine, selon des motifs affectifs, qui dépassent les motivations de rentabilité. Cela contribue à augmenter l'attrait du territoire aux yeux de ses habitants, de l'ensemble des migrants qui en sont issus, mais aussi des jeunes qui y vivent, et qui ont d'autres perspectives que l'exode urbain ou la migration internationale. C'est la 'revanche du territoire' que les migrants ont largement contribué à porter.



Annexe 2 : Présentation du « Guide d'information sur l'investissement au Maroc. Provinces de Figuig, Oujda, Taroudannt, Tiznit et Tata »

Une cartographie des opportunités d'investissement dans les régions ayant donné les plus importants contingents de migrants du Maroc.

M&D a commandé à Mustapha BOUJRAD l'élaboration de ce guide des investissements, qui vise à *cartographier les opportunités d'investissement* dans deux grandes régions du Maroc d'où sont partis les plus forts contingents de migrants : les Régions de l'Oriental (au Nord-Est du pays, limitrophe avec l'Algérie) et du Souss Massa Drâa (dans le Centre-Sud du Maroc).

Après avoir décrit le contexte national de stabilité politique et d'investissement progressif de l'Etat dans les zones rurales enclavées, le Guide dresse une *cartographie* des potentialités du territoire soutenues par des investissements publics dans les grandes infrastructures de transport (routes, autoroutes, ports et aéroports).

Les dispositifs administratifs régionaux et provinciaux qui s'ajoutent aux dispositifs nationaux soutenant l'investissement, les possibilités de financement, et les opportunités économiques sont décrits minutieusement dans le « Guide d'Information sur l'investissement sur la Région de l'Oriental et sur celle du Souss Massa Drâa », avec un focus sur les Provinces de Figuig, Oujda dans la première, Taroudannt, Tiznit et Tata dans la seconde²⁹.

²⁹ « Guide d'information sur l'investissement au Maroc. Provinces de Figuig, Oujda, Taroudannt, Tiznit et Tata », Mustapha BOUJRAD, étude commandée par Migrations & Développement, 2013.

Accessible sur le site de M&D : <http://www.migdev.org/wp-content/uploads/2013/11/GUIDE-D'INFORMATION-SUR-L'INVESTISSEMENT-AU-MAROC-MD-2013.pdf>

Les secteurs économiques porteurs identifiés sont l'agriculture et l'agro-alimentaire, l'artisanat, le commerce et les services aux entreprises, le tourisme/loisirs, avec un grand détail sur les niches favorables dans ces secteurs par localité.

4



Annexe 3: la stratégie de l'Agence de l'Oriental pour le développement de la Région et l'implication des migrants.

L'Agence pour la promotion et le développement économique et social de la préfecture et des provinces de la Région Orientale du Royaume, dont la création a été décidée par le Roi Mohammed VI en 2006 dans le sillage de l'initiative royale pour le développement de l'Oriental, est un établissement public placée sous la tutelle du Chef du Gouvernement, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Agence a pour mission d'apporter son appui aux acteurs nationaux et locaux pour la mise en œuvre des programmes de développement dans la Région de l'Oriental qui est une région de forte émigration internationale. Mme MOUSSALIM décrit ensuite les multiples dispositifs d'appui aux investissements en direction des MRE, notamment en termes de *diffusion de l'information*, et souligne l'importance de la *coordination* des acteurs institutionnels et associatifs qui interviennent à des degrés divers sur son territoire d'action.

L'attractivité d'un territoire se construit d'abord sur une *vision stratégique* qui mobilise un engagement public à long terme. Nous prenons pour exemple la stratégie élaborée et mise en œuvre par l'Agence de l'Oriental qui a :

- 1/ accompagné les grands projets d'investissements publics dans les *infrastructures de transport* pour désenclaver la région,
- 2/ apporté son appui aux *grands projets structurants* et créateurs d'emplois (autour de Zones Industrielles),
- 3/ élaboré et mis en œuvre une stratégie de communication appropriée afin de promouvoir l'image et l'attractivité de la Région en s'inscrivant dans une démarche de *marketing du territoire* (travail sur l'image de la région, y compris sur le plan culturel, en développant une large gamme d'outils adaptés : guides d'investissement, e-procédures...).

4/ engagé des actions directes en direction des investisseurs, notamment les MRE, en *coordonnant* les différents acteurs qui agissent sur l'attractivité...

Ainsi, la question de l'attractivité n'est pas seulement une affaire de communication, d'image. Elle se construit *sur le long terme*, en établissant *une relation de confiance* dans le potentiel du territoire et des acteurs qui l'animent. Cette confiance s'appuie des *facteurs objectifs* de compétitivité du territoire, notamment en matière d'infrastructures, mais aussi de ressource humaines, d'où la nécessité d'articuler l'attractivité du territoire avec une stratégie *de développement des ressources humaines*. Cela passe par une stratégie de *formation professionnelle* adaptée aux enjeux concrets de développement du territoire (quels besoins pour quel type d'entreprises ?). Mais aussi par la mobilisation des ressources humaines que les MRE originaires de la région peuvent apporter au territoire selon des modalités à élaborer (mises à disposition temporaire par exemple, comme dans le cas de ces MRE professionnels de santé vivant aux Pays Bas).

Cette construction de confiance s'effectue avec la *participation des acteurs* et notamment des MRE qui sont invités à s'investir dans le processus de développement local, par exemple en étant mobilisés pour la préparation des Plans Communaux de Développement lors de leurs séjours au pays, en été. *Ce sont les collectivités locales du Maroc qui sont les mieux à même de mettre en œuvre ces processus participatifs* car ce sont elles qui ont les plus grandes capacités de connaître et mobiliser les MRE originaires de leur espace.

La vision de long terme doit intégrer la *dimension culturelle*. Au titre de la préservation du patrimoine matériel et immatériel, qui est une dimension majeure de l'attractivité à long terme des territoires, mais aussi, s'agissant des MRE, parce que les générations nées dans les pays d'accueil sont plus sensibles que les premières à cette dimension culturelle. Pour eux qui ne sont pas nés dans le pays de leurs parents, c'est souvent sur cette dimension culturelle qu'ils construisent leur identité multiple et leur attachement au Maroc.

L'exemple fourni par l'association qui agit sur ce terrain sur le Sous Massa Drâa illustre ce point.

Plus généralement, il convient d'intégrer le long terme dans les approches : concernant le processus d'investissement lui-même qui se déroule sur le temps long et exige appropriation, relation de confiance, mais aussi concernant les politiques publiques dont les effets s'évaluent sur le temps long.



Annexe 4 : L'action des Centres Régionaux d'Investissement (CRI)

Les CRI sont porteurs de la politique nationale de facilitation de l'investissement, national et étranger, sur tout le territoire. Ils accompagnent les porteurs de projets dans *leurs démarches avec les administrations*. Les CRI³⁰ n'ont pas pour mission de faire les études de marché pour les candidats à l'investissement.

De par leur expérience de terrain, les représentants des différents CRI font part des difficultés dans le passage du projet d'investissement à création effective de l'entreprise. Souvent, les candidats à l'investissement sous-estiment les difficultés, notamment en matière des connaissances nécessaires dans l'activité qu'ils souhaitent créer. Les améliorations dans l'accueil des investissements ne sont pas toujours perçues par les MRE. Une de leurs difficultés provient de leur éloignement du terrain. Alors qu'ils sont absents tout le reste de l'année, le fait qu'ils sont présents pendant l'été leur laisse penser qu'ils pourront résoudre toutes les démarches pendant la seule période de vacances.

Depuis sa création, il y a deux ans, le CRI de Tiznit (qui dépend du CRI d'Agadir) a accompagné 271 entreprises à Tiznit et 120 à Sidi Ifni. Les projets d'investissement ont porté sur le tourisme littoral, le commerce (notamment de produits du terroir), les transports, l'agriculture, l'artisanat.

Le CRI de Taroudannt³¹, qui possède une cellule dédiée aux MRE investisseurs, expose les spécificités de l'investissement dans l'agriculture (la Province de Taroudannt, qui a connu une intense émigration, a une forte vocation agricole). D'abord, pour investir dans l'agriculture, il faut *maitriser le savoir-faire agricole* : il ne suffit pas d'apporter des capitaux. Ensuite, il faut *régler la question*

³⁰ CRI Souss Massa Drâa : <http://www.cri-agadir.ma/> ; CRI Tiznit : <http://www.cri-agadir.ma/french/tiznit.html> ; CRI Guelmim : <http://www.guelmiminvest.ma/> ; CRI Province de l'Oriental : <http://www.orientalinvest.ma/>

³¹ Les CRI de Taroudannt, Tiznit, Guelmim-Es Smara sont des annexes du CRI du Souss Massa Drâa situé à Agadir.

foncière, qui est le point le plus difficile dans les projets agricoles (il existe des disponibilités foncières qu'il faut demander aux collectivités locales, à l'administration des Domaines, à celle des Eaux et Forêts...). Enfin, le *financement* : les CRI, qui ne sont pas des organismes de financement, mais peuvent faciliter les relations avec les banques.

Le CRI de l'Oriental projette de créer un guichet unique. Compte tenu du fait que la région a une importante partie de sa population émigrée (comme celle du Souss Massa Drâa), le CRI est tourné vers les MRE investisseurs. Il a créé avec l'Agence de Développement Social (ADS) une association Moudabara à Oujda, qui est une plateforme d'appui à la micro-entreprise pour lutter contre la pauvreté et la vulnérabilité dans la région de l'Oriental.



Annexe 5 : L'association « Maroc Entrepreneurs »

Maroc Entrepreneur (ME)³² est une association à but non lucratif créée en 1999, basée en France (Paris) et à Londres, qui a pour vocation de contribuer au développement économique au Maroc à travers trois principaux leviers :

- encourager les marocains à l'étranger ou des personnes fortement attachées au Maroc à créer leur entreprise au Maroc ;
- faire découvrir l'univers de la création d'entreprise et l'actualité socio-économique du Maroc ;
- établir une synergie entre les entreprises basées au Maroc et les compétences marocaines à l'étranger

ME qui regroupe aujourd'hui le plus grand réseau de cadres supérieurs et d'étudiants marocains en Europe, avec plus de 10.000 membres, s'est assigné une triple mission :

1/ Vers ses membres étudiants ou diplômés : proposer aux cadres supérieurs et aux étudiants marocains une structure qui leur permette de : 1/ Faire mûrir leurs idées de création d'entreprise au Maroc ; 2/ Les accompagner dans la concrétisation de leurs projets, en mobilisant des compétences ; 3/ Nouer des contacts avec les partenaires investisseurs, les soutenant dans le financement de leur entreprise ; 4/ Les assister dans la recherche d'opportunités de carrière au Maroc ; 5/ Participer à des conférences-débats sur l'actualité au Maroc ; 6/ Leur offrir un cadre favorable à l'échange avec d'autres concitoyens.

2/ Vers les entreprises marocaines : fournir aux entreprises marocaines 1/ Une meilleure visibilité sur les attentes et aspirations des étudiants et des cadres supérieurs marocains, notamment ceux installés à l'étranger ; 2/ L'opportunité de présenter leurs activités

³² <http://www.marocentrepreneurs.com/>

et les opportunités de carrières ; 3/ La possibilité de trouver parmi les membres du réseau de futurs collaborateurs.

3/ Vers les investisseurs (Business angels, Fonds de Capital Risque, Banques marocaines...) : faire connaître les investisseurs auprès de la communauté des entrepreneurs marocains ; et les mettre en relation avec des porteurs de projets en recherche de financement.

Chaque année depuis 6 ans, ME lance l'initiative « Tremplin Maroc », un programme d'accompagnement à la création d'entreprise offert par Maroc Entrepreneurs, en vue de permettre à de jeunes entrepreneurs de transformer leurs idées de création d'entreprise au Maroc en un véritable projet. Ce programme comprend des sessions de formation dispensées par des professionnels, ainsi qu'un coaching personnalisé. Chacun des participants peut être épaulé par un responsable de ME et aura un interlocuteur privilégié au sein d'un CRI au Maroc. Ce programme qui dure 8 mois s'achève par une journée de clôture au cours de laquelle les candidats présentent leur projet à un jury de professionnels. Les meilleurs projets sont ainsi récompensés à l'issue de la décision du jury.



Annexe 6 : « Initiative-France » et « Souss Massa Drâa-Initiative »

Initiative-France³³ constitue un réseau de 231 plateformes, ancrées dans les réalités locales (15.000 bénévoles), réunies par un esprit de *solidarité* et de *confiance*, avec pour objectif d'aider des femmes et des hommes à créer et/ou développer leur propre entreprise (TPE ou PME). Son objectif est d'évoluer vers une fédération de plateformes locales.

L'action s'appuie sur deux piliers: 1/ financement et 2/ accompagnement, en mobilisant le 'capital social' i.e. réseaux locaux de ressources humaines, techniques et financières au bénéfice de la communauté locale.

- Sur le financement : un Prêt d'honneur (inférieur à € 25.000, gratuit, personnel, sans garantie, sans intérêt, dont l'objectif est d'augmenter les fonds propres du promoteur et lui faciliter l'accès aux prêts bancaires)
- Sur l'accompagnement : un soutien personnalisé, technique et humain basé sur la Solidarité, la Confiance, le Parrainage (par un ancien chef d'entreprise, par un expert-comptable...), dont l'objectif est d'augmenter la confiance en soi, pour rassurer les entrepreneurs et les banques et réduire leur méfiance vis-à-vis des PME.

Quels résultats ?

- **Appui financier (en 2012)** : 16.107 entreprises créées ou reprises ; € 159.000.000 de prêts d'honneur octroyés ; € 1.004.000.000 de prêts bancaires associés ; € 8.340 de prêt d'honneur moyen au taux de remboursement de 98% ; 53.700 chefs d'entreprises accompagnés avec l'appui de 14.400 bénévoles, dont 4.450 parrains ; 8.325 parrainages en cours. Initiative-France a 861 permanents salariés

³³ <http://initiative-france.info/>

- **Impact économique et social (en 2012)** : 37.141 emplois créés ou maintenus ; € 1.163.000.000 injectés dans l'économie des territoires ; Coût unitaire d'un emploi **créé** : € 1.245 ; Taux de pérennité à 3 ans des PME soutenues: 86% ; Taux de pérennité à 6 ans des PME soutenues : 74%
- **Bénéficiaires (en 2012)** : 64% de demandeurs d'emplois ; 34% de femmes ; 25 % de jeunes (- de 30 ans) ; 25% de seniors (+ de 45 ans)
- **Quels résultats depuis 1985 ?** 365.095 emplois créés ou maintenus ; 150.000 PME créées ou reprises ; 163.400 prêts d'honneur octroyés ; Plus de € 1.100.000.000 de prêts d'honneur octroyés ; Plus de € 7.100.000.000 de prêts bancaires associés à des prêts d'honneur

Financement :

- **Sources de financement des Prêts d'honneur** : collectivités locales (50%), Caisse des Dépôts (16%), Etat et Europe (12%), Banques (10%)
- **Sources de financement des coûts de fonctionnement/d'accompagnement** : Collectivités locales (46%), Etat (16%), Europe (8%), valorisation du bénévolat (16%), entreprises privées 8%.

Essaimage hors de France : 6 plateformes au Maroc (dont Souss Massa Drâa-Initiative) ; Projets en Tunisie : Médenine, Gafsa, Tunis, Kasserine ; 1 plateforme au Burkina Faso et 2 en projet ; Projets au Luxembourg, au Portugal, au Québec.

Echange de bonnes pratiques – Leçons apprises : Le modèle de développement économique et social d'Initiative-France peut être pertinent hors frontières françaises, mais à condition de ne pas faire du "copier/coller". Il convient de procéder à des échanges de savoir-faire, s'adapter aux environnements locaux, avec une nécessaire appropriation par les acteurs du territoire.

Souss Massa Drâa-Initiative³⁴ (SMD-Initiative) est une association créée par le Conseil régional Souss Massa Drâa et la « Chambre de commerce d'Industrie et de Service d'Agadir », avec l'assistance technique et l'accompagnement de la fédération française des associations de prêt d'honneur appelée Initiative-France.

Son but est l'accompagnement des porteurs de projets économiques dans la région Souss Massa Draa et le financement en prêts d'honneur.

Le prêt d'honneur : un prêt, d'un montant compris entre 10.000 et 100.000 Dirhams, sans intérêts « à taux 0% » et sans garantie Pour conforter l'apport en fonds propres et permettre aux porteurs de projet de mobiliser des prêts bancaires.

Mise en place d'une cellule de suivi / accompagnement : aide au montage de dossier ; suivi sur la durée du remboursement (par parrainage, recours à des experts du secteur d'activité et/ou des opérateurs locaux)

Mise en réseau des partenaires et compétences : orientation des porteurs de projet vers la structure à même d'apporter une réponse adaptée aux besoins... ; utilisation des compétences existantes localement et selon les besoins des porteurs de projet (notamment pour l'accompagnement) ; complémentarité avec les initiatives et dispositifs existants (Moukawalati³⁵, micro industrie touristique, Fonds Targa³⁶).



³⁴ <http://www.smdinitiative.com/>

³⁵ <http://www.moukawalati.ma/>

³⁶ Mis en place par la Région du Souss Massa Drâa et le Crédit Agricole du Maroc, le « Fonds Targa » soutient les activités de conditionnement, transformation et commercialisation de produits issus du terroir du Souss Massa Drâa : http://www.targa-capital.fr/crbst_1.html

Annexe 7 : Institutions ayant participé au séminaire : « Investissement productif des Marocains Résidents à l'Étranger et Développement des Territoires » :

Conseil de la Communauté Marocaine à l'Étranger (Rabat, Maroc), Ministère des Affaires Étrangères et Européennes (Paris, France), Ministère Chargé des Marocains Résidant à l'Étranger (Rabat, Maroc), Agence Française de Développement (Paris, France), AFD-Centre d'études financières, économiques et bancaires (Marseille, CEFEB), Commission Européenne (Bruxelles), OCDE (Paris), Banque Mondiale-CMI (Marseille), Consulat Général du Royaume du Maroc (Marseille), Agence de l'Oriental (Maroc), Conseils Provinciaux de Tiznit (IPII), de Tata, de Taroudannt (Maroc), Communes rurales de Tinzert, du Siroua, de Tissint-Tata, de Tata Oum El Guardane, d'Arbaa-Sahel (Maroc), Communes urbaines de Tiznit, de Taliouine (Maroc), Centres Régionaux d'Investissement de l'Oriental, de Taroudannt, de Guelmim-Es-Smara, de Tiznit (Maroc), Chambre de Commerce d'Agadir (Maroc), Souss Massa Drâa-Initiative, Chambre d'Agriculture Provence-Alpes-Côte d'Azur (France), Entraide nationale (Rabat, Maroc), Initiative-France (Paris, France), Epargne sans Frontières (Paris, France), Institut de Recherche sur le Développement (IRD, Marseille), ANIMA (Marseille), Agence pour la coopération internationale et le développement local en Méditerranée (ACIM, Marseille), PlaNet Finance Maroc (Casablanca, Maroc), EuroMed Conseil, Association « Souss Massa Drâa pour la Culture et le Développement » (Agadir, Maroc), Association du Pays d'Accueil Touristique de Tafraout (Maroc), GIE Terroirs Solidaires (Maroc), Boutique Solidaire de Taroudannt (Maroc), Coopérative Imgoun (Maroc), Centre Social Jacques Brel (Port de Bouc, France), Association des chercheurs en Migration et développement ACMD (Agadir, Maroc), Forum des Organisations de Solidarité Internationale issues des Migrations (FORIM, Paris), les associations de migrants : Maroc Entrepreneurs (Paris), ALPATLAS (Lausanne, Suisse), Génération Tinghir France (Paris), Deutsch-Marokkanischen Kompetenznetzwerkes (Allemagne), Divers Cites Cultures (Seine St

Denis, France), Fédération des Associations de Figuié (France), Moroccan German Business Club (Allemagne), Collectif Citoyen Carpentrasien (France), Touiza Solidarité (Marseille, France), CEFIR/Cosim (Pas de Calais, France), Ancrages (Marseille, France), NOUAS (Montpellier, France), Union des Franco-Marocains pour le Développement (France), Al Qafila, AMEL, Association Femmes d'Ici et d'Ailleurs (Marseille, France), Association des Franco-Marocains de Tafraout (France), Marokko Fonds (Pays-Bas), Association Targa (St Etienne, France), Aden's, Université PMF Grenoble, Commune de Gentilly (France), et des adhérents et salariés de Migrations & Développement (Maroc et France).

