



HAL
open science

Les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales du Maghreb

Safi-Eddine Mourad Belili

► **To cite this version:**

Safi-Eddine Mourad Belili. Les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales du Maghreb. Géographie. Université de Cergy Pontoise, 2014. Français. NNT : 2014CERG0689 . tel-01059813

HAL Id: tel-01059813

<https://theses.hal.science/tel-01059813>

Submitted on 27 Nov 2014

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales du Maghreb



THESE DE DOCTORAT

Discipline : Géographie - Aménagement

Présentée et soutenue publiquement le 23 juin 2014 par

Safi-Eddine Mourad BELILI

Directeur de thèse : Sid-Ahmed SOUIAH, professeur émérite

JURY

M. Ali BENZAAD, Maître de Conférences, HDR, Université d'Aix-Marseille	Rapporteur
M. Nadir BOUMAZA, Professeur, Université Pierre-Mendès-France, Grenoble	Rapporteur
M. Marc CÔTE, Professeur Honoraire, Université d'Aix-Marseille	Examineur
M. Didier DESPONDS, Professeur, Université de Cergy-Pontoise	Examineur
M. Sid-Ahmed SOUIAH, Professeur émérite, Université de Cergy-Pontoise	Directeur de thèse

**Les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales du
Maghreb**

Remerciements

Je tiens avant tout à remercier mon directeur de thèse, Monsieur le Professeur Sid-Ahmed SOUIAH, pour la confiance qu'il m'a accordé en acceptant d'encadrer mon travail, et de m'avoir soutenu et conseillé tout au long de cette période. Il m'a permis de réaliser mon travail dans des conditions exemplaires.

Je remercie très chaleureusement Messieurs les Professeurs Marc CÔTE, Nadir BOUMAZA, Ali BENZAAD et Didier DESPONDS, d'avoir accepté d'évaluer ce travail et de participer au jury.

Ensuite, j'exprime ma gratitude envers tous ceux qui ont collaboré à la réalisation de cette thèse. Quels que soient leurs statuts, qu'ils soient responsables politiques, chercheurs ou professionnels, en France, au Moyen-Orient, ou dans l'un des trois pays du Maghreb, qu'ils sachent que sans leur coopération, les difficultés rencontrées auraient certainement été insurmontables. Du fond du Cœur, je leur dis merci à tous et notamment à :

Tarek BOUGUERRA, Morched CHABBI, Zied JOUINI, Kamel TALBI, Walid BELHADJ-OMOR, Catherine AMAR, Mokhtar DIDOUCHE, Bachir KECHROUD, Cherif BAGHDADI et Hicham MOULOUDI.

Je remercie également Monsieur Didier DESPONDS, Professeur de géographie à l'Université de Cergy-Pontoise et directeur du laboratoire MRTE, ainsi que maître Amane Mansouria-Demane, Avocat au Barreau de Paris et Professeur de droit aux universités de la région d'Ile de France pour leurs orientations et leurs aides désintéressées.

Je ne saurais oublier mes amis Zaki, Sid-Ali, Youssef, Noura, Massouma, Caroline, Myriam et Philippe pour leurs relectures et leurs conseils de tous les instants.

Enfin, comment ne pas remercier mon épouse Rima pour son aide, son soutien et ses encouragements, sans lesquels, cette thèse n'aurait sûrement pas vu le jour.

À toute ma famille,

Sommaire

Introduction générale

Première partie : les investisseurs du Golfe Persique dans l'économie mondiale

Introduction de la première partie.

Chapitre 1 : Richesse, stratégies et segments économiques ciblés.

Introduction.

I-1-1- Richesses énergétiques et volonté de diversification : entre nouvelle économie et économie héritée.

I-1-2- Stratégies d'investissement et de diversification financière à l'internationale : entre outils financiers et objectifs visés.

I-1-3- Les investisseurs des pays du Golfe à travers le monde : déploiement spatial et typologie des investissements.

I-1-4- Le Qatar et EAU: pays pionniers dans la conquête des marchés à l'étranger?

Conclusion.

Chapitre 2 : Les investissements locaux : vitrine de la richesse énergétique?

Introduction.

I-2-1- Investissements dans les pays arabes du Golfe Persique : entre objectifs et stratégies.

I-2-2- L'investissement dans l'immobilier et réalisation des grands projets : l'exemple mythique de Dubaï.

I-2-3- Capitalisation des expériences et exportation du savoir-faire vers le Maghreb.

Conclusion.

Conclusion de la première partie.

Deuxième partie : les investisseurs du Golfe dans les villes maghrébines

Introduction de la deuxième partie.

Chapitre 3 : IDE du Golfe Persique vers le Maghreb : une situation de « sur mesure » ?

Introduction.

II-3-1- IDE du Golfe au Maghreb : évolution, flux et affectation sectorielle.

II-3-2- Axes de développement retenus par les pays maghrébins : entre réformes, stratégies et marketing territorial.

Conclusion.

Chapitre 4 : Projets des capitales maghrébines : entre vitrines architecturales et greffes urbaines.

Introduction.

II-4-1- Des opérations anciennes récemment concrétisées.

II-4-2- Montages financiers, juridiques et techniques : au plus près du jeu d'acteurs.

II-4-3- Importation de l'urbanisme émirati au Maghreb : entre gigantisme architectural, aménagement des fronts d'eau et greffes urbaines.

Conclusion.

Conclusion de la deuxième partie

Troisième partie: répercussions des projets d'investissement sur la ville maghrébine : perception, représentation et évaluation

Introduction de la troisième partie.

Chapitre 5 : Greffes urbaines : les ruptures avec l'urbanisme existant.

Introduction.

III-5-1- Greffage de l'urbanisme « dubaïote » aux tissus préexistants des capitales maghrébines.

III-5-2- Morphologie urbaine : vers une standardisation des principes de la conception urbaine ?

III-5-3- L'aménagement des fronts d'eau et la projection des marinas : un symbole de l'urbanisme de luxe.

III-5-4- Le zoning : répartiteur des espaces urbains.

III-5-5- Morphologie du bâti : verticalité et transparence comme outils de marketing territorial ?

Conclusion.

Chapitre 6 : Des répercussions socio-spatiales économiques et politiques inquiétantes.

Introduction.

III-6-1- Durabilité des projets et menaces pour l'environnement : pression sur l'eau et les ressources naturelles.

III-6-2- De nouvelles frontières urbaines : les formes d'exclusion par le haut et par le bas.

III-6-3- Des répercussions économiques et politiques mitigées : entre discours et réalité.

Conclusion.

Conclusion de la troisième partie.

Conclusion générale

Index des sigles et des abréviations

AMDI: Agence Marocaine de Développement des Investissements
AMO : Assistance à la maîtrise d’ouvrage
ANDI : Agence Nationale de Développement de l’investissement
BTP : Bâtiments et travaux publics
EAU: Emirats Arabes Unis
BIRD : Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement
CCG: Conseil de Coopération du Golfe
EIIC: Emirates International Investissements Company
FSD : Fond Saoudien au développement
GNL : Gaz Naturel Liquéfié
GPU : Grand projet urbain
IDE : Investissements directs à l’étranger
IPC: Iraq Petroleum Company
JV : Joint-ventures
ONAS : Office National de l’Assainissement
ONU: Organisation des Nations Unies
OPEP : Organisation des pays exportateurs de pétrole
PAG : Pays arabes du Golfe
PAS : Plan d’Aménagement Spécial
PAS : Programmes d’ajustement structurel
PIB : Produit intérieur brut
PDAU : Plan Directeur d’Aménagement et d’Urbanisme
POG : Plan d’orientation générale
POS : Plan d’Occupation du Sol
PUD : Plan d’Urbanisme Directeur
SDAT: Schéma Directeur d’Aménagement Touristique
SEM : Sociétés d’économies mixtes
SOCAL: Standard Oil of California
SONED: Société Nationale d’Exploitation et de Distribution des Eaux (Tunisie)
SPLT : Société de promotion du Lac de Tunis
UE : Union Européenne
UMA : Union du Maghreb Arabe
VEFA : Vente en état futur d’achèvement
VRD : Voirie et réseaux divers
ZHUN: Zone d’Habitat Urbain Nouveau

Index des tableaux, planches et photos

Tableaux :

Tableau 01: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1970 et 1980 en millions de \$ US.

Tableau 02 : Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1981 et 1990 en millions \$ US.

Tableau 03 : Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1991 et 2000 en millions \$ US.

Tableau 04 : Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 2001 et 2011 en millions \$ US.

Tableau 05 : Flux d'IDE entrants aux pays arabes du Golfe entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Tableau 06 : Flux d'IDE entrants dans les pays du Maghreb entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Tableau 07 : Flux d'IDE cumulés entrants au Maghreb originaires des pays du CCG de 2003 à 2008 en millions €.

Tableau 08 : Liste des projets retenus et leurs localisations.

Tableau 09 : Séquences du Projet d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Tableau 10 : Volumes d'eau nécessaires pour l'irrigation des golfs en Tunisie.

Graphiques :

Graphique 01: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 02 : Stocks d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1980 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 03 : Flux et stocks d'IDE sortants du Qatar et des EAU entre 1981 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 04 : Flux d'IDE entrants aux pays arabes du CCG entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 05 : Stocks d'IDE entrants aux pays arabes du CCG entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 06 : Flux d'IDE entrants aux pays Maghreb entre 1970 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 07 : Stocks d'IDE entrants dans les pays du Maghreb entre 1980 et 2011 en millions \$ US.

Graphique 08 : Evolution du nombre de projets entre 2004 et 2008.

Graphique 09 : Flux d'IDE par pays d'origine et pays d'accueil entre 2003 et 2008.

Graphique 10 : Affectation sectorielle des IDE en nombre de projets entre 2004 et 2008.

Graphique 11 : Affectation sectorielle des IDE en nombre de projets par secteur et par pays de destination entre 2004 et 2008.

Graphique 12 : Affectation sectorielle des IDE en nombre de projets par secteur et par pays d'origine entre 2004 et 2008.

Graphique 13 : Nombre de projets par pays d'origine et pays d'accueil entre 2004 et 2008.

Photos :

- Photo 01 : Photo aérienne de la ville de Dubaï pendant les années 1960.
Photo 02 : Al Satwa et Fujairah à l'Est du centre de Dubaï à la fin des années 1960.
Photo 03 : Photo aérienne de la crique de Dubaï pendant les années 1960.
Photo 04 : Naissance des premiers bâtiments à étages durant les années 1960.
Photo 05 : Vue générale sur Dubaï en mai 2009.
Photo 06 : Vue sur la Crique de Dubaï en 2008.
Photo 07 : Vue sur la Marina de Dubaï en mars 2007.
Photo 08 : Dubaï, vue depuis l'aéroport.
Photo 09 : Vue sur Burj El Arab, Madinat Jumeirah et Jumeirah Beach Hotel.
Photo 10 : Vue sur l'île artificielle The Palm Jumeirah en avril 2010.
Photo 11 : Vue sur les trois îles artificielles The World, Jumeirah et Djebel Ali.
Photo 12 : Vue sur Williamsburg (Brooklyn) depuis Manhattan (New York- USA).
Photo 13 : Vue sur Manhattan depuis Staten Island (New York- USA).
Photo 14 : Vue sur la corniche d'Abu Dhabi.
Photo 15 : Vue sur le front de mer et le port de Koweït.
Photo 16 : Vue sur le front de mer Manama.
Photo 17 : Vue sur le front de mer Doha.
Photo 18 : Photos de la maquette du projet SEDAR et des terrains de golf des « Jardins de Tunis ».
Photo 19 : Image de synthèse de la zone centrale du projet Tunis Sport City.
Photo 20 : Image de synthèse de la zone centrale du projet Dubaï Sport City.
Photo 21 : Variante retenue de la séquence Amwaj du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg.
Photo 22 : Images de synthèse de la variante 1 du projet Forum El Djazair.
Photo 23 : Images de synthèse de la variante 2 du projet Forum El Djazair.
Photo 24 : Images de synthèse de la variante retenue du projet Forum El Djazair.
Photo 25 : Vue d'une partie du projet d'aménagement de la Baie d'Alger.
Photo 26 : Vue sur la maquette du projet Bab El Bahr.
Photo 27 : Vue sur la maquette du projet Al Saha Al Kabira.
Photo 28 : Image de synthèse du projet Saphira.
Photo 29 : Plan de masse du projet Forum El Djazair.
Photo 30 : Photo de la maquette du projet Tunis Sports City.
Photo 31 : Photo de la maquette du projet Tunis Financial Harbour.
Photo 32 : Villa traditionnelle sur les Berges du Lac Nord de Tunis.
Photo 33 : Villa contemporaine avec un traitement traditionnel en façade (Berges du Lac Nord de Tunis).
Photo 34 : Villas de la tranche Cedar du projet Tunis Sports City.
Photo 35 : Rue commerçante aux Berges du Lac Nord de Tunis.
Photo 36 : Ambassade d'Egypte (Berges du Lac Nord de Tunis).
Photo 37 : Clinique privée aux Berges du Lac Nord de Tunis.
Photo 38 : Concession automobile FIAT aux Berges du Lac Nord de Tunis.

Planches:

- Planche 01 : Principaux IDE des fonds souverains des EAU en Europe en 2013.
Planche 02 : Principaux IDE des fonds souverains du Qatar en Amérique en 2013.
Planche 03 : Principaux IDE des fonds souverains du Qatar en Asie et en Australie en 2013.

Planche 04 : Principaux IDE des fonds souverains du Qatar en Afrique en 2013.
 Planche 05 : Principaux IDE des fonds souverains des EAU en Europe en 2013.
 Planche 06 : Principaux IDE des fonds souverains des EAU en Amérique en 2013.
 Planche 07 : Principaux IDE des fonds souverains des EAU en Asie et en Australie en 2013.
 Planche 08 : Principaux IDE des fonds souverains des EAU en Afrique en 2013.
 Planche 09 : Evolution des économies des pays arabes du Golfe Persique.
 Planche 10 : Situation géographique de l’émirat de Dubaï.
 Planche 11 : Image satellite des zones urbanisées à Dubaï en 2013.
 Planche 12 : Situation du projet du Bouregrg.
 Planche 13 : nuisances de la Vallée du Bouregreg.
 Planche 14 : Plan de masse projet d’aménagement de la Vallée du Bouregreg.
 Planche 15 : Situation du Projet Dounya Parc.
 Planche 16 : Pan de masse du Projet Dounya Parc.
 Planche 17 : Situation du Forum El Djazair et de l’hôtel projeté par EIIC.
 Planche 18 : Situation des Lacs Nord et Sud de Tunis.
 Planche 19 : Situation du projet Tunis Sports City sur le plan de masse du projet d’aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis.
 Planche 20 : Situation du Port Financier de Tunis.
 Planche 21 : Exemple d’un business plan.
 Planche 22 : Principales clauses des conventions d’investissement dans les trois pays du Maghreb.
 Planche 23 : Caractéristiques de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.
 Planche 24 : Statut juridique des terrains de la zone d'aménagement de la Vallée du Bouregreg.
 Planche 25 : Séquences du Projet d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.
 Planche 26 : Image de synthèse d’une partie du projet d’aménagement de la Corniche de Rabat.
 Planche 27 : Situation des projets au sein du tissu urbain de la métropole de Rabat-Salé.
 Planche 28 : Situation des projets dans le tissu urbain de la métropole algéroise.
 Planche 29 : Situation des projets dans le tissu urbain de Tunis la capitale.
 Planche 30 : Lacs nord et sud de Tunis.
 Planche 31 : Promenades des Berges du Bouregreg en haut et du Lac Nord de Tunis en bas.
 Planche 32 : Zoning du projet Bab El Bahr.
 Planche 33 : Zoning du projet Forum El Djazaïr.
 Planche 34 : Zoning du projet Tunis Sports City.
 Planche 35 : Agencement des différentes zones des projets.
 Planche 36 : Vues sur les villas de la séquence Bab El Bahr du projet du Bouregreg.
 Planche 37 : Avancement des villas de la séquence Bab El Bahr du projet du Bouregreg.
 Planche 38 : Style architectural des Berges du Lac Nord de Tunis.
 Planche 39 : Style architectural des Berges du Lac Nord de Tunis.
 Planche 40 : Style architectural dominant du projet Tunis Sports City.
 Planche 41 : Style architectural dominant du projet Dounya Parc.
 Planche 42 : Style architectural dominant du projet Tunis Financial Harbour.
 Planche 43 : Partie de la façade urbaine du projet Saphira.
 Planche 44 : Exemples de nuisances (Berges du Lac Nord de Tunis).

Introduction générale

De nombreux travaux considèrent que les Investissements Directs Etrangers (IDE) constituent des « *vecteurs essentiels de la mondialisation* »¹. Ils sont devenus le maillon fort dans un système économique de plus en plus mondialisé à tel point que la majorité des nations, y compris les grandes puissances économiques, tiennent compte de cette manne financière.

Dans ce cadre, certains pays ont mis en place des stratégies leur permettant de devenir des investisseurs incontournables. C'est notamment le cas des pays arabes du Golfe Persique. Grâce aux volumes importants de capitaux accumulés par la rente énergétique, ces pays sont devenus, ces dernières décennies, une source importante de capitaux, qui ne laisse nullement insensibles les pays les plus développés et avec laquelle il faut désormais compter.

L'ex-Président de la République Française Nicolas Sarkozy, avait invité lors d'un déplacement dans la capitale de l'Arabie Saoudite (Riyad) en janvier 2008, les fonds arabes du Golfe Persique à investir pas seulement en France, mais aussi en Europe, une région où la situation de crise économique commençait à se faire ressentir. A leur tour, les Etats-Unis ont sollicité expressément les investisseurs arabes du Golfe Persique. Henry Paulson, qui était alors Secrétaire américain au Trésor, avait lancé à Abou Dhabi un appel aux fonds souverains du Golfe Persique. Il a déclaré que : « *...les Etats-Unis garderont leurs marchés locaux ouverts à l'investissement des firmes privées et des fonds souverains* »².

Mondialisation et crise économique associées à d'autres facteurs externes, ont offert aux investisseurs arabes du Golfe Persique, l'opportunité de développer une stratégie plus offensive, en élargissant leur champ d'intervention et en diversifiant les secteurs économiques ciblés. À tel point, qu'ils sont devenus des acteurs incontournables dans l'économie mondiale et sont présents dans de nombreuses opérations stratégiques. Qu'elles soient financières, de placement ou immobilières, ces investissements leur permettent, non seulement de s'afficher sur la scène économique mondiale, mais surtout d'acquérir de nouveaux marchés. C'est dans cette perspective, que les investissements arabes du Golfe Persique se sont déployés ces dernières années dans le Maghreb. A l'instar de la grande majorité des pays du Sud, longtemps marginalisés du fait de l'instabilité politique et de la faible rentabilité économique,

¹ . VACCHIANI-MARCUZZO C., 2005, *Mondialisation et système de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines*, Thèse de Doctorat de Géographie, sous la direction de D PUMAIN, Université Paris 1-Sorbonne, 360 p.

² . Extrait du discours du secrétaire américain au Trésor. RTL-info. 02-06-2008. Consulté le 22 mars 2012.

le Maghreb enregistre depuis quelques années, un certain regain d'intérêt. Il attire de plus en plus les fonds arabes originaires des pays du Golfe Persique, particulièrement en provenance des Emirats Arabes Unis.

Qu'il s'agisse d'une stratégie affichée par les investisseurs ou dictée par une conjoncture liée aux marchés internationaux, les projets d'investissement au Maghreb semblent s'orienter vers des secteurs susceptibles de garantir une rentabilité effective pour l'investisseur, tout en assurant des pseudo-retombées économiques pour le pays d'accueil. Toutefois, ces investissements demeurent différents par leurs natures et leurs fonctionnements, que ceux enregistrés en Europe ou aux USA.

En effet, si la stratégie d'investissement des fonds arabes du Golfe Persique dans les pays du Nord se résume principalement, à l'exception de quelques cas, dans l'actionnariat et les prises de participation dans des sociétés bien cotées en bourses, le sport et les médias (surtout la télévision), les dispositifs d'investissement observés dans les capitales maghrébines, montrent que les investisseurs développent des projets *ex nihilo* dans des secteurs offrant des potentialités certaines de rentabilité, et se dirigent principalement, vers des secteurs à forte valeur ajoutée comme le tourisme de luxe et l'immobilier haut standing. C'est la raison pour laquelle, nous estimons qu'il serait judicieux d'étudier le déploiement des investissements dans les villes maghrébines, et d'analyser la typologie des projets réalisés ou en cours de réalisation.

Renforcement et diversification de l'investissement des Fonds arabes dans les capitales maghrébines

Les investissements arabes originaires des pays du Golfe Persique ne constituent pas un phénomène totalement nouveau dans la région. En effet, les premières opérations d'investissement datent des années 1980. L'exemple le plus significatif, fut celui de l'association de l'Etat tunisien avec le groupe saoudien privé El Baraka en 1983 pour assainir le Lac Nord de Tunis, et développer un programme immobilier sur ses berges (Barthel, 2006).

Toutefois, on note une nette accélération dans le rythme des investissements depuis le début des années 2000. Avant la fin de cette première décennie, les intentions d'investissement se sont renforcées et ont été largement couvertes par les médias dans les trois pays de la région. Si au départ, les investissements les plus importants se faisaient

principalement dans l'agriculture, l'élevage, l'industrie, les hydrocarbures, les télécommunications, la finance, le sport et la gestion portuaire, force est de constater qu'actuellement, le tourisme et l'immobilier sont les secteurs les plus privilégiés.

Cette diversification dans la stratégie qu'affichent les investisseurs arabes et que souhaitent les Etats maghrébins, se confirme par de nombreux exemples³. Ainsi, l'ANDI⁴ a annoncé en 2009 que le groupe émirati EIIC comptait réaliser à Tiaret (à l'ouest d'Alger), la plus grande ferme laitière en Afrique. Dans le secteur de l'industrie, le même groupe investirait selon la même source, 6 milliards de \$ afin de réaliser à Béni-Saf, un « *village d'aluminium, c'est-à-dire une zone comprenant fonderie et unités de transformation du produit* ». Une usine de câblage électrique devrait également être réalisée à Bouira à l'Est de la capitale. Dans l'industrie automobile cette fois, le fonds d'Abu Dhabi « *Aabar Investments* » a conclu, en 2009, avec les autorités algériennes un accord pour la réalisation d'usines de montage automobile dans différents lieux (Tiaret, Ain Smara et Oued Hamimine à Constantine). L'enveloppe financière de l'opération est estimée à 532 millions d'euros.

Dans le secteur des hydrocarbures, figure au premier rang l'exemple de la raffinerie de pétrole de Shkira en Tunisie, en partenariat avec le qatari « Qatar Pétrolium ». Ce projet a été programmé en avril 2009, sous le règne du président déchu Zine-El-Abidine Ben-Ali. Il devait coûter 806 millions d'euros.

Cependant, de nombreux projets semblent tarder à démarrer. Certains sont restés au stade d'intentions. Mais il est important de souligner que des opérations d'investissement se sont concrétisées dans la région. Parmi les projets les plus significatifs, on peut citer celui du secteur des télécommunications, et en particulier celui de la filiale El Watanyia Télécom créée par Qatar Telecom en Algérie en 2004. Cet opérateur, est devenu une référence de la téléphonie mobile dans le pays. Depuis quelques années, la société étend son champ d'action à d'autres secteurs comme l'événementiel. De ce fait, elle sponsorise de nombreux événements parmi les plus importants en Algérie, notamment dans le sport.

Dans le domaine de la gestion portuaire, l'exemple le plus pertinent, reste celui de la société « DP WORLD », qui a eu une concession pour moderniser, agrandir et gérer pendant 33 ans, deux ports importants en Algérie (Alger et Jijel).

³ . Exemples tirés de la base de données de l'observatoire ANIMA-MIPO des investissements et de partenariats créé en 2003 par la plate-forme ANIMA Investment Network

⁴ . Agence Nationale de Développement de l'Investissement en Algérie

Les quelques exemples cités précédemment, attestent que l'affectation sectorielle des IDE arabes du Golfe Persique au Maghreb, reste incontestablement très diversifiée. Cependant, une nette préférence est toutefois à signaler, particulièrement vers le tourisme et l'immobilier, jugés plus attractifs et plus rentables.

Le lancement des politiques de développement par les pays du Maghreb, dont nombres d'entre elles sont centrées sur le tourisme et le renforcement des grandes métropoles urbaines, explique en partie l'attractivité de ces deux secteurs, qui ont su capter la majeure partie des liquidités arabes. Ceci, a permis « l'avènement de l'urbanisme de projet »⁵ par le lancement de grands « projets urbains » et a rendu plusieurs sites de grandes villes du Maghreb, théâtre d'opérations urbaines de luxe, financées totalement ou partiellement par des fonds extérieurs.

Certes, les travaux d'aménagement de la vallée du Bouregreg (Rabat), la réalisation du plus grand parc urbain au monde⁶ à Dely Brahim et d'un complexe touristique de haut standing à Moretti dans la banlieue d'Alger, le lancement d'une série de grands « projets urbains » sur les berges des Lacs de Tunis, témoignent de l'ampleur des opérations dans ces secteurs.

Mais ces projets cachent, dans de nombreux cas, des intérêts sous-jacents, non seulement au profit des investisseurs arabes du Golfe Persique, mais surtout, au bénéfice de ceux qui ont la décision dans l'initiation des stratégies de développement et l'inscription des projets, tout comme ceux qui jouent le rôle de facilitateurs et d'accompagnateurs des investisseurs étrangers.

Afin de mieux mesurer le poids des décisions étatiques dans la mise en place des projets d'investissement au Maghreb, il serait intéressant d'examiner les actions introduites par les gouvernements dans le but de favoriser l'investissement étranger d'une manière générale, et plus particulièrement, celui originaire des pays arabes du Golfe Persique.

⁵ . Expression utilisée par CATTEDRA R., 2010, « Les grands projets urbains à la conquête des périphéries », in Les Cahiers d'Emam n°19., *Faire la ville en périphérie(s)? Territoires et territorialités dans les grandes villes du Maghreb*, Université de Tours, pp. 58-72.

⁶ . Selon le maître d'ouvrage.

Comment inciter l'investissement étranger ? Entre allègements réglementaires et secteurs stratégiques de développement

Nul ne doute que l'ouverture, la libéralisation économique et la relative stabilité politique des pays maghrébins, combinées à la stratégie de diversification économique esquissée par les investisseurs arabes du Golfe Persique, et à leur volonté de s'ouvrir à l'international, constituent les principaux facteurs qui ont conduit au déploiement des opérations d'investissement dans la région maghrébine.

Néanmoins, d'autres facteurs, mais internes cette fois-ci, ont joué un rôle très important dans la matérialisation des projets d'investissement. C'est notamment le cas des stratégies de développement lancées par les gouvernements maghrébins, accompagnées de réformes juridiques et fiscales élaborées dans les trois pays, particulièrement ces dernières années.

Dans ce contexte, la stratégie de développement initiée par le Maroc dès le début des années 2000, puis celle menée dernièrement en Algérie, donne une importance de tout premier plan au secteur touristique, en le baptisant axe majeur de développement économique. En outre, on note des politiques de développement plus axées vers les grandes métropoles, pour les rendre plus attractives, et favoriser leur insertion dans le réseau des grandes villes mondiales.

Vient ensuite, le rôle des réformes et facilitations introduites dans les systèmes législatifs et financiers dans le but de rendre les territoires plus attractifs pour les investisseurs étrangers. Les réformes, les mesures fiscales incitatives, et surtout les facilitations accordées aux partenaires étrangers, comme les exonérations des impôts pendant une certaine durée, confirment la volonté des responsables politiques maghrébins de faire des IDE une source extérieure importante dans le financement des projets de développement. Ces derniers, se sont d'abord concrétisés en Tunisie et au Maroc du fait d'une certaine stabilité politique, avant d'atteindre l'Algérie juste après la décennie noire des années 1990.

L'Algérie, et en dépit des atouts qu'elle présente pour l'investissement étranger, fut pendant de longues années marginalisée du fait des conditions sécuritaires, sociales, économiques et surtout politiques. En effet, la décennie noire des années 1990, avait eu des répercussions très négatives sur son image internationale. Ce pays était considéré par l'ensemble des investisseurs comme un territoire à risques.

Il faut attendre le lendemain de l'élection du Président Abdelaziz Bouteflika, dont la politique fut incontestablement aidée par la rente pétrolière, pour que le pays commence à se stabiliser, et se redresser économiquement. Depuis, l'Algérie a commencé malgré une législation encore hésitante sur les investissements directs étrangers (Bouzidi, 2010), à s'ouvrir timidement au marché mondial. Aujourd'hui, du fait de son potentiel, de ses atouts et des réformes engagées, elle reprend progressivement sa place dans la scène économique mondiale, et attire, à l'instar de ses voisins, des investisseurs en provenance des pays du Golfe Persique, et particulièrement des Emirats Arabes Unis.

L'entrée algérienne a généré un climat de concurrence rude entre les pays du Maghreb, notamment, dans l'immobilier et le tourisme. Cette donne, peut-être expliquée en partie par l'entrée sur le marché de nouveaux sites stratégiques, comme les fronts d'eau, situés dans un pays présentant globalement les mêmes caractéristiques politiques, économiques et climatiques que ses voisins, marocain ou tunisien. Plusieurs facteurs y ont contribué : centralisation de la décision, prix du foncier, allègements fiscaux et coût de la main d'œuvre.

Certes, ces facteurs répondent potentiellement aux attentes des investisseurs, par contre, ils soulèvent de nombreuses questions. Celles qui nous semblent les plus immédiates concernent le choix des sites destinés à accueillir les grands projets d'une manière générale, et l'intérêt croissant pour les fronts d'eau plus particulièrement.

Fronts d'eau et sites stratégiques des métropoles maghrébines : des vitrines offertes aux capitaux étrangers

Grâce à la mise en place des stratégies de développement, à l'engagement des réformes fiscales et douanières, à la disponibilité des fonds arabes du Golfe, mais aussi, à la mise en place des politiques de marketing territorial, certains territoires des capitales maghrébines - dont de nombreux furent, pendant très longtemps oubliés, abandonnés ou détériorés, ou au mieux, aménagés superficiellement par les autorités locales ou centrales- voient se réaliser, depuis peu, leur requalification. Celle-ci, rendue possible par la mise en place des grands projets financés par des fonds extérieurs, a permis un intérêt voire une réelle convoitise pour les territoires offrant un potentiel certain pour des opérations touristiques ou immobilières à haute rentabilité.

Ainsi, tous les emplacements stratégiques, mais surtout les fronts d'eau, ont enregistré un regain d'intérêt et se sont transformés en assiettes foncières accueillant des grands « projets urbains », devenant ainsi, des vitrines exposant l'ouverture du Maghreb aux capitaux étrangers.

Cependant, bien que le choix des assiettes foncières soit naturellement conditionné par la disponibilité du foncier et d'un statut juridique adéquat, les investisseurs du Golfe Persique semblent intéressés exclusivement par un type précis de territoires. En effet, ils ciblent principalement les sites métropolitains, répondant à certains critères, et garantissant le maximum d'infrastructures.

Il peut s'agir de critères politiques, comme la proximité du pouvoir décisionnel ou économique, comme la présence de services, de banques, de marchés et d'une clientèle potentielle. La disponibilité des infrastructures de transports et des technologies de l'information et de la communication, apparaît aussi comme primordiale chez l'investisseur.

Il faut toutefois signaler que, grâce à certaines facilités accordées par les autorités maghrébines, les IDE se positionnent aussi dans les territoires péricentraux des grandes villes, ou à défaut, dans les périphéries urbaines aisément accessibles (Cattedra, 2010). Cette situation, permet d'expliquer simultanément la conquête des sites métropolitains, et de mieux comprendre, la localisation géographique des « projets urbains » « *par fragment dans les tissus des capitales et métropoles du Maghreb* » (Cattedra, 2010).

Il est évident que les Etats désirent utiliser les espaces à fort potentiel pour les transformer en des territoires regroupant des grands projets, avec des fonctions mixtes, des architectures modernes, et des équipements luxueux : de véritables vitrines pour afficher le développement national. De ce fait, ils n'hésitent pas à contourner les prescriptions d'urbanisme afin de mener à bien certains projets jugés pertinents, modernisateurs et attractifs.

En effet, de nombreux travaux estiment que les opérations développées dans ce cadre, « *envisagent la reconversion des secteurs péricentraux ou proprement périphériques en zones à vocation récréative et de loisir* » (Cattedra, 2010). Nous pensons que ces opérations rentrent dans une logique de marketing territorial et participent ainsi à l'amélioration de l'image des capitales et des grandes villes du Maghreb.

Par ailleurs, d'autres facteurs semblent expliquer l'intérêt pour les fronts d'eau et les espaces aquatiques. Le développement de projets associant des composantes aquatiques et de haut standing, comme les plages privées, les marinas, les hôtels de bordure de mer, les

complexes touristiques de luxe, le tout dans un gigantisme architectural, expliquent les effets directs et logiques de cette volonté des pays maghrébins de développer un tourisme des plus attractifs dans la région, le tourisme balnéaire, en mettant l'accent sur le luxe et le haut standing.

Néanmoins, ces localisations et ce gigantisme architectural importé de toute pièce par les investisseurs arabes afin de développer des projets au Maghreb, facilitent une commercialisation et un retour rapide sur investissements, mais posent la question du changement de la donne en matière d'urbanisme, dans une région plus jalouse sur son identité urbaine. Ce processus, pose en d'autres termes la question du patrimoine et de l'identité urbaine.

Intérêt et originalité du sujet

Ce travail de recherche examine le déploiement récent et sans précédent dans les capitales du Maghreb des « projets urbains » financés depuis l'extérieur par les investisseurs arabes du Golfe Persique.

Mis à part les avantages que ces opérations peuvent apporter, la projection au sein des capitales maghrébines d'une architecture internationale, introduite d'abord dans les tissus urbains des pays du Golfe, puis réexportée vers les villes du Maghreb, donne naissance à de véritables « greffes urbaines », se distinguant du reste par leurs aspects urbains et architecturaux, et caractérisées par une grande complexité dans leurs montages juridiques et technico-financiers.

Ces projets font appel, dans la totalité des cas, à des maîtrises d'ouvrage étrangères et à une architecture de haut standing, exposées avant même d'être réalisées, grâce à une médiatisation exceptionnelle, mobilisant un arsenal de NTIC et des techniques de rendu infographique. Ces méthodes de commercialisation ont particulièrement fait leurs preuves avant la crise économique et financière de 2008, et les mouvements révolutionnaires enregistrés dans le monde arabe à partir de fin 2010.

Cette médiatisation permettait jusqu'ici d'exposer les projets, mais par la même occasion, elle mettait sous les projecteurs, l'ensemble des acteurs, notamment les décideurs (Présidents et Roi) qui soutiennent ces « mégaprojets ». Dans plusieurs cas, le slogan « Présidentiel » ou « Royal » est assorti au mot projet dans les médias ou dans la presse locale

des trois pays afin de désigner ces opérations. Les exemples sont nombreux, mais les articles rédigés par la presse marocaine autour du projet d'aménagement de la vallée du Bouregreg sont parmi les plus significatifs.

Dans un contexte similaire, l'un des intérêts majeurs de ce travail est de comprendre jusqu'à quel niveau et à quelle échelle, se manifeste l'ouverture des pays maghrébins au marché mondial, en captant ainsi des fonds étrangers (arabes originaires des pays du Golfe en l'occurrence) qui agissent sur les territoires, et interfèrent avec les politiques locales et centrales en matière d'aménagement et de réalisation de grands « projets urbains ».

Ce travail permettra, en outre, de cerner les différentes dynamiques urbaines, impulsées par l'ouverture des territoires, et surtout les sites stratégiques (péricentraux, périphériques, de bordure de côte...etc.) des métropoles du Maghreb, à l'investissement originaire des pays arabes du Golfe Persique.

Cette recherche nous donnera l'occasion de nous intéresser, dans un premier temps, aux stratégies de diversification économique, qui ont probablement guidé vers le Maghreb, les fonds des pays arabes du Golfe, devenus un maillon essentiel dans l'économie mondiale.

Dans un second temps, elle nous permettra de cerner les réformes et les politiques de développement engagées par les pays maghrébins pour capter ces fonds et financer ainsi la réalisation des grands « projets urbains ». Dans ce cadre, un intérêt particulier sera accordé à leurs montages techniques, juridiques et financiers que certains qualifient de « très sophistiqués », tout comme nous soulèverons le problème de « l'autonomisation » de la maîtrise d'ouvrage et surtout son internationalisation (Cattedra, 2010).

En somme, il s'agit de décrypter le passage des façons de faire la ville dite « locale », à une nouvelle manière de la produire, « importée de toute pièce » des pays riches du Golfe Persique, et greffée dans les tissus urbains préexistants des capitales maghrébines.

Enfin, ce travail est une occasion afin d'interroger l'urbanisme projeté, non seulement du point de vue spatial, urbain, architectural, environnemental et décisionnel, mais aussi, par rapport au volet social, traitant simultanément la question de la participation des citoyens locaux et leur accessibilité éventuelle aux projets réalisés.

Problématique : répercussions des greffes urbaines initiées par les capitaux arabes du Golfe Persique au Maghreb

Cette recherche soulève d'ores et déjà quelques problématiques importantes autour des investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales du Maghreb. Parce que, malgré leurs avantages signalés précédemment, les projets demeurent responsables de mutations profondes dans les capitales maghrébines.

Projets urbains : entre modernisation et mutations!

La projection au sein des grandes métropoles maghrébines de ces morceaux de «villes globales», introduites depuis quelques années dans les tissus urbains de certaines villes émiraties, donne naissance à ce que les urbanistes qualifient de véritables « greffes urbaines ».

L'allusion, est faite ici à ces grands projets regroupant généralement des composantes aquatiques et touristiques, modernes, de haut standing et de renommée internationale, copiés du «modèle nord-américain»⁷ (Barthel, 2003), insérés d'abord dans les espaces quasi désertiques des pays riches du Golfe, puis transférés ailleurs, pour être greffés aux tissus préexistants des capitales du Maghreb.

Cette «transplantation», bien que présentant certains avantages au niveau de la requalification des espaces urbains, introduit inéluctablement des ruptures avec l'existant et forme des contrastes au niveau de la morphologie de la ville, créant ainsi, des frontières urbaines par l'exclusion des couches moyennes et les plus défavorisés.

Face à cette situation, nous estimons qu'il serait important de préciser le contexte de l'arrivée des investisseurs arabes du Golfe Persique au Maghreb. En d'autres termes, il s'agit de cerner les facteurs qui ont encouragé ces capitaux à investir dans les grands « projets urbains », alors qu'ils investissaient essentiellement dans d'autres secteurs et dans d'autres régions.

⁷ . Dans sa thèse de Doctorat soutenue en 2003, Pierre Arnaud Barthel, explique que : « *le modèle nord-américain de requalification des fronts portuaires* » s'est d'abord développé dans la côte est des USA avant d'atteindre la côte ouest et les autres régions du monde dont les pays arabes du Golfe Persique. Selon lui, l'idée phare de ce type d'aménagement était de requalifier « *les fronts d'eau portuaires désertés* », par la projection d'équipements commerciaux modernes.

Ainsi, de nombreuses questions sont relevées : qui sont ces investisseurs? Quels sont les facteurs qui ont alimenté leur orientation vers les pays du Maghreb? Cette affectation géographique ne rentre-t-elles pas dans le cadre des stratégies de diversification économiques, permettant aux fonds arabes, inexistant il y a un siècle, de conquérir le monde, et de devenir actuellement, un acteur principal de l'économie internationale, non seulement à travers l'émission des IDE, mais aussi, par leur réception?

Certes, le lancement par les pays maghrébins des stratégies nationales de développement et des réformes juridiques et fiscales, explique en partie le captage des fonds arabes, et le déploiement massif des opérations urbaines de luxe. Cependant, de quelles stratégies de développement s'agit-il précisément? Quelles sont les réformes les plus significatives, et quel est leur rôle dans le développement des grandes opérations urbaines?

Les financements étant assurés exclusivement par les investisseurs originaires du Golfe Persique, il serait intéressant d'expliquer ce mode de financement depuis l'extérieur. Est-ce par choix des pays maghrébins en quête de développement, ou au contraire, est-il initié par les investisseurs eux-mêmes à la conquête de marchés à l'étranger? Comment ces opérations d'aménagement urbain sont-elles décidées? Qui statue de leur mise en oeuvre, et de quelle manière s'organise le management des projets? Enfin, quels sont les rôles simultanés des gouvernements et des investisseurs dans ce genre d'opérations?

Par ailleurs, l'appel aux IDE arabes et l'accueil qui leur est réservé par les Etats, reflètent l'ouverture du marché maghrébin aux capitaux internationaux et un réel changement dans le fonctionnement de la machine étatique maghrébine, malgré le fait qu'elle reste toujours contrôlée par le haut (Barthel, 2006). Les projets en question, ont favorisé l'émergence des formes de facilitations accordées aux entrepreneurs étrangers, de dérogation par rapport aux documents d'urbanisme, de contractualisation, « d'autonomisation » de la maîtrise d'ouvrage (Cattedra, 2010), son externalisation, et enfin, de partenariats entre public et privé, entraînant parfois, le « *non interventionnisme des Etats dans la programmation urbaine, et l'absence de portage politique par les élus locaux* » (Barthel, 2006).

Notre volonté est donc, de mesurer les effets de ces actions sur les anciens systèmes maghrébins de gestion urbaine. Quelles nouveautés ont-elles été introduites, et quelle lecture peut-on faire de ces changements?

Villes et projets : des répercussions mitigées!

L'analyse des projets réalisés et des documents produits par les maîtres d'ouvrage, soulève de nombreuses questions à la fois géographique, urbaine, architecturale et environnementale.

En effet, la localisation des projets, les programmes réalisés ou affichés, ainsi que l'image véhiculée en matière de développement, d'internationalisation et de modernité, donnent à voir de nombreuses ressemblances avec les projets réalisés ces dernières années dans les pays émiratis.

L'exemple le plus marquant demeure celui de Dubaï, ville importante des Emirats Arabes Unis, connue par la médiatisation de ses projets touristiques, notamment par la présence de l'hôtel Burdj-Al-Arab, l'un des plus luxueux et des plus « étoilé » du monde. Cette ville est connue, aussi, par le gigantisme de ses projets immobiliers comme Palm Island, presque île artificielle en forme de palmier, The World, archipel artificiel qui reproduit la carte du monde, la Dubaï Marina à l'architecture si particulière et démesurée, sans oublier l'immeuble le plus haut du monde, le Burj Khalifa. Ces projets, qui font la fierté des Emirats, ont pour objectif de devenir, d'ici quelques années, la première destination mondiale du tourisme de luxe et l'un des pôles mondiaux du tourisme familial et d'affaires. Les similitudes constatées sont si saisissantes que les médias locaux n'hésitent plus à utiliser des qualificatifs tels que « dubaitisation » pour désigner les projets lancés ou programmés au Maghreb.

Ces traits de ressemblance nous poussent à nous interroger, non seulement sur ces nouveaux morceaux de ville qui se greffent aux tissus urbains maghrébins, mais aussi, sur les localisations choisies.

Comment expliquer ce phénomène de « greffes urbaines » insérées exclusivement dans des sites de qualité tels que ceux des fronts d'eau? La localisation des projets dans de tels sites ne constitue-t-elle pas d'une part, une pression sur les ressources en eau dans une région connaissant déjà un stress hydrique, et une menace environnementale d'autre part, notamment par l'urbanisation de sites aux qualités naturelles et pittoresques inégalées ?

Certes, la question de l'eau potable est centrale, néanmoins, celles de la pression sur les ressources naturelles, de l'évacuation et du traitement des eaux usées et de la gestion des

déchets, le sont encore plus. Les pays du Maghreb sont-ils réellement armés pour faire face à l'ensemble de ces problématiques liées au développement durable?

D'autres questions se posent, notamment celles concernant le volet social. Les habitants voient, apparaître avec la montée en puissance des « projets urbains » financés par les IDE arabes du Golfe Persique, de nouvelles formes de gentrification, d'exclusion et de ségrégations socio-spatiales, du fait de l'inaccessibilité par la majorité d'entre-eux aux équipements réalisés (cas des berges du Lac Nord de Tunis).

Il semble important d'anticiper ces questions sociales concernant les opérations en cours ou projetées. A quelle clientèle s'adressent-elles? Ces unités urbaines resteront-elles perçues comme des laboratoires où « l'on marque son appartenance » (Chabbi, cité par Baraket, 1998, in Barthel, 2006) à la classe sociale aisée?

Enfin, si l'avancement des travaux nécessite stabilité politique et disponibilité des fonds étrangers, le blocage de certains chantiers, à cause des difficultés financières des investisseurs du Golfe, et les mouvements révolutionnaires enregistrés dans la région depuis 2010, impliquent une réflexion par rapport à la crise économique et la situation politique. Nous estimons qu'il est important de cerner l'impact de ces événements sur l'avancement des travaux. Où en est la situation ? Quel avenir pour le « projet urbain » financé par les IDE du Golfe Persique au Maghreb?

Hypothèses de travail

Les premières interrogations formulées dans la problématique nous invitent à énoncer les principales hypothèses de ce travail de recherche.

Tout d'abord, nous pensons que l'investissement assuré par les fonds arabes du Golfe Persique à l'échelle mondiale répond à une stratégie d'investissement direct à l'étranger, mise en place depuis le contre choc pétrolier des années 1970. Et que cette stratégie s'est élargie aux pays du Maghreb principalement à cause du gel des fonds arabes après les attentats du 11 septembre 2001. Ainsi, nous considérons que cette politique est renforcée par le lancement par les gouvernements du Maghreb, de stratégies de développement nécessitant un financement extérieur important. D'où la flexibilité au niveau du fonctionnement des marchés octroyés, souvent de gré à gré aux partenaires étrangers, et les avantages qui leur sont

accordés, notamment au niveau des prix du foncier, des allègements fiscaux et des dérogations par rapport aux prescriptions d'urbanisme.

Par ailleurs, nous estimons que le poids financier des investisseurs arabes du Golfe Persique, leur capacité à exporter des réalisations architecturales et urbaines et à manager des opérations urbaines d'envergure, expliquent le phénomène de « greffes urbaines », imposées de facto aux gouvernements locaux. Et par conséquent, l'apparition des processus nouveaux en matière d'aménagement urbain, et l'introduction des ruptures urbaines et sociales au sein des villes maghrébines.

Une recherche délicate à mener

Se situant dans le registre de la géographie urbaine, mais ayant des prolongements en géographie sociale et économique, cette recherche a été très délicate à conduire dans un contexte social et politique dégradé depuis 2010.

En effet, il est vrai que ce travail est tributaire à la fois de la concrétisation des projets, et surtout de l'avancement réel de leur réalisation.

Bien conscient que les projets étudiés s'inscrivent temporellement dans le moyen, voire dans le long terme, nous avons entamé notre thèse fin 2009, période durant laquelle, les opérations d'investissement furent un phénomène en vogue, à tel point que, le déploiement des grands « projets urbains » dans les métropoles fut important. Ces conditions nous ont permis d'assister, en temps réel, à la production de nouveaux morceaux de ville, et à la maturation des nouvelles façons de faire la ville au Maghreb.

Or, certains événements comme la crise économique et financière de 2008 qui a provoqué la première vague d'arrêts de chantiers pour les opérations déjà lancées, et les mouvements révolutionnaires arabes, connus en Tunisie en 2010, où l'on a assisté à la chute du pouvoir politique régnant, ont énormément altéré nos travaux sur le terrain. Le sujet devenant plus sensible, politiquement et socialement qu'au début de la thèse, ces événements ont quelque peu perturbé les lignes directrices fixées au début de ce travail afin d'atteindre nos objectifs. Nous n'avions pas prévu ces bouleversements lors du choix de notre sujet de thèse. Néanmoins, ils ont eu lieu, et ont rendu notre terrain d'étude plus complexe qu'auparavant.

Cependant, nous avons pris la décision de poursuivre ce que nous avons entrepris, et de réaliser ce travail au risque de présenter des analyses parfois altérées par les conditions politiques, et des études dont la réalisation devenait problématique. Les exemples d'analyse qui nous semblent les plus significatifs, sont ceux qui concernent l'étude des impacts réels sur les villes existantes, particulièrement à partir des maquettes et des images de synthèse, élaborées grâce aux rendus 3D⁸. Ceci, nous a permis d'étudier l'intégration des projets dans les sites urbains et d'analyser leurs aspects architecturaux.

Enfin, il est important de signaler que la concrétisation des projets, l'avancement administratif des intentions d'investissement -se traduisant par le choix d'une assiette foncière, la signature d'une convention d'investissement, la création ou simplement la désignation d'une structure pour piloter les opérations- et surtout, la disponibilité de l'information autour des projets, ont conditionné le choix des exemples étudiés.

Afin de mener les analyses, nous avons utilisé de nombreuses sources d'information et bâti une méthodologie d'approche, avec la mise en place de différentes techniques d'investigation.

Sources bibliographiques, documents officiels et enquêtes personnelles

Ce travail a pu se concrétiser grâce à deux sources principales d'information. Les premières, sont essentiellement bibliographiques. Elles sont basées sur le recueil des informations à partir des travaux de chercheurs et professionnels, comme les géographes, les architectes, les urbanistes mais aussi les juristes. Cette source fut complétée par l'exploitation de supports textuels et iconographiques. Il s'agit notamment des statistiques des trois pays, des médias audio-visuels et de la presse écrite. Le recueil et l'exploitation des sources mentionnés précédemment, nous a permis non seulement de faire l'état des lieux de la recherche sur la thématique choisie, mais aussi, de pouvoir suivre à distance l'avancement des opérations lancées, l'évolution des IDE arabes du Golfe Persique en direction du Maghreb et enfin, leurs affectations sectorielles. Cette opération a été possible, grâce au suivi constant des bases de données de l'observatoire ANIMA-MIPO des investissements et de partenariats créé en 2003

⁸ . Pour désigner les images de synthèse réalisées par les maîtres d'oeuvre en utilisant des logiciels d'infographie comme le 3DS Max, pour donner une image réelle du résultat final des projets à réaliser ainsi que de leur intégration aux sites, après l'achèvement des travaux.

par la plate-forme ANIMA Investment Network ⁹. Elles ont constitué un outil de surveillance très pratique et nous ont permis de suivre au plus près les statistiques sur les IDE arabes au Maghreb, leur évolution et leurs affectations sectorielles.

Il faut également noter que les statistiques répondent à certains critères de sélection. Nous n'avons retenu que les projets d'investissement dans lesquels l'origine de l'investisseur, son statut juridique (public ou privé), le pays d'accueil et la nature du projet sont bien identifiés, ceux qui présentent une part étrangère de financement qui dépasse le seuil de 5%, et dont les travaux de réalisation sont prévus dans les 18 mois suivant l'annonce du projet. Dans le cas des projets s'inscrivant dans le long terme, et demandant des financements par tranches dépassant inévitablement la période retenue de 18 mois, nous n'avons retenu que la première tranche. Ces critères coïncident avec ceux de l'observatoire ANIMA-MIPO.

Ces sources ont donc constitué une base de données indispensable à l'étude statistique et ont alimenté les approches théoriques et analytiques. Néanmoins, elles demeurent incomplètes malgré leurs richesses, car bien que traitant d'une multitude d'aspects de la question des grands « projets urbains » financés par des investisseurs arabes du Golfe Persique, certaines parties restent malheureusement insuffisamment développées. Il s'agit par exemple des montages juridiques, techniques et financiers des opérations, des jeux d'acteurs, ou des retombées réelles sur les territoires. Alors que ces aspects constituent incontestablement un pan important dans la thèse.

C'est la raison pour laquelle, nous avons eu recours à un deuxième type de sources afin de pallier à ce manque d'information. En effet, les recherches menées sur le terrain, la consultation des documents et leurs analyses, furent complémentaires aux premières sources d'information.

Ce deuxième type de sources regroupe principalement l'analyse des documents d'urbanisme, l'analyse des textes officiels et juridiques comme les conventions d'investissement, les journaux officiels et les Codes des Investissements. Enfin, nous avons complété l'analyse par l'exploitation des documents techniques et commerciaux produits par les maîtres d'ouvrages comme les masters plans, les plans de masse, les cahiers des charges,

⁹. Selon le site : <http://www.animaweb.org/> : « ANIMA Investment Network est une plate-forme multi-pays de développement économique de la Méditerranée. Le réseau réunit plus de 70 agences gouvernementales et réseaux internationaux du pourtour méditerranéen. L'objectif d'ANIMA est de contribuer à une amélioration continue du climat des affaires et à la croissance de l'investissement dans la région Méditerranée. La Région PACA et la Ville de Marseille sont membres fondateurs et soutiennent le réseau ANIMA ».

les images de synthèse, les maquettes de présentation et celles bâties pour un usage plus commercial.

La nécessité d'exploiter ce type de supports s'impose d'une part, par la volonté de suivre le processus de mise en forme des projets étudiés, en s'intéressant aux jeux d'acteurs intervenant dans le cadre des opérations retenues, et en mettant la lumière sur les différentes phases qui précèdent la concrétisation des opérations d'investissement, mais qui restent décisives et incontournables dans la suite du processus. Il s'agit notamment des rôles exacts de chaque partie dans le montage des projets, des réformes introduites dans les Codes des Investissements, du choix des assiettes foncières et leurs assainissements.

D'autre part, ces documents nous ont permis d'analyser ces exemples en tant qu'objets d'étude à part entière. Des analyses indispensables dans l'étude géographique, architecturale, urbaine, environnementale et sociologique des projets. Elles furent particulièrement utiles après les retards enregistrés suite aux blocages des chantiers au lendemain de la crise économique et des mouvements révolutionnaires.

Entretiens sur le terrain

Parallèlement, nous avons mené des enquêtes qualitatives dans les trois capitales du Maghreb entre 2010 et 2012 (Alger, Rabat et Tunis). Nous avons réalisé des entretiens semi-directifs avec les responsables des ministères concernés dans les trois pays du Maghreb, avec les investisseurs arabes du Golfe Persique disposant de projets dans la région, avec les maîtres d'ouvrages ou les sociétés de pilotage de projet, avec les services techniques et enfin, avec la population résidant les parties immobilières déjà réalisées, tout comme celle qui travaille dans les zones commerciales, ainsi que les citoyens qui fréquentent ou avoisinent les espaces publics des projets étudiés et déjà réalisés (Berges du Lacs Nord de Tunis et l'esplanade « Quai de Rabat » sur les berges du Bouregreg). Le détail de cette technique d'investigation sera présenté ultérieurement.

Selon Oueslati (2010), T. Paquot explique dans un article intitulé «*Penser la civilisation urbaine*» que : «*La ville exige à l'image de la cohabitation forcée des*

*communautés et des cultures qu'elles abritent, une transdisciplinarité au sein des sciences humaines».*¹⁰

Cette citation de T. Paquot, explique les raisons pour lesquelles nous avons fait appel à une multitude de techniques d'investigation tout au long de ce travail de recherche. En effet, la complexité et la transdisciplinarité de la recherche en sciences humaines en général et urbaines en particulier, expliquent cette combinaison des techniques d'enquête.

La méthode qualitative par entretien semi-directif fut la première technique utilisée. Elle est structurée autour de cinq enquêtes à l'échelle de chaque pays. Ces enquêtes sont à la fois indépendantes et complémentaires. Indépendantes par leurs cibles, et complémentaires par leurs résultats finaux. Chacune des cinq enquêtes s'adressait à une personnalité, une administration, ou à un public précis et préalablement choisi.

En ce qui concerne les entretiens qualitatifs élaborés avec les décideurs maghrébins, nous avons interviewé les directeurs généraux des ministères impliqués dans les trois pays. Le but de cette enquête, était de cerner le rôle des stratégies menées dans la genèse des grands projets financés par les investisseurs arabes du Golfe au Maghreb, leurs montages juridiques, techniques et financiers, ainsi que le rôle et les obligations des parties nationales contractantes dans ce dispositif. Autrement dit, notre volonté était de situer et de caractériser le plus possible le système décisionnel dans ce genre d'opération et de mettre la lumière sur les jeux des différents acteurs. Les entretiens s'articulaient autour de six thèmes comprenant chacun des questions regroupées dans un guide d'entretien. Il s'agissait d'interroger les interviewés sur les stratégies mises en place par leurs ministères et leur rôle dans la programmation des grands projets, sur les partenariats publics-privés entre les acteurs publics locaux et privés étrangers originaires des pays du Golfe, sur le choix des sites et la réalisation des opérations, sur les montages techniques, juridiques et financiers, sur l'avancement des travaux, et enfin sur les impacts attendus des projets sur les territoires existants.

Le choix de cette technique se justifie par la souplesse de l'interview, contrairement à l'entretien directif dans lequel l'enquêté a tendance à se contenter de répondre à la question, sans aller plus loin car ne disposant pas, ou presque pas, de marge de manœuvre.

¹⁰ . T. Paquot cité par M. Ben Slimane (1995), Op. Cit, p. 39. Cité par Oueslati-Hammani (2010), Op.cit,p.16.

La deuxième enquête était destinée aux investisseurs arabes du Golfe disposant ou ayant disposé de projets dans les capitales du Maghreb. Les informations recherchées gravitaient autour des profils des investisseurs, leurs actions à l'échelle mondiale et les raisons de leur orientation vers le Maghreb, sur les projets dont ils disposent, leurs financements et leurs rôles exacts dans les opérations. Les groupes arabes auprès desquels nous avons réalisé nos enquêtes sont : Emaar¹¹, El Maabar¹², Emiral¹³, EIIC¹⁴, GFH¹⁵, Abukhatir¹⁶, Sama Dubai¹⁷.

La troisième enquête a été réalisée auprès des sociétés de pilotage des projets. Nous avons interviewé, en utilisant la même technique, les responsables de sept sociétés. Il s'agit de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, et des deux sociétés Bab-el-Bahr et Saphira pilotant respectivement la séquence 1 du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg, et celui de la Corniche de Rabat au Maroc. En Tunisie, les entreprises qui ont été ciblées sont : la SPLT¹⁸, le GFH, et Bukhatir. Ces deux dernières, sont à la fois investisseurs et maîtres d'ouvrages, elles ont donc la charge de piloter les projets. Enfin, pour le cas algérien, nous avons réalisé nos entretiens avec les responsables des deux groupes Emiral et EIIC, qui ont lancé la réalisation de leurs projets et qui ont également la double casquette d'investisseurs et maîtres d'ouvrage. Le but de ces entretiens, était de comprendre à la fois les dispositifs de pilotage et de portage de ces opérations afin de mieux mesurer les changements.

Les enquêtes auprès des services techniques constituent le quatrième type d'investigation. Nous avons interviewé les responsables des services d'urbanisme de chaque territoire étudié, afin de déterminer le rôle de leur structure avant, pendant, et après la réalisation des opérations. En effet, en réalisant ces entretiens, nous avons essayé de comprendre si les projets étudiés s'inscrivaient dans le cadre d'une politique d'aménagement définie, s'ils répondaient aux normes d'urbanisme fixées par chaque région et s'ils étaient conformes aux règles prescrites dans les plans d'urbanisme. Ou, le cas échéant, s'ils

¹¹. Partenaire du gouvernement marocain dans le cadre du projet Saphira à Rabat au Maroc.

¹². Groupe émirati, partenaire de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

¹³. Investisseur émirati, maître d'ouvrage du Projet "Forum El Djazair".

¹⁴. Investisseur émirati en Algérie, maître d'ouvrage des deux projets "Dounya Parc" et l'hôtel 5 étoiles à Sidi Fradj.

¹⁵. Fond d'investissement dans lequel interviennent plusieurs pays du Golfe. Il est maître d'ouvrage du projet "Port financier de Tunis".

¹⁶. Investisseur émirati, maître d'ouvrage du projet Tunis Sports City.

¹⁷. Investisseur émirati, ex-partenaire de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

¹⁸. Société de Promotion du Lac de Tunis.

bénéficiaient d'un système dérogatoire donnant la possibilité de les réaliser malgré les entorses aux prescriptions d'urbanisme.

Ces multiples explorations sont complétées par une étude qui cible plus particulièrement les citoyens. Le but de cette partie sociologique¹⁹ consiste à cerner la perception des enquêtés des territoires étudiés et les formes de représentation. Il s'agissait de déterminer à partir des discours recueillis, la façon avec laquelle est perçu et représenté le territoire, la fréquentation des lieux et la pratique de l'espace public par chaque catégorie étudiée. Il faut toutefois signaler que nous n'avons pas recherché, une quelconque représentation dans l'échantillon car ce n'était pas notre objectif. Ces enquêtes sociologiques ont regroupé 70 entretiens divisés en trois sous enquêtes, ciblant des catégories différentes :

La première vise les habitants des nouveaux quartiers, à travers 16 entretiens semi-directifs réalisés avec les habitants des Berges du Lac Nord de Tunis²⁰ en faisant du porte à porte en septembre 2011. La deuxième, a été effectuée entre février 2011 et septembre 2012 avec 22 personnes, 9 travaillant sur les Berges du Lac Nord de Tunis et 13 sur les berges du Bouregreg à Rabat dont 7 « barcassiers »²¹. Enfin, une troisième série de 32 entretiens a été réalisée durant la même période dans les espaces publics (cafétérias, espaces extérieurs...) des Berges du Lac Nord à Tunis, la marina du projet du Bouregreg au Maroc, et enfin, sur la promenade réalisée sur ces berges et baptisée « Quai de Rabat ». Nous avons privilégié d'interroger de manière aléatoire, au gré des rencontres, des personnes se trouvant dans les sites étudiés à différents moments de la journée, afin d'avoir différentes catégories sociales dans notre panel. Les entretiens s'articulaient autour de deux thématiques principales. Premièrement les caractéristiques de l'enquêté et sa catégorie socioprofessionnelle. Deuxièmement sa perception du lieu sur les registres du travail, de la résidence et du loisir.

Il faut toutefois signaler que nous avons volontairement écarté l'application de cette étude sociologique au cas algérien, car nous avons considéré que les résultats d'une enquête sur des opérations très récemment engagées, seraient aléatoires et très incertains. Par ailleurs, nous tenons à préciser que les mêmes guides d'entretien ont été utilisés dans les trois pays, afin de pouvoir contrôler les réponses, croiser les données et comparer les résultats.

¹⁹. Nous avons réalisé des entretiens semi-directifs en arabe afin d'avoir des expressions du jargon quotidien des enquêtés avant de les traduire en français. Les entretiens ont été réalisés individuellement ou en groupe.

²⁰. Seul projet réalisé au moment où nous avons réalisé les entretiens.

²¹. Individus dont l'activité professionnelle consiste à assurer le transport de personnes entre les deux rives (de Rabat et Salé) du fleuve du Bouregreg au Maroc, à l'aide de petites barques traditionnelles en bois. C'est une activité totalement informelle mais datant de plusieurs siècles.

Les relevés sur le terrain et le reportage photographique

Afin de mieux explorer les réalités du terrain, nous avons réalisé dans plusieurs sites accueillants, ou destinés à accueillir des grands « projets urbains » financés totalement ou partiellement par des investisseurs du Golfe, un travail visuel regroupant des relevés sur le terrain et des reportages photographiques. Dans cette phase, nous avons souhaité fournir une image fidèle de la localisation des opérations, de l'avancement des travaux, et éventuellement du produit architectural final.

Ce support, nous a permis d'étudier plusieurs aspects dont les plus importants sont, selon nous, l'aspect urbain, architectural, environnemental et social. L'approche du terrain a combiné étude architecturale des projets, de leurs morphologies et silhouettes urbaines, des formes retenues, des matériaux employés et la fréquence de leur utilisation. Cela, nous a permis d'étudier l'intégration des projets aux sites et d'analyser les éventuels contrastes dans les tissus urbains. Enfin, nous avons pratiqué l'observation non participante, directe, non armée incognito²² dans deux espaces publics bien déterminés (zone commerciale des Berges du Lac de Tunis et Quai de Rabat (promenade du Bouregreg)). Notre objectif était d'observer les pratiques sociales dans ces lieux en essayant de comprendre comment ces espaces sont pratiqués par la population, qui les fréquente, comment sont-ils fréquentés et à quel moment de la journée ?

Méthodologie d'approche et d'analyse

La récolte du corpus d'analyse étant terminée, le champ s'est ouvert logiquement aux traitements et à l'exploitation des données. Tout au long de cette recherche, nous avons suivi une démarche hypothético-déductive, basée principalement sur une approche comparative à la fois dans le temps et dans l'espace.

La comparaison dans le temps ou chronologique, s'intéresse aux projets en étudiant l'évolution temporelle²³ des sites retenus. Celle dans l'espace quant à elle, constitue la suite

²². L'observation est une technique qualitative. Elle peut être participante, c'est à dire que l'observateur joue un rôle dans la situation observée, ou non participante, s'il se contente d'observer en retrait. Elle est directe si elle vise l'observation du phénomène étudié exactement dans l'instant et le lieu dans lesquels il se produit. Elle est dite armée lorsque l'observateur utilise des outils numériques d'enregistrement. Enfin, elle est qualifiée d'incognito lorsqu'elle est réalisée à l'insu des sujets. Pour plus de détails, consulter SINGLY F., dir., 2003, *L'enquête et ses méthodes. L'observation directe*, Paris, Nathan.

²³. L'objectif de cette démarche n'est autre que la volonté de suivre en temps réel l'évolution des processus engagés dans le cadre d'un même et seul projet à la fois. Autrement dit, il s'agit de suivre le développement

logique de la première, car elle nous permet par un jeu de variation d'échelle de cerner l'évolution spatiale. En d'autres termes, il s'agit de confronter les territoires étudiés dans les trois capitales du Maghreb. Le but de cette approche, est de mettre l'accent sur les stratégies et les façons de faire la ville qui diffèrent d'un pays à l'autre d'une part. D'autre part, elle nous permet de comparer les résultats de ces opérations et donc, de pouvoir déterminer les impacts spatio-temporels au sein des villes maghrébines.

Si cette approche comparative peut paraître, *a priori*, d'une certaine simplicité, le traitement du corpus ne l'est certainement pas pour autant. En effet, il repose sur deux méthodes d'analyse, indépendantes mais complémentaires. Il s'agit d'une part de l'analyse documentaire, et d'autre part, de l'analyse du contenu.

L'objectif de la première est « *la représentation condensée d'information pour stockage et consultation* », tandis que « *celui de l'analyse de contenu est la manipulation de messages (contenu et expression de contenu) pour mettre à jour des indicateurs permettant d'inférer sur une réalité autre que celle du message* » (Bardin, 1977). Chacune des méthodes est expliquée ci-après :

L'Analyse de contenu

Les méthodes d'analyse de contenu sont très nombreuses. Néanmoins, les objectifs assignés à ce travail ainsi que la taille du corpus à traiter, ont conditionné notre choix pour la méthode thématique de l'analyse du contenu.

Cette dernière, « *s'applique au contenu explicite des entretiens considérés comme une suite d'énoncés stables susceptibles d'être découpés, mesurés et comparés. Elle s'applique à retrouver ce qui est dit à propos d'une question donnée, à passer de l'ensemble des signes constituant un discours à l'ensemble des significations qui le sous-tendent* »²⁴.

Comme son nom l'indique, l'analyse thématique est basée principalement sur les thèmes développés à propos d'une problématique précise. Son but est de classer le contenu du discours ou du texte étudié, sous forme de thèmes afin de « *repérer dans des expressions*

chronologique des grands projets financés par les investisseurs arabes du Golfe Persique, en mettant la lumière sur le management de projet ainsi que sur l'ensemble des processus susceptibles de favoriser ou bloquer leurs développements.

²⁴. FREYSSINET-DOMINJON J., 1997, *Méthodes de recherche en sciences sociales*, Paris, Montchrestien, 356p.

verbales ou textuelles des thèmes généraux récurrents qui apparaissent sous divers contenus plus concrets » (Vilatte, 2007).

A l'issue de ce repérage, une grille d'analyse est construite en organisant et en hiérarchisant les thèmes identifiés et jugés pertinents. L'analyste, doit à ce moment-là, tester la grille générale en l'appliquant sur un ou deux entretiens, pour l'utiliser ensuite comme modèle ou comme code dans le traitement de l'ensemble du corpus. Autrement dit, elle est appliquée à l'ensemble des entretiens en classant des extraits de ces derniers, sous chaque thème correspondant, permettant ainsi l'élaboration de ce que les analystes appellent le « *cahier de l'entretien* ». A partir de celui-ci, on peut procéder à une analyse verticale, ou de synthèse individuelle pour chacun des entretiens. Cette opération permet de « *comprendre la pensée du sujet, son organisation, sa structure, comprendre comment se sont construites les idées. Implication, non-implication, utilisation de la première ou troisième personne, etc.* » (Vilatte, 2007).

Enfin, pour clore l'analyse thématique, une analyse horizontale ou transversale est réalisée. Elle consiste à faire un traitement systématique de tous les entretiens simultanément, en regroupant tous les « *cahiers d'entretiens* » pour réaliser une seule analyse. Cette dernière nous permettra de déterminer, à partir d'une vue globale, les points de vue similaires ou différents entre tous les entretiens. Cette méthode permet de réaliser la partie quantitative de l'analyse, où il s'agira de procéder à la comptabilisation des points de vue similaires ou divergents pour un thème donné.

En appliquant cette méthode à notre corpus, nous avons procédé de la même manière telle que précédemment décrite. Toutefois, il faut signaler que la problématique retenue et les hypothèses avancées ont quelque peu, présidé au découpage en thèmes des entretiens sélectionnés. Ainsi, les thèmes distingués constituent à la fois les piliers principaux de notre réflexion en mettant en valeur les idées forces autour desquelles reposent les discours.

Par ailleurs, il convient de préciser que cette méthode, a été l'outil d'analyse de tous les entretiens politiques, techniques et sociaux. A partir de la transcription de ces derniers, nous avons opté, à chaque fois que nous avons jugé nécessaire, pour la reprise, le croisement et la confrontation des points de vue des interviewés afin de mettre en avance les stratégies mises en jeu dans le développement des opérations, de saisir les logiques internes, d'identifier les jeux d'acteurs, et enfin de cerner les perceptions autour des projets étudiés. Cela explique la

raison pour laquelle de nombreuses citations des discours ont été reprises et introduites dans les trois parties de la thèse.

Finally, si Freyssinet-Dominjon (1997) pense que « *l'inventaire et la hiérarchisation des thèmes pertinents conduit à établir une grille d'analyse sous forme d'un code dont l'emploi paraît laisser une part relativement importante à la subjectivité du codeur* », il est important de signaler que nous avons accordé une grande importance à l'objectivité lors des analyses du contenu. En effet, nous avons analysé notre corpus avec un maximum de neutralité, d'impartialité et de recul exigé à tout chercheur.

Analyse documentaire

Selon Bardin (1977) « *L'analyse documentaire permet le passage d'un document primaire (brut) à un document secondaire (représentation du premier)* ». Dans l'analyse, nous avons opté pour cette méthode lors de l'examen des documents précédemment énumérés. En d'autres termes, une étude descriptive et analytique a été réalisée, en cherchant à décomposer les opérations d'aménagement retenues. Ce qui fut réalisé en examinant le contenu des textes accompagnant les documents d'urbanisme et de projets, en analysant les plans et les cartes, et en procédant à une « *lecture sémiotique des représentations graphiques* » des projets (Oueslati, 2010).

Lors de cette phase d'examen, notre objectif, était de synthétiser l'ensemble des informations extraites et de les simplifier. Le bilan ainsi obtenu, nous a permis de classer les données dans ce que nous appelons des matrices thématiques, afin de pouvoir les croiser et les confronter (si nécessaire), aux informations extraites des autres supports d'information, de telle manière à mieux les interpréter.

En définitive, et d'une manière générale, il convient de préciser que le jumelage des deux analyses (analyse du contenu et documentaire), nous a permis d'abord de déconstruire les opérations étudiées, de cerner les représentations des acteurs et leurs rôles, et de reconstruire, dans un deuxième temps, les perceptions de la population, et donc, de confirmer ou infirmer nos hypothèses et répondre aux questions posées par la problématique.

Définition des concepts, travaux des autres chercheurs et positionnement dans le débat scientifique

Un certain nombre de notions et concepts méritent d'être examinés dans ce travail. Celui de l'investissement direct étranger (IDE) nous semble de plus immédiat. Il s'agit en second lieu de la notion de « projets urbains », et enfin, de celle de « greffes urbaines ».

Dans un système économique de plus en plus mondialisé, la frontière entre économie locale et économie globale devient poreuse et l'IDE devient un élément central. Des chercheurs estiment que « *Les investissements directs à l'étranger (IDE) constituent certainement l'un des aspects les plus visibles de la mondialisation* » (Levasseur, 2002). Néanmoins, quelle définition exacte donne-t-on à l'IDE?

Selon la définition²⁵ donnée par l'OCDE à l'investissement direct étranger, il s'agit d'un « *...type d'investissement transnational effectué par le résident d'une économie (« l'investisseur direct ») afin d'établir un intérêt durable dans une entreprise (« l'entreprise d'investissement direct ») qui est résidente d'une autre économie que celle de l'investisseur direct* »²⁶. Par ailleurs, le Fonds Monétaire International (FMI) en donne la définition suivante: « *l'IDE est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur. Le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise* »²⁷. En réalité, et conformément aux indications de l'OCDE et du FMI, cette relation n'est établie qu'à partir de l'instant où « *un investisseur résidant d'une économie possède, directement ou indirectement, au moins 10 % des droits de vote d'une entreprise résidente d'une autre économie* »²⁸. Ce seuil, permet aux grandes entreprises d'être investisseur à l'étranger en participant simultanément dans plusieurs entreprises ou projets, donnant naissance à une mobilité remarquable des capitaux et à un volume croissant des investissements à partir des pays émetteurs vers les pays récepteurs. Cette mobilité constitue un aspect marquant de la mondialisation. En 2005, S.VACCHIANI-MARCUZZO a soutenu à l'université de Paris 1 une thèse intitulée : « *Mondialisation et système de villes, les entreprises étrangères et*

²⁵ . Il faut signaler que la volonté d'exercer un contrôle ou d'influencer la gestion des entreprises constituent les aspects qui distinguent l'investissement direct de l'investissement de portefeuille. Dans ce dernier cas, le contrôle de l'entreprise n'est pas la priorité de l'investisseur, lequel cherche principalement les revenus "découlant de l'acquisition et de la vente d'actions et autres valeurs mobilières". OCDE.

²⁶ . Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux. Quatrième édition, 2008.

²⁷ . Cinquième édition du manuel de la balance des paiements du FMI.

²⁸ . Définition de référence de l'OCDE des investissements directs internationaux.

l'évolution des agglomérations sud-africaines ». Selon elle, les volumes croissants des IDE et la grande mobilité des capitaux, particulièrement entre pays du Nord et ceux du Sud, montrent que les investissements directs étrangers constituent des « *vecteurs essentiels de la mondialisation* ». Si Bost (2007), appuie cette thèse, il explique cependant que depuis le début des années 2000, les IDE Sud-Sud attestent que la mobilité des capitaux est sortie de son schéma de fonctionnement classique, c'est-à-dire Nord-Sud, suite à l'entrée sur le marché de pays émergents, émetteurs, mais aussi récepteurs d'IDE. Dans nos travaux, cette mobilité est clairement affirmée par l'évolution des investissements originaires des pays arabes du Golfe Persique vers ceux du Maghreb, particulièrement depuis l'avènement dans la région du grand « projet urbain » financé depuis l'extérieur.

Bien que largement utilisée par les chercheurs et les professionnels de l'urbanisme, la notion de « projet urbain » composée des deux mots « projet » et « urbain » reste encore obscure.

Historiquement, l'expression fut employée par les architectes français dans les années 1970, pour désigner une « composition urbaine » ou un projet d'architecture « à grande échelle » (Ingallina, 2001). Il s'agit donc, d'une formule composée de deux termes, l'un plus important car il correspond à un processus (projet), et l'autre employé comme adjectif du premier et désignant une échelle d'intervention. Autrement dit, si l'on reprend les propos d'Ingallina (2001), « *la notion de «projet» classique, processus technique du ressort de l'architecte, l'emportait sur celle, plus large, d' « urbain » qui se réfère à la ville et qui renvoie de ce fait à des compétences multiples et donc pas uniquement d'organisation spatiale* »²⁹.

Face à certaines dérives dans les usages, des chercheurs ont jugé nécessaire de mieux cadrer le concept. En France, ce sont particulièrement les travaux de Devillers qui ont permis d'esquisser les trois principes structurants du « projet urbain » (Ingallina, 2001). Il s'agit tout d'abord, de la notion du temps. Un projet urbain s'inscrit dans un temps relativement long, « *il doit accompagner le processus de transformation urbaine dans la durée* »³⁰. L'interdisciplinarité, constitue le second facteur de cadrage de la notion. En effet, un projet urbain nécessite la mise en place de techniques et de stratégies, financières et juridiques notamment, qui dépassent parfois les compétences des urbanistes, ingénieurs et architectes.

²⁹ . Ingallina P., 2001, *Le projet urbain*, Paris, Puf.

³⁰ . Idem

Enfin, la participation citadine, résume le troisième volet de cadrage du concept. Le chercheur considère que l'avis de la population dans le processus est capital.

D'une manière générale, un projet urbain est donc un projet global, regroupant plusieurs dimensions à la fois urbaine, politique, économique et sociale. C'est « *une démarche ayant pour but de rendre l'espace à l'usage* », impliquant « *une multiplicité d'acteurs qui ne peuvent pas être maîtrisés par une seule pensée* ». (Devillers, 1996, in, Ingallina, 2001).

Par ailleurs, d'autres chercheurs comme G.Pinson, considèrent les projets urbains comme « *des dispositifs d'action collective trans-sectoriels, partenariaux et mobilisant sur des temps relativement longs une pluralité d'acteurs, de groupes et d'institutions. Ils ouvrent la fabrique des politiques urbaines au-delà de la communauté restreinte des élus et des planificateurs publics et font interagir des élites urbaines autour de la définition du futur des villes* » (Pinson, 2006). Autrement dit, la notion traduit le passage à un nouveau mode de faire la ville plus sophistiqué et en rupture avec la production urbaine classique. Cela se confirme dans l'analyse réalisée sur des métropoles européennes en 1998 par C. Demazzere et A. Rodriguez. Ces derniers observent dans les territoires étudiés (Anvers, Lille, Cardiff et Bilbao), un développement sans précédent « *d'opérations urbaines de grande ampleur* » menées par les autorités urbaines dans le but de faire des activités de services, le palliatif de la désindustrialisation (Demazzere et Rodriguez, 1998). Les chercheurs, expliquent que les aspects les plus marquants de ce qu'ils ont nommé les « *grands projets emblématiques* » sont la mobilisation des investissements privés locaux ou étrangers, « *l'émergence d'un style entrepreneurial de la gestion urbaine, qui confère au secteur privé un rôle moteur dans la revitalisation. Ceci n'est pas contradictoire d'un soutien public massif, car il s'agit de créer les conditions les plus favorables possibles pour l'investissement privé* » à côté d'autres processus comme « *le développement de nouveaux instruments, nouvelles institutions et de nouvelles stratégies d'aménagement* ». Les chercheurs soulignent également l'apparition d'autres processus nouveaux : « *On note une réduction des contrôles et un rapprochement avec le secteur privé, via des partenariats publics-privés* » (Archer, 1996, in Demazzere et Rodriguez, 1998).

A partir de ces trois points de vue, les deux premiers traitant le « projet urbain » et un troisième abordant les « *grands projets emblématiques* », on remarque qu'en dépit des appellations différentes, la référence aux travaux précédemment énumérés, montre que de nombreux points communs sont à relever. Il s'agit d'abord de la pluralité des acteurs

intervenant dans le cadre du projet urbain, et du travail partenarial nécessaire pour faire face à la complexité des projets, demandant dans la plupart des cas, des actions trans-sectorielles et négociées (Barthel, 2008). Selon le même chercheur, ces processus observés en Europe, semblent identiques à ceux des pays arabes. La situation étant similaire au Maghreb, les trois pays de la région nous semblent parmi les pays les plus concernés par ce processus.

Effectivement, au niveau des opérations d'aménagement étudiées, certains aspects comme la mobilisation des investissements privés étrangers originaires des pays arabes du Golfe Persique, la création des structures de portage, la programmation des opérations à long terme, les systèmes dérogatoires dont peuvent bénéficier certains projets et les contrôles le plus souvent superficiels, permettent de qualifier de « projets urbains » les opérations urbaines en question. D'autres chercheurs utilisent la notion de « *grands projets emblématiques* » ou de « *projets symboliques* » pour qualifier cet « *urbanisme de projets* » (Cattedra, 2010). Cette appellation est dictée par le prestige et la taille du projet urbain quel que soit son type et la nature des équipements qu'il comporte. En effet, qu'elles soient touristiques, immobilières, administratives ou autres, les composantes du programme des projets urbains sont le plus souvent variées, d'où la typologie très diversifiée des projets. Dans un article publié en 2010 et intitulé : « *Les grands projets urbains à la conquête des périphéries* », R.Cattedra offre une typologie très précise des grands projets lancés depuis le début des années 2000 dans les grandes villes du Maghreb. Le chercheur identifie sept types de projets urbains, en fonction du site et de la nature de l'opération, mais aussi sa taille et la nature des équipements qu'elle comporte. Ainsi, il distingue: « *les espaces récréatifs et l'urbanisme de front d'eau, les nouvelles centralités (commerciales, tertiaires et résidentielles), les technopôles, la reconversion des friches et la revitalisation des zones périphériques dégradées, les grands équipements et les infrastructures de transport, les projets symboliques et enfin, les villes nouvelles* ».

Pour ce qui concerne notre travail, nous retiendrons les deux premiers types proposés par (Cattedra, 2010) car les projets que nous étudions, s'inscrivent soit dans le cadre de l'aménagement des « *espaces récréatifs et l'urbanisme de front d'eau* », soit dans celui « *des nouvelles centralités (commerciales, tertiaires et résidentielles)* ». Ces deux types, constituent les principales opérations captant les investissements des capitaux arabes du Golfe Persique. Les financements des autres grands projets urbains, sont généralement assurés par d'autres types de montages juridiques et financiers.

Bien que la typologie des projets soit d'ores et déjà tracée par ce chercheur et que d'autres chercheurs et professionnels comme Barthel, Verdeil, Chabbi, Mouloudi, Harroud, Planel ou Abdelkafi ont déjà souligné la complexité des projets urbains initiés au Maghreb, mais aussi étudié leurs caractéristiques ainsi que leurs répercussions sur la ville, nous pensons que d'autres facteurs sont essentiels. Il s'agit du processus décisionnel, du processus de mise en forme des projets urbains, du rôle exact des investisseurs étrangers dans le montage des opérations, leurs obligations, ainsi que des impacts des opérations sur la ville, qui méritent d'être plus approfondis. L'impact architectural et urbain par exemple, nous semble le plus significatif dans la mesure où les opérations sont marquées par un transfert des idées architecturales et urbaines, un « copier-coller » des projets urbains des pays du Golfe, et insérés dans les tissus urbains des villes maghrébines, donnant naissance à des « greffes urbaines ».

L'utilisation de cette notion dans la littérature urbaine ne date pas d'aujourd'hui, néanmoins, elle n'a jamais fait l'objet de définition claire et précise de la part des chercheurs et des professionnels de l'urbain. Dans cette situation, il nous a semblé intéressant de l'examiner avec précision et de tracer son évolution historique dans le but de l'utiliser avec le plus de justesse et sans ambiguïté aucune.

Tout d'abord, nous pensons que cette notion convoque deux disciplines, les sciences expérimentales et l'urbanisme. Elle nous donne l'occasion de traiter le phénomène des « greffes urbaines » en considérant les territoires étudiés comme un corps humain. Ce qui est tout à fait concevable si on considère l'urbaniste comme le « médecin de la ville ». M. Labussière écrivait au début du siècle dernier : « *On a parfois surnommé les urbanistes, les médecins des cités. On peut admettre cette comparaison à la condition de ne pas considérer seulement le rôle du médecin comme celui d'un guérisseur. La ville est bien un organisme vivant. L'urbaniste a pour tâche de porter remède aux maux dont elle souffre* » (Labussière, 1928).

Au sens strict du terme, la greffe désigne selon le Robert : la « *Pousse d'une plante (œil, branche) que l'on insère dans une autre plante (sujet) pour que celle-ci produise les fruits de la première* ». Ou « *Greffe animales : portion d'organisme prélevée sur un individu afin de l'implanter soit sur une autre partie de celui-ci (autogreffe), soit sur le corps d'un autre individu de même espèce (homéogreffe)* ». Ainsi, la greffe devient selon la même définition une « *opération par laquelle on implante un greffon* », c'est à dire un « *fragment de*

tissu ou d'organe transplanté dans l'opération de la greffe ». En considérant la ville comme un être vivant, les « greffes » deviennent donc « urbaines » en ce qu'elles sont prélevées d'ailleurs et insérées dans un nouveau tissu. En conséquence, ces tissus urbains transplantés deviennent des greffons. Cette définition semble facilement transférable au secteur de la ville. Néanmoins, la notion demeure malgré tout objet de débat et son sens varie selon les travaux.

Historiquement, l'utilisation de la notion de « greffes urbaines » dans les études urbaines date des années 1960. Plus récemment, elle a été employée d'une manière plus fréquente dans les travaux sur les villes nouvelles. On peut citer par exemple les travaux remarquables de D. Desponds sur « *Cergy-Pontoise et les autres villes nouvelles de la région Île de France* ». Cependant, afin de tracer précisément l'histoire du concept, l'exemple qui nous semble le plus marquant est celui de la « *théorie de la greffe urbaine* » développée par le groupe Miasto. Cette doctrine utopique s'est transformée en théorie opérationnelle depuis le succès enregistré par le groupe dans l'aménagement proposé pour la ville de Bagnolet (Lambert, 2009). Cette proposition qui a reçu le Prix International d'Architecture et d'Urbanisme de Cannes en 1969, visait l'organisation spatiale de la ville autour des voies de circulation en les considérant comme « *la colonne vertébrale d'une nouvelle organisation urbaine au développement quasi-biologique* » (Lambert, 2009). Il s'agissait donc, de considérer la ville comme un seul corps vivant, disposant d'organes agencés autour d'une colonne vertébrale, les voies de circulation.

Par ailleurs, la littérature produite sur la question des « greffes urbaines », montre que la notion peut également être employée pour exprimer un poids décisionnel dans le champ de l'urbanisme. C'est ce qu'a écrit M. Dagnaud dans un article intitulé « *Villes (les) nouvelles. Greffe d'une décision administrative sur une société locale* » rédigé en 1979. Dans son écrit, la chercheuse expliquait « *comment un projet né essentiellement d'une volonté de l'administration et porté uniquement par elle pendant de longues années, s'est greffé sur la société locale et s'est finalement fait accepter par celle-ci...* ». L'utilisation du concept de greffe dans ce cas, a une valeur psychologique plus qu'autre chose. Il s'agissait de démontrer les processus qui ont favorisé l'acceptation progressive des villes nouvelles par la population et d'interroger dans un deuxième temps, la suite de l'opération. En d'autres termes, il s'agit d'examiner la prise ou le rejet du « greffon ». Selon la chercheuse, c'est plutôt dans le sens positif qu'elle conclue : « *la greffe du projet sur la société politique locale a commencé de prendre* » (Dagnaud, 1979).

C'est dans un contexte presque similaire mais dans une zone géographique différente, en Egypte, que S. Jossifort utilise la notion de « greffes urbaines » pour caractériser le décalage entre les prévisions du gouvernement et la réalité des villes nouvelles égyptiennes, projetées dans le désert afin de contrebalancer le poids exercé par le Caire et Alexandrie, qui accueillait 25% de la population du pays. Selon la chercheuse, et en dépit des efforts d'un Etat Providence, les villes nouvelles n'ont pas eu beaucoup de succès et notamment du point de vue démographique. En effet, elles sont majoritairement restées vides. Autrement dit, au moment où elle rédigeait son article elle estimait que : « *les greffes urbaines dans le désert n'ont pas encore « pris »* » (Jossifort, 1995).

Chez les professionnels français de l'urbain, la signification du concept dans les textes de présentation de projet prend la même forme quelque soit l'opération. En règle générale, elle exprime l'insertion d'un nouveau morceau de ville ou d'un nouveau projet urbain ou architectural dans un nouveau site.

Les exemples sont nombreux et on retiendra à titre indicatif une opération urbaine réalisée à Aix-en-Provence (France). Les urbanistes emploient alors la notion de « greffe urbaine » pour exposer un projet nouveau de réhabilitation urbaine. La greffe urbaine est selon eux, un projet nouveau, inséré dans un site urbain déjà existant « pour « cicatriser » définitivement la friche urbaine... »³¹.

C'est exactement dans ce cadre précis, que nous utiliserons la notion tout au long de cette thèse. C'est-à-dire, nous considérons que les « greffes urbaines » constituent de nouveaux projets, importés des pays arabes du Golfe Persique, et insérés dans les tissus urbains maghrébins préexistants des capitales du Maghreb. Cela, nous donnera l'occasion d'examiner la prise ou le rejet des greffes urbaines, selon différents points de vue : urbain, social, économique et politique.

Nous tenterons donc tout au long de ce travail de recherche, de réinterroger ces concepts en examinant si les investisseurs du Golfe Persique sont effectivement à l'origine des nouvelles productions urbaines, déployées depuis les ouvertures économiques des pays maghrébins et le lancement des projets urbains? Dans l'affirmatif, ces productions importées permettent-elles de déceler des ruptures importantes, pour ne pas dire des fragmentations,

³¹. Extrait de l'opération Sextius-Mirabeau de la ville d'Aix.2010.

dans le paysage urbain maghrébin. Quelles sont les répercussions socio-spatiales et le niveau de rupture par rapport aux dispositifs antérieurs?

Le plan retenu se décline en trois parties :

La première partie traite de la stratégie des investisseurs arabes du Golfe Persique et leurs actions à l'échelle mondiale. Y seront exposés les facteurs qui ont aidé l'ouverture de ces pays aux marchés mondiaux, à travers une étude plus détaillée des pays émiratis, jugés comme pays pionnier en la matière. Ceci, nous donnera l'occasion de développer leurs stratégies d'investissement et de diversification économique et d'inventorier les segments économiques ciblés et les secteurs d'investissement privilégiés à l'échelle mondiale (Chapitre 1).

Dans le chapitre 2 seront détaillés les investissements locaux et les stratégies mises en place localement par les décideurs des pays arabes du Golfe Persique, dans le but de développer les secteurs stratégiques de l'économie mondiale. Une attention particulière sera accordée aux investissements urbains et à la réalisation des grands projets, à travers la présentation de certains projets mythiques réalisés à Dubaï. Ces opérations ont permis l'acquisition d'un savoir-faire en matière de montage, réalisation et gestion des grands projets. C'est la raison pour laquelle, nous montrerons à la fin de ce chapitre, comment s'est formalisé le transfert des compétences vers les pays en développement d'une manière générale, et vers ceux du Maghreb plus particulièrement.

La deuxième partie portera sur les investissements arabes du Golfe dans les capitales Maghrébines. L'étude des investissements arabes du Golfe Persique est approfondie, notamment depuis les années 2000 où l'on note une nette augmentation. Ensuite, il s'agira de comprendre les raisons qui ont présidé à l'orientation de ces investisseurs vers le Maghreb et d'interroger les stratégies mises en place par les responsables des trois pays afin de les attirer (Chapitre 3). Nous développerons ensuite le processus de montage, de pilotage et de réalisation des grands projets, par une étude de cas détaillée de neuf opérations (3 dans chaque capitale) lancées dans des sites « stratégiques ». Ainsi, cette partie sera centrée sur le processus de choix des assiettes foncières et sur les montages techniques, juridiques et financiers. Enfin, on s'intéressera à la question des greffes urbaines, nées de l'importation par les partenaires étrangers, de projets clés en main et leur projection dans les tissus urbains des capitales maghrébines et particulièrement face aux fronts d'eau (Chapitre 4).

La troisième partie dresse un bilan détaillé des répercussions des investissements arabes du Golfe Persique sur la ville maghrébine. Il s'agit d'examiner de plus près les résultats de ce type d'opération sur les villes, à travers des analyses architecturales et urbaines (Chapitre 5). Nous interrogeons ensuite les projets par rapport au concept de développement durable en réalisant une étude des répercussions environnementales, avant de passer à une analyse socio-spatiales en abordant l'exclusion et la faible accessibilité des populations locales aux projets réalisés, pour enfin conclure sur un aspect important, celui des retombées économiques et politiques (Chapitre 6).

Difficultés de terrain

Pour clôturer cette partie introductive, nous pensons qu'il convient tout de même de préciser que notre travail de terrain a été confronté à des difficultés importantes dans les trois pays. Afin de les énumérer, nous les divisons en trois catégories principales.

La première, regroupe la rétention de l'information au sujet des investissements arabes du Golfe, le maintien des documents juridiques et techniques hors de portée, et le refus de toutes les demandes de consultation de ces dossiers. Nous avons entendu maintes fois l'expression « *c'est confidentiel* », non seulement à chaque fois où nous avons demandé accès aux documents techniques et juridiques de projets, mais également quand il s'agissait des documents produits par les maîtres d'ouvrages (masters plans, plans de masses, façades, images de synthèse...). Le nombre de personnes qui ont compris que notre recherche avait un but académique, que nous ne sommes ni journaliste ni espion, est très limité, donc le travail de terrain s'annonçait très délicat.

La deuxième catégorie, rassemble les difficultés lors des entretiens avec les différents acteurs, et le secret entretenu autour de la question des grands projets étudiés. Un climat de méfiance régnait dans la majorité des entretiens réalisés. Nous avons été confrontés à un contrôle systématique des réponses fournies. Certains interviewés, n'ont pas répondu à toutes nos questions malgré les relances quand ils avançaient des réponses très superficielles, voir refusaient complètement de répondre.

Nous avons remarqué lors des trois missions, que cette méfiance est justifiée de la part des interviewés par la situation politique instable au Maghreb et dans le monde arabe au moment où nous avons réalisé nos enquêtes. En effet, nos missions se sont déroulées entre la

fin 2010 et la fin 2012, période marquée par les mouvements révolutionnaires arabes, notamment en Tunisie, et au Maroc, même si les événements dans le cas de ce dernier pays, n'ont pas été trop médiatisés. Pour cause, certains interviewés, ont refusé de nous répondre et nous ont même « conseillé » à plusieurs reprises de changer de sujet en disant « *vous perdez votre temps et vous risquez de vous casser les dents* ».

Nous signalons que l'enregistrement des entretiens était constamment refusé, et que la plupart des entretiens se sont déroulés sans enregistrement; ce qui a multiplié généralement par deux la durée de l'entretien.

Enfin, l'incompréhension de l'objectif de notre recherche par la majorité des personnes interrogées lors de l'enquête sociale, constitue la troisième catégorie des difficultés rencontrées sur le terrain. Cette incompréhension a été également à l'origine d'une certaine méfiance et du contrôle des réponses de la part des interviewés.

Nous sommes donc bien conscients que l'ensemble des difficultés énoncées, a pu dans certains cas, nuire à la qualité des réponses des interviewés. Néanmoins, nous avons décidé de boucler notre recherche avec ce que nous avons pu récolter, car travailler sur les IDE arabes du Golfe Persique au Maghreb, constitue d'après notre expérience, une mission fort délicate et très difficile à mener.

Il faut donc préciser que sans un réseau que nous avons réussi à construire au fil des années dans les trois pays, sans notre persévérance et notre sens de l'aventure, nourris par une curiosité intellectuelle autour de la problématique étudiée, sans prise de risques et sans détermination absolue de faire aboutir le présent travail, nous n'aurons certainement pas réussi à récolter ces données.

Par ailleurs, nous soulignons que réseau en question a été solidifié et déployé grâce à une relation de confiance qui s'est progressivement installée avec nos premiers interlocuteurs, lesquels présentaient lors des premières rencontres une grande méfiance, voir une peur, expliquées par la sensibilité de notre sujet, et les conséquences qu'une quelconque divulgation d'informations « secrètes » pourrait engendrer sur leur avenir professionnel d'une part, et la suite de nos recherches d'autre part.

Nous signalons toutefois que les missions en Algérie et en Tunisie étaient plus fluides comparativement au cas marocain. En effet, dans les deux premiers pays nous disposions d'au

moins un contact sur place au moment de notre arrivée sur le terrain, tandis qu'au Maroc notre mission fut une aventure au sens strict du terme.

Le terrain marocain était pour nous un voyage vers l'inconnu, l'incertain. Nous ne disposions d'aucun contact sur place. C'est en faisant du porte-à-porte d'une administration à une autre que nous avons réussi à identifier certains acteurs susceptibles de nourrir notre recherche, à les contacter et à se construire ainsi une « short list » de professionnels, responsables et chercheurs.

Cependant, le fait de ne pas être recommandé par quelqu'un de leur réseau a été une contrainte supplémentaire. Pour la balayer, il a fallu tout d'abord justifier que nous étions au Maroc pour un simple but académique. Difficile dans un pays comme le Maroc de s'intéresser à un sujet imperméable auparavant sans être soupçonné.

Cela a certainement été à l'origine du prolongement de la mission comparativement aux deux autres. Mais grâce à notre détermination et à la coopération de certains chercheurs principalement, nous avons réussi à pénétrer dans ce cercle fermé.

Première partie :

Les investisseurs du Golfe Persique dans l'économie mondiale

Introduction de la première partie

Désert, chameaux et tentes du côté du continent, mer, felouques et pêcheurs de perles vers la côte, étaient il y a encore quelques années, des mots pouvant décrire sans aucune ambiguïté le paysage des villes des pays arabes du Golfe Persique et leurs habitants.

En effet, si ces micro-États sont devenus depuis peu une référence de l'architecture et de l'économie contemporaine -grâce à une double stratégie de développement, nationale et internationale- il faut rappeler qu'ils étaient il y a moins d'un siècle, de petits villages de pêcheurs aux espaces quasi désertiques, aux économies quasi inexistantes et aux peuples très pauvres.

La donne avait commencé à changer à partir de la découverte du pétrole dans les années 1930, son exploitation par les sociétés étrangères, et les volumes importants de liquidités que le secteur des hydrocarbures garantissait pour les Etats. Bien qu'ils fussent encore affaiblis par la colonisation, ils ont dès le début investi les maigres revenus de la rente pétrolière. Favorisant en conséquence, l'apparition des premiers signes de la métamorphose des pays arabes du Golfe. Phénomène, qui avait atteint son paroxysme au lendemain des vagues de nationalisation du pétrole, en dépit du fait que la grande partie des revenus, alimentait directement les comptes des familles régnantes et leurs réseaux.

Il faut attendre le « contre-choc pétrolier » des années 1970, la chute des prix des matières premières, et les secousses enregistrées dans les systèmes économiques des pays du Golfe, basés exclusivement sur une économie de rente, pour que leurs modèles économiques soient repensés. En conséquence, les changements introduits permettraient, selon les dirigeants de pouvoir, de faire face à tout éventuel déséquilibre économique, pouvant de nouveau agir négativement sur les prix des hydrocarbures. Mais également, d'anticiper l'épuisement inévitable des ressources naturelles.

Ces changements, se résument dans les deux types de stratégies qui ont été mises en oeuvre. La diversification économique nationale et les politiques d'investissement direct à l'étranger. Les premières visaient le développement local des secteurs jugés stratégiques : transport aérien, tourisme de luxe et immobilier. La deuxième, quant à elle, s'articulait autour des investissements directs à l'échelle mondiale, en ciblant tous les domaines susceptibles de garantir un retour sur investissement. Des pays, comme le Qatar, placent la rentabilité en second plan, car ils investissent à l'international dans des secteurs qui semblent peu

rapporteurs de bénéfices à court terme. En effet, même si cela peut paraître assez paradoxal, le Qatar achète des terrains agricoles en Afrique ou en Australie par exemple, et lance des programmes agricoles et d'élevage à des milliers de kilomètres de ses terres désertiques, afin d'arriver à son autosuffisance alimentaire!

Ces stratégies innovantes facilitées par la disponibilité de la rente pétrolière, ont permis aux micros-monarchies du Golfe de capitaliser une expérience insoupçonnée en matière d'émission, mais aussi, de captage des IDE. Ainsi, cette expertise, leur permet aujourd'hui de conquérir le monde et d'afficher leur richesse tant à l'échelle nationale qu'internationale. Parmi les vitrines exposant cette puissance, la réalisation de projets urbains inédits dans des espaces où la vie semblait impossible il y a peu de temps, et l'investissement dans des secteurs propulsant la médiatisation -comme le sport en France- en constituent les meilleurs exemples.

C'est principalement pour ces raisons précises, que nous estimons qu'il est judicieux de mieux connaître les investisseurs originaires des pays arabes du Golfe Persique. Notre objectif, est d'abord de cerner les dynamiques conduisant vers cette ouverture démesurée sur le monde et les actions qu'elle a permise de concrétiser (Chapitre 1). Ensuite, il s'agit de comprendre les processus engagés à l'échelle nationale, les secteurs d'investissement privilégiés et les projets qui ont été réalisés grâce à la stratégie de diversification économique (Chapitre 2).

Chapitre 1: Richesse, stratégies et segments économiques ciblés

Introduction

Grâce à la combinaison d'une économie de rente héritée principalement des grandes puissances économiques -premières à exploiter les ressources naturelles des pays du Golfe Persique- et à la mise en place d'un modèle économique inventé de toutes pièces par les nouveaux dirigeants de ces Etats, leur puissance économique et financière demeure de plus en plus effective, et ce, malgré la conjoncture de ces dernières années, marquée principalement par la crise économique mondiale et « le printemps arabe ».

En effet, les fonds publics ou privés originaires des pays moyen-orientaux, sont de nos jours parmi les sources d'investissement les plus importantes au monde. Ils investissent dans tous les secteurs ou presque. Leurs projets se déploient dans les grandes villes des pays développés comme dans celles des pays en développement, et leurs stratégies d'investissement ne cessent de nous étonner. Certaines opérations, témoignent de cette originalité des méthodes employées par les investisseurs, en ce qu'elles dévoilent par exemple, le passage de l'investissement individuel au collectif, à travers la création de fonds d'investissements internationaux, regroupant des investisseurs originaires de tous les pays de la région du Golfe Persique, investissant ensemble dans le même projet.

Dans ce contexte marqué par la montée en puissance économique des pays arabes du Golfe Persique, de multiples questions se posent et ouvrent un large champ à la recherche en géographie économique. Nous essayerons donc de répondre aux plus importantes d'entre elles tout au long de ce premier chapitre.

Tout d'abord, en retraçant l'évolution des économies des pays concernés et en illustrant leurs passages d'Etats pauvres, en Etats mondialement reconnus pour leur richesse, leur développement, et leur stratégie d'investissement à l'international.

Cette situation est étayée par une étude des flux et des stocks d'IDE sortants des pays du Conseil de Coopération du Golfe entre 1970 et 2011, dans le but d'examiner leur évolution et leur comportement suite aux différents événements économiques et politiques enregistrés durant ces 40 dernières années.

Enfin, nous focaliserons notre attention sur les IDE originaires des deux émirats pionniers en matière d'émission d'IDE, le Qatar et les Emirats Arabes Unis, ainsi qu'à leur affectation géographique et sectorielle et les différentes stratégies qui l'impulsent.

I-1-1-Richesses énergétiques et volonté de diversification : entre économie nouvelle et économie héritée

Origines géographiques et appellation

Les pays arabes du Golfe Persique, sont ceux de la péninsule arabique, bordant la rive ouest du Golfe Persique. Ce dernier, est une mer intercontinentale faisant partie du nord-ouest de l'Océan Indien, et séparant la rive est du Golfe Persique (l'Iran), anciennement appelée la Perse, de la rive ouest. Celle-ci, regroupe les sept pays arabes dits du Golfe Persique qui sont: l'Oman, les Emirats Arabes Unis, le Qatar, l'Arabie Saoudite, le Bahreïn, le Koweït, et enfin l'Irak.

L'Organisation des Nations Unies utilise l'appellation de « Golfe Persique » pour désigner la région. Il s'agit également du nom historique de cette « *étendue d'eau séparant l'Iran de la péninsule arabe* »³². La littérature, indique même que ce nom fut employé depuis l'Antiquité. Néanmoins, les pays arabes, notamment ceux qui bordent la rive ouest du Golfe Persique, tentent de le remettre en cause. En effet, les pays membres du Conseil de Coopération du Golfe (CCG), l'ont baptisé « Golfe Arabe » ou « Golfe » tout simplement, depuis les années 1970.

Cette situation crée une réelle polémique entre l'Iran et les pays arabes, membres du CCG. En conséquence, la polémique terminologique entre les deux rives du « Golfe » se répercute sur d'autres domaines économiques, culturels, sportifs et politiques. Certains exemples le justifient.

En effet, lors de l'Assemblée Générale des Nations unies le 19/10/2007, le représentant de la République Islamique d'Iran, a marqué son mécontentement au sujet des nouvelles dénominations employées par les pays du CCG. Selon le rapport de cette assemblée, il « *s'est déclaré « consterné » par l'utilisation du terme « Golfe », en lieu et place de « Golfe persique » qui est, selon lui, le nom historique de l'étendue d'eau séparant l'Iran de la péninsule arabe* »³³.

³² . Selon le rapport du 19/10/2007 de l'Assemblée Générale des Nations Unies. Consulté le 28/03/2012.

³³ . Extrait du rapport du 19/10/2007 de l'Assemblée Générale des Nations Unies. Consulté le 28/03/2012.

Le secrétaire du CCG quant à lui, a déclaré en mai 2010 selon la chaîne d'information France 24, que le fait d'appeler cette partie de l'Océan Indien Golfe Persique, « *revient à se moquer de l'Histoire* » car la présence arabe dans la région, est plus ancienne que celle des Perses.

L'édition de France 24 du 11/06/2010, rapporte que la revue National Geographic a été bannie de la République Islamique d'Iran, suite à la publication de la notion « Golfe Arabique », à côté de « Golfe Persique » dans sa huitième édition de l'Atlas du monde, pour désigner le « Golfe ».

Selon la même source, le magazine The Economist a été interdit en 2006 en Iran suite à la non-publication (par prise de position, par oubli ou par négligence) de l'adjectif « Persique » pour déterminer le Golfe. Plus grave encore, en février 2010, les autorités iraniennes déclarent que sont interdites de pénétrer dans l'espace aérien iranien, les compagnies qui utilisent une nomination autre que « Golfe Persique » pour désigner l'étendue de mer séparant les deux rives. Selon les responsables iraniens, cette décision n'est autre qu'une contre-attaque aux saoudiens, lesquels ont annulé en janvier 2010 -soit un mois avant la décision des iraniens- un championnat d'athlétisme se tenant en Iran en avril 2010, car les médailles réservées aux gagnants, portaient la dénomination de « Golfe persique »³⁴.

Ces exemples du désaccord terminologique entre arabes et iraniens témoignent de la sensibilité de la question de l'appellation de cette étendue marine. Néanmoins, cette problématique ne constituant pas un point essentiel de nos travaux, nous avons négligé volontairement l'adjectif qualificatif afin de désigner plus librement, les pays du Moyen-Orient arabe qui le bordent le Golfe. Nous soulignons aussi que dans le cas de cette thèse, nous avons retenu les pays membres du CCG à l'exception d'Oman.

L'objectif de cette démarche, est également d'expliquer que l'éventuel emploi du mot Golfe assorti ou non d'un qualificatif comme (arabique, persique ou arabo-persique) n'engage évidemment pas de notre part, un quelconque avis politique, ni la moindre récrimination territoriale. Ainsi, en procédant de la sorte, nous pouvons traiter plus librement notre sujet et donner plus d'importance aux autres parties, notamment celles traitant l'évolution des économies des pays arabes du Golfe avant l'émergence de l'économie liée aux hydrocarbures.

³⁴ . Edition du 10/06/2010 de France 24. Consulté le 28/03/2012.

Economies des pays arabes du Golfe avant l'émergence de l'économie d'hydrocarbures

Avant la découverte du pétrole dans les années 1930, la situation économique de l'ensemble des pays arabes du Golfe, était marquée par la pauvreté. Les moyens d'existence des peuples de la région, étaient très limités. Ainsi, ils dépendaient pendant plusieurs siècles, de deux secteurs principaux : les échanges commerciaux et la pêche. La pêche perlière était la plus prospère, c'est celle qui garantissait la plus grande part de revenus.

A l'intérieur des terres, vers le désert, les bédouins élevaient des troupeaux, composés de chameaux, d'ovins et de caprins, et pratiquaient une agriculture traditionnelle, leur permettant surtout, de répondre à leurs besoins.

Il faut toutefois signaler que certains pays bénéficiaient d'avantages « célestes ». L'Arabie Saoudite par exemple, territoire sur lequel se situent la Mecque et Médine, lieux de pèlerinage pour les musulmans, jouissait d'une autre source divine de revenus, garantis par la taxation des pèlerinages aux lieux saint et le tourisme religieux (la Omra).

Ce modèle « pseudo » économique a fonctionné pendant plusieurs siècles jusqu'à l'intervention de la Grande-Bretagne dans le Golfe. Le but principal de cette opération était certainement de contrôler les activités de piraterie, mais surtout de garantir les intérêts de la Compagnie des Indes Orientale³⁵ (Bourgey, 2009). Ainsi, après les signatures et les renouvellements de plusieurs traités avec les gouverneurs arabes du Golfe de l'époque, un « traité de paix perpétuelle » fut signé en 1853, transformant en « côte de la trêve » l'ancienne « côte des pirates »³⁶, et affirmant la présence des britanniques dans les eaux du Golfe dans le but de garantir la paix dans la région (Bourgey, 2009).

Cette paix imposée par les britanniques dans les eaux du Golfe Persique, a permis le développement des activités maritimes déjà existantes et pratiquées dans la région, comme le commerce maritime et la pêche. Principalement, celle des perles. Elle attirait un grand nombre de pêcheurs et représentait une grande part du secteur. Les statistiques de l'époque, dévoilent quelque 2000 boutres perliers dans les eaux du Golfe en 1900 (Normand, 2011). Ainsi, la réussite de ces activités, a donné naissance à d'autres secteurs comme la construction navale.

³⁵ . Le nom de Compagnie des Indes était donné à une compagnie, dont le rôle était de gérer le commerce entre une métropole européenne et ses colonies.

³⁶ . La "cote des pirates", est l'appellation de l'actuel littoral des Émirats arabes unis pendant la colonisation britannique.

Certains chercheurs affirment même que « *tous les ports disposaient de chantiers de constructions navales* » (Bourgey, 2009).

La donne, commence réellement à changer à partir des années 1920. La production par le Japon des perles de culture, moins chères que celles pêchées dans les eaux des pays du Golfe, la chute des prix des produits de luxe en Occident suite au crash de 1929, et surtout, la découverte du pétrole, occasionnent le début de l'abandon des activités liées à la mer, en faveur du secteur des hydrocarbures. Ce dernier, était jugé plus rentable par les gouvernements, tout comme la main d'ouvre locale ou expatriée. Cependant, comment s'est formalisé le passage à cette industrie pétrolière, et qu'a-t-elle réellement apporté aux pays arabes du Golfe Persique.

La découverte du pétrole et ses répercussions économiques, politiques et sociales

Depuis sa découverte dans les pays arabes du Golfe au début des années 1930, le pétrole a très vite fait partie des éléments caractéristiques de la région. En effet, pendant très longtemps, ces pays étaient représentés dans l'imaginaire de beaucoup de personnes, comme de vastes espaces désertiques, dans lesquels les installations pétrolières ont poussé comme des champignons au milieu des tentes, de bédouins et des troupeaux. Des chercheurs se sont même permis de vulgariser en comparant ces pays à « *une éponge imbibée de pétrole* »³⁷, dans le but de véhiculer une idée claire et précise sur l'abondance des richesses énergétiques.

Les richesses pétrolières locales étaient exploitées exclusivement par les grandes puissances économiques. Des sociétés à capital occidental comme la Standard Oil of California ou Iraq Petroleum Company, furent les premières bénéficiaires des concessions pétrolières attribuées par les pays du Golfe dans les années 1930. Ces concessions, accordèrent de multiples avantages aux exploitants étrangers. Des facilitations juridiques, comme le plein droit sur la totalité de l'exploitation, et financières, en ce qui concerne les bénéfices de la production. Pauvres et affaiblis par l'emprise britannique, les pouvoirs régnants des pays arabes du Golfe, ne recevaient en compensation que des royalties fixes

³⁷. BOURGEY A., 2009, « L'histoire des Emirats arabes du golfe », *Hérodote* 2009/2, n°133, pp. 92-99.

d'environ 0,20 livre³⁸ dans les années 1930, pour chaque tonne de pétrole sortie des profondeurs de leurs sols (Normand, 2011).

Le succès de cette économie pétrolière a fait d'elle la première source de revenus dans l'ensemble des Etats arabes du Golfe Persique. Ainsi, une partie des revenus était orientée vers les investissements, permettant le début de la métamorphose des villages de pêcheurs dès les années 1950. Et l'autre partie, voir la plus importante, rentrait dans les poches des familles régnautes et celles de leurs proches, déclenchant leur enrichissement et affirmant le paternalisme de l'Etat providence.

Ce triomphe de l'économie pétrolière avait atteint son sommet après les indépendances des pays du Golfe, et la découverte d'autres gisements pétroliers. Les statistiques³⁹ dévoilent une immense progression de la production entre 1950 et 1970. En Arabie Saoudite par exemple, pays aux ressources les plus abondantes, la production est passée d'environ 391 304 barils/jour en 1959, à 1 268 115 barils/jour en 1970 (Bourgey, 1971). Au Koweït, elle passe de 125 000 barils/jour en 1950, à 1 000 000 de barils/jour en 1970. La production pétrolière Qatarie quant à elle, a avoisiné les 130 000 barils/jour au début des années 1970.

Ce cas de figure était le même dans l'ensemble des micros-monarchies de la région, à l'exception du Bahreïn, plus pauvre en pétrole mais le premier à l'avoir exploité. En dépit du fait que cet archipel avait triplé sa production entre 1950 et 1970, elle est restée relativement faible par rapport aux voisins. En effet, il ne produisait que 28 000 barils/jour en 1970, contrairement aux actuels EAU, lesquels produisaient 560 000 barils/jour en 1973, malgré une exploitation tardive de leur pétrole, comparée aux autres pays de la région.

Cet accroissement très rapide de la production pétrolière est expliqué de la part des spécialistes par une série de facteurs géologiques, techniques et surtout climatiques. En effet, en plus des réserves abondantes dans la région, les conditions climatiques et géologiques, facilitent le forage pendant toute l'année, et permettent de sortir le pétrole à partir de faibles profondeurs, comparativement aux autres régions du monde (Bourgey, 1971).

En conséquence, ces facteurs réduisaient considérablement les frais d'exploitation des concessions et permettaient l'expansion des revenus tirés du secteur pétrolier. Néanmoins, les

³⁸ . Environs 25 centimes €.

³⁹ . Statistiques publiées par NORMAND A., 2011, *Les Emirats du Golfe au défit de l'ouverture*, Paris, L'Harmattan, 170 p.

royalties perçues par les Etats du Golfe, restaient toujours contrôlées par les majors pétrolières⁴⁰ (Normand, 2011).

Il faut attendre le lendemain de la création de l'OPEP le 14 septembre 1960, et la signature de l'accord-cadre en 1972⁴¹ avec les « majors pétrolières », pour que change la donne. Le contrôle des pays membres de l'OPEP s'affirme sur leur production, et le prix du baril est désormais tiré vers le haut. Il atteint 32\$ en 1980 (Normand, 2011). Les caisses des Etats continuaient donc à se remplir, et offraient aux gouvernants l'occasion d'affirmer le statut de l'Etat providence. Dans la plupart des pays, l'Etat subventionnait les services publics, et garantissait la gratuité de la santé, de l'eau ou de l'électricité par exemple.

Le "contre-choc" pétrolier, leçons et perspectives

La progression permanente des prix du pétrole -notamment au lendemain de l'embargo décidé lors de la guerre du Kippour- par les membres de l'OPEP, contre les pays industrialisés alliés d'Israël, a été à l'origine du « contre-choc pétrolier ». Les pays importateurs menacés par la dépendance, décidèrent de repenser leurs stratégies. Les économies d'énergie, la découverte d'autres sources alternatives au pétrole comme le nucléaire, et surtout, le forage de nouveaux gisements comme ceux de la mer du Nord et du Golfe du Mexique, furent parmi les principales solutions. De ce fait, elles bouleversent la donne. Les prix de l'or noir commencèrent à chuter malgré les efforts de l'OPEP. Le prix du baril avait atteint moins de 10 \$ US en juillet 1986 avant d'être redressé environ un mois après par l'OPEP, laquelle l'avait fixé à 18 \$/baril⁴².

Cette situation a été désastreuse pour les pays arabes du Golfe. La baisse brutale des revenus de la ressource -dans des pays fondés exclusivement sur une économie de rente- provoque un profond malaise. En conséquence, la révision des stratégies économiques s'est imposée. Elle a introduit au sein des économies arabes du Golfe Persique, la nécessité de développer d'autres stratégies afin de répondre aux « *effets dévastateurs d'une économie trop*

⁴⁰ . Principales compagnies pétrolières internationales de l'époque.

⁴¹ . C'est un accord qui a été signé à New York en octobre 1972. Il prévoyait une participation majoritaire des pays de l'OPEP, dans les consortiums composés de sociétés étrangères et nationales.

⁴² . ADDA J., 1996, « Le contre choc pétrolier 10 ans après », *Alternatives Economiques*, n° 140.

cyclique »⁴³ et surtout, d'anticiper, sur les effets néfastes de la fluctuation des prix ou d'anticiper sur l'éventuel épuisement des réserves.

Selon Noramand (2011), le changement économique s'est concrétisé par une ouverture imposée sur le monde en suivant deux axes principaux. Le premier visait la diversification financière en développant à l'échelle nationale l'ensemble des secteurs mondialisés. Et le deuxième, avait pour objectif le recyclage des revenus pétroliers sur les marchés internationaux. En d'autres termes, il s'agit des stratégies d'investissement et de diversification financière d'une partie de la rente pétrolière à l'étranger. Néanmoins, comment se sont-elles formalisées?

I-1-2- Stratégies d'investissement et de diversification financière à l'internationale : entre outils financiers et objectifs visés

Le recyclage des pétrodollars à l'échelle internationale a permis aux pays membres du Conseil de Coopération du Golfe de briller sur la scène économique mondiale, notamment ces dernières années.

Cependant, si ce processus arrive à maturation et apporte réellement ses fruits aujourd'hui, il ne constitue pas une idée totalement nouvelle dans les politiques de diversification économique. La création des fonds d'investissement depuis les années 1950 le justifie.

En effet, le premier fonds souverain, Kuwait Investment Authority (KIA) a été créé en 1953 par le Koweït dans le but d'investir les revenus de la manne pétrolière et ainsi, diversifier les avoirs financiers. Depuis, d'autres fonds souverains ont vu le jour dans les pays du Moyen-Orient.

Cette situation peut être expliquée par la hausse spectaculaire des prix du pétrole et les excédents financiers enregistrés en conséquence, permettant aux responsables locaux de constituer des fonds financiers étatiques, outils indispensables à la mise sur rails des politiques d'investissement direct à l'international.

⁴³ . Notion utilisée par NORMAND A., 2011, *Les Emirats du Golfe au défit de l'ouverture*, Paris, L'Harmattan, 170 p. Il explique qu'une économie cyclique est une économie fondée "presque exclusivement sur les revenus d'une matière première".

Parmi les fonds créés, les plus importants⁴⁴ sont celui des Emirats Arabes Unis, l'Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) créé le 24 février 1977 par le premier président des EAU Zayed ben Sultan Al Nahyane et classé en tête de liste des fonds souverains du monde en 2008, avec une capitalisation de 875 milliards de \$. A côté de Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA) et du Qatar Investment Authority (QIA), fondé en 2005 et lequel avait eu à gérer 50 milliards de \$ durant la même année.

Différents par leurs ambitions et leurs fonctionnements, certains privilégient la méfiance en détenant des obligations comme le Saudi Arabian Monetary Agency tandis que d'autres préfèrent spéculer sur les marchés à l'instar d'ADIA et KIA, néanmoins, ces fonds souverains du Golfe présentent de nombreux points communs. En effet, ils constituent l'outil stratégique et financier de diversification des revenus pétroliers à l'international et visent la gestion de cette rente pétrolière sur le long terme, en prenant des participations dans des sociétés bien cotées en bourse, et en investissant dans des secteurs rentables à l'échelle mondiale comme l'immobilier, les infrastructures, l'industrie mais également le sport et la politique de la ville plus récemment.

Les avoirs financiers ainsi diversifiés, développent une épargne permettant de faire face à un éventuel épuisement du pétrole, ou à tout évènement perturbateur pouvant occasionner la chute du prix du baril.

Au même temps, ils rendent dépendante de l'économie mondiale celle des pays originaires des investissements. En parallèle, ils constitueront une épargne intergénérationnelle (Noramand, 2011), reflétant une solidarité avec les générations futures et une justice dans le partage des richesses nationales.

Par ailleurs, il faut signaler que parallèlement aux fonds souverains au sens strict du terme, il existe une diversité institutionnelle des entités financières internationales. Ces dernières, rentrent parfaitement dans la typologie des investisseurs originaires des pays du Golfe Persique, en ce qu'elles sont originaires de la même région et partagent le même objectif commercial et économique des fonds souverains, qui est, la diversification des surplus financiers et la réalisation de profits. Le plus souvent c'est pour le compte de l'Etat, à travers des institutions financières publiques comme les holdings et « *les compagnies*

⁴⁴. DEMAROLLE A., JOHANET H., 2008, *Rapport sur les fonds souverains*, Paris, Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi (France), 119 p.

nationales d'investissement, les fonds de développement multilatéraux et nationaux, les entreprises arabes conjointes interétatiques et enfin les banques arabes internationales »⁴⁵ à capital public. Ou, tout simplement pour leurs propres comptes, pour ce qui est des investisseurs privés.

Une configuration médiane existe cependant. C'est-à-dire que l'institution financière créée par des fonds publics peut se comporter comme investisseur public en réalisant des profits pour le compte de l'Etat. Ou, au contraire, réaliser des gains pour son propre compte. Ce qui signifie qu'elle se place en partie comme investisseur privé (Rycx, 1985). Dans ce dernier cas, de nombreux investisseurs sont originaires de l'Arabie Saoudite. Ce royaume a fait un autre choix de développement, basé principalement sur un développement national et moins ouvert sur le monde. Il était rendu possible grâce aux revenus des hydrocarbures. Il faut juste signaler cependant que c'est le pays le plus riche en pétrole, plus que ses voisins, car il dispose selon les prévisions des spécialistes, de réserves permettant de répondre aux besoins du pays pendant environ 90 ans, sous réserve de découverte d'autres gisements.

Cependant, si malgré sa richesse, ce royaume ne figure pas en tête de liste en matière d'investissements directs étrangers, quels sont donc les pays du Golfe qui le sont ? Dans quel pays investissent-ils, et quels sont précisément les domaines qui captent le plus d'intérêt?

I-1-3- Les investisseurs des pays du Golfe à travers le monde: déploiement spatial et typologie des investissements

Grâce à l'importance et à la diversité des fonds arabes du Golfe Persique, et aux stratégies d'investissement direct à l'international, engagées par les responsables locaux, les investissements à l'étranger quasi insignifiants au début des années 1970, ont enregistré depuis, une très nette augmentation principalement entre 2002 et 2008, suite à l'augmentation des prix du baril de 20\$ à 147\$. Aussi, ils se sont étendus à l'ensemble de la planète. Les statistiques ci-après, attestent clairement de cette augmentation des investissements originaires des pays membres du Conseil de Coopération du Golfe (CCG) à l'exception d'Oman, exclu volontairement de notre étude.

⁴⁵ . RYCX J.- F., 1985, « Les rapports d'investissement entre les pays du Golfe et les Etats Arabes d'Afrique », *Annuaire de l'Afrique du Nord Tome XXIV*, CNRS.

ANNEE	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Bahreïn
Koweït	93,09	109,44	52,34	94,53	-188,16	406,96
Qatar	2
Arabie Saoudite	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	211,46
Émirats Arabes Unis	-2

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi BELILI

Tableau 01: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1970 et 1980/millions de \$ US.

Le tableau 01⁴⁶, montre effectivement que durant la décennie 1970/1980, le volume des IDE sortant des pays arabes du Golfe Persique était pratiquement nul dans la majorité des pays. Exception faite du Koweït, créateur du premier fonds souverain, Kuwait Investment Authority (KIA) en 1953, lequel a commencé à émettre des IDE à partir du milieu des années 1970. En 1975, le flux d'IDE de l'émirat représentait environ 93.09 millions de dollars. Ce volume a été multiplié par quatre 5 ans après, soit en 1980.

ANNEE	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Bahreïn	..	6,00	-7,39	27,09	18,08	25,58	26,89	25,00
Koweït	-150,65	107,67	240,16	94,57	69,82	247,77	775,13	476,65	993,94	-239,20
Qatar	-2,00	..	3,00	..	1,00	0,35	-0,36	-14,93	1,78	1,98
Arabie Saoudite	22,32	265,29	-34,27	78,38	43,86	96,95	11,97	1566,24	704,26	-638,33
Émirats Arabes Unis	3,00	8,00	3,00	10,00	11,07	-23,33	-11,11	69,61	3,69	-57,65

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi BELILI

Tableau 02: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1981 et 1990/ millions \$ US.

D'une manière générale, et comme cela fut le cas pour les IDE mondiaux, les IDE arabes originaires des pays du CCG commencèrent réellement à se développer à partir du début des années 1980. Cette explosion de la mobilité des flux de capitaux à l'échelle internationale, est expliquée par la mondialisation et les politiques d'ouverture économique,

⁴⁶ . Les signes négatifs traduisent un désinvestissement. Celui-ci « correspond à une situation où un agent économique décide de céder l'actif précédemment acheté ou de retirer l'épargne placée dans un produit bancaire ou autre ».

de privatisation et d'investissement que le processus a engendré dans un grand nombre de pays du Nord principalement, mais aussi du Sud.

Certains pays du Golfe à l'instar du Koweït ou de l'Arabie Saoudite, furent placés en tête de liste en matière d'émission d'IDE, du fait de l'abondance des liquidités provenant des activités pétrolières. Ainsi, les flux d'IDE s'élevaient à environ 108 millions de dollars pour le Koweït et 265 millions de dollars pour l'Arabie Saoudite en 1982, et à 994 millions de dollars pour le Koweït et 704 millions de dollars pour l'Arabie Saoudite en 1989. Parallèlement, durant la même période, les stocks d'IDE (voir graphique numéro 2) sont passés de 1 milliard 003 millions de dollars à 3 milliards 900 millions de dollars pour le premier pays, et de 500 millions de dollars à environ 3 milliards de dollars pour le second. Cependant, bien que les volumes des IDE fussent d'ores et déjà importants, il faut noter qu'une différence majeure fut enregistrée au niveau du caractère institutionnel des opérateurs.

En effet, et comme nous l'avons démontré précédemment, on distingue un recyclage à l'international des revenus étatiques tirés des hydrocarbures pour ce qui est du cas Koweïtien. En d'autres termes, il s'agit là d'investissement public. Tandis qu'en ce qui concerne le cas saoudien, il s'agissait d'un investissement à l'international assuré exclusivement par des investisseurs privés. L'ensemble des opérations réalisées à travers le monde par certains opérateurs privés saoudiens le justifie, comme le groupe El Baraka créé par cheikh Kamal Salah, le groupe Redec créé par Ghaith Pharaon, le groupe Traid créé par Adnan Khashonji lequel fut considéré comme l'homme le plus riche au monde durant les années 1980.

Contrairement à ces deux pays, les autres membres du CCG, enregistraient une timide entrée sur scène en matière d'émission d'IDE. Les flux d'IDE enregistrés étaient quasi nuls au début des années 1980 et n'ont pas dépassé la barre des 25 millions de dollars, exception faite des Emirats Arabes Unis, lesquels ont enregistré un flux sortant d'investissements directs étrangers de plus de 69 millions de dollars en 1988. Cette situation s'est totalement inversée depuis le milieu des années 1990 (voir tableaux 3 et 4). Les flux d'IDE sont passés par exemple de 4.71 millions de dollars en 1995 à plus de 351 millions de dollars en 2005 et à environ 6 milliards de dollars en 2011 pour l'émirat du Qatar, et de 577 millions de dollars en 1994 à environ 3 milliards 750 millions de \$ en 2005 et à presque 16 millions de \$ en 2008 pour les EAU. Soit juste avant la crise économique mondiale, laquelle a eu des répercussions très négatives sur les flux des IDE des EAU en les diminuant à 2 milliards 722 millions de \$ un an après, à 2 milliards 15 millions de \$ en 2010 et à 2 milliards 178 millions de \$ en 2011.

Ces impacts de la crise économique mondiale sur les flux des IDE sortants des EAU sont également visibles au niveau des autres pays. Le Bahreïn semble être parmi les plus touchés. Son flux d'IDE a enregistré une chute libre en 2009. Un désinvestissement de -1 milliard 791 millions de \$ alors que juste avant la crise, les investissements directs étrangers de l'émirat étaient parmi les plus stables si on les observe sur la durée.

ANNEE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Bahreïn	50,00	53,00	38,60	198,67	-16,10	304,80	47,61	38,56	163,30	9,57
Koweït	-186,40	-1210,70	653,78	-1515,34	-1021,92	1740,02	-969,15	-1867,07	-1,00	-303,18
Qatar	2,37	4,55	4,27	31,26	4,71	8,97	14,25	21,43	7,20	17,75
Arabie Saoudite	-127,91	195,27	44,89	286,65	119,57	323,41	325,96	127,90	110,68	1550,00
Émirats Arabes Unis	10,44	15,20	30,76	577,00	62,47	128,61	231,13	127,30	317,11	423,67

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi BELILI

Tableau 03: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1991 et 2000/ millions \$ US.

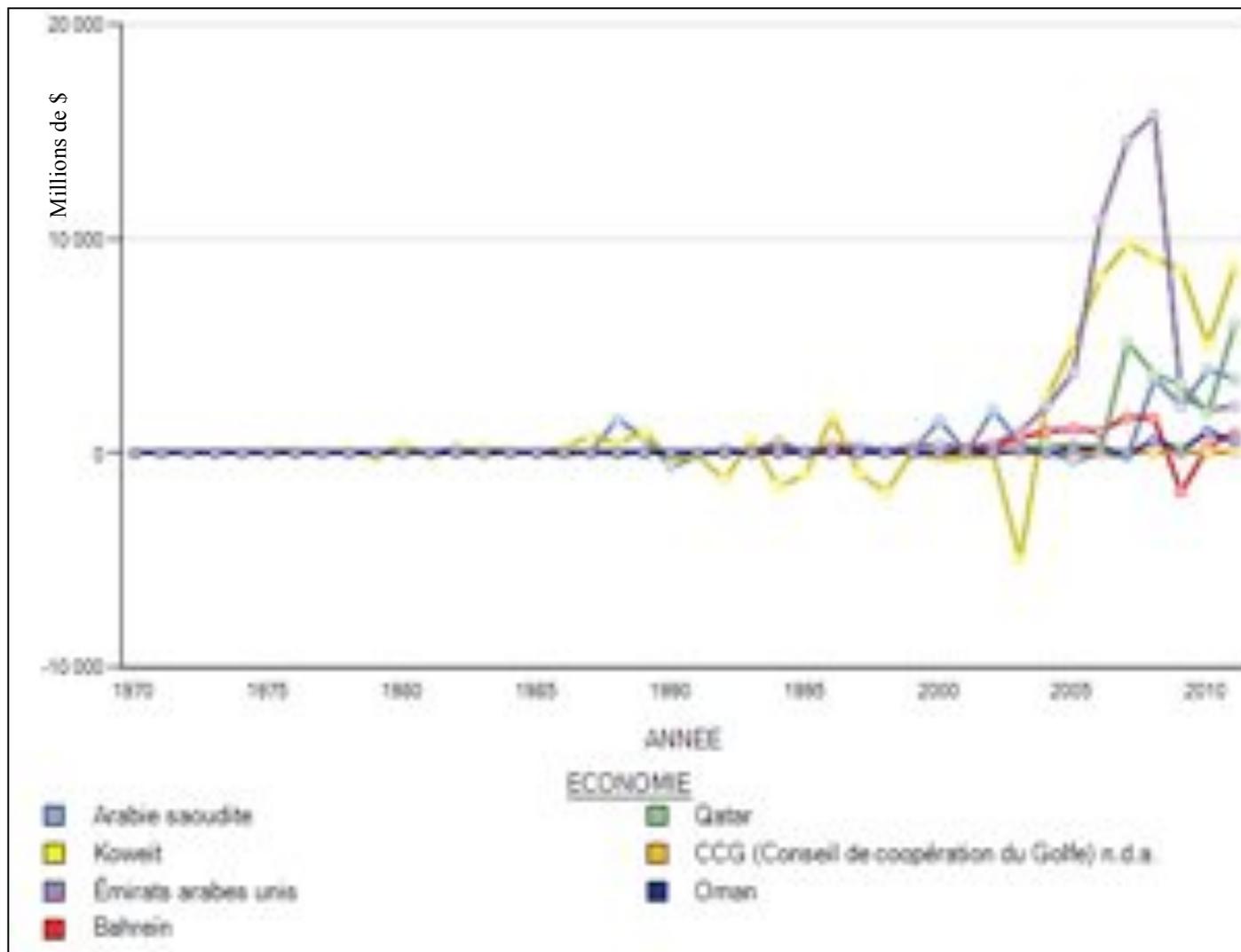
ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bahreïn	215,96	190,16	741,35	1 035,64	1 135,37	980,05	1 669,15	1 620,48	-1 791,49	334,04	893,62
Koweït	242,27	-76,67	-4 959,87	2 581,27	5 141,78	8 210,53	9 784,18	9 090,57	8 581,83	5 065,28	8 711,49
Qatar	17,21	-21,04	88,17	437,92	351,91	127,43	5 160,25	3 657,77	3 214,57	1 863,17	6 027,47
Arabie Saoudite	45,63	2 020,03	473,00	78,74	-350,14	-38,60	-134,80	3 497,60	2 177,30	3 906,80	3 442,00
Émirats Arabes Unis	213,70	441,12	991,15	2 208,00	3 750,30	10 891,76	14 567,73	15 820,30	2 722,90	2 015,00	2 178,00

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi BELILI

Tableau 04: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 2001 et 2011/ millions \$ US.

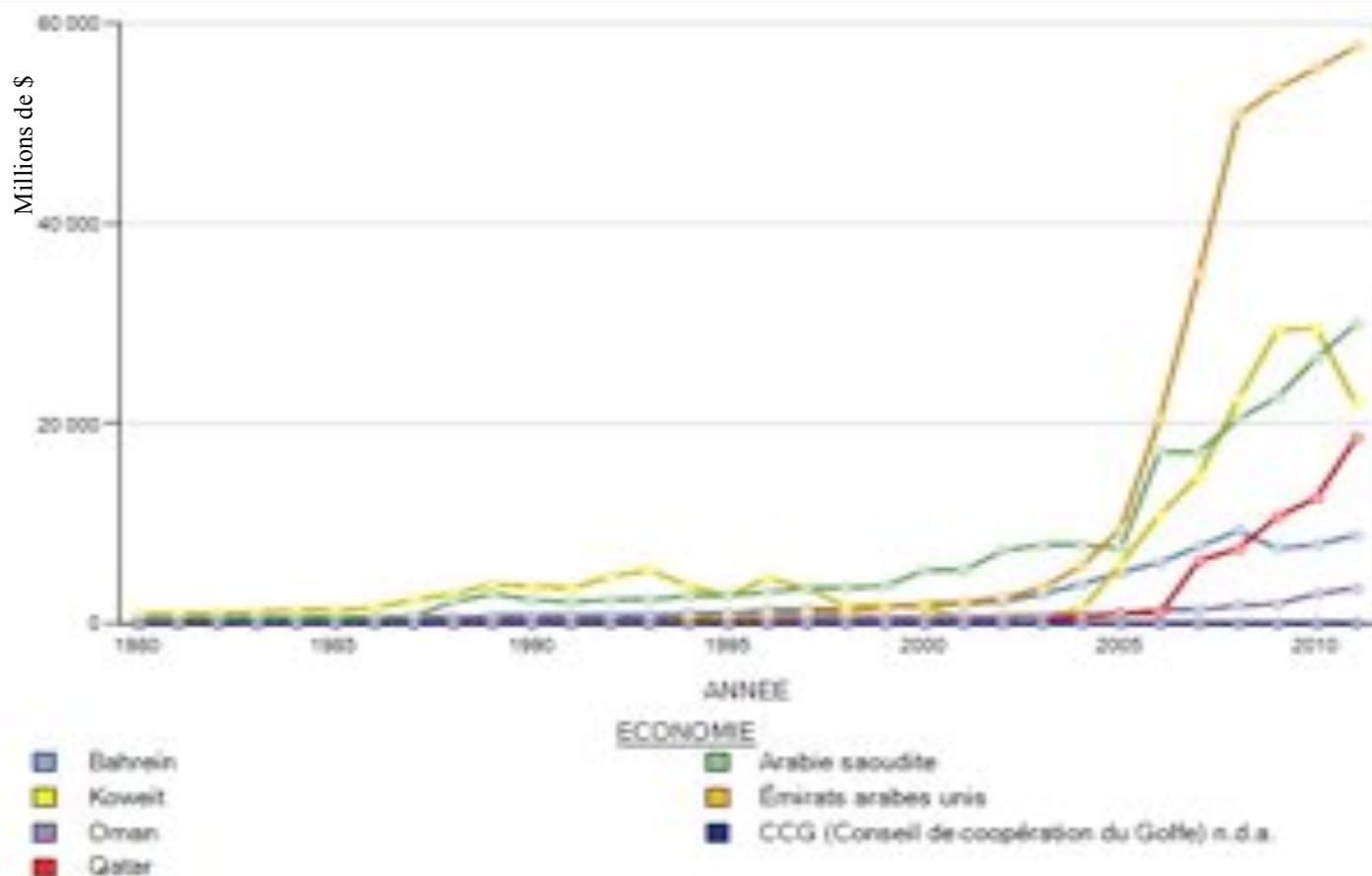
Par ailleurs, les statistiques de la CNUCED dévoilent que durant la période comprise entre 1980 et 2011, les stocks sortants des IDE des pays arabes du Golfe, ont d'une manière générale, considérablement augmenté. Ceux du Kuwait, du Bahreïn, et de l'Arabie Saoudite étaient largement plus importants que ceux des EAU et du Qatar (pour ce dernier, les stocks d'investissement à l'étranger étaient nuls jusqu'en 1995). Il faut attendre le début des années

1990 pour que la situation soit complètement inversée. Depuis, en 2011 les EAU devancent largement leurs voisins avec un stock d'IDE de 57 milliards 738 millions de dollars, suivi de l'Arabie Saoudite avec un stock de 29 milliards 970 millions de \$, du Koweït avec 22 milliards 53 millions de \$, du Qatar avec 18 milliards 572 millions de \$, et enfin du Bahreïn avec un stocks d'IDE sortant de 8 milliards 776 millions de \$ (voir graphique numéro 02).



CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 01: Flux d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1970 et 2011/ millions de \$ US.



ANNEE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bahreïn	598	598	604	604	604	597	624	642	668	694	719	769	822	861	1060	1044
Koweït	1046	895	1003	1243	1338	1408	1655	2431	2907	3901	3662	3476	4687	5341	3826	2804
Qatar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Arabie saoudite	211	234	499	465	543	587	684	696	2262	2966	2328	2200	2395	2440	2727	2847
É A U	***	1	9	12	22	33	10	***	68	72	14	25	40	71	648	710

ANNEE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bahreïn	1349	1396	1579	1743	1752	1968	2158	2899	3935	5070	6051	7720	9340	7549	7883	8776
Koweït	4544	3575	1708	1731	1677	616	728	766	1468	5893	10845	14665	22436	29414	29461	22059
Qatar	14	28	49	57	74	92	70	159	597	948	1076	6236	7467	10682	12545	18572
Arabie saoudite	3170	3496	3624	3735	5285	5330	7350	7823	7902	7552	17205	17047	20444	22621	26528	29970
É A U	839	1070	1197	1514	1938	2152	2593	3584	5792	9542	20434	35002	50822	53545	55560	57738

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 02 : Stocks d'IDE sortants des pays arabes du Golfe entre 1980 et 2011/ millions de \$ US.

Si les stocks d'IDE semblent plus importants et surtout moins sensibles aux évènements économiques que les Flux d'IDE c'est parce qu'ils « ...sont en effet moins sensibles aux effets de conjoncture; ils enregistrent les IDE à leur valeur comptable, figurant au bilan des firmes; ils incorporent également la dépréciation des capitaux investis (stock effectif), de même que le réinvestissement des bénéfices réalisés localement. Ils évaluent ainsi l'ensemble des actifs détenus à l'étranger et non leur seul financement » selon F. Bost⁴⁷.

Affectation sectorielle différenciée

L'importance des IDE arabes renvoie directement à la question de leur affectation géographique et sectorielle. Les investisseurs moyen-orientaux n'hésitent pas à injecter des sommes faramineuses, y compris dans des régions très éloignées et dans des secteurs qui nous semblent parfois peu bénéfiques.

Cependant, les analyses attestent que le déploiement spatial et la typologie des investissements sont conditionnés par deux facteurs essentiels et sur lesquels se fondent l'ensemble de « business-plans ». Il s'agit de l'attractivité du pays d'accueil d'une part, et de la rentabilité des projets d'investissement de l'autre.

En effet, certains pays sont plus attractifs que d'autres grâce à leur position géographique, compte tenu de leur stabilité politique, de leurs systèmes juridiques et fiscaux et enfin, vu les politiques de marketing territoriale suivies. En même temps, certains secteurs sont plus ciblés que d'autres, en ce qu'ils garantissent à la fois un faible risque pour les fonds investis et un rapide retour sur investissement.

Depuis quelques années, des chercheurs se sont penchés sur la question des investissements arabes du Golfe, ainsi que sur celle de l'affectation sectorielle et géographique de leurs fonds. Leurs travaux montrent que les IDE originaires de cette région étaient plutôt orientés vers les pays du Nord, notamment avant les années 2000. Il s'agissait principalement de placement « sur le marché de l'Euro-dollars ou sous forme d'avoirs financiers dans les pays industriels, particulièrement les Etats-Unis et la Grande-Bretagne (environ une moitié sous forme de dépôts bancaires et une autre sous forme d'obligations d'Etat (bons du trésor US et GB) [...] Seuls 10 à 15 % de ces « surplus » ont pris

47. BOST F., 2004, « Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale », *m@ppmonde* 03/2004, N°75, pp. 1-8.

progressivement la forme d'instruments financiers à plus long terme, de participation au capital d'entreprises et d'investissements directs »⁴⁸.

Ce déploiement spatial n'est autre que la réponse aux critères d'attractivité recherchés par les investisseurs. Entre 1970 et 2000, les pays du Nord étaient plus attractifs que ceux du Sud, en ce qu'ils étaient plus ouverts à la mondialisation, plus stables juridiquement et politiquement et disposaient des infrastructures, des NTIC et de cadres juridiques et fiscaux plus favorables à l'investissement direct étranger que ceux observés dans les pays du Sud.

Il est indéniable qu'une représentation à l'échelle du monde de cette affectation géographique et sectorielle, montrant les pays d'accueil et les secteurs d'investissement privilégiés durant la période détaillée précédemment, serait très enrichissante. Car elle permettrait de résumer l'ampleur des IDE des pays du CCG, leur développement et leur déploiement à l'échelle mondiale.

Néanmoins, face à l'absence de statistiques précises en la matière et surtout à l'opacité qui pénalise les projets d'investissement, nul ne doute que la réalisation d'une telle tâche, constitue un travail titanesque et très difficile à accomplir.

Par ailleurs, cette approche plus économique ne constituant qu'un volet marginal de nos travaux, nous allons nous contenter de réduire l'échelle, et d'essayer de démontrer l'ampleur des IDE arabe du Golfe dans le monde, à travers une étude de cas très détaillée des deux émirats pionniers en émission d'IDE à travers le monde, le Qatar et les Emirats Arabes Unis. Dans ce contexte deux questions se posent : quelles sont leurs actions essentielles à l'échelle mondiale et quels sont les principaux enjeux ?

I-1-4- Le Qatar et EAU: pays pionniers dans la conquête des marchés à l'étranger?

Face au manque de statistiques officielles sur l'affectation géographique et sectorielle des fonds originaires des Emirats Arabes Unis et du Qatar dans le monde, et à l'opacité qui règne sur ce genre d'activités financières, nous avons tenté de remédier à cette situation à

⁴⁸ . RYCX J.- F., 1985, « Les rapports d'investissement entre les pays du Golfe et les Etats Arabes d'Afrique », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, Tome XXIV, CNRS.

partir des coupures de presse récoltées depuis 2008, des articles tirés des revues économiques, des médias audiovisuels et enfin de certains sites spécialisés.

Ainsi, nous sommes parvenus à construire une base de données, permettant non seulement de mettre la lumière sur l'affectation géographique et sectorielle des fonds publics et privés originaires des deux émirats mais surtout, de suivre temporellement leur évolution. Particulièrement à partir du milieu des années 2000, où un boom a été enregistré dans le rythme des investissements.

En effet, bien que les IDE aient constitué un pilier principal dans les politiques économiques des deux émirats à partir des années 1990, les statistiques de la CNUCED, montrent qu'ils sont devenus réellement leur cheval de bataille depuis le milieu des années 2000.

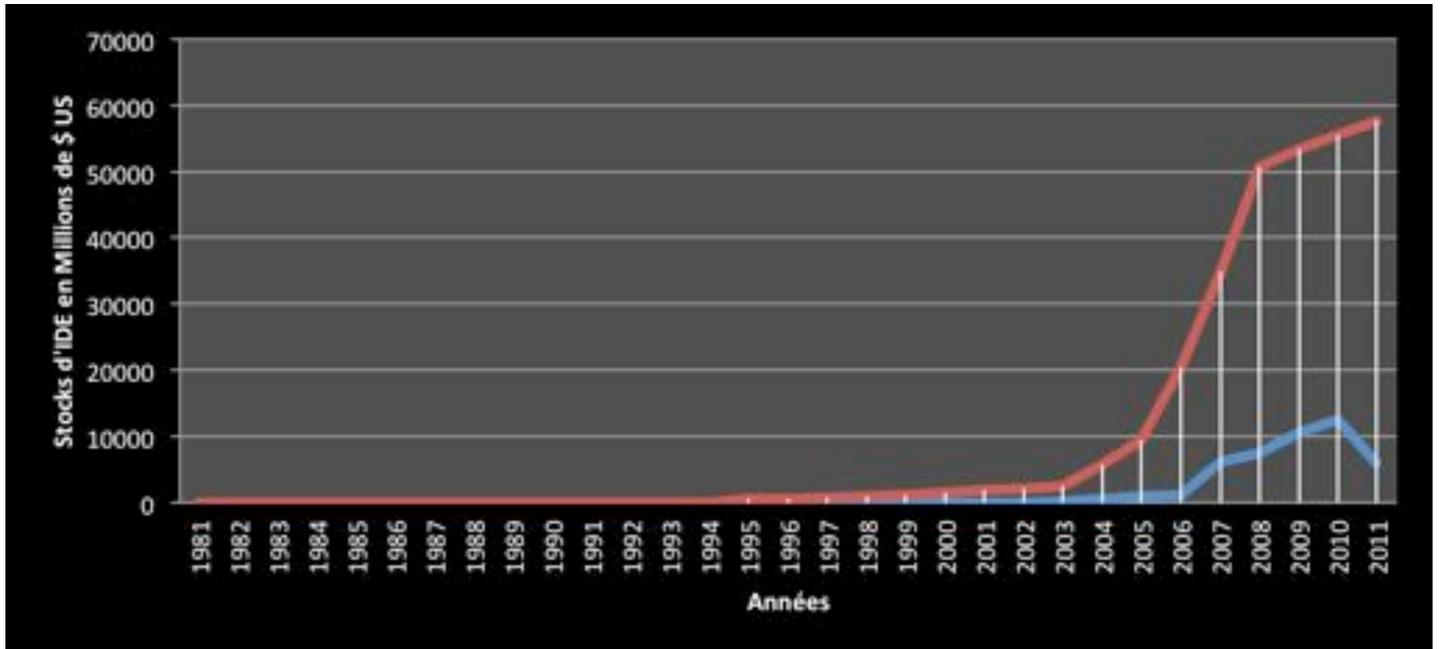
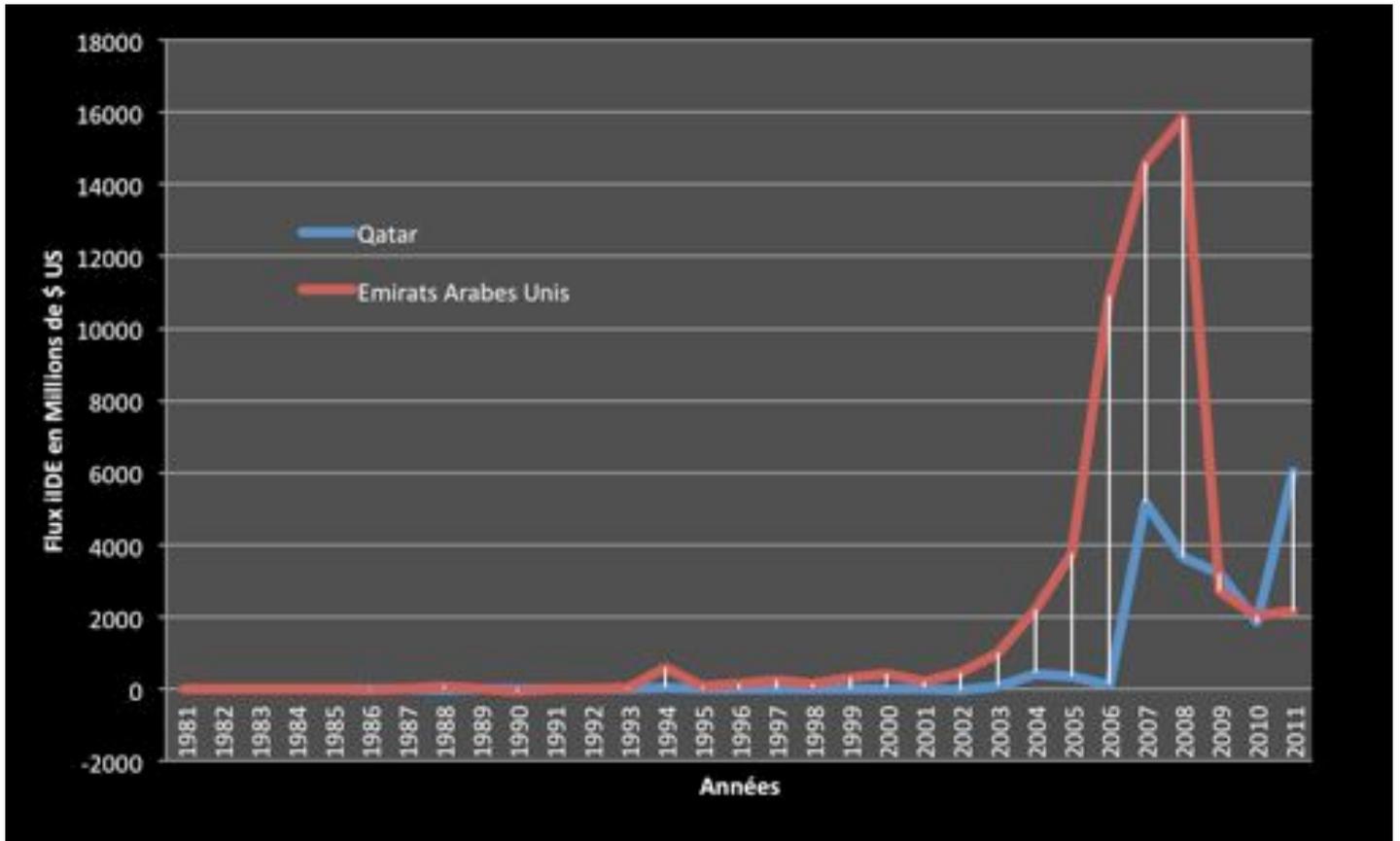
Les EAU enregistraient une nette avance par rapport à leur voisin le Qatar, dont les investissements à l'étranger sont restés considérablement faibles jusqu'au début des années 2000. Depuis, une légère augmentation dans le rythme des IDE a été enregistrée. Pour la même année 2000, on enregistre 17.75 millions de \$ d'investissements qataris contre 423 millions de \$ pour les EAU. Ces derniers restent leaders en la matière jusqu'à la veille de la crise économique de 2008, laquelle a inversé la donne et a eu des répercussions très négatives sur le rythme des investissements. En effet, les volumes sont passés de 15 milliards 820.30 millions de \$ en 2008 à 2 milliards 722.90 millions de \$ en 2009 pour les EAU, contre 3 milliards 657.77 millions de \$ à 3 milliards 214.57 millions de \$ pour la même période pour le Qatar.

Si ce dernier a résisté au choc, c'est dû d'une part à la faiblesse des investissements qataris par rapport à ceux des EAU avant 2008. Il est indéniable que les EAU se démarquent par une expérience plus longue que celle de leur voisin, dont le fonds souverain n'a été créé qu'en 2005. Il est donc clair que les Emirats Arabes Unis avaient accroché à travers les politiques d'investissements directs à l'étranger pratiquées depuis les années 1990, leur économie à l'économie mondiale. En conséquence, le tremblement de cette dernière occasionne inévitablement des secousses dans le système économique des EAU.

Depuis, et malgré une légère baisse enregistrée en 2010 dans le rythme des IDE qataris lesquels sont passés à 1 milliard 863.17 millions de \$, l'émirat se place en tête de liste en matière de flux sortants d'investissement avec 6 milliards 027.27 millions de \$ en 2011,

contre 2 milliards 178 millions de \$ pour les EAU, en chute libre depuis la crise économique (malgré une très légère augmentation). Contrairement à cela, les EAU sont restés leaders en matière de stocks d'IDE sortants pour les mêmes raisons expliquées auparavant.

Peut-on dire que le malheur des uns fait le bonheur des autres? Il semblerait que la réponse à cette question soit affirmative. A l'aube de la crise économique et financière de 2007-2008, les multinationales se trouvant en manque de liquidités, décident de se tourner vers les fonds des pays les moins secoués par la crise dont le Qatar, jugé moins dangereux que les fonds souverains russes et chinois dont les ambitions sont parfois douteuses. Ainsi, c'est à partir de cette période que l'on enregistre l'explosion des investissements qataris dans le monde et dans tous les secteurs. Désormais, ils concurrencent ceux des EAU. Le graphique ci-après illustre de façon nette l'évolution des flux et des stocks d'IDE des deux émirats.



CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- conception : Safi BELILI

Graphique 03 : Flux et stocks d'IDE sortants du Qatar et des EAU entre 1981 et 2011/ millions de \$ US.

Une affectation géographique et sectorielle parfaitement étudiée

Les planches ci-après permettent d'affirmer que les deux émirats sont très actifs mondialement en matière d'investissement direct à l'étranger. Leurs fonds, ciblent tous les secteurs susceptibles de garantir une rentabilité, c'est-à-dire un retour sur investissement, ou de constituer une source extérieure de matières premières permettant d'assurer les besoins internes du pays. L'agriculture et l'élevage en constituent les meilleurs exemples.

Le Qatar et les EAU se sont tournés récemment vers l'achat de terres agricoles situées en Afrique, en Amérique du Sud et en Australie, dans le but de garantir leur autosuffisance alimentaire et de réduire les coûts élevés d'une agriculture locale, trop consommatrice d'eau, et pratiquée principalement par une main d'œuvre expatriée.

Ainsi, en délocalisant leur agriculture, et en bénéficiant dans la grande majorité des cas de baux de 99 ans pour l'exploitation des terres, les émirats ont trouvé une réponse qui semble adéquate aux problématiques citées précédemment, grâce à une main d'œuvre locale généralement moins chère, et à des terres étrangères plus fertiles. L'autosuffisance est garantie et les surplus sont exportés et permettent de réaliser des profits pour le compte des Etats. Toutefois, si les investissements dans le domaine de l'agriculture semblent se développer, ils restent loin derrière les secteurs les plus privilégiés par les deux émirats comme la finance, l'immobilier, l'hôtellerie et l'industrie. Comment ces domaines sont-ils choisis et quels sont les critères déterminant dans le choix des pays ?

Selon les spécialistes, l'affectation géographique des fonds qataris et émiratis est conditionnée par un ensemble de facteurs politiques, géographiques et économiques à la fois. En effet, les analyses montrent qu'ils n'investissent que dans les pays stables politiquement et dont ils disposent de forts liens diplomatiques avec leurs dirigeants. Cependant, les émirats privilégient en plus, les pays ayant de bons rapports avec l'occident, principalement les Etats Unis, allié militaire stratégique des deux micros-monarchies. Celles-ci, sont soucieuses de leur sécurité car elles se situent dans une région fragile, et avoisinent géographiquement des pays plus puissants et susceptibles de constituer une réelle menace pour leur souveraineté nationale. Il s'agit essentiellement de l'Arabie Saoudite, de l'Irak (même affaibli par

l'instabilité qu'il traverse) et l'Iran. Ces facteurs, expliquent en partie l'absence de projets d'investissement dans les pays opposés aux alliés occidentaux comme l'Iran ou le Venezuela⁴⁹.

Si l'aspect sécuritaire demeure l'un des éléments déterminants dans le choix des pays d'investissement, le choix des villes et de leur localisation constituent également une opération très délicate, et méticuleusement étudiée par les investisseurs.

L'analyse des projets d'investissement à l'échelle mondiale, montre que l'ensemble des opérations sont réalisées dans des capitales ou à défaut, dans les grandes métropoles. Exception faite du secteur de l'agriculture dans lequel les projets restent conditionnés par la disponibilité des terres agricoles, souvent en milieu rural. Cette préférence pour les capitales peut être expliquée par leur attractivité et par leur rayonnement sur le reste des territoires. En effet, c'est principalement dans les grandes métropoles que se concentrent d'une part les infrastructures, les grandes entreprises et l'immobilier de luxe recherchés par les investisseurs. D'autre part, ces territoires garantissent la présence d'une clientèle potentielle, ainsi que de l'ensemble des équipements et conditions indispensables à la mise en place et à la réussite des projets d'investissement comme les administrations, les infrastructures de transport, les NTIC...etc.

Enfin, la rentabilité constitue le principal aspect économique de l'affectation géographique et sectorielle des fonds du Qatar et des EAU à travers le monde (valable même pour les autres investisseurs). Les investisseurs suivent une logique de placement dans les secteurs garantissant un retour rapide sur investissement.

A titre d'exemple, le domaine de l'immobilier garantit une rentabilité moyenne d'au moins 5%⁵⁰. De plus, il est considéré comme un secteur sûr par les investisseurs. C'est-à-dire que le risque pris en investissant d'importants capitaux est faible comparativement à d'autres secteurs, comme l'industrie. A ce propos, l'émir du Qatar Hamad Ibn Khalifa Al-Thani avait confié dans une interview au Financial Times⁵¹ que : *« ce secteur peut tomber malade, mais il ne meurt jamais »*. En d'autres termes, l'investissement dans l'immobilier constitue une opération sûre. Cette tendance est aussi valable pour les autres secteurs qui sont en pleine expansion, d'où les prises de participations dans les capitaux des sociétés qui font de l'énergie et du tourisme leur spécialité.

⁴⁹ . CADENE P., DUMORTIER B., 2011, *Atlas des Pays du Golfe*, Paris, PUPS, 118 p.

⁵⁰ . Le Monde. Edition du 27 février 2012.

⁵¹ . Interview publiée dans l'édition du 16 février 2012 de la revue économique Challenge.

Par ailleurs, il faut souligner que même si de nombreuses similitudes existent entre les stratégies d'investissement du Qatar et des EAU, beaucoup de différences apparaissent également, principalement du point de vue comportemental. L'ADIA par exemple est connu pour sa politique spéculative qui lui fait perdre environ 18% de ses actifs étrangers à partir du 2^{ème} semestre 2008 selon les statistiques, contrairement au QIA qui privilégie plutôt la détention d'obligation. Les analyses montrent que le Qatar a entrepris une stratégie d'investissement massive et médiatisée. En recyclant le portefeuille de son fonds souverain, le Qatar Investment Authority (QIA) ainsi que ceux des holdings qui en dépendent, il investit dans tous les secteurs vitaux de l'économie mondiale et n'hésite pas à s'afficher et à dévoiler ses activités au grand jour. L'analyse des cartes de l'affectation géographique et sectorielle montre clairement cette médiatisation car les cartes du Qatar regroupent plus d'informations que celles des EAU. On y trouve même les détails de chaque opération d'investissement.

Si les cartes des Emirats Arabes Unis, demeurent assez pauvres par rapport à celles du Qatar (voir planches 1 à 8), ce n'est nullement parce que les EAU investissent moins, au contraire. Mais c'est surtout, à cause de l'opacité des opérations : « *Adia ne publie pas ses comptes, ne donne aucun détail sur ses avoirs et encore moins sur ses investissements* », explique Edwin Truman un économiste américain du Peterson Institute à Washington⁵².

Selon certains, cette discrétion appelée la « *sotra* » en arabe, permet au fond émirien de ne provoquer « *ni les appétits ni la jalousie de très puissants voisins. Pour prospérer, il lui faut adopter un profil bas* »⁵³. Cependant, selon la même source, le représentant d'une banque française aux Émirats explique que le recours à cette discrétion constitue une méthode adoptée par les responsables du fond pour verrouiller leur stratégie d'investissement, laquelle pourrait être reproduite à l'identique par d'autres fonds d'investissements publics ou privés à travers le monde.

Cette différence de stratégie a permis au Qatar de s'afficher et d'être connu même du grand public bien que le portefeuille de son fonds souverain ne soit estimé qu'à 60 milliards d'euros, contre 470 milliards d'euros pour le seul ADIA, fonds souverain d'Abu Dhabi (l'un des fonds souverains des EAU).

⁵² · Cité par : JUNGHANS P., 2008, « Les fonds souverains, agents d'une vision patrimoniale de la mondialisation », *Géoéconomie* 2008/4 (n° 47), pp. 51- 68.

⁵³ . BELAKID A., 2008, « Le puissant fonds souverain d'Abu Dhabi sort de l'ombre », *Le Quotidien d'Oran*, Consulté le 22/12/2012.

Espagne:

Finance: Spanish Banks (300 millions d'euros).

Construction/immobilier: Réalisation d'un port de luxe à Marbella (400 millions d'euros).

Energie: participation à hauteur de 6.5% dans le capital d'Iberdrola.

Sport: Achat du club de foot de Malaga (36 milliards €)

Portugal:

Energie: participation à hauteur de 2% dans le capital d'Energias (opérateur dans le secteur de l'énergie).

France:

Finance : 10.7% du capital de Lagardère. 6% du capital de Vinci. 5% du capital de Suez environnement et 5% également du capital de Veolia en 2010.

Construction/immobilier/hôtellerie:

La Fermière du Casino municipal de Canne : 2 casinos et 2 hôtels (Majestic et Gary d'Albion). **Achat** de 35000m² au Champs-Élysées en 2009 (ancien siège de HBC) à 400 millions d'euros.

Partenariat avec d'autres opérateurs dans l'hôtel The Peninsula.

Hôtel Le Royal Monceau Raffles, Paris.

Sport : Achat du club de football Paris Saint-Germain.

Politique de la ville : 50 millions € pour la création d'un fond pour aider les jeunes des quartiers sensibles de la banlieue parisienne.

Sponsoring/Divers:

Usine Altis : fabrication de semi-conducteurs.

Qatar prix Arc de triomphe (sponsoring).

Luxembourg :

Finance :

KBL : Banque privée luxembourgeoise (plus d'un milliard €)

Royaume-Uni:

Finance: participation à hauteur de 7.1% dans le capital de la Banque Barclays et à hauteur de 20% à la bourse de Londres (London Stock Exchange) .

Construction/immobilier: 100% du capital du magasin de luxe Harrods.

Chelsea Barraks: projet de 448 logements. Coût:1.14 milliards €.

Chelsfield Partners: Camden Market, Elisabeth House Waterloo, ancienne ambassade américaine, ancien bâtiment du Commonwealth (20% du capital).

Réalisation d'un village olympique de 2818 résidences.

Réalisation de la plus haute tour d'Europe (The Shard).

Participation à hauteur de 24% dans le capital de Songbird (numéro un dans la construction de bureaux à Londres).

Divers:

27% du capital de Sainsbury. Achat de Cadbury-Schweppes.

Télécommunications:

Participation à hauteur de 11.4% dans le capital d'Imagination Technologies Group.

Ukraine : agriculture

Achat de terres agricoles en 2010 à 700 millions €.

Suède : Finance

Participation à hauteur de 909 millions € dans le capital d'OMX (opérateur sur le marché des valeurs)

Allemagne : Industrie

Participation à hauteur de 17% dans le capital de Volkswagen. 10% dans celui de Porche et 9.1% dans celui de Hochtief (entreprise de BTP).

Suisse : Finance

9.9% dans le capital du crédit suisse (banque)

Monaco :

Hôtellerie : 6% du capital de la société des Bains de mer (compagnie qui gère l'hôtellerie de luxe).

Grèce :

Construction : recyclage des infrastructures des JO de 2004.

Mines : investissement de 570 millions € dans le capital du groupe Canadian European Goldfield d'euros pour l'extraction d'or en Grèce.

Planche 01 : Principaux IDE des fonds qataris en Europe en 2013

Source : Compilation de données à partir de : Le Monde, Challenges - Conception : Safi BELILI

Etats Unis :

Finance: Fonds d'investissement : United States Real Estate Opportunities Fund.

Industrie :

Participation dans le capital de Fisker Automotive (constructeur automobile).

Participation dans le capital de General Motors (constructeur automobile).

Cinéma/médias :

Participation dans le capital de Miramax Films (société de production et de distribution de cinéma).



Cuba

Hôtellerie :

57 millions d'euros en joint-venture avec un groupe local (Cran Criba) dans l'Hôtel de luxe Cayo Largo.

Brésil:

Finance :

Participation à hauteur de 5% dans le capital de Banco Santander Brazil.

Création du fond d'investissement Qatari Diar Brazil en 2010.

Energie:

Participation à hauteur de 6.5 % dans le capital d'Adecogro SA (producteur principal d'aliment et d'énergies renouvelables).

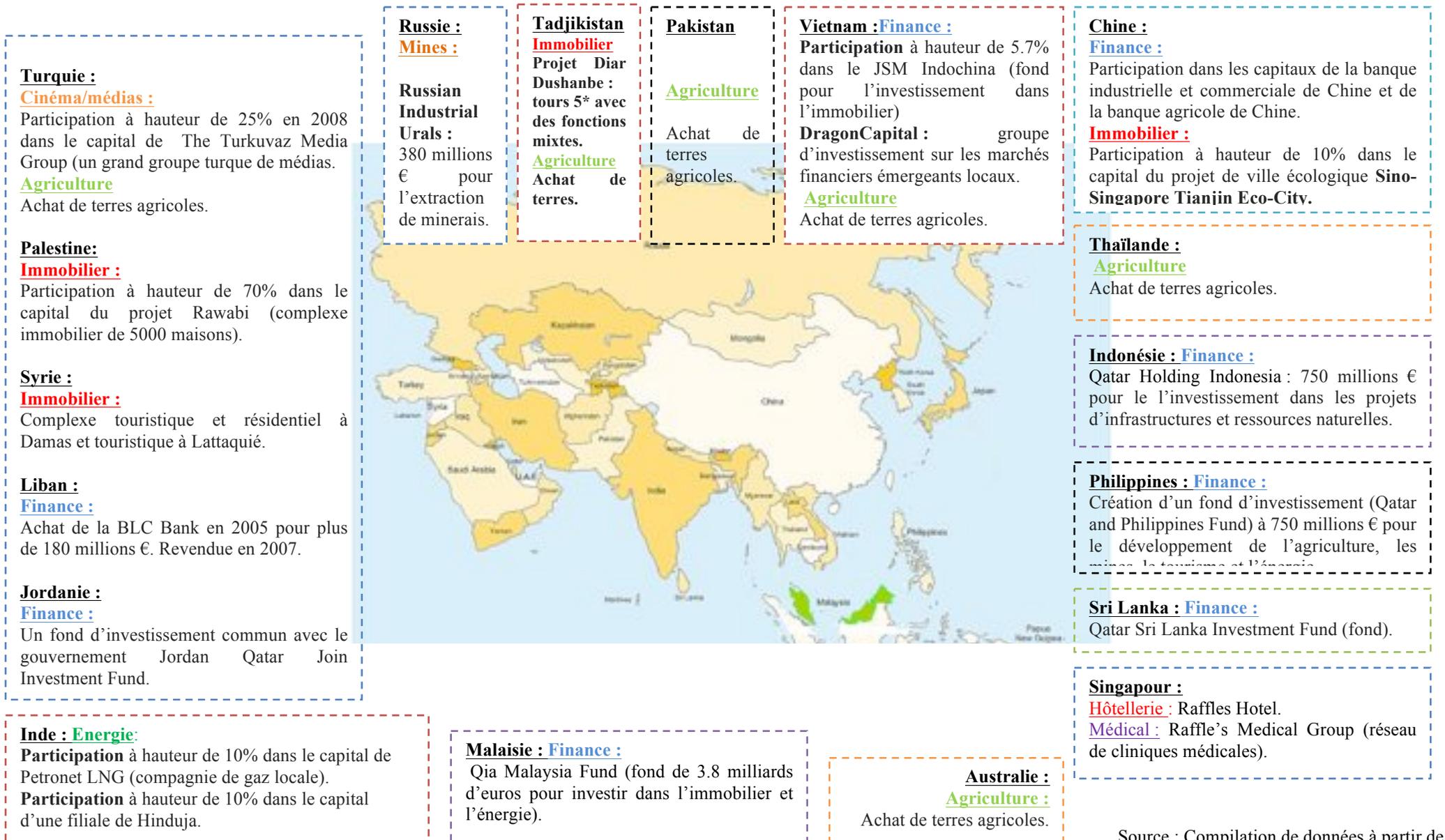
Argentine :

Agriculture

Achat de terres agricoles à 75 millions d'euros en 2010.

Source : Compilation de données à partir de : Le Monde, Challenges - Conception : Safi BELILI

Planche 02 : Principaux IDE des fonds qataris en Amérique en 2013



Source : Compilation de données à partir de :
Le Monde, Challenges - Conception : Safi BELILI

Planche 03 : Principaux IDE des fonds qataris en Asie et en Australie en 2013

Algérie
Industrie : réalisation d'un complexe sidérurgique à Jijel. Partenaire à hauteur de 49%.
 Création d'un fond d'investissement commun de 50 millions de \$: à hauteur de 51% pour l'Algérie et 49% pour le Qatar.
 Industrie automobile (en cours).
Télécommunications:
 Opérateur de téléphonie mobile El Watanyia télécom créée par Qatar Telecom en 2004.

Tunisie
Construction/immobilier/hôtellerie:
 Réalisation d'un complexe touristique 5* à Tozeur pour un montant de 38 millions €.

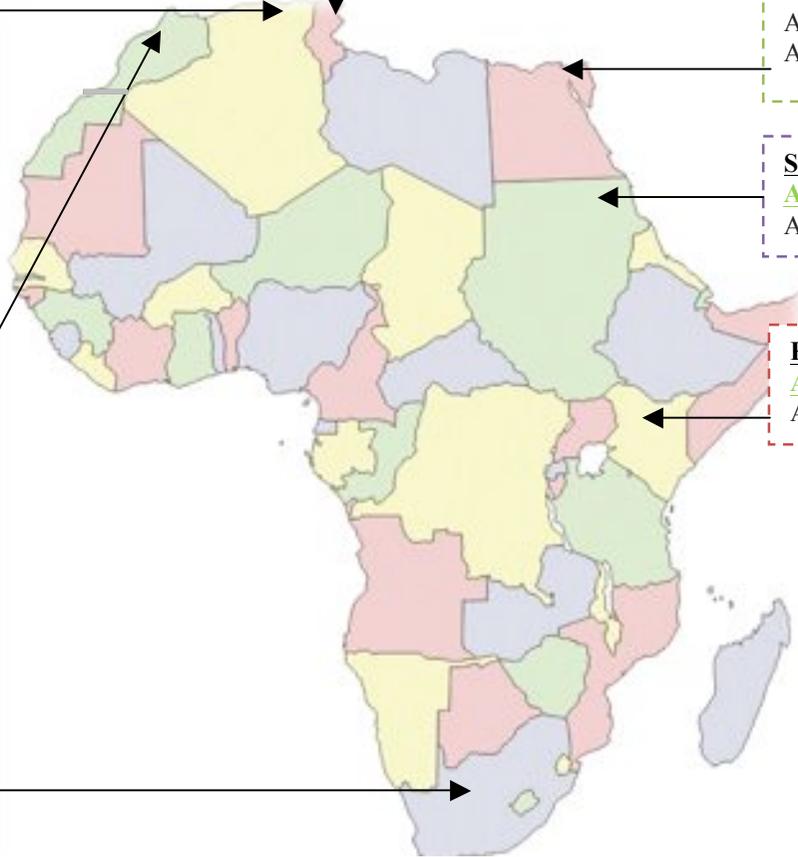
Egypte :
Construction/immobilier/hôtellerie:
 Réalisation de deux complexes touristiques résidentiels
 Au Caire : St Régis.
 A Sharam El-Sheikh : Sharem El-Sheikh Resort.

Soudan :
Agriculture
 Achat de terres agricoles.

Kenya :
Agriculture
 Achat de terres agricoles.

Maroc :
Construction/immobilier/hôtellerie:
 Création de la compagnie Marocan Touristic Engineering Compagny pour le développement pour le compte du gouvernement du secteur touristique.
 Réalisation d'une station touristique de luxe à Tanger (El Houara).

Afrique du Sud :
Construction/immobilier/hôtellerie:
 Création d'un fond de 300 millions € pour l'investissement dans les infrastructures, le transport, la communication et l'énergie.
Agriculture
 Achat de terres agricoles.



Source : Compilation de données à partir de :
 Le Monde, Challenges - Conception : Safi BELILI

Planche 04 : Principaux IDE des fonds qataris en Afrique en 2013

Royaume-Uni:

Finance:

7.5 Millions d'action dans le capital de Bumi, société qui détient les actifs spécialisés dans le charbon.

15% du capital de l'aéroport Gatwick en 2010 (environ 200 millions de \$).

Construction/immobilier:

Knightsbridge Green (tour de commerce basé à Londres): achetée à 185 millions £ en 2007.

Participation dans le capital de la société de service public de l'eau Thames Water.

Divers:

Tussauds Group (deuxième groupe de loisir au monde) 800 millions £.

Belgique :

Construction/immobilier:

Achat de l'immeuble de bureaux Zuiderpoort à 110 millions €.

France:

Construction/immobilier/hôtellerie:

Ensemble immobilier situé au 90 boulevard Pasteur à Paris (acheté à 250 millions € en janvier 2013).

Achat par le fonds d'investissement ADIA (Abu Dhabi Investment Authority) de 24 immeubles haussmanniens à rue de la République à Lyon.

Sport :

Achat du club de football le LOSC Lille (en négociation).

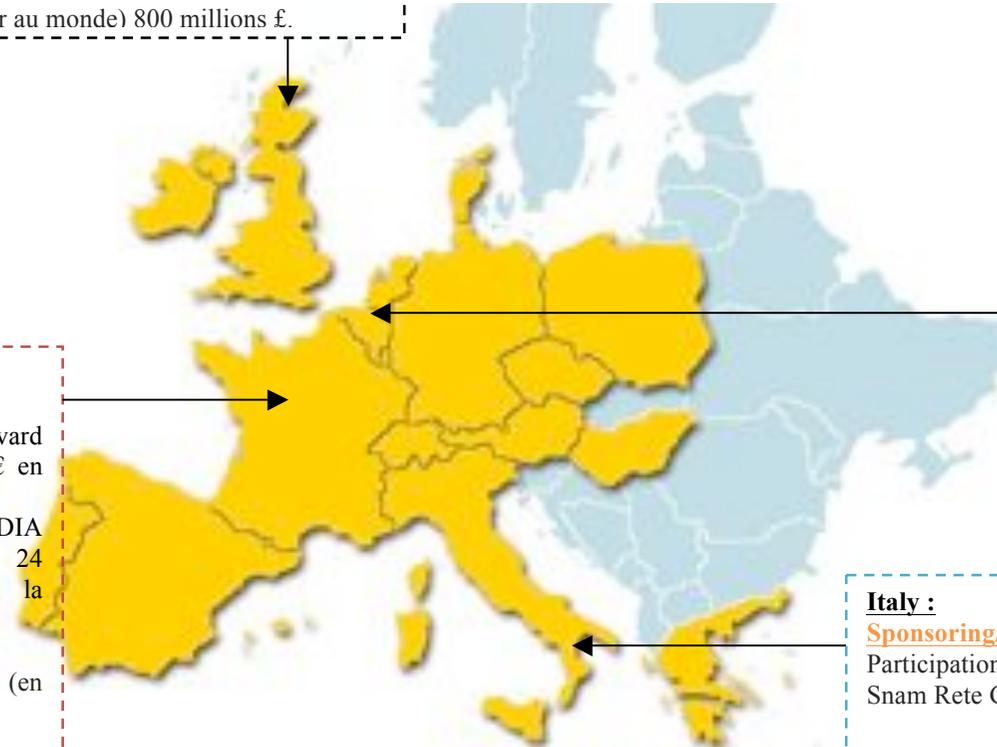
Transport :

Modernisation, extension et développement du port du Havre par la société émiratie DP World.

Italy :

Sponsoring/Divers/Services :

Participation dans le capital de la société de services Snam Rete Gas Spa.



Source : FARMLANDGRAB.ORG et TAIGHDE.COM consulté le 20/12/2012-
Conception : Safi BELILI

Planche 05 : Principaux IDE des fonds originaires des EAU en Europe en 2013

Etats Unis :

Finance:

Participation à hauteur de 10% en 2007 dans le capital d'Apollo Management (société privée spécialisée dans les actifs en difficultés).

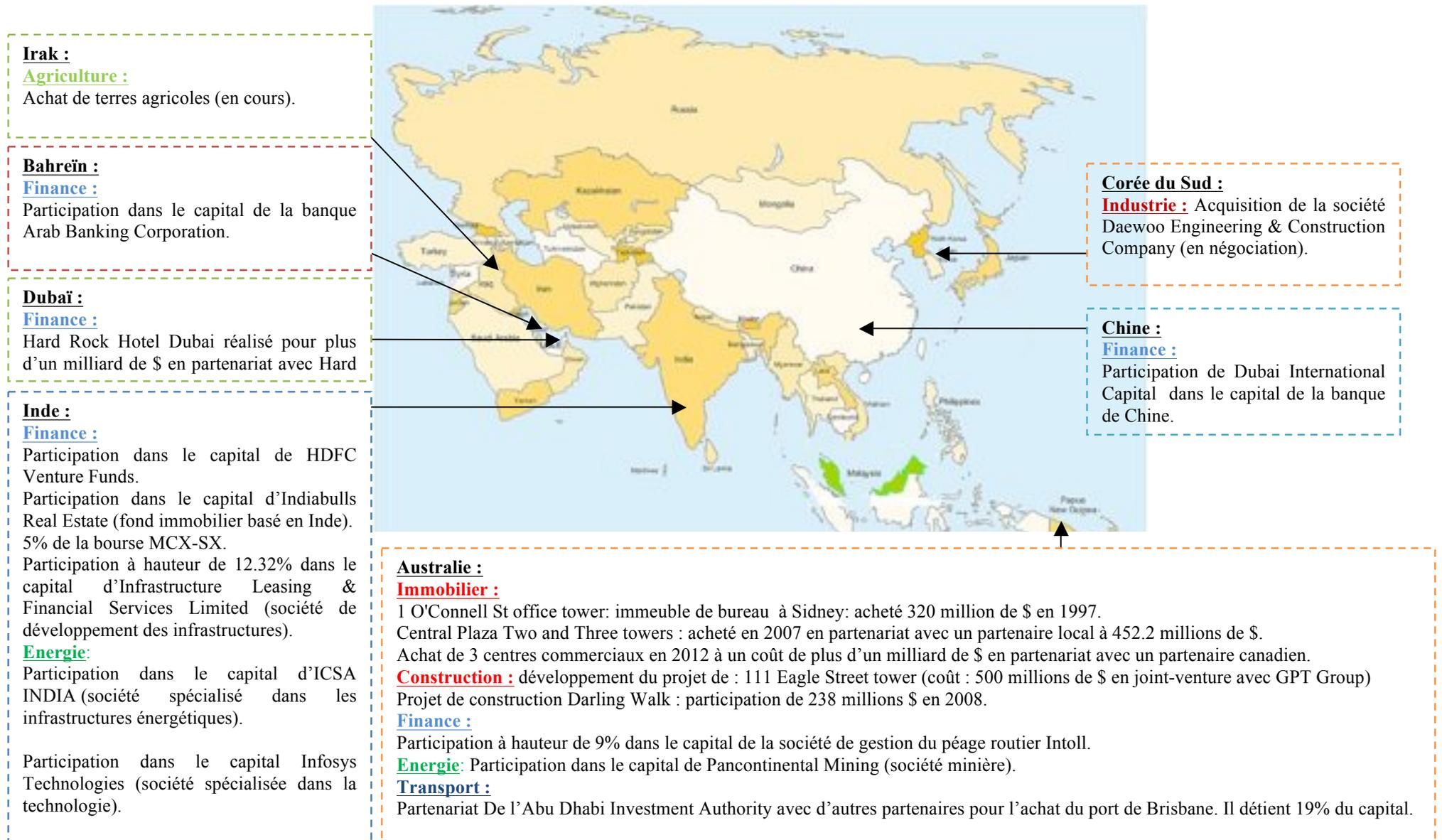
Participation 4,9% en 2010 dans le capital de Citigroup (établissement bancaire et financier) soit 7,5 milliards de \$.

10% du capital du hedge fund Och-Ziff Capital Management Group sont propriété de Dubaï International Capital.



Source : FARMLANDGRAB.ORG et TAIGHDE.COM consulté le 20/12/2012-
Conception : Safi BELILI

Planche 06 : Principaux IDE des fonds originaires des EAU en Amérique en 2013



Source : FARMLANDGRAB.ORG et TAIGHDE.COM consulté le 20/12/2012-
Conception : Safi BELILI

Planche 07 : principaux IDE des fonds originaires des EAU en Asie et en Australie en 2013

Algérie

Industrie :

Réalisation d'une usine d'aluminium par EIIC.
Réalisation d'une usine de construction automobile par "Aabar Investments".

Agriculture :

Projet de ferme laitière à l'ouest algérien.

Construction/immobilier/hôtellerie:

Plusieurs projets de développement immobiliers ont été annoncés entre 2007 et 2008. Deux sont en cours de réalisation : Le Forum d'Alger et le Parc Dounya.

Transport : Modernisation et développement des deux ports d'Alger et de Jijel par la société DP World.

Tunisie

Construction/immobilier/hôtellerie :

Plusieurs projets de développement immobiliers ont été annoncés depuis 2007 dans plusieurs villes tunisiennes.

Egypte :

Finance :

Participation à hauteur de 28% dans le capital d'AIB (ARAB International Bank).
Participation à hauteur de 8% dans le capital d'EFG-Hermes (Institution financière).

Soudan :

Agriculture :

Achat de terres agricoles

Guinée :

Agriculture :

Volonté d'achat de terres agricoles

Construction/immobilier/hôtellerie:

Volonté d'investir

Industrie :

Volonté d'investir

Télécommunications:

Volonté d'investir

Maroc :

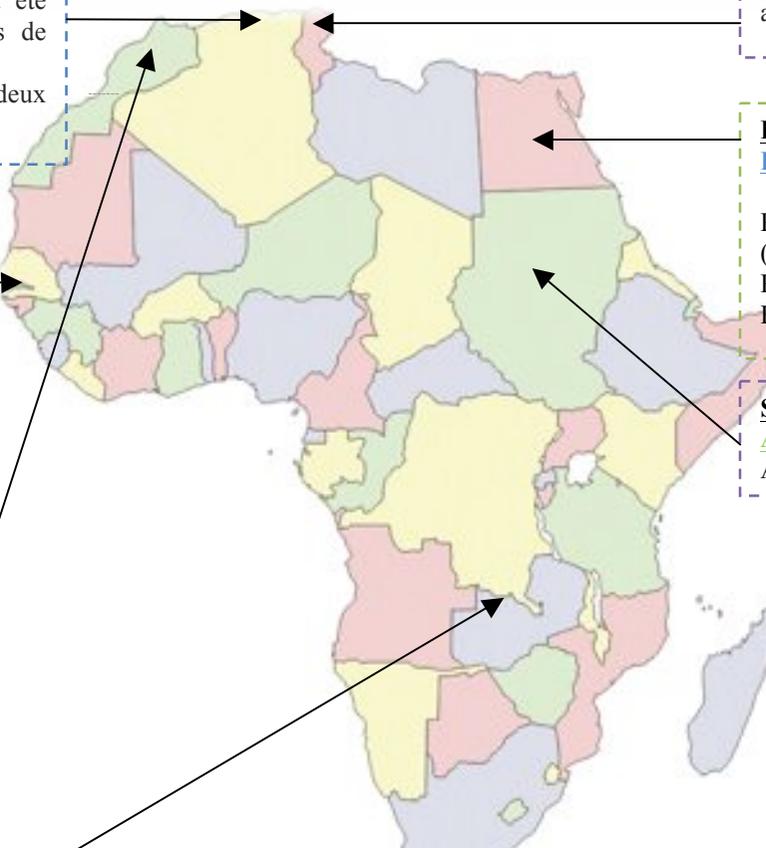
Construction/immobilier/hôtellerie:

Plusieurs projets de développement immobiliers sont en cours de réalisation dans différentes villes du Maroc.

Zambie :

Agriculture :

Achat de terres agricoles



Source : FARMLANDGRAB.ORG et TAIGHDE.COM consulté le 20/12/2012-
Conception : Safi BELILI

Planche 08 : Principaux IDE des fonds originaires des EAU en Afrique en 2013

Conclusion

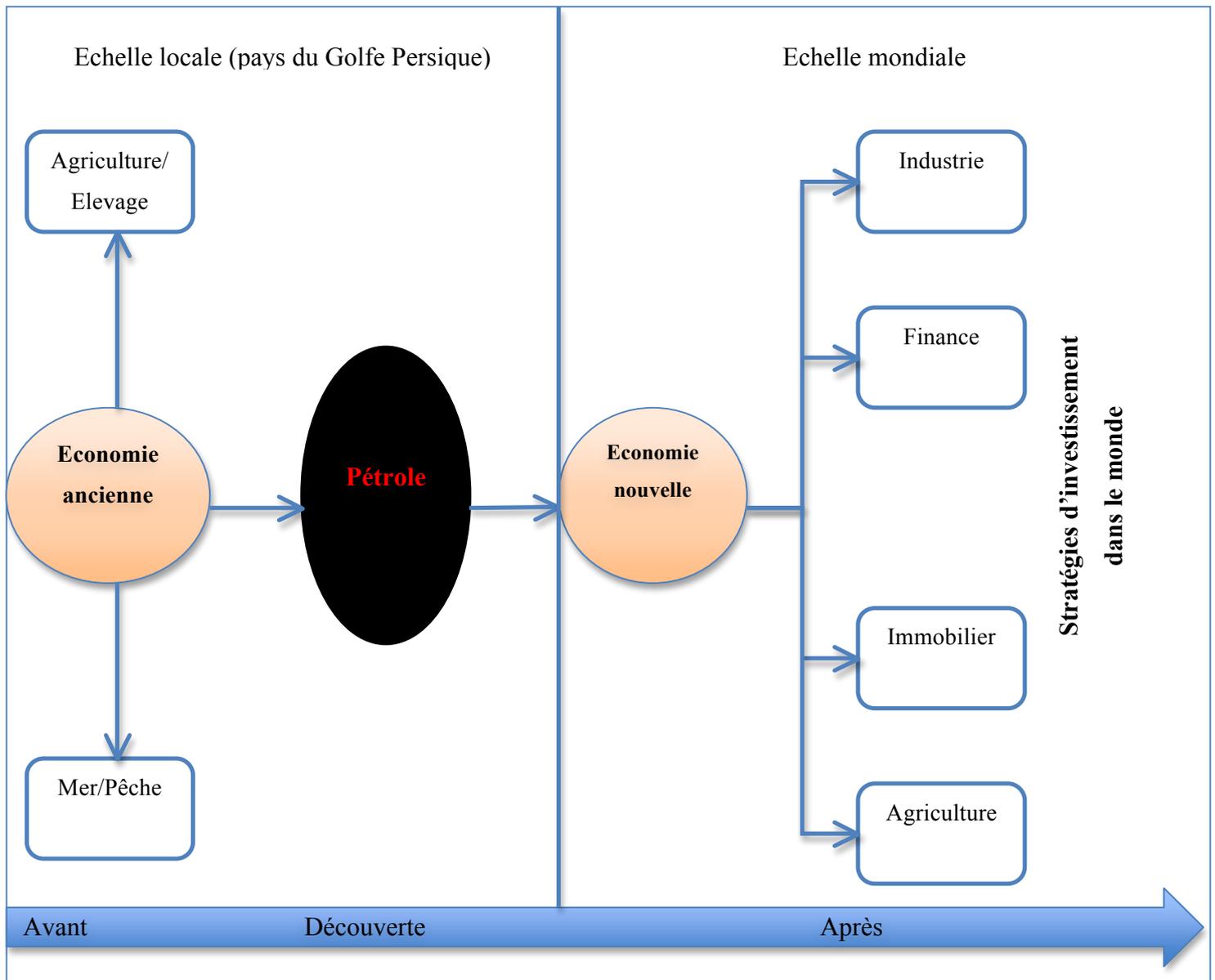
Pour conclure ce Chapitre 1, nous avons pensé à une anecdote qui a particulièrement retenu notre attention en lisant un journal. Elle résume une scène qui s'est déroulée dans un aéroport européen, entre deux personnes, l'une originaire du Moyen-Orient et l'autre européenne.

« *Mais c'est où ça, le Qatar? Ca existe vraiment?* »⁵⁴. Ce fut une question posée par un douanier européen dans les années 1980 à l'actuel émir du Qatar le Cheikh Hamad, alors qu'il était un jeune prince en voyage en Europe. Peut-on poser cette question aujourd'hui ? La réponse est sûrement non.

Cette situation résume le fait que les pays arabes du Golfe Persique d'une manière générale, étaient très peu connus il y a quelques années. Si les pétromonarchies du Golfe ont réussi à se faire connaître ces dernières années et à affirmer leur présence notamment sur les plans géopolitique et économique, c'est principalement grâce aux hydrocarbures et aux placements financiers de leurs recettes tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Cette ouverture vers le monde et les stratégies de développement qui l'ont animé, ont permis aux pays arabes du Golfe d'occuper une place de plus en plus importante au niveau des marchés financiers, industriels et immobiliers. Le schéma de synthèse suivant, permet de résumer les enseignements tirés de ce premier chapitre.

⁵⁴ . Le Monde. Edition du 26/27 février 2012.



Conception Safi BELILI

Planche 09 : Evolution des économies des pays arabes du Golfe Persique

Aujourd'hui, la question du douanier ne risque plus d'être reposée, car les projets des investisseurs arabes du Golfe se propagent d'une manière remarquable dans le monde, donnant naissance à de multiples processus et ouvrent, ainsi, un large champ à la recherche notamment en économie, en géopolitique, en géographie et en urbanisme.

Dans cette dernière discipline, les investissements pour la production de la ville dans les pays du Golfe et la réalisation de grands projets urbains mondialement connus pour leur extravagance, leurs technologies et leur standing, ont retenu tout particulièrement notre attention.

Ainsi, une question centrale se pose, les investissements locaux dans le secteur de la ville constituent-ils également l'un des aspects de la stratégie de diversification économique ou sont-ils tout simplement, une vitrine exposant la richesse énergétique des micro-monarchies du Golfe?

Chapitre 2 :

Les investissements locaux : une vitrine de la richesse énergétique?

Introduction

Parallèlement aux stratégies lancées à l'échelle internationale, d'autres politiques de développement, locales cette fois, furent initiées au sein des pays du CCG. Il s'agit des stratégies nationales d'investissement et de diversification économique.

En mettant en place de telles politiques, l'enjeu était d'agir sur les potentialités locales, et de développer d'autres secteurs afin des diversifier au maximum les avoirs financiers, et limiter la dépendance aux hydrocarbures. Autrement dit, il s'agissait de planifier nationalement des visions de développement des secteurs-clés au niveau de chaque pays. Dans ce cadre-là, le Qatar par exemple a retenu deux plans : un plan quinquennal (Qatar National Développement Stratégie 2011-2016), et un autre à plus long terme (Le Qatar National Vision 2030).

Bien qu'elles s'inscrivent dans le moyen voire dans le long terme, ces politiques sont devenues un outil stratégique de planification économique. Ainsi, elles pilotent l'ensemble des opérations de développement lancées ou programmées.

Toutefois, il faut préciser que le recours à ces visions stratégiques de développement national n'est pas un fait totalement nouveau dans la région. Certains pays, à l'instar du Bahreïn, l'ont expérimenté depuis fort longtemps.

Néanmoins, les analystes pensent que ces premières tentatives de diversification économique ont échoué, à cause du manque d'expérience locale, et de l'absence des investissements étrangers. Exception faite, du secteur financier, lequel a permis de concurrencer celui des hydrocarbures, en créant des équipements spécialisés, et en renforçant les outils financiers, dans le but de drainer les revenus pétroliers de toute la région du Golfe. Ainsi, l'archipel est devenu une importante plate-forme financière à l'échelle de la région, dépassant les règles de la finance classique en développant une finance islamique⁵⁵. Selon les statistiques⁵⁶ les plus récentes, l'émirat disposait de 27 banques islamiques début 2010, gérant environ 25 milliards de \$ d'actifs. En d'autres termes, près de 10% du total des actifs gérés par le Bahreïn (Normand, 2011).

⁵⁵ . Finance islamique signifie la finance qui obéit à la Charî'a, c'est à dire, la jurisprudence islamique. Pour plus de détail sur la question, consulter : SIAGH L., 2012, *Les arcanes de la finance islamique*, Alger, Casbah-Edition, 142 p.

⁵⁶ . Statistiques publiées par (NORMAND, 2011).

A l'instar de la Finance, devenue le bras armé du Bahreïn, d'autres investissements locaux s'intégrant dans le cadre des stratégies de diversification économique, ont été réalisés dans les pays arabes du Golfe. Dans le secteur de l'immobilier notamment. Certains pays sont même devenus une référence mondiale en matière d'urbanisme. Dubaï en constitue le meilleur exemple, Non seulement par rapport à la réalisation de grands projets, mais surtout, la maîtrise de leurs montages ultra-complexes en matière technique, juridique et financière. Dans le cadre de ces derniers, les experts locaux se sont fait assister par des compétences étrangères venues principalement du monde anglo-saxon des Affaires.

Dans ce chapitre, et dans le but d'obtenir une vision plus précise sur l'ensemble des processus engagés, nous allons essayer de cerner les stratégies nationales d'investissement et de diversification économiques.

Il s'agit de mettre la lumière sur les moyens techniques et financiers mis en place, ainsi que sur les principaux secteurs d'investissement, parmi lesquels, on retiendra le secteur de l'immobilier et de la construction, à travers une étude plus détaillée du cas de Dubaï.

Ensuite, nous nous interrogerons sur la manière dont s'est formalisé le transfert des compétences vers les experts locaux, lesquels l'ont à leur tour, mis à l'œuvre dans le lancement des projets d'aménagement dans les pays du Maghreb.

I-2-1- Investissements dans les pays arabes du Golfe Persique : entre objectifs et stratégies

D'une manière générale, et pour résumer ce qui a été détaillé à la fin du Chapitre 1, il faut rappeler que les stratégies d'investissement et de diversification économique entreprises par les pays arabes du Golfe, s'articulaient autour d'une idée principale, l'ouverture à l'international.

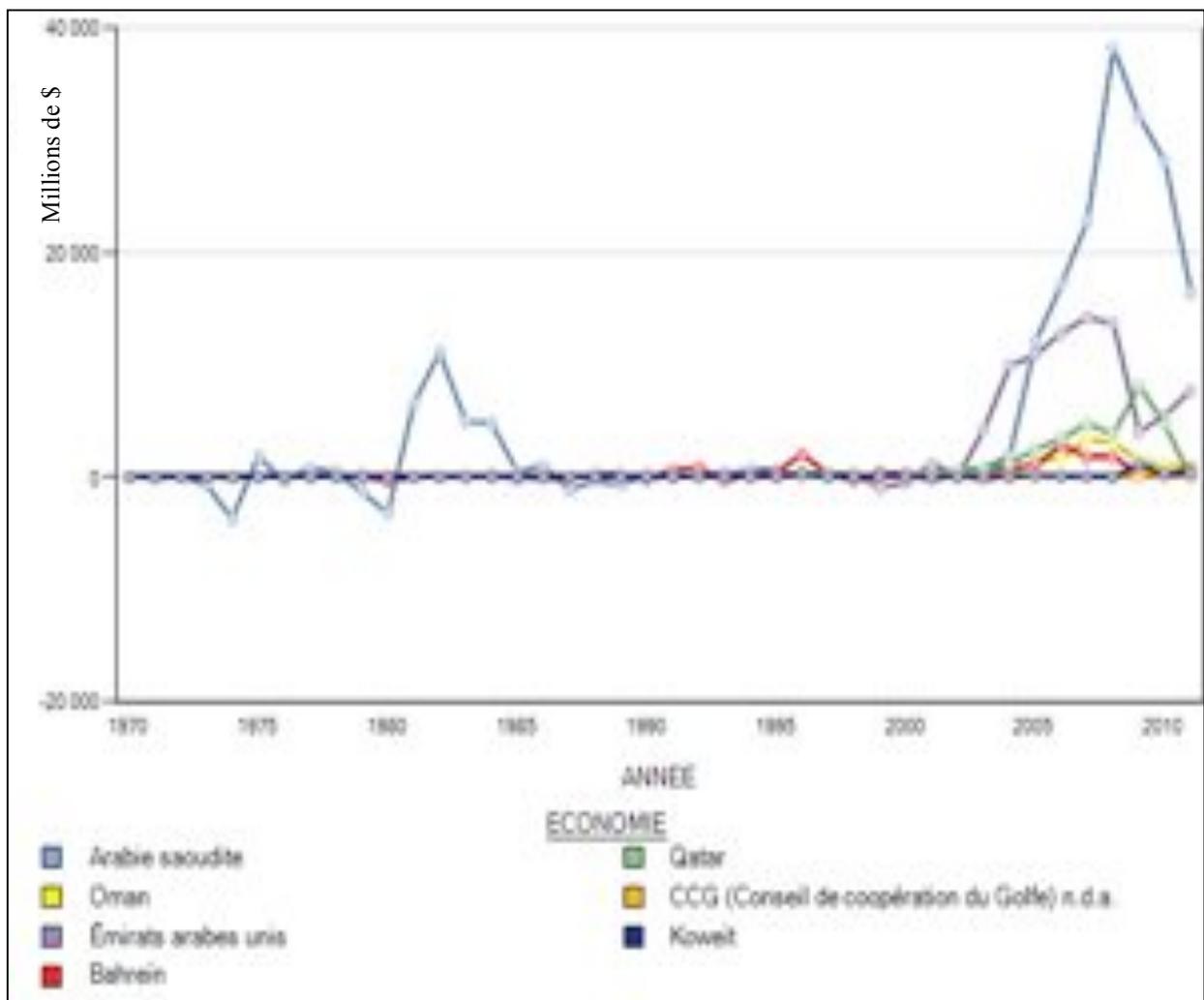
En effet, il s'agissait de s'ouvrir vers l'extérieur en recyclant à l'échelle internationale les revenus tirés des hydrocarbures, c'est-à-dire, se positionner comme émetteurs d'investissements directs à l'étranger (Chapitre 1). Et de développer en parallèle, les économies intérieures, en agissant sur les secteurs les plus mondialisés. Ce qui a pour objectif de capter aussi des investissements venus de l'étranger.

Ce pari semble réussir. Les statistiques montrent que les IDE qui pénètrent les pays du CCG se sont considérablement développés depuis le milieu des années 1990 ; en dépit du fait qu'ils demeurent remarquablement disproportionnés. C'est-à-dire que certains pays, captent plus d'investisseurs étrangers que d'autres. Le décalage enregistré entre les Etats au moment de l'engagement des stratégies d'ouverture vers le monde et de diversification économique, la nature des visions de développement retenues, ainsi que les secteurs de développement sur lesquels les responsables des pays ont voulu agir, peuvent être donné en guise d'explication à cette disproportion.

Effectivement, l'analyse des statistiques de la CNUCED, montre que l'Arabie Saoudite a, depuis les années 1970, été le pays qui capte le plus d'investissements étrangers. Les flux, mais aussi les stocks d'IDE, étaient considérables grâce au lancement de plusieurs programmes de développement industriels et pétrochimiques. Mis à part le Bahreïn dont les flux d'IDE entrants étaient relativement importants, les autres voisins n'ont commencé réellement à recevoir des volumes significatifs qu'à partir des années 2000. Au milieu de cette décennie, un pic fut enregistré au niveau des flux entrants de l'ensemble des Etats, avant que les IDE ne s'installent à la baisse à partir de 2008, à cause de la crise économique et financière.

Par ailleurs, les statistiques de la CNUCED sur les stocks d'IDE montrent que ces derniers ont toujours été plus significatifs que les flux (pour les mêmes raisons détaillées au chapitre précédent). Cependant, ils témoignent également d'une inégalité géographique quant

à leur affectation. L'Arabie Saoudite et les EAU ont toujours capté plus de stocks d'IDE que les autres pays du CCG. Les chiffres, traduisent même une certaine concurrence entre les deux Etats durant la période allant des années 1980 jusqu'à la veille de la crise économique de 2008. Celle-ci, a permis à l'Arabie Saoudite de se distancier en matière de réception des stocks d'IDE après l'effondrement de l'économie des EAU, et la baisse du volume des IDE sortants d'une part, mais aussi entrants, car les émirats n'arrivaient pas à garder l'image d'eldorado des affaires affichée durant les années précédentes (voir graphique 04).



CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 04: Flux d'IDE entrants aux pays arabes du CCG entre 1970 et 2011/ millions de \$ US.

ANNEE	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Arabie Saoudite	7,36	-111,44	33,78	-625,91	-3 732,39	1 864,90	-396,60	782,96	555,95	-1 270,52	-3 192,31
Émirats Arabes Unis	7,78	6,94	10,51	3,41	1,63	15,95	49,43	112,24	39,12	64,58	97,64
Bahreïn	3,40	0,11	1,32	3,21	0,65	22,97	145,17	-418,04
Qatar	5,69	27,34	0,01	1,32	12,97	9,12	0,20	2,02	8,91	4,57	10,84
Koweït	25,99	0,01	0,01	0,30	0,12	0,25	-0,51	1,33	0,76	1,28	0,83

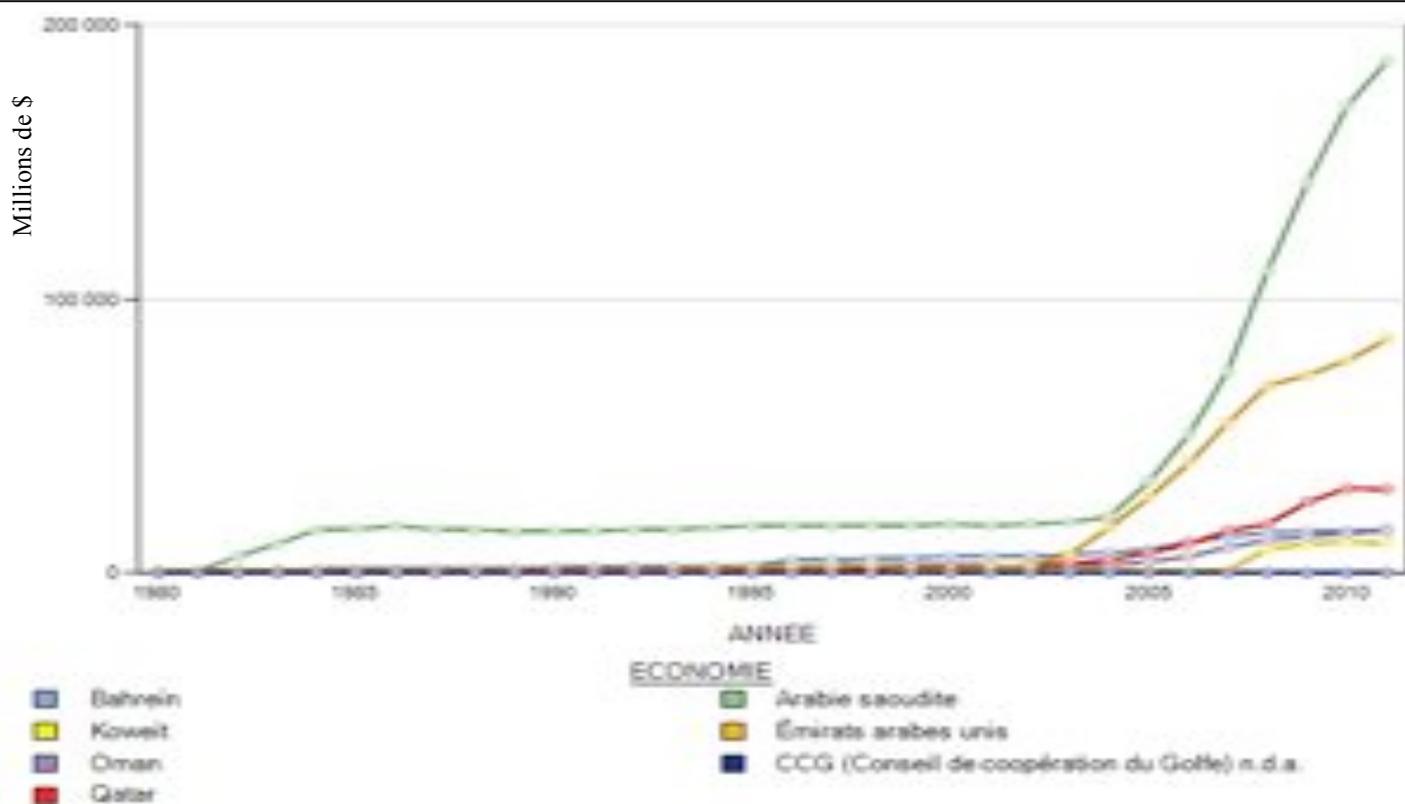
ANNEE	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Arabie Saoudite	6 498,14	11 128,40	4 943,90	4 849,86	491,42	966,70	-1 174,90	-328,44	-654,21	312,00
Émirats Arabes Unis	-16,94	95,06	45,54	170,24	-220,96	110,21	46,72	188,89	38,79	-115,82
Bahreïn	4,15	28,46	64,10	140,69	101,33	-31,91	-35,90	222,07	180,85	-182,90
Qatar	3,78	3,71	0,95	-14,94	7,97	-1,47	-2,97	-20,63	-1,50	4,88
Koweït	1,21	-0,09	0,04	-6,03	7,25	-14,53	-6,32	16,32	3,66	5,60

ANNEE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Arabie Saoudite	165,00	250,00	180,00	690,00	578,00	64,00	57,00	94,00	123,00	183,00
Émirats Arabes Unis	25,94	129,72	401,32	62,46	399,85	300,52	232,43	257,66	-985,34	-506,33
Bahreïn	619,50	868,62	-275,00	208,10	430,59	2 048,20	329,26	-275,00	453,72	363,56
Qatar	42,54	39,58	72,05	131,85	93,56	338,87	418,33	347,30	113,25	251,60
Koweït	0,80	35,30	13,27	0,01	6,70	347,34	19,78	59,06	72,27	16,30

ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Arabie Saou	504,00	453,00	778,46	1 942,00	12 097,00	17 140,00	22 821,07	38 151,00	32 100,00	28 105,00	16 400,00
Émirats Arabes Unis	1 183,84	95,30	4 255,96	10 003,50	10 899,93	12 805,99	14 186,52	13 723,60	4 002,70	5 500,00	7 679,00
Bahreïn	80,32	217,02	516,70	865,31	1 048,67	2 914,89	1 756,12	1 793,88	257,18	155,85	780,85
Qatar	295,52	623,92	624,92	1 198,97	2 500,00	3 500,00	4 700,00	3 778,63	8 124,74	4 670,33	-86,81
Koweït	-111,52	3,62	-67,11	23,75	233,90	121,31	111,54	-5,95	1 113,59	318,68	398,59

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi

Tableau 05 : Flux d'IDE entrants aux pays arabes du Golfe entre 1970 et 2011/ millions \$ US.



ANNEE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bahreïn	61	65	93	157	298	399	368	332	554	735	552	1171	2040	1765	1973	2403
Koweït	30	32	31	32	26	33	18	12	28	32	37	38	74	87	87	94
Qatar	83	87	90	91	76	84	83	80	59	58	63	105	145	217	349	442
Arabie Saoudite	***	414	5787	10731	15580	16072	17039	15864	15535	14881	15193	15358	15608	15788	16478	17056
EAU	409	392	487	533	703	482	592	639	828	867	751	777	907	1308	1370	1770

ANNEE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bahreïn	4452	4781	4960	5414	5906	5986	6203	6720	7354	8276	11191	12947	14741	14998	15154	15935
Koweït	441	461	520	592	608	429	444	384	408	645	773	945	8722	10332	11235	10765
Qatar	781	1200	1547	1660	1912	2207	2831	3456	4655	7155	10655	15355	17769	25894	30564	30477
Arabie Saoudite	17120	17177	17271	17394	17577	17281	17734	18512	20454	33535	50659	73480	110200	142300	170450	186850
EAU	2071	2303	2561	1576	1069	2253	2348	6604	16608	27508	40314	54500	68224	72227	77727	85406

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 05 : Stocks d'IDE entrants aux pays arabes du CCG entre 1970 et 2011/ millions en \$ US

Ces liquidités qui pénètrent au sein des pays du CCG ont considérablement contribué à la maturation des politiques d'investissement et de diversification économiques nationales. Selon les spécialistes, ce processus s'est structuré autour de cinq secteurs principaux⁵⁷: la Finance, le transport aérien, le tourisme, le sport depuis quelques années et enfin l'immobilier.

Bahreïn, leader de la Finance ?

En ce qui concerne le secteur financier, le but principal était de reproduire les mêmes processus qui ont guidé le recyclage des revenus des hydrocarbures à l'échelle internationale. La seule différence, c'est que contrairement à cela, la stratégie de développement financière était mise en place afin de valoriser et diversifier localement l'épargne et une partie des recettes du secteur pétrolier.

Le premier pays arabe du Golfe à se lancer dans cette voie fut l'émirat du Bahreïn. Pauvre en ressources pétrolière, il a commencé à développer les activités financières dès les années 1970 en suivant deux axes principaux : le développement de la Finance islamique, c'est-à-dire celle respectant les règles de la Charia, et le développement des « activités bancaires offshore »⁵⁸, dans le but de drainer les surplus des pétrodollars des micros-monarchies voisines.

Les statistiques⁵⁹ attestent que cette expérience a été concluante et a surtout permis au Bahreïn de s'affirmer dans le domaine financier. En effet, selon le site officiel du développement économique de l'émirat, le secteur a représenté plus de 27% de son PIB en 2009.

Cette réussite du Bahreïn, s'ajoute à la volonté initiale de diversification économique intérieure recherchée par les autres pays du Golfe, pour expliquer partiellement l'émergence d'un climat de concurrence entre les pays du CCG, notamment entre Abu Dhabi, Qatar et Dubaï.

⁵⁷ . Dans son ouvrage publié en 2011, NORMAND Alexis, énumère trois "secteurs phares" de la politique de diversification locale : "le transport aérien, la construction et la finance". Néanmoins, nous pensons que d'autres secteurs méritent pleinement leur place dans le processus notamment le tourisme et le sport, lesquels occupent dernièrement une place très importante dans l'ensemble des schémas stratégiques de développement.

⁵⁸ . Cette dernière signifie « le placement de capitaux à l'étranger, en général dans un paradis fiscal, pour optimiser ses ressources financières ». <http://www.techno-science.net>

⁵⁹ . <http://www.bahrainedb.com>

Ce dernier, fut le premier à avoir reproduit le modèle bahreïni en créant en 2004, Dubaï Financial Center, suivi par le Qatar en 2005, avant que l'émirat leader ne rebondisse pour créer en 2007 le Bahreïn Financial Harbour. Enfin, Abu Dhabi a réalisé en 2011 un centre financier d'environ 600 000 m² baptisé Abu Dhabi Financial Center.

Le succès du développement des marchés financiers dans la région du Golfe s'explique selon certains observateurs par une série de facteurs d'ordre politique et économique notamment.

Il s'agit principalement de la relative stabilité économique et politique (hormis au Bahreïn). Et ce, notamment avant la crise économique et financière de 2008 et les mouvements révolutionnaires qui ont traversé le monde arabe. Ensuite, la stabilité des prix du pétrole qui a permis de tracer plus clairement les visions de développement. Et enfin, c'est l'ensemble des réformes juridiques et fiscales introduites dans les systèmes législatifs et financiers des émirats concernés, qui ont pu faciliter les procédures.

Le meilleur exemple, demeure selon nous, la création en 2004 par Dubaï du DIFC⁶⁰ (Dubaï International Financial Center), qui travaille sur l'attractivité de l'émirat en accordant des avantages juridiques, douaniers et fiscaux aux investisseurs étrangers. De la même façon, et dans la même perspective d'attractivité et de fidélisation, il autorise même les « *zones franches financières de déroger au droit commun* » (Noramand, 2011).

Le transport aérien : émergence de nouveaux hubs mondiaux !

Le transport aérien constitue le deuxième axe développé dans le cadre de la diversification économique moyen-orientale. Jouissant d'une position géographique très stratégique, entre Asie, Europe et Afrique, et profitant du décollage économique et industriel des pays de l'Asie du Sud-Est, certains pays de la région ont retenu des perspectives de développement du transport aérien, leur permettant aujourd'hui de jouer le rôle de hubs aériens ou de plates-formes de correspondances aéroportuaires.

⁶⁰. Le DIFC est une juridiction indépendante vertu de la Constitution Emirats Arabes Unis, et possède ses propres lois indépendantes civile et commerciale.

Dubaï par exemple, est devenu un hub incontournable entre l'Europe et l'Asie grâce à sa position géographique, à ses infrastructures aéroportuaires et sa flotte très modernes. En effet, plus de 80 Airbus A380 ont été commandés depuis le lancement des ventes en 2009.

Il est toutefois important de préciser que ce secteur connaît une concurrence rude entre les pays du Golfe, notamment les émiratis. Néanmoins, cette situation « *de qui fait mieux* », a permis un développement spectaculaire des infrastructures aéroportuaires et des compagnies aériennes émiraties. Les meilleurs exemples de cette montée en puissance du secteur sont, selon nous, la construction d'aéroports ultramodernes comme celui de Dubaï, d'Abu Dhabi et de Doha et la naissance de plusieurs compagnies aériennes de renommée mondiale comme Emirates Airlines, Itihad Airways et Qatar Airways.

Ainsi, selon certaines sources, la capacité d'accueil des aéroports émiratis réunis, devrait même dépasser celle de Paris, Londres et Francfort (Noramand, 2011). Cependant, certains spécialistes du transport aérien pensent que l'offre risquerait, à long voir, à moyen terme, de dépasser la demande !

Tourisme et sport : entre rentabilité et publicité

Le développement des secteurs touristiques et sportifs constitue un autre volet de la stratégie de diversification économique. Dubaï, profite de ses atouts géo-climatiques pour développer un tourisme de luxe, où toutes les démesures sont permises et où les interdits en vigueur dans les autres pays du Golfe sont autorisés.

Ainsi, le tourisme commence, depuis au moins une dizaine d'années environ, à constituer une bonne part du PIB de l'Emirat et de ce fait, à occuper plus de place dans ses politiques nationales de développement.

Cette réussite s'attaque aussi au sport, un secteur attractif dans certains Etats de la région. En outre, il permet de garantir des retombées positives sur leurs économies, et assure une médiatisation sans précédent.

Au Bahreïn par exemple, la création du circuit de formule 1 et l'organisation en 2004 du premier grand prix ont entraîné une hausse significative du nombre de touristes dans un pays où les activités liées au secteur garantissent d'ores et déjà 7% du PIB. Sans parler du Qatar, organisateur des Jeux Asiatiques de 2006 et futur pays d'accueil de la Coupe du Monde

de 2020 et des Jeux Olympiques de 2024, des évènements qui ont soulevé des polémiques car entachés de corruption selon certains observateurs. Nul besoin de rappeler la publicité dont bénéficiera le Qatar, le nombre de visiteurs que ces évènements sportifs mondiaux vont drainer, et les retombées positives indirectes sur les autres secteurs, et particulièrement sur le tourisme.

L'immobilier : une image de marque ?

L'immobilier représente un autre secteur qui a bénéficié des stratégies de diversification économique, notamment avant la crise immobilière de 2008. Les facteurs qui ont favorisé son développement, convergent tous vers son attractivité et sa bonne maîtrise par rapport aux autres domaines. En effet, la construction a toujours été un secteur attractif dans l'ensemble des pays du Golfe, qui, depuis les années 1970, ont commencé à investir une partie des revenus pétroliers dans la production urbaine.

Les besoins en équipements et infrastructures se sont manifestés très tôt dans les villes récentes du Golfe, et les projets proposés, généralement par des experts occidentaux, étaient facilement réalisables grâce à la manne pétrolière. En même temps, ils permettaient non seulement un transfert de compétences vers les cadres locaux mais aussi, d'afficher une image de modernité, de garantir l'attractivité de la région et donc, d'attirer plus d'investisseurs étrangers.

Grâce au succès de ce secteur et aux revenus qu'il garantissait, une effervescence immobilière était observée dans la région du Golfe, particulièrement avant la crise économique de 2008. L'exemple le plus mythique est celui de Dubaï, où toutes les folies architecturales et urbaines étaient non seulement réalisables, mais aussi, objet de curiosité de la part des touristes. Ces vitrines architecturales et urbaines étaient également vendables clés en mains. Effectivement, l'émirat est allé en 2002 jusqu'à autoriser les étrangers non résidents à accéder à la propriété foncière et immobilière. Le Qatar et Abu Dhabi ont suivi le même exemple, et ont à leur tour autorisé le processus en 2004 et 2005 respectivement.

Ces pratiques et ce développement gigantesque attestent semble-t-il d'une réelle maîtrise en matière d'investissements urbains, de réalisation et de gestion des grands projets. En même temps, ils donnent une importance primordiale à la problématique de production urbaine dans l'ensemble des pays de la région. En conséquence, ils nous poussent à approcher

de plus près la question afin de mieux cerner les processus engagés. Pour cela, nous présenterons une étude de cas, centrée sur l'exemple le plus mythique du monde : la ville de Dubaï.

I-2-2- L'investissement dans l'immobilier et réalisation des grands projets: l'exemple mythique de Dubaï



Source: Google Earth. Traitement: Safi BELILI

Planche 10 : Situation géographique de l'émirat de Dubaï

Capitale de l'un des sept Etats des Emirats arabes Unis et créée officiellement par le Cheikh Maktoum bin Butti Al-Maktoum en 1833, Dubaï est une ville située au sud-est du Golfe Persique. C'est la ville la plus peuplée de tous les Emirats Arabes Unis avec 2.104.895 habitants selon les statistiques de 2012. Elle s'étend sur une superficie de plus de 4114 m² et

se place en terme de surface, directement après Abu Dhabi, la capitale de l'Etat fédéral des Emirats Arabes Unis créée à son tour en 1971.

Dubaï dispose d'une situation géographique avantageuse, ce qui a toujours fait d'elle un important carrefour commercial. Aujourd'hui, elle s'est imposée comme un pôle d'affaires principalement à l'échelle de la région du Golfe Persique, grâce à une vision stratégique de diversification économique qui a visé principalement le secteur financier, les services, le tourisme et l'immobilier. L'effervescence qui a caractérisé ce dernier, lui a même permis de devenir une ville internationale et de retenir l'attention particulière du monde entier, principalement à travers la réalisation de plusieurs grands projets inédits. En effet, cette ville caractérisée par ses espaces quasi désertiques jusqu'aux années 1970, a connu un développement urbain de grande envergure et définit aujourd'hui les villes internationales les plus modernes.



Source : <http://www.alamuae.com/al-maktoum/showtopics-184.html>

Photo 01 : Photo aérienne de la ville de Dubaï pendant les années 1960

La photo 01 expose une vue générale de la ville de Dubaï avant le début de sa métamorphose. Il s'agissait réellement d'un territoire désertique, dans lequel s'observent en discontinuité, des anciennes constructions traditionnelles d'un niveau très modeste, rappelant l'habitat rural.

Le plan de la ville fut marqué par une carence en infrastructures de transport. La ville comptait très peu de rues aménagées, mis à part, un axe principal appelé « Avenue Cheikh Maktoum », lequel a été relié à la seule autoroute existante (visible sur la photo n°1). Celle-ci, ne date que des années 1960 et a vu le jour grâce au lancement par l'émirat de la vision future de développement des projets d'infrastructures routières.

La photo montre également la présence de trois ronds-points sur l'autoroute, réalisés à l'époque dans le but de faire face à la potentielle augmentation de la circulation routière. En effet, durant cette période, la voiture n'était pas encore le moyen de transport le plus utilisé par les habitants de Dubaï. Ils se déplaçaient plutôt à dos de chameaux.



Source : <http://www.alamuae.com/al-maktoum/showtopics-184.html>

Photo 02 : Al Satwa et Fujairah à l'Est du centre de Dubaï à la fin des années 1960

La photo n° 02 prise à la fin des années 1960, donne une idée très précise des deux zones Al Satwa et Fujairah situées quelques mètres à l'Ouest du centre de Dubaï. On y distingue des maisonnettes traditionnelles construites à l'aide de feuilles de palmier. Cette région était destinée durant les années 1960 à accueillir un pôle agricole dans le but de répondre aux besoins alimentaires des habitants de la ville de Dubaï. En arrière-plan, apparaît la zone de Port Saïd qui était en construction.

La découverte du pétrole à Dubaï en 1966 et son exploitation à partir de 1969 déclenchent le début d'une importante métamorphose urbaine de l'émirat. La manne pétrolière a été à l'origine d'un développement urbain sans précédent de la ville. Celle-ci, a commencé à partir du début des années 1970, à se doter de différentes infrastructures. Les routes goudronnées jusqu'à lors quasi inexistantes, commençaient à apparaître dans le paysage urbain reliant les différentes zones de l'émirat. Durant la même période, des constructions modernes à étages commençaient à sortir de terre et à occuper les vides urbains, avoisinant ainsi les anciens bâtiments traditionnels.



Source : <http://www.alamuae.com/al-maktoum/showtopics-184.html>

Photo 03: Photo aérienne de la crique de Dubaï pendant les années 1960



Source : <http://www.alamuae.com/al-maktoum/showtopics-184.html>

Photo 04 : Naissance des premiers bâtiments à étages durant les années 1960

Les photos n° 03 et n° 04 exposent les premiers signes de développement de la ville de Dubaï. En avant-plan de la photo n° 03, l'urbanisme des fronts d'eau fait son apparition à Dubaï à travers l'aménagement de sa crique.

De plus, c'est à partir de cette période que la ville commence à se doter des constructions à plusieurs étages, principalement des hôtels comme l'hôtel Ambassadeur visible en avant-plan à droite de la photo 04. Dubaï commença durant la même période à recevoir les sièges de certaines banques et entreprises étrangères, comme celui de la Banque Britannique du Moyen Orient, actuellement connue sous le nom de HSBC, visible en avant-plan de la photo n° 03.

Durant cette phase de prospérité, l'Emirat de Dubaï était contraint d'accepter que ses ressources énergétiques fussent très limitées. De ce fait, il s'est lancé dans des stratégies de développement économiques indépendantes des ressources pétrolières (Marchal, 2001). En

effet, et comme nous l'avons détaillé précédemment, Dubaï a énormément misé sur le secteur de l'immobilier pour booster son développement.

Aujourd'hui, l'Emirat est devenu un cas d'école du point de vue de ses édifices urbains et architecturaux. Il concentre un grand nombre de projets uniques au monde comme les îles artificielles, la plus haute tour du monde Burj Khalifa ainsi que des immeubles, des hôtels et des centres commerciaux très luxueux. Architecturalement parlant, sa silhouette urbaine rappelle réellement celle des « villes globale »⁶¹ et les photos qui suivent attestent parfaitement de cette situation.



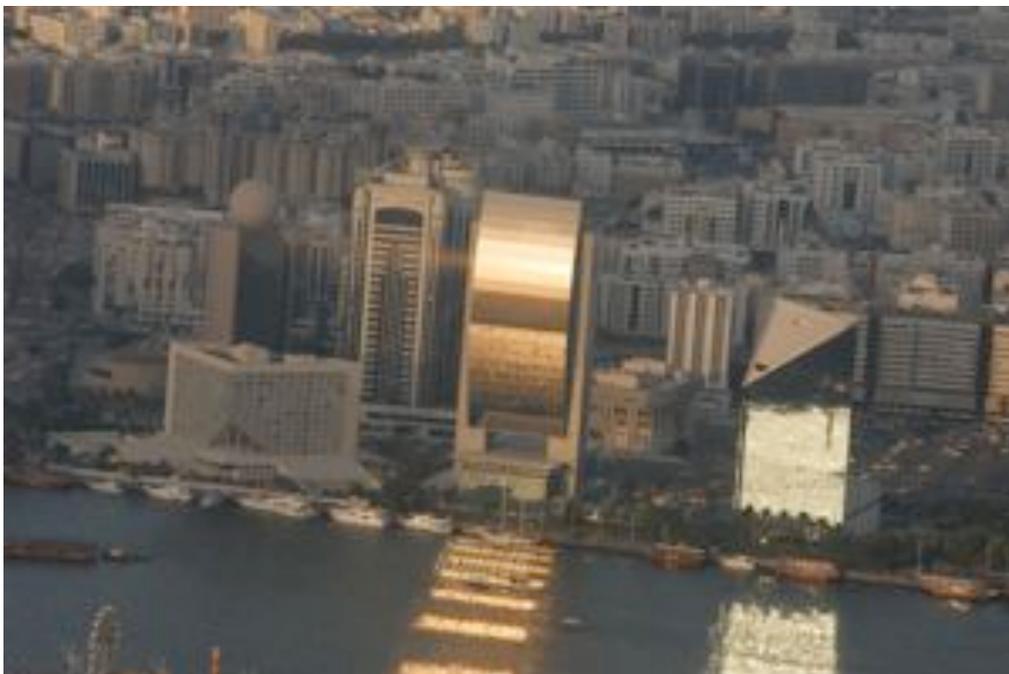
Planche 11 : Image satellite des zones urbanisées à Dubaï en 2013

⁶¹ . Pour plus de détail voir : SASSEN S., 2004, « Introduire le concept de ville globale », *Raisons politiques* 3/2004 (no 15), pp. 9-23.



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubai-aerials&page=58>

Photo 05 : Vue générale sur Dubaï en mai 2009



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubai-aerials&page=58>

Photo 06 : Vue sur la Crique de Dubaï en 2008



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubaiaerials&page=58>

Photo 07 : Vue sur la Marina de Dubaï en mars 2007



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubaiaerials&page=58>

Photo 08 : Dubaï, vue depuis l'aéroport



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubaiaerials&page=58>

Photo 09 : Vue sur Burj El Arab, Madinat Jumairah et Jumeirah Beach Hotel



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubaiaerials&page=58>

Photo 10 : Vue sur l'île artificielle The Palm Jumeirah en avril 2010



Source : <http://www.pbase.com/bmcmorrow/dubaiaerials&page=58>

Photo 11 : Vue sur les trois îles artificielles The World, Jumeirah et Jebel Ali

Ces quelques photos donnent toute la mesure aux réalisations entreprises à Dubaï et introduisent de manière parfaite le gigantisme des projets urbains.

L'analyse montre que la ville s'est énormément développée principalement du côté sud-est, où l'on note l'apparition d'une zone urbanisée, parallèlement à la côte. Cet aménagement du front de mer à Dubaï se présente sur l'image satellite comme un tissu urbain assez dense et s'étendant sur plus de 6 kilomètres de largeur. Comparé aux zones les plus reculées souvent désertiques, il introduit une réelle discontinuité.

Cette configuration urbaine obéit à une stratégie économique et de marketing territorial qui met en valeur une « manière de produire la ville » spécifique à Dubaï. En d'autres termes, au lendemain de « *la reconversion économique* »⁶² visant à trouver le palliatif au pétrole en développant d'autres secteurs économiques susceptibles de constituer à terme des sources de financement, les gouvernants dubaïotes ont pris le défi d'une ouverture tous

⁶² . (Marchal, 2001).

azimuts sur le monde, dans le but de transformer leur émirat en centre mondial du commerce, des finances, du tourisme de luxe et des loisirs.

En pratiquant un islam libéral dans un climat politique serin, en engageant des dispositifs administratifs et fiscaux favorables, et en réalisant des infrastructures performantes et un paysage urbain exceptionnel, Dubaï est devenu un lieu très attractif. C'est ainsi que le volet urbain a pris une place importante dans les stratégies économiques, et que commencent à voir le jour les projets immobiliers les plus extravagants de la planète. En mobilisant les experts immobiliers, les architectes et les urbanistes occidentaux de renommée, l'émirat est devenu synonyme du gigantisme architectural et urbain grâce à ses mégaprojets. Îles artificielles de plusieurs milliers d'hectares, réalisées par des techniques de remblayage nécessitant le déplacement de grands volumes de sable du continent vers la côte (30 millions de mètres cubes dans le cas de l'île le Monde) et transformées en assiettes pour des projets immobiliers de très haut-standing où les stars du show-business ont élu domicile, des hôtels sous-marins, comme l'Hydropolis situé à 20 mètres de profondeur avec ses suites de luxe construites en murs transparents mais antimissiles à la fois, donnant sur des spectacles et des feu d'artifice sous-marins ; des parcs d'attractions à couper le souffle comme le parc à thèmes Restless Planet, des tours à donner le vertige comme Burj Khalifa, la plus haute tour au monde avec ses 828 mètres et enfin des centres commerciaux interminables comme le Dubaï Mall qui s'étend sur 112 hectares ! Et les exemples sont encore nombreux...

Selon les architectes ce pari architectural des dirigeants de Dubaï est complètement réussi. George Katodrytis⁶³ par exemple pense que : « *Dubaï est le prototype de la ville post-globale, dont la fonction est plutôt d'éveiller des désirs que de résoudre des problèmes [...]* Si Rome était la « ville éternelle » et Manhattan l'apothéose de l'urbanisme hyperdense du XXe siècle, Dubaï peut être considérée comme le prototype émergent de la ville du XXIe siècle : une série de prothèses urbaines et d'oasis nomades, autant de villes isolées gagnantes sur la terre et sur l'eau »⁶⁴.

Néanmoins, parallèlement à ce développement urbain exceptionnel d'autres spécialistes pensent que « *le gigantisme architectural est généralement le symptôme pervers*

⁶³ . Architecte contemporain, enseignant chercheur en architecture et urbanisme et écrivain américain.

⁶⁴ . KATODRYTIS G., 2005, « Metropolitan Dubai and the Rise of Architectural Fantas », *Bidoun*, n° 4, printemps 2005. Cité dans Mouvements. Edition du 27 novembre 2009.

d'une économie en état de surchauffe spéculative »⁶⁵. En effet, car derrière le boom immobilier qu'a connu Dubaï, se cachent des méthodes spéculatives pour assurer le financement des projets. Certes, ces derniers, étaient financés, en partie, par l'Etat grâce aux revenus qu'il tirait des autres secteurs économiques, mais la plus grosse part du financement était assurée par des capitaux privés venus de l'étranger. Notamment au lendemain du décret royal de 2002, autorisant l'accès des étrangers à la propriété immobilière. Aussitôt, une importante épargne étrangère fut construite à Dubaï, alors surnommée le chantier du monde et accueillant entre 30 et 40% des grues de la planète selon Normand (2011).

Le processus de développement des projets paraît très simple à première vue, mais il ne l'est pas pour autant. L'Etat vendait ses terrains aux grands promoteurs immobiliers nationaux, le plus souvent des filiales dépendantes de sociétés d'investissement publics contrôlées par le gouvernement comme Nakheel et Emaar, mais aussi, aux groupes internationaux, qui développaient des programmes immobiliers de luxe. Les procédures avançaient en suivant, également, des méthodes de financement spéculatives, avec des mécanismes de ventes sur plans, de crédit, de financements des travaux grâce aux avances des clients...etc.

Ceci explique d'une part le développement remarquable de la ville du fait de la capacité à financer n'importe quelle opération, et la naissance des projets les plus osés. Non seulement sur les fronts d'eau, mais également en mer, sur des îles artificielles. Ces opérations ont subi les contrecoups de l'éclatement, en 2008, de la bulle spéculative, suite à la crise des subprimes⁶⁶ qui a explosé aux USA, et la crise économique et financière qui en a résulté.

Le bouleversement de Dubaï est expliqué par la multiplication par deux des prix de l'immobilier entre 2002 et 2006 à laquelle s'ajoute une importante disproportion entre une offre abondante et une demande relativement faible. Ces facteurs, avaient favorisé le développement de la bulle spéculative, laquelle a éclaté suite aux retraits des capitaux étrangers au lendemain de la crise économique et financière de 2008. Le prix des biens immobiliers à Dubaï a été divisé par deux entre 2008 et 2009 déclenchant le début de la descente aux enfers de Dubaï.

⁶⁵ . Mouvements. Edition du 27 novembre 2009. Consulté le 28/12/2012.
<http://www.mouvements.info/Dubai-entre-la-peur-et-l-opulence,32.html>

⁶⁶ . En bref, un crédit est dit subprime s'il est octroyé à un emprunteur dont la capacité de remboursement n'est pas garantie. Il est donc peu fiable. C'est pour cette raison que les organismes prêteurs essayent de contrebalancer cette situation en exigeant de l'emprunteur (peu fiable) un taux d'intérêt assez élevé. Cela signifie que le risque pris par le prêteur tout comme son rendement sont grands.

Selon Normand (2011) : « *En novembre 2009, la holding de la famille Maktoum, Dubaï World, qui contrôle Nakheel, annonce qu'elle ne peut honorer 2,5 milliards de dettes arrivant à échéance en décembre, soit 5% de l'endettement total de la ville. Les marchés financiers de Dubaï, puis d'Abou Dhabi, s'effondrent de 7% et 8% à cette annonce. Malgré ses réticences, Abou Dhabi est forcé d'intervenir pour éviter la contagion, car ses banques ont souscrit 5 milliards de dollars d'obligations dubaïotes. Le plan de sauvetage prévoit de restructurer 26 milliards de dollars de dettes, par la souscription de 10 milliards d'obligations par la Banque Centrale, auxquels s'ajoutent 10 milliards apportés par Abou Dhabi. Le Burj Dubaï est rebaptisé Burj Khalifa, du nom de l'émir d'Abou Dhabi* » en guise de remerciement.

Depuis lors, et bien que plusieurs opérations urbaines de luxe semblent avoir été abandonnées et envahies par la mer comme les îles artificielles, Dubaï redémarre économiquement et reprend progressivement sa place grâce au succès relatif de sa stratégie de diversification économique. En effet, plus de 55%⁶⁷ du PIB de l'émirat sont garantis par le tourisme, l'hôtellerie, la Finance et enfin l'industrie manufacturière. Dubaï reste donc toujours debout en attendant le redémarrage de ses projets immobiliers perçus à l'époque comme une référence en matière d'aménagement urbain par de nombreux responsables étrangers, maghrébins notamment.

En effet, durant les années 2000, parallèlement à la réalisation des projets à Dubaï, plusieurs promoteurs originaires des pays du Golfe mais surtout émiratis, avaient lancé des grandes opérations d'aménagement visant à exporter les concepts urbains dubaïotes aux pays du Maghreb.

Les projets en question, étaient proposés dans le cadre de partenariats publics-privés ou de conventions d'investissement. Ils trouvaient parfaitement leur place dans les politiques maghrébines d'aménagement et permettaient en conséquence, l'exportation du savoir-faire acquis par les experts moyen-orientaux vers d'autres régions du monde.

⁶⁷ . Statistiques (NORMAND, 2011).

I-2-3-Capitalisation des expériences et exportation du savoir-faire vers le Maghreb

Si le modèle urbain dubaïote reste exceptionnel par son extravagance et l'originalité de ses projets, il faut toutefois préciser que d'autres pays arabes de la région du Golfe Persique ont tenté cette expérience.

Plusieurs villes des pays du CCG se démarquent par ce modèle architectural composé de constructions verticales et transparentes, construites principalement en verre et en acier, localisées sur les fronts de mer, et donnant l'impression d'être dans l'une des villes mondiales de l'Asie du sud-est comme Singapour et Shanghai.

En un mot, et si l'on ne se limite qu'à la région du Golfe, il s'agit d'un urbanisme ultralibéral, rappelant le modèle urbain de la ville de Dubaï.

Les photos exposées ci-après en constituent la meilleure preuve. Doha par exemple, capitale du Qatar, Abu Dhabi capitale des EAU, Manama capitale du Bahreïn ou encore Koweït, reflètent parfaitement cette architecture internationale importée des pays anglo-saxons comme les Etats- Unis et l'Australie.

Ces régions ont depuis très longtemps été identifiées comme le berceau de l'architecture mondiale. L'apparition des projets identiques dans les pays arabes du Golfe en constitue la meilleure preuve de l'importation des concepts urbains de « l'urbanisme américain », principalement.



Source : Safi BELILI (mars 2013)

Photo 12: Vue sur Williamsburg (Brooklyn) depuis Manhattan (New York- USA)



Source : Safi BELILI (mars 2013)

Photo 13: Vue sur Manhattan depuis Staten Island (New York- USA)



Source : <http://constructionweekonline.com>

Photo 14: Vue sur la corniche d'Abu Dhabi



Source : <http://www.e.gov.kw>

Photo 15 : Vue sur le front de mer et le port de Koweït



Source: <http://ww.theodora.com>

Photo 16: Vue sur le front de mer Manama



Source : <http://www.designhome.ae>

Photo 17: Vue sur le front de mer Doha

Identité urbaine des capitales du Golfe : entre importation des concepts urbains et leur exportation!

Partant d'une idée, qui stipule que l'urbanisme moderne est un facteur d'attractivité des territoires, les dirigeants des pays cités se tournent au lendemain de l'ouverture économique vers la recherche d'une identité urbaine rayonnante, permettant un meilleur affichage à l'international et facilitant les politiques de marketing territorial.

Ce phénomène a mis en concurrence l'ensemble des territoires métropolitains des capitales des Etats arabes du Golfe Persique, et par la même occasion, a été à l'origine du remodelage des paysages urbains des grandes villes des micros-monarchies, caractérisées, aujourd'hui, par une ressemblance architecturale frappante.

De plus, il faut toutefois préciser que cette concurrence ne se limite pas au produit urbain. En effet, elle dépasse le processus de production urbaine pour s'intéresser à l'ensemble des pratiques qui l'entourent. Plus simplement dit, pour assurer un meilleur affichage, les politiques de marketing territorial donnent naissance au recrutement des cabinets et des bureaux d'études internationaux de renommée ayant généralement fait leurs preuves dans d'autres régions. Cette opération permet la réalisation de projets répondant aux objectifs recherchés, constitue un élément-clé pour leur marketing auprès des futurs acheteurs, et joue le rôle d'appât pour les éventuels investisseurs et financeurs.

Il faut toutefois préciser que ces appels aux compétences étrangères dépassent la seule conception architecturale et urbaine. En effet, les recours concernent aussi les montages juridiques, techniques, financiers et commerciaux que ces grandes opérations d'aménagement exigent. Les aménageurs locaux externalisent en plus l'ensemble des études.

Par exemple, les études de faisabilité, les études de marché, l'élaboration des business plans et les stratégies commerciales sont confiés à des experts extérieurs, principalement occidentaux, pas uniquement dans un souci d'un futur marketing territorial, cette fois-ci, mais plutôt, dans le but de les assister dans leurs tâches. On assiste alors dans les pays du Golfe, à un développement sans précédent du processus d'assistance à la maîtrise d'ouvrage.

Le grand nombre de projets réalisés dans la région du Golfe grâce aux mobilisations des fonds nécessaires et une maîtrise d'ouvrage étrangère complexe certes, mais sophistiquée, a permis aux cadres locaux de travailler en étroite collaboration avec les experts

internationaux. En conséquence, ils ont réussi à acquérir un savoir-faire réel en matière de management et de réalisation des projets d'aménagement.

Avec l'ouverture et le lancement des stratégies d'investissement à l'international, ce savoir-faire, a été exporté par les investisseurs du Golfe vers d'autres régions du monde, les pays du Maghreb notamment. Dans ces contrées éloignées les investisseurs moyen-orientaux sont très actifs dans la production architecturale et urbaine, comme le montrent les statistiques du Chapitre 1.

Depuis le milieu des années 2000, les autorités locales maghrébines font appel ou se voient proposer dans le cadre de partenariats publics-privés ou de conventions d'investissement, de grands projets d'aménagement urbain par des investisseurs originaires des pays du Golfe.

Les projets en cours de réalisation, se caractérisent par une ressemblance frappante avec ceux réalisés il y a quelques années dans les pays du Golfe, tant au niveau architectural et urbain qu'au niveau des pratiques et du montage opérationnel. Ce qui atteste de l'importation simultanée des concepts urbains et des compétences qu'ils requièrent en matière de management des projets.

Conclusion

Les stratégies de diversification économique à l'échelle nationale ont permis aux pays arabes du Golfe Persique de se doter d'un réel savoir-faire. Particulièrement, dans les cinq secteurs économiques : la finance, le transport aérien, le sport, le tourisme et l'immobilier.

En effet, ces secteurs se sont énormément développés ces dernières années. Ils constituent de nos jours des sources essentielles de revenus pour les pays initiateurs. C'est le cas par exemple du tourisme et de l'hôtellerie à Dubaï.

Si la crise s'est violemment abattue sur le secteur immobilier de cet Emirat -en le contraignant à abandonner certains de ses projets immobiliers titanesques- son hôtellerie, ses équipements de loisirs et son tourisme semblent tenir le coup.

Ainsi, ils ont pu faire face aux déséquilibres causés par la crise et continuent à garantir plus de la moitié du PIB de l'Etat, lequel a réussi à se positionner grâce aux projets architecturaux les plus extravagants et à son urbanisme rappelant les villes internationales.

Seulement, il faut préciser que ce modèle urbain développé par Dubaï n'est pas une nouveauté dans la région, puisque d'autres pays du Golfe l'ont expérimenté depuis plusieurs années, grâce à la disponibilité du foncier et des revenus pétroliers nécessaires à la réalisation des projets.

De la sorte, le nombre considérable des projets réalisés principalement par les experts étrangers, a permis aux cadres locaux d'acquérir un savoir-faire en matière de management de projet, leur permettant de perfectionner leurs stratégies d'investissement dans le secteur immobilier, mais à l'international cette fois-ci.

Ainsi, ils exportent non seulement leurs concepts urbains mais également leur expertise dans de nombreux pays, et plus particulièrement au Maghreb ces dernières années.

Conclusion de la première partie

A l'instar de nombreux pays de la région, les pays arabes du Golfe Persique ont vu leur statut changer au lendemain de la découverte du pétrole dans les années 1930. En conséquence, cette ressource énergétique céleste a été à l'origine de la métamorphose urbaine d'une région autrefois désertique.

Le contre-choc pétrolier des années 1970 et ses retombées sur l'économie mondiale, a plongé la région dans une profonde crise. De ce fait, il a poussé les dirigeants des pays en question à repenser leurs modèles économiques dans le but de développer d'autres sources de financement pouvant contourner les dangers dévastateurs d'une économie de rente.

Grâce à la stratégie d'ouverture vers le monde et au recyclage des revenus pétroliers, les pays arabes du Golfe Persique ont réussi à trouver un palliatif au pétrole, en développant d'autres secteurs économiques à l'échelle nationale mais aussi internationale.

Aujourd'hui, et malgré la crise économique des dernières années, les secteurs retenus garantissent des revenus considérables et permettent aux pays initiateurs de s'afficher à travers le monde, notamment par le volume de leurs investissements.

En effet, les fonds publics ou privés originaires des pays moyen-orientaux ont envahi le monde par leurs volumes et la typologie de leurs investissements. Ils ciblent l'ensemble des secteurs stratégiques de l'économie mondiale dans le but de diversifier au maximum les avoirs financiers et de lier leurs économies à la santé des différents marchés économiques.

Les exemples sont très nombreux et il nous est difficile de tous les inventorier pour de multiples raisons. L'éventail est extrêmement large et certaines opérations sont peu accessibles voire opaques.

Cette opacité s'explique par la volonté des responsables des fonds d'investissement de mettre à l'abri du « copiage » leur stratégie d'investissement. Néanmoins, nous pensons que derrière l'opacité se cachent de nombreux conflits d'intérêts.

Les pays du Maghreb ont été ciblés dans cette stratégie dans la mesure où des investisseurs émiratis réalisent des projets urbains soit en partenariat avec les autorités locales, ou grâce à des processus de promotion immobilière. Dans la deuxième partie de ce travail, nous tenterons de les examiner.

Ainsi, parmi les grandes questions qui se posent, il s'agit de savoir comment ces projets sont-ils décidés et dans quelle stratégie de développement s'inscrivent-ils? Sont-ils réellement importés par les investisseurs des pays arabes du Golfe Persique? Dans l'affirmatif sont-ils conçus et étudiés par des experts locaux? Ou, demeurent-ils encore une fois, composés et gérés à distance par des bureaux d'études internationaux avec lesquels travaillent les investisseurs?

Deuxième partie :

Les investisseurs du Golfe dans les villes maghrébines

Introduction de la deuxième partie

Réellement, les investissements originaires des pays arabes du Golfe en direction du Maghreb ne datent pas que des années 2000. Des fonds publics ou privés moyen-orientaux avaient investi dans la région depuis les années 1970, et leurs projets s'inscrivaient dans le cadre de différentes stratégies. Commerciales, comme les investissements privés saoudiens dans de nombreux secteurs économiques maghrébins durant les années 1980. Ou, tout simplement, de coopération internationale, plus précisément inter-arabe, dans lesquelles les pays riches du Golfe subventionnaient des projets de développement dans les trois pays du Maghreb.

Cependant, les statistiques attestent d'une nette accélération dans le rythme des investissements à partir du début des années 2000. En plus de l'envolée des prix du pétrole entre 2002 et 2008 et les surplus enregistrés en conséquence, plusieurs facteurs peuvent expliquer ce phénomène, selon certains spécialistes.

À titre d'exemple, on peut citer d'une part la baisse tendancielle du dollar américain face aux autres monnaies, ce qui a poussé les pays arabes du Golfe Persique à diversifier au maximum leurs placements dans des zones non dépendantes du dollar, afin d'éviter la baisse tendancielle de leurs monnaies, maintenues à parité fixe avec le dollar depuis de nombreuses années (Meddeb, 2010).

D'autre part, les attentats du 11 septembre 2001 aux USA et les retombées négatives qu'ils ont engendré sur l'image des fonds arabes dans le monde occidental des affaires, nous semblent être également un facteur d'importance majeure. En effet, la majorité des pays occidentaux ont durci leur législation vis-à-vis de ces capitaux soupçonnés de financeurs des mouvements islamistes, du djihad et du terrorisme international.

En outre, face à la nécessité d'assurer la continuité des stratégies de développement engagées par les pays arabes du Golfe Persique à la recherche permanente de terrain d'investissement à l'étranger, leur orientation vers les autres régions et particulièrement le Maghreb fut une nécessité, voire une obligation.

Cette orientation, coïncide avec la mise en place dans les trois pays maghrébins de stratégies de développement nationales basées sur des politiques de marketing territorial. En conséquence, une situation de sur mesure leur fut offerte, les investissements se sont

beaucoup accentués, et ont touché tous les secteurs malgré un certain décalage dans les dispositifs d'attraction de l'investissement étranger entre les trois pays.

En effet, le Maroc et la Tunisie ont réussi à bénéficier des investissements arabes du Golfe bien avant l'Algérie. Après avoir été considérée comme un territoire à hauts risques par les investisseurs du monde entier à cause de sa politique étrangère rigide et de la décennie noire des années 1990 qu'elle a traversée, l'Algérie s'est stabilisée, et tente de se redresser économiquement depuis quelques années, grâce notamment aux recettes des hydrocarbures qui ont remarquablement boosté la politique esquissée par le président Abdelaziz Bouteflika et son gouvernement. Ainsi, le pays a plus ou moins réussi à bénéficier, dernièrement, de sa part des fonds arabes du Golfe Persique. Tout comme au Maroc et en Tunisie, on remarque l'accroissement du nombre d'opérations d'investissement et de partenariat avec ces investisseurs.

Différents sont les contextes dans lesquels ces projets s'inscrivent. Néanmoins, ils sont généralement à l'origine d'une volonté gouvernementale, structurée par une politique de développement à deux échelles.

Métropolitaine d'une part, si l'on s'intéresse à une échelle plutôt réduite car ne touchant que les capitales et les grandes métropoles. Elle s'articule en général autour du renouvellement urbain et d'une politique de requalification des espaces ou des friches urbaines.

D'autre part, il s'agit d'un développement plus large, compte tenu de son échelle d'action visant l'ensemble du territoire national. Dans ce cas, la stratégie de développement touristique en constitue la clé de voûte.

En outre, il faut préciser que ces deux stratégies s'intègrent et s'articulent parfaitement autour d'une politique de marketing territorial. Ainsi, la disponibilité des capitaux du Golfe Persique a permis le lancement de plusieurs grands projets urbains, qui se localisent principalement dans les sites de fronts d'eau, qui bénéficient de facilités et de dérogations, et qui se présentent comme un greffage de concepts architecturaux et urbains, importés de toute pièce depuis les pays émiratis, et mis en œuvre, par des méthodes de management de projets très sophistiquées et compliquées, non forcément maîtrisées par les responsables des pays du Maghreb.

Afin de décrypter ces processus, nous allons nous intéresser au début de cette partie, à la présentation des politiques maghrébines de développement en déterminant l'ensemble des

stratégies engagées ainsi que les actions mises en place à l'échelle de chaque pays. Nous déterminerons ensuite, les relations avec la ville et l'initiation de grands projets urbains dans les sites métropolitains.

Enfin, nous nous intéresserons aux détails des projets en étudiant plus finement le processus d'investissement ou de partenariat entre les gouvernements locaux et les investisseurs arabes du Golfe Persique, ainsi que le montage et le management de projets. Nous expliquerons à la fin de cette partie, le phénomène de greffes urbaines observé dans les trois pays du Maghreb du fait de l'importation par les investisseurs de projets clés en main et leurs insertions dans les tissus préexistants des capitales maghrébines.

Chapitre 3 :

IDE du Golfe Persique au Maghreb : une situation de « sur mesure » ?

Introduction

Comme de nombreux pays en développement confronté à la dette, ceux du Maghreb furent contraints à des Plans d'Ajustements Structurels depuis au moins trois décennies, et ont de ce fait, introduit une série de réformes économiques, politiques, juridiques et fiscales, touchant l'ensemble des secteurs vitaux.

L'objectif principal de ces réformes imposées par le FMI et la Banque Mondiale, consiste à leur assurer un avenir économique durable, et à construire un pays plus rayonnant, attractif et surtout compétitif, dans un système économique de plus en plus mondialisé.

Ainsi, et c'est exactement dans cette perspective, que naissent des stratégies nationales de développement et de marketing territorial, engagées par les gouvernements des trois pays maghrébins.

Cette course au développement explique la naissance d'un climat de concurrence rude entre les pays du Maghreb. L'exemple de la politique touristique lancée par la Tunisie et le Maroc dès les années 1970 l'a d'ores et déjà confirmé. Chacun des deux pays tentait de faire du secteur touristique un pilier de son économie en suivant son propre modèle. La Tunisie a misé sur l'aspect quantitatif, les responsables voulaient faire du chiffre en attirant toujours plus de touristes. Tandis que le Maroc ciblait plutôt la qualité, en misant sur un tourisme de luxe.

Depuis quelques années, cette compétition semble s'accroître avec l'entrée sur le marché du troisième pays de la région, et l'apparition des nouvelles politiques de développement, plus engagées dans la voie libérale. Principalement, celles faisant de l'investissement originaire des pays arabes du Golfe Persique une source importante de financement des projets.

Dans ce contexte, notre objectif est d'arriver à cerner l'arrivée au Maghreb des IDE des pétrodollars du Golfe, leur affectation sectorielle très différenciée, leur investissement dans deux secteurs économiques phares de la région (le tourisme et l'immobilier), ainsi que le rôle des réformes et stratégies engagées par les gouvernements en place en vue d'assurer le captage des fonds arabes du Golfe Persique.

II-3-1- IDE du Golfe au Maghreb : évolution, flux et affectation sectorielle

L'arrivée des IDE dans les pays du Maghreb : une situation contrastée ?

Depuis la mondialisation et la libéralisation économique volontaire dans certains cas, mais surtout imposée aux Etats endettés du Maghreb au lendemain des accords d'ajustement structurels, signés avec les bailleurs de fonds internationaux -principalement le Fond Monétaire International (FMI)- un grand bouleversement a été enregistré dans les systèmes économiques des trois pays.

En effet, selon Boumaza (2006) : « *La libéralisation imposée au Etats à partir des accords d'ajustements structurels entre les Etats et le Fond Monétaire International, a pour cela, réduit les protections étatiques aux systèmes productifs et aux produits locaux. Elles ont ouvert des pans importants de l'économie et des services, favorisé les produits internationaux sur les marchés et générés des changements des modes de gestion* ».

En d'autres termes, les changements introduits convergent globalement vers l'ouverture des économies nationales à l'économie libérale. Par conséquent, ils expliquent la réduction du contrôle des Etats, leur désengagement total ou partiel et l'intervention des acteurs privés nationaux mais aussi étrangers, dans des secteurs économiques, imperméables auparavant.

De ce fait, la frontière entre ce que (Boumaza, 2006) qualifie de « local » et de « global » devient de plus en plus poreuse, les relations d'interdépendance entre les Etats se développent et l'intérêt pour la captation des ressources extérieures constitue plus que jamais une problématique fondamentale (Guerraoui, 1997).

Soucieux de leur développement mais pauvres et affaiblis par les dettes extérieures, les pays du Maghreb ont adopté la méthode esquissée par l'ensemble des pays mondialisés afin de trouver des sources de financement extérieures « *non génératrice de dette* »⁶⁸.

Ainsi, les IDE ont pris rapidement une place très importante dans les économies des pays du Maghreb. Selon Talahite (1997), bien que le rôle des IDE dans les théories de développement ne se limite pas qu'au volet financier, ce dernier a pris le dessus sur

⁶⁸ . AKARI A., 1997, « IDE et développement : l'expérience tunisienne », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 265-279.

l'ensemble des autres objectifs comme la création d'emplois, la formation et le transfert de compétences, car les Etats maghrébins présentaient un handicap financier renforçant leur domination par les bailleurs de fonds internationaux et par conséquent, bloquant le lancement des projets de développement.

Cependant, bien que la libéralisation économique des pays du Maghreb puisse paraître comme la plus immédiate, et plus ou moins imposée aux trois pays, il faut cependant préciser que certaines différences demeurent perceptibles. En effet, contrairement au Maroc et à la Tunisie où l'ouverture vers le monde était la clé de voute des politiques économiques, et la recherche d'IDE fut une volonté politique visant à contrebalancer la faiblesse de la richesse énergétique et de l'épargne nationale, l'Algérie, avait opté pour une économie plus nationalisée et basée exclusivement sur l'exportation des hydrocarbures. Le financement des investissements était basé principalement « *sur les prêts du Trésor et, depuis 1988, le crédit bancaire* »⁶⁹ auxquels le pays avait facilement accès grâce à sa richesse énergétique. C'est la chute du cours du dollar (\$) et du prix du pétrole dans les années 1980 et la poursuite de la même politique économique du crédit quelques années après, qui ont conduit le pays vers une crise d'endettement dramatique (Talahite, 1997).

Ainsi, une série de réformes, dont la libéralisation économique, se sont imposées à l'Algérie. Tout comme dans le cas des deux pays voisins, ces dispositifs constituent la succession logique des plans d'ajustement structurel, lesquels ont commencé à voir le jour en 1983 au Maroc, trois ans plus tard en Tunisie, et en 1994 en Algérie.

Ce décalage en matière d'ouverture à l'économie mondiale entre les trois pays du Maghreb a été profondément creusé par la décennie noire connue par l'Algérie durant les années 1990. Au malaise économique, s'ajoute une crise politique qui a plongé le pays dans une situation de chaos en détériorant l'environnement sécuritaire, et en accentuant les difficultés économiques, politiques et sociales, rencontrées par une jeune nation, libérée depuis moins de trois décennies, du joug colonial français au moment du déclenchement de la crise.

⁶⁹ . TALAHITE F., 1997, « Les IDE en Algérie : tendances, contraintes et perspectives », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 229-256.

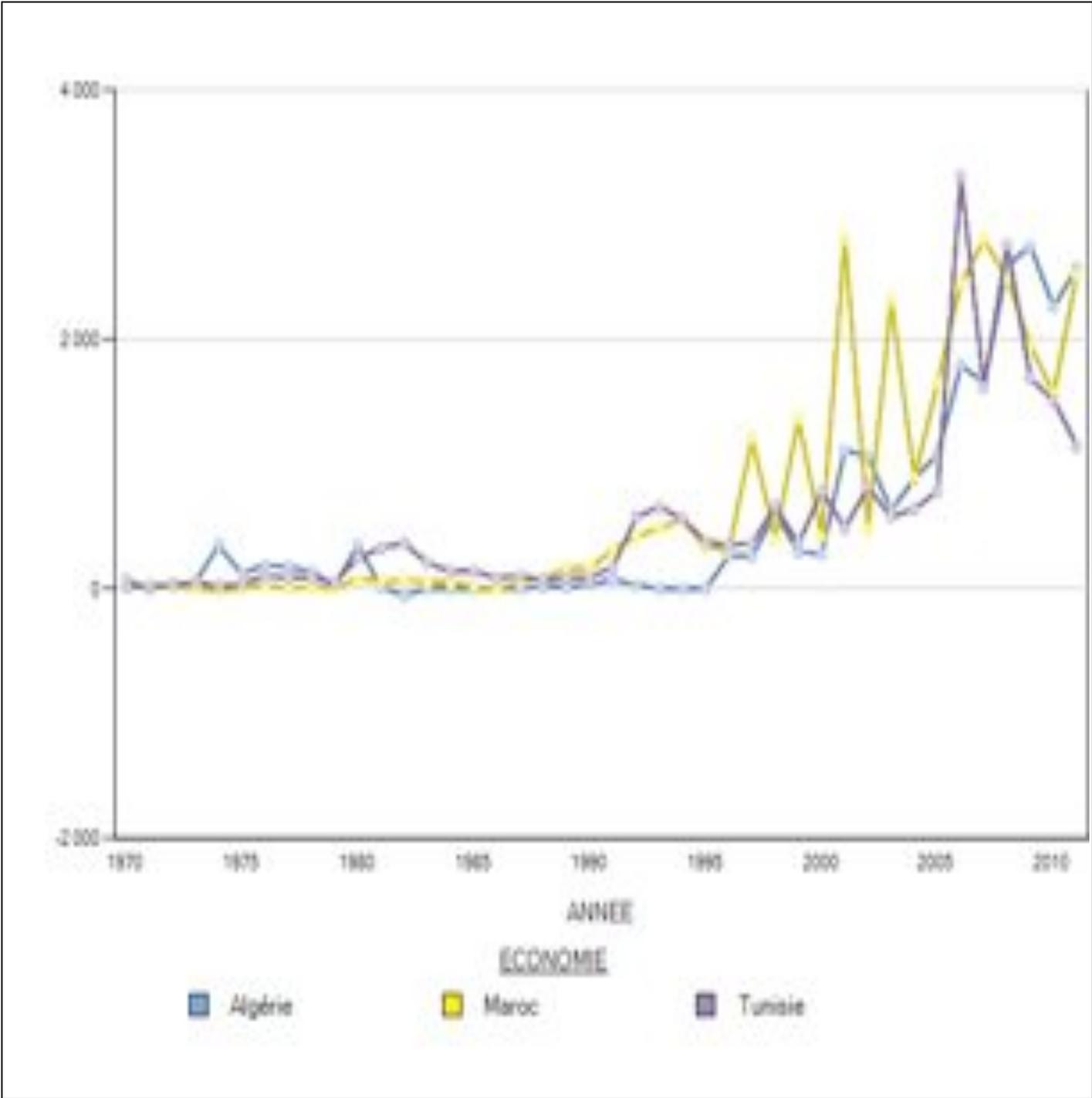
Les répercussions sur les flux de ses IDE apparaissent d'une façon nette dans les statistiques de la CNUCED. Bien que le pays captait des flux d'IDE importants au début des années 1970, il s'est fait dépasser très rapidement par ses voisins dès l'aube des années 1980, laissant la première place à la Tunisie et au Maroc. Ces derniers captaient des flux d'IDE importants au moment où les flux d'IDE entrants en Algérie étaient très faibles, et ce jusqu'au début des années 2000. Rien d'étonnant pour un pays dont l'objectif principal était de sortir de sa crise interne.

Il faut attendre l'élection du président Abdelaziz BOUTEFLIKA et la politique de concorde civile que ce dernier a réussi à appliquer grâce à une redistribution de la rente pétrolière, pour que l'Algérie commence à se stabiliser et à se redresser économiquement après avoir été considérée comme un territoire à risque par les investisseurs du monde entier. Ainsi, le pays a réussi à l'instar de ses voisins, à attirer des volumes importants d'IDE, principalement après la crise économique et financière de 2008.

En effet, le graphique n° 06 montre une importante accélération dans le rythme des investissements à partir du début des années 2000. Entre 2000 et 2001 les flux d'IDE entrants en Algérie ont été multipliés par quatre et sont passés de 280 millions de \$ à 1 milliard 108 millions de \$. Depuis, et malgré une période de stabilité comprise entre 2001 et 2005, le pays attire quasiment la même part d'IDE que ses voisins. À partir de 2009, il est classé en tête de liste en captant la plus grosse part des IDE du Maghreb avec un flux entrant d'environ 2 milliards 746 millions de \$ en 2009, 2 milliards 264 millions de \$ en 2010 et enfin, 2 milliards 571 millions de \$ en 2011. Durant la même période, le Maroc et la Tunisie ont enregistré respectivement 1 milliard 951 millions de \$ et 1 milliard 687 millions de \$ en 2009, 1 milliard 573 millions de \$ et 1 milliard 512 millions de \$ en 2010 et 2 milliards 519 et 1 milliard 142 en 2011.

Si les flux d'IDE ont enregistré une baisse dans le cas Tunisien et Marocain, la situation des stocks d'IDE n'est pas tout-à-fait comparable. Les statistiques de la CNUCED montrent que la Tunisie a depuis les années 1980 occupée la première place en matière de réception des stocks d'IDE. Cependant, elle est talonnée par le Maroc depuis le début des années 2000, avant que celui-ci ne la dépasse en 2003 pour occuper définitivement la première place. Ses stocks d'IDE en 2011 étaient de 46 milliards 300 millions de \$ tandis que ceux de la Tunisie étaient de 31 milliards 414 millions de \$. Bien qu'ils aient baissé, les stocks restent tout de même importants par rapport à ceux qui ont pénétré en Algérie durant la

même année. En effet, les stocks d'IDE de ce dernier pays représentaient 21 milliards 781 millions de \$ (voir graphique n° 07).



CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 06: Flux d'IDE entrants aux pays Maghreb entre 1970 et 2011/ millions de \$ US.

ANNEE	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Algérie	80,12	0,6	41,49	51	358	119	187	178,45	135,15	25,69	348,67
Maroc	20	23,1	13	5,49	-20,4	5,02	38,02	7,99	11,76	7,18	89,42
Tunisie	16	23	33	58	28	45	109,62	93,25	91,31	49,21	246,48

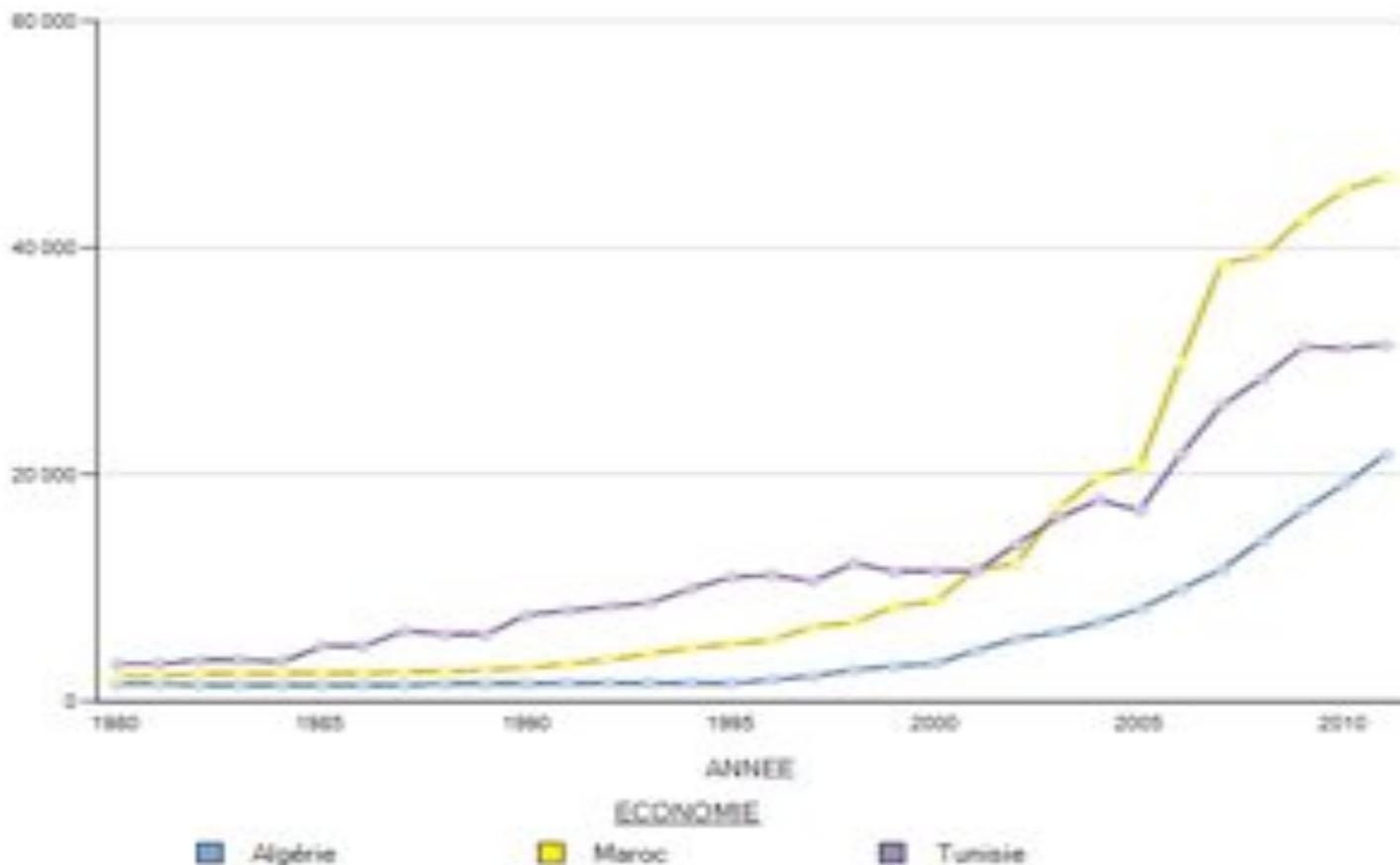
ANNEE	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Algérie	13,21	-53,57	0,42	0,8	0,4	5,32	3,71	13,02	12,09	40,00
Maroc	58,58	79,53	46,12	46,99	19,98	0,55	59,57	84,54	167,06	165,00
Tunisie	327,22	370,69	209,22	141,48	138,92	85,93	102,76	76,17	91,84	88,70

ANNEE	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Algérie	80,00	30,00	0,00	0,00	0,00	270,00	260,00	606,60	291,60	280,10
Maroc	317,00	424,00	491,00	551,00	332,00	322,00	1207,20	400,29	1363,92	422,21
Tunisie	172,80	583,60	656,20	566,40	377,50	351,10	365,30	668,10	367,90	779,18

ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Algérie	1107,90	1065,00	633,70	881,90	1081,10	1795,40	1661,80	2593,60	2746,40	2264,00	2571,00
Maroc	2807,73	481,30	2314,49	894,78	1653,99	2449,45	2804,50	2487,09	1951,71	1573,86	2519,11
Tunisie	486,55	820,83	583,64	639,12	783,09	3307,99	1616,25	2758,62	1687,81	1512,51	1142,93

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- Conception Safi BELILI

Tableau 06 : Flux d'IDE entrants dans les pays du Maghreb entre 1970 et 2011/ millions de \$ US.



ANNEE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Algérie	1525	1538	1485	1485	1486	1486	1492	1495	1508	1521	1561	1641	1671	1671	1671	1671	1941
Maroc	2283	2342	2421	2467	2514	2534	2535	2594	2679	2846	3011	3328	3752	4243	4794	5126	5448
Tunisie	3341	3346	3604	3691	3589	4917	4909	6218	5947	5888	7615	8067	8448	8725	9918	10967	11181

ANNEE	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Algérie	2201	2807	3099	3379	4487	5552	6185	7067	8148	9944	11606	14199	16946	19210	21781
Maroc	6655	7056	8419	8842	11649	12131	17106	19883	20752	29939	38613	39388	42581	45082	46300
Tunisie	10629	12237	11432	11545	11519	13861	16239	17844	16840	21832	26193	28525	31277	31182	31414

CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises

Graphique 07 : Stocks d'IDE entrants dans les pays du Maghreb entre 1980 et 2011/ millions \$ US.

IDE des pays du CCG au Maghreb : complémentaires ou concurrentiels par rapport aux européens ?

Les études montrent que depuis les premières vagues d'investissements directs étrangers dans la région maghrébine, la plus grande partie des flux et des stocks entrants était originaire des pays européens. La France a occupé la première place pendant plusieurs années et les statistiques d'ANIMA le confirment⁷⁰.

Cette situation s'explique par la proximité géographique entre les pays du Maghreb et ceux de l'Europe et le passé historique qui lie ces deux rives de la méditerranée. Cependant, Talahite (1997) explique que la donne a commencé à changer depuis le repli des pays industrialisés sur eux-mêmes, poussant les pays du Maghreb à s'orienter vers d'autres sources d'IDE, originaires notamment de l'Asie du sud-est et des pays arabes du Golfe Persique. Bien que les investissements arabes originaires du Golfe Persique aient été déjà présents au Maghreb depuis les années 1970, comme l'a démontré Ayari (1991) à travers une typologie très précise des investissements privés arabes au Maghreb et au Machreck⁷¹. Mais aussi, comme l'attestent les travaux de Cheikh-Rouhou (2009), qui se sont intéressés plutôt aux capitaux publics en expliquant que les IDE du Golfe au Maghreb étaient : « ... *encouragés par les banques centrales des pays du Golfe, par le biais du fonds arabe de développement économique et social (FADES)* » dans le but de créer des richesses nationales, en finançant, grâce aux recettes des hydrocarbures, la réalisation des infrastructures dans les pays arabes. Meddeb (2010), de son côté confirme la présence des IDE des pays du CCG depuis les années 1970 et l'explique dans le cas tunisien par les investissements koweïtis dans l'industrie chimique dans les années 1970, et émiratis quelques années plus tard, mais dans le tourisme cette fois-ci, comme le projet de Port El Kantaoui...

Depuis, on a assisté à une importante augmentation des IDE, mais aussi, à une diversification de la typologie des projets et des conventions d'investissement entre 2001 et 2009.

⁷⁰ . Pour plus de détails sur les flux d'IDE entrants dans les pays du Maghreb, consulter les rapports annuels d'ANIMA sur l'investissement direct étranger. Disponible sur : http://www.animaweb.org/opportunities.php?type=document_mipo

⁷¹ . Pour plus de détails, consulter : AYARI C., 1991, « Les investissements de capitaux privés arabes au Maghreb et au Machreq », *Revue du monde musulman et de la Méditerranée*, n°62, pp. 136-140.

Les statistiques publiées par la plate-forme ANIMA-MIPO⁷² témoignent de cette augmentation des IDE. En même temps, elles attestent d'une grande accélération dans le rythme des IDE entre 2003 et 2008. Au milieu de cette période, c'est-à-dire en 2006, les investisseurs du Golfe Persique avaient même détrôné les Européens jusqu'alors leaders en matière d'émission d'IDE, non seulement au Maghreb, mais dans toute la région MENA⁷³ avec un flux d'IDE d'environ 20 milliards d'euros contre un peu plus de 16 milliards d'euros pour les investisseurs de l'Union Européenne. Ainsi, entre 2006 et 2008 les pays du CCG avaient une part d'environ 8 milliards d'euros des IDE entrants dans les pays du Maghreb.

pays émetteur	Arabie Saoudite	EAU	Qatar	Koweït	Bahreïn
pays récepteur					
Algérie	736	1939	NR	2081	143
Maroc	439	2110	54	730	592
Tunisie	80	4795	403	296	132

Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

Tableau 07 : Flux d'IDE cumulés entrants au Maghreb originaires des pays du CCG de 2003 à 2008/ millions €

Cette multiplication du nombre de projets d'investissement originaires des pays du CCG ne suffit pas, à elle seule, à expliquer l'importance des flux. Il faut approfondir l'analyse et comparer les montants des investissements par projet et par pays d'origine. Ainsi, on constate que contrairement aux projets des Européens, ceux des investisseurs arabes du Golfe ne se distinguent pas par leur nombre, le plus souvent inférieur par rapport aux autres, mais ils sont caractérisés par leurs enveloppes financières, en règle générale, de l'ordre de plusieurs millions d'euros. Les investissements dans le BTP et le tourisme en constituent les exemples les plus marquants. Dans ces deux secteurs, les montants sont très importants dans l'ensemble de la région MENA. En conséquence, et bien que les montants des projets européens soient

⁷² . Dans certains cas les flux publiés par ANIMA-MIPO sont différents de ceux publiés par la CNUCED. La première : « fournit des données d'anticipation, qui ne tiennent pas compte de l'origine des capitaux investis (profits recyclés sur place, financement bancaire local ou étrangers, etc.), mais qui intègrent la seule part relevant de l'opérateur étrangers ». Tandis que la CNUCED, utilise une approche contraire qui consiste à « identifier dans la balance des paiements de chaque économie nationale les entrées de capitaux étrangers consacrés à l'investissement direct ». <http://www.animaweb.org>

⁷³ . Signifie Middle East and North Africa, en français : Moyen-Orient et Afrique du Nord.

également très significatifs dans certains cas, ils sont complètement dépassés par ceux originaires des pays du CCG.

Toutefois, il faut souligner qu'après 2008, cette tendance s'est totalement inversée. Une nette régression dans le rythme des IDE est à signaler pour l'ensemble des pays investisseurs. Le flux total des IDE (toutes origines des investisseurs confondues) pénétrant le Maghreb (Libye incluse malgré ses faibles flux) a été pratiquement divisé par deux⁷⁴ en l'espace de deux ans. Il passe ainsi de plus de 15 milliards d'euros en 2007 à environ 8 milliards d'euros en 2009. La chute libre du flux d'IDE continue, pour atteindre un peu plus de 6 milliards d'euros en 2010 et enfin environ 4.5 milliards d'euros en 2011.

Parallèlement à cette baisse dans le volume des IDE entrants au Maghreb, on enregistre un net regain d'intérêt pour les autres pays de la région MENA. Les flux d'IDE entrants ont doublé entre 2007 et 2009 pour passer de 9 à 18 milliards d'euros. Aussi, une constante augmentation a été enregistrée depuis.

Cette tendance a été accompagnée par la montée en puissance de certains investisseurs et le recul pour d'autres investisseurs. Les pays du CCG étaient parmi ceux dont le recul en matière d'émission d'IDE s'est fait le plus ressentir. Pas seulement au Maghreb mais à l'échelle mondiale. Si l'on ne se limite qu'à la région MENA, leurs IDE qui représentaient plus de 19 milliards d'euros en 2006, ont quasiment été divisés par 6 en atteignant un peu moins de 3 milliards d'euros en 2011. Encore plus dramatique, plusieurs projets originaires de ces pays ont été annulés entre 2008 et 2012, notamment au Maghreb.

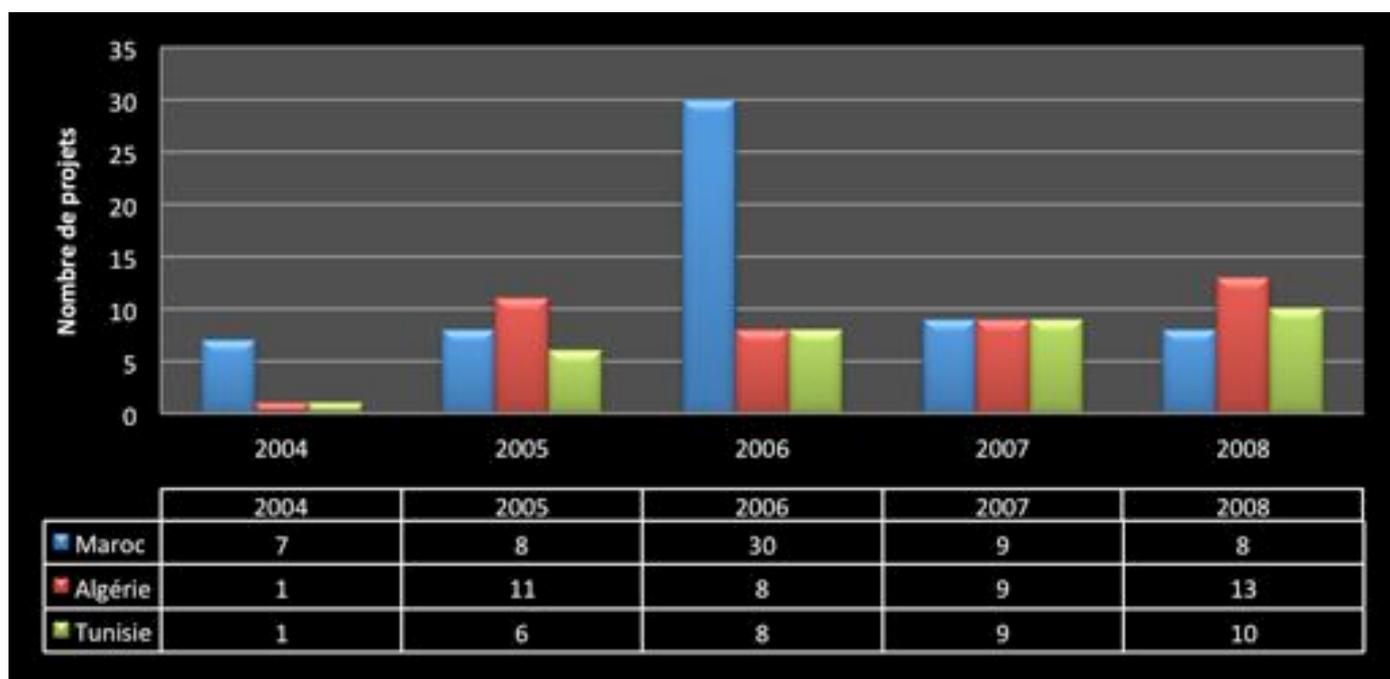
Si la crise économique de 2008 a toujours été donnée comme seule explication à cette situation, d'autres facteurs semblent désormais avoir impacté très négativement les IDE entre 2008 et 2012. Nous y reviendrons en troisième partie de ce travail.

Nous allons à présent concentrer notre réflexion sur la période du boom des IDE arabes du Golfe vers le Maghreb. C'est-à-dire entre 2003 et 2008, période du lancement ou de l'annonce de la majorité des projets d'investissement. Tout au long de cette partie, nous allons examiner les principaux pays membres du CCG qui investissent au Maghreb, les pays d'investissement privilégiés par les investisseurs ainsi que les secteurs les plus ciblés.

⁷⁴ . Statistiques ANIMA-MIPO.

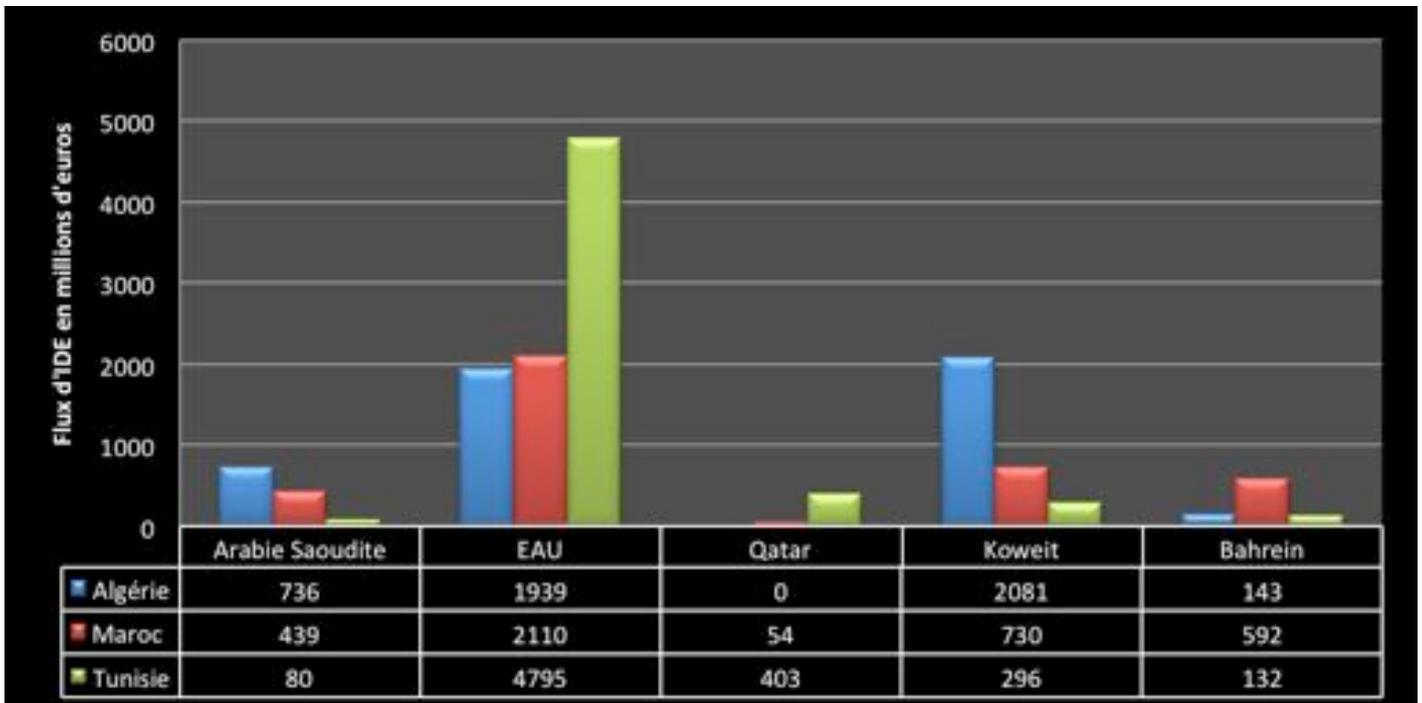
Une affectation géographique et sectorielle différenciée

L'analyse des statistiques de l'observatoire ANIMA-IMPO et l'inventaire des projets que nous avons réalisés à partir de ces dernières (annexe n° 03), montre que l'affectation géographique des IDE arabes du Golfe Persique était largement comparable en nombre de projets entre les trois pays durant toute la période allant de 2003 à 2008, à l'exception des deux années 2004 et 2006 durant lesquelles, le Maroc a capté presque quatre fois plus de projets que ses voisins. En matière de flux d'investissement entrants, la Tunisie captait plus d'IDE que les deux autres pays maghrébins avec un total de 5 milliards 706 millions d'euros. Contre toute attente l'Algérie se classe en deuxième position avec un flux entrant de 4 milliards 899 millions d'euros (sans compter les IDE qataris). Enfin le Maroc a reçu durant toute la période allant de 2003 à 2008 un flux de 3 milliards 925 millions d'euros.



Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

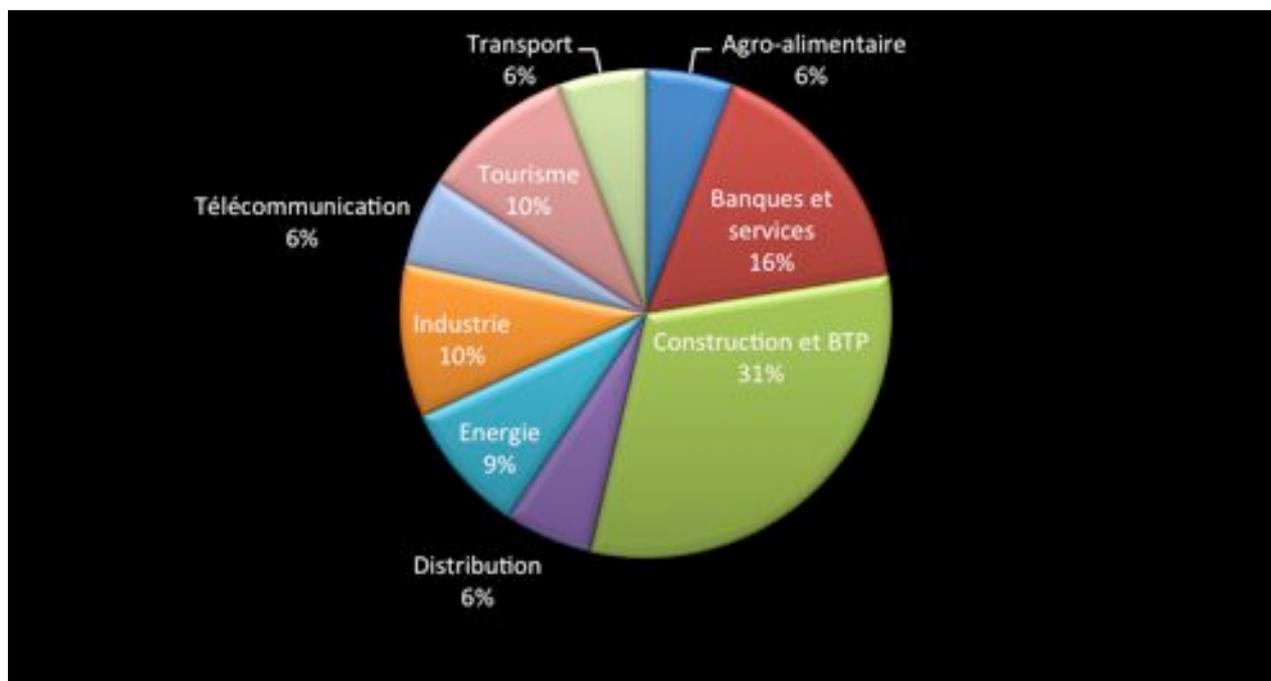
Graphique 08 : Evolution du nombre de projets entre 2004 et 2008



Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

Graphique 09 : Flux d'IDE par pays d'origine et pays d'accueil entre 2003 et 2008/ millions €

Par ailleurs, on constate une affectation sectorielle très différenciée. En effet, sur un nombre total de 138 projets dévoilés par les statistiques de l'observatoire ANIMA-MIPO à l'échelle des trois pays, le secteur de la construction et du BTP occupe la première place avec 43 projets, suivi du secteur des banques et des services avec un nombre total de 23 projets, du tourisme et de l'industrie qui compte chacun 14 projets, du secteur des énergies avec 12 projets et enfin celui du transport, de télécommunication, de la distribution et de l'agro-alimentaire avec 8 projets pour chaque secteur.



Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

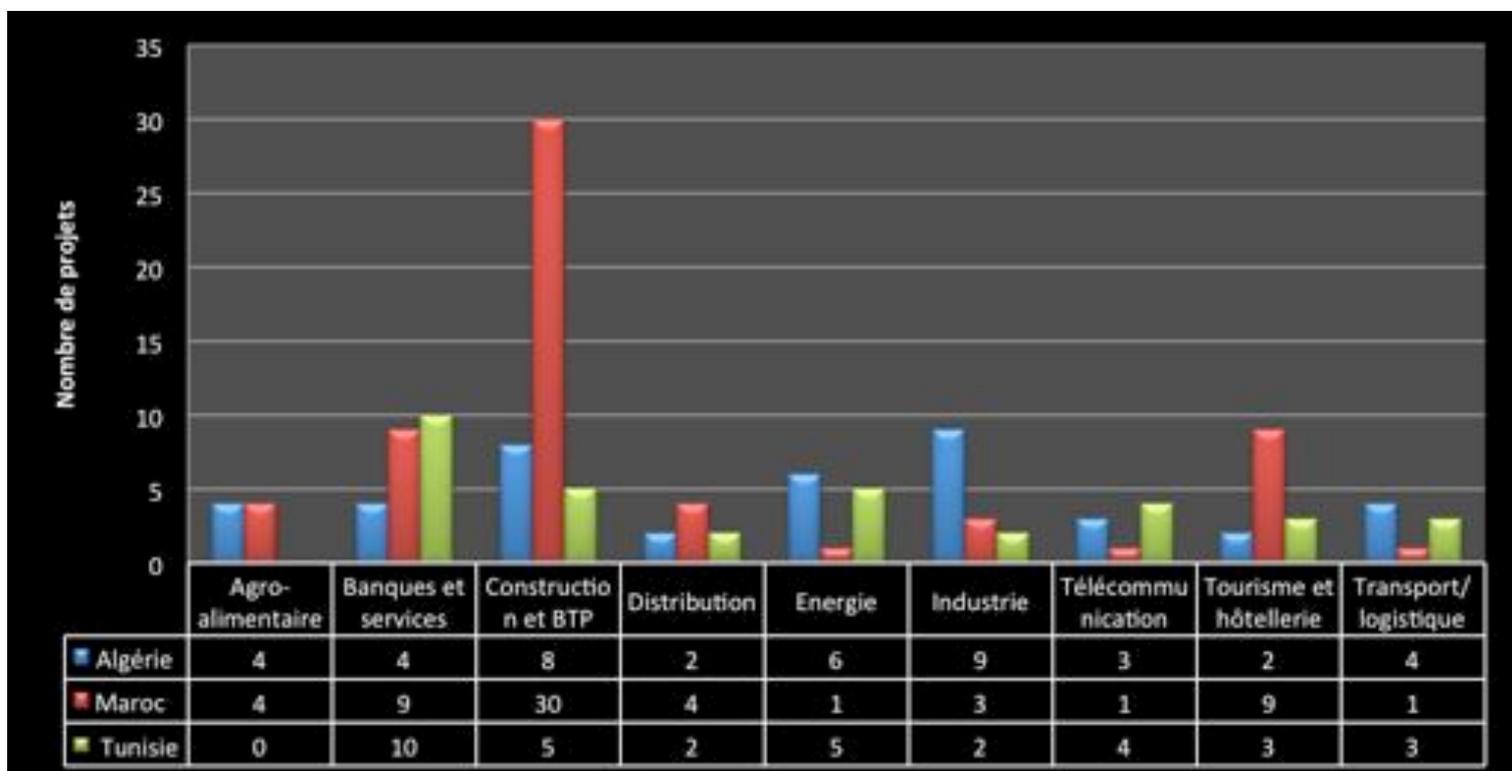
Graphique10 : Affection sectorielle des IDE en nombre de projets entre 2004 et 2008

Le calcul des flux d'IDE affectés à chaque secteur demeure difficilement réalisable à cause de l'absence des montants d'investissement dans certaines opérations (voir inventaire des projets d'investissement annexe n° 03). Néanmoins, cela ne devrait pas changer la situation, du moins pour les secteurs de la construction et du BTP qui captent une part importante des IDE, du fait des enveloppes financières importantes que demandent les projets par rapport à ceux des autres secteurs. S'ajoute à cela, la part des projets touristiques en cours de réalisation, que l'on rattache à la catégorie des projets de construction et de BTP tant que les chantiers ne sont pas terminés.

L'importance des flux d'IDE tournés vers ces secteurs s'explique par la recherche de segments à fort potentiel de rentabilité, caractérisés le plus souvent par leur caractère spéculatif. A titre d'information, le taux de rentabilité dévoilé par certains investisseurs rencontrés lors de notre mission de terrain au Maroc avoisine les 15% pour les projets

immobiliers. Ainsi, ils permettent une rentabilité rapide et meilleure grâce à l'effervescence qui les caractérise. Par conséquent, ces secteurs sont ceux visés par les responsables maghrébins dans leurs stratégies de développement. Ils bénéficient manifestement des réformes les plus favorables pour inciter les investisseurs étrangers.

Le graphique n° 11 traduit bien cette préférence pour les secteurs de l'immobilier, le BTP et le tourisme. Dans le cas marocain, ces projets représentent environ 63% du total des projets retenus. En Algérie et en Tunisie cette part atteint 24 % environ, soit un quart de l'ensemble des projets.

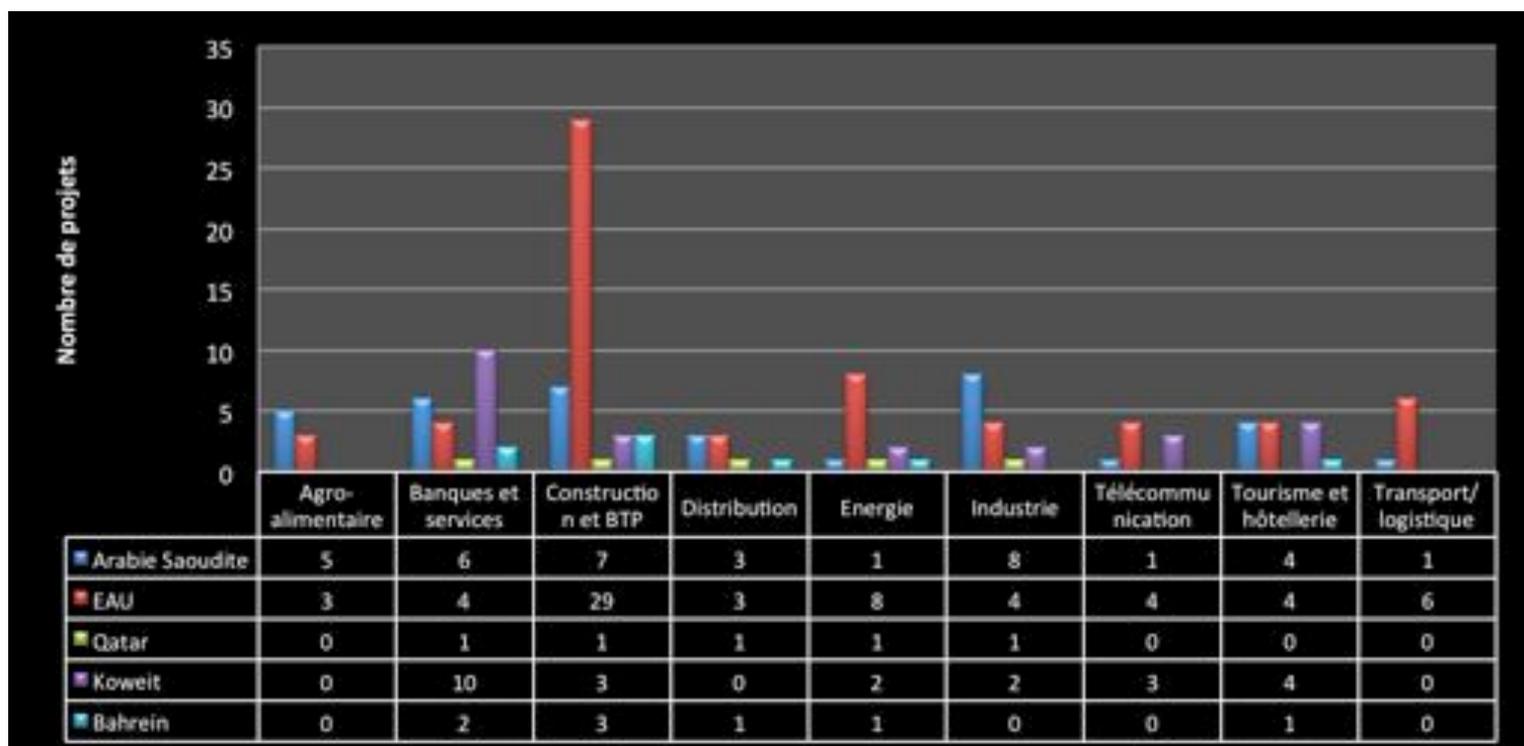


Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

Graphique 11 : Affectation sectorielle des IDE en nombre de projets par secteur et par pays de destination entre 2004 et 2008

Affectation géographique : business ou affinités ?

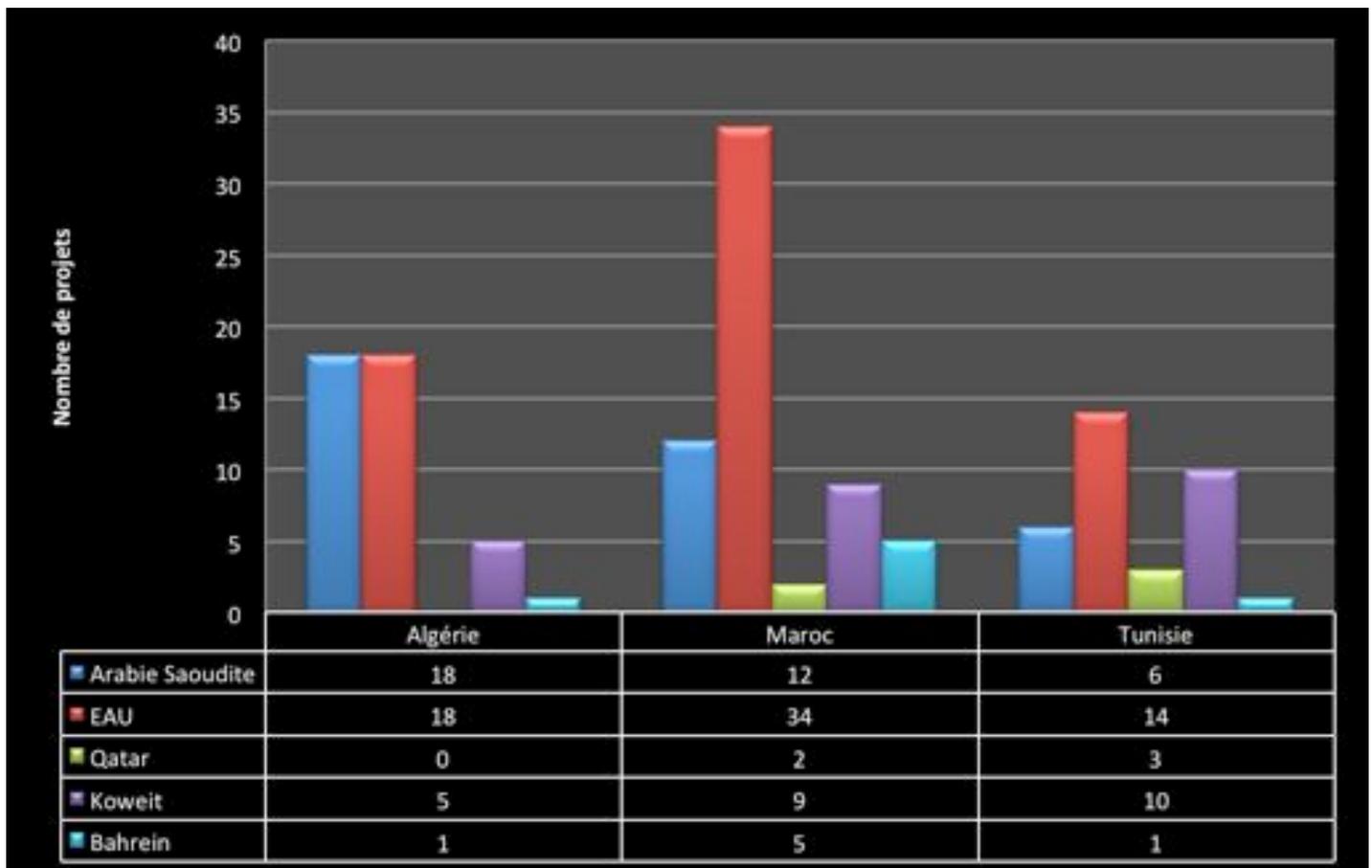
Le tableau n° 07 fournit deux informations essentielles. La première concerne la répartition inégale des flux d'IDE cumulés d'un pays d'origine, durant la même période et vers les trois pays d'accueil. Certaines affinités peuvent guider cette affectation géographique. Néanmoins, le climat des affaires oriente les IDE vers un pays plutôt que vers son voisin. La deuxième, quant-à-elle, concerne l'importance des flux investis par les EAU durant toute la période du boom (2003 – 2008) dans les trois pays. Cette situation est d'autant plus visible dans le secteur de la construction, du BTP, de l'énergie et du transport dans lequel les EAU sont leaders. Le nombre de projets recensés dans ces domaines s'élève à 43 projets, soit 31% du total. D'autres pays sont classés premiers en nombre de projets, c'est le cas de l'Arabie Saoudite et du Koweït notamment. Le premier pays est leader en industrie avec 8 projets sur 15 et le second occupe la première place dans le secteur des banques et des services avec 10 projets sur un total de 23. Le nombre de projets originaires du Qatar et du Bahreïn reste faible durant cette période par rapport à celui des voisins.



Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

Graphique 12 : Affectation sectorielle des IDE en nombre de projets par secteur et par pays d'origine entre 2004 et 2008

Par ailleurs, l'analyse de la matrice pays d'origine / pays de destination montre que certaines préférences territoriales existent. Les EAU par exemple disposent d'un grand nombre de projets au Maroc par rapport à la Tunisie, malgré que le flux cumulé de 2003 à 2008 reste inférieur à celui investi en Tunisie (sauf en 2007 où ils ont été classés premier investisseur étranger au Royaume). Sur le nombre de projets cumulé de 2004 à 2008, le nombre de projets d'investissement des EAU dans le pays a atteint 34 projets sur un total de 62, soit 54% du total des projets d'investissement reçus par le Maroc durant toute la période.



Source : ANIMA-MIPO. Calcul et conception : Safi BELILI

Graphique 13 : Nombre de projets par pays d'origine et pays d'accueil entre 2004 et 2008

En Algérie, les EAU font jeu égal avec l'Arabie Saoudite. Ils viennent en tête avec 18 projets chacun, soit 42% du total des projets. Cependant, ils sont premiers en matière de flux d'IDE avec un flux avoisinant les 2 milliards d'euros.

Enfin, en ce qui concerne le cas tunisien, c'est encore une fois les EAU qui sont les principaux investisseurs avec 14 projets sur 34, soit plus de 41% du nombre de projets et environ 4,8 milliards d'euros de flux d'investissement. Ils sont suivis du Koweït qui dispose de 10 projets sur la période étudiée, c'est-à-dire, 29,41% du nombre total de projets annoncés en Tunisie. Ainsi, ce pays semble reprendre un rythme d'investissement significatif malgré la crise. Cette situation apparaît également dans le cas algérien où le Koweït a été classé premier investisseur en Algérie en 2011 avec plus de 23% du flux total des investissements, selon l'ANDI. Durant la même année, l'Arabie Saoudite a bénéficié de 6% des IDE Algériens selon la même source.

Accroissement des IDE arabes au Maghreb : obligation ou volonté partagée?

La recherche d'IDE comme source de financement extérieure « *non génératrice de dettes* »⁷⁵ par les pays maghrébins, constitue un élément déterminant dans l'orientation des IDE arabes du Golfe vers ceux du Maghreb, du fait des réformes et des privilèges qui en découlent.

Cependant, d'autres facteurs internes, mais aussi externes, perceptibles mais surtout dissimulés, ont également joué un rôle décisif dans le déploiement des projets d'investissement arabe du Golfe Persique au Maghreb. Ils sont différents par leur nature car ils sont à la fois politiques, économiques, géographiques, culturels mais aussi stratégiques. Néanmoins, leur combinaison a débouché comme nous l'avons démontré précédemment, sur une croissance remarquable des flux mais aussi des stocks d'IDE notamment avant les crises qui ont traversé les pays du Maghreb à la fin des années 2000.

En d'autres termes, en plus des facteurs économiques, géographiques et culturels qui se résument principalement dans la situation stratégique des pays du Maghreb et leur position géographique, les potentialités naturelles et humaines dont ils disposent, les stratégies de développement lancées débouchant sur des réformes juridiques et fiscales favorables aux IDE

⁷⁵ . (AKARI, 1997)

et enfin, les affinités culturelles et religieuses avec les pays arabes du Golfe, des évènements survenus dans le monde ainsi que des stratégies « secrètes » tracées conjointement par les responsables des pays arabes émetteurs d'IDE et ceux des pays maghrébins, ont considérablement boosté le rythme des investissements.

En effet, si l'analyse thématique des entretiens réalisés avec les investisseurs disposant de projets dans les pays du Maghreb, permet de classer quantitativement les facteurs économiques, géographiques, naturels et humains comme primordiaux dans le déploiement des projets⁷⁶, d'autres facteurs, et bien qu'ils soient externes et dissimulés, ont également un poids décisif dans cette orientation. En revanche, ils font référence dans certains cas, à des mesures douteuses prises au plus haut sommet de l'Etat des pays émetteurs des IDE, mais surtout, au niveau des pays récepteurs.

Ces éléments regroupent le facteur politique, formalisé premièrement par l'affectation des investissements vers les pays arabes dont ceux du Maghreb au lendemain des attentats du 11 septembre 2001 aux Etats Unis. Ce facteur, a permis aux pays maghrébins de bénéficier d'une part plus importante des IDE arabes du Golfe suite -si l'on se réfère à l'analyse de certains spécialistes- au gel des avoirs financiers des fonds arabes aux USA et dans quelques pays occidentaux après les attentats qui ont touché le World Trade Center. Poussant ainsi les capitaux à s'orienter vers d'autres régions dans le but de trouver des terrains d'investissement extérieurs plus favorables, permettant la pérennité des stratégies de diversification économique et d'investissement à l'international lancées par les pays du CCG.

Dans l'absolu, ce facteur politique peut paraître contestable. Néanmoins, il se confirme dans les entretiens que nous avons menés avec les investisseurs arabes disposant de projets au Maghreb. Plusieurs d'entre eux, nous ont souligné la prédominance effective d'un climat d'incertitude au lendemain des attentats. Il a été selon les interviewés la cause du bouleversement des Affaires et du blocage des capitaux arabes sous prétexte de financement de groupes islamistes et du terrorisme international. En conséquence, une méfiance s'est progressivement installée et a fini par conduire une bonne part des IDE arabes vers des régions garantissant une rentabilité avec beaucoup moins de risques pour les capitaux investis.

⁷⁶. Réponses récurrentes, car elles sont données systématiquement comme réponse à la question « *pourquoi investissez-vous au Maghreb ?* », posée aux investisseurs dans les 7 entretiens que nous avons réalisés sur le terrain.

Les pays arabes et musulmans d'une manière générale, et ceux du Maghreb plus particulièrement, constituent les meilleurs récepteurs de ces capitaux.

Dans cette perspective, l'analyse thématique des entretiens et la récurrence du thème des attentats du 11 septembre 2001 dans les entretiens analysés (thème présent dans 5 entretiens sur un total de 7), nous a permis non seulement de confirmer son importance mais également de classer ce facteur parmi les principaux accélérateurs qui ont favorisé l'orientation des IDE arabes du Golfe Persique vers le Maghreb. Les extraits d'entretiens qui suivent le justifient dans la mesure où les interviewés expriment clairement les impacts négatifs des attentats du 11 septembre 2001 sur les IDE arabes du Golfe dans le monde occidental:

Extrait 01 : *entretien réalisé le 14/09/2011 avec Z.J représentant de GFH à Tunis.*

« Après le 11 septembre, ça devient un peu difficile de rapatrier votre argent si vous êtes investisseur. Donc il ne faut pas prendre beaucoup de risque, mais de le partager. En plus avec les arabes, il n'y a aucun pays arabe qui a arrêté l'argent d'un autre pays arabe, tandis que les européens ou USA oui, et les arabes mettent de l'argent malgré qu'ils savent bien qu'un jour ils ne vont pas l'avoir. Donc il vaut mieux investir dans un pays arabe que d'aller aux USA et n'importe qui peut dire à n'importe quel moment stopper l'argent de monsieur tel, il est avec les islamistes[...] Et c'est ce qu'ils font en Europe maintenant pour arrêter l'argent de Kadhafi ou Moubarak, l'essentiel c'est avoir de l'argent, ils sont en crise et ils ne veulent pas que l'argent sorte de leurs caisses. La Libye a plusieurs milliards de \$ (214) dans les caisses de l'Europe, mais Sarkozy fait un rassemblement pour aider la Libye, et après tout ce blabla, on leur donne 1.5 milliard de \$, et l'argent de Kadhafi va être débloqué pour aider la Grèce. C'est incroyable ».

Extrait 02 : *entretien réalisé le 03/02/2011 avec F.B Marketing Manager de la filiale marocaine d'Emaar (Emaar Morocco).*

« Je pense qu'à un moment donné, il y a des opportunités de croissance qui s'offrent dans les pays en développement plutôt que dans les pays développés, parce qu'il y a un terrain plus favorable à ce que ces grandes opérations-là s'installent ici et pas ailleurs où c'est devenu de plus en plus délicat depuis les attentats du 11 septembre 2001 ».

Par ailleurs, des facteurs économiques ont également joué un grand rôle dans l'orientation des IDE vers le Maghreb. La multiplication par sept du prix du baril et son passage de 20 \$/baril en 2002 à 147 \$/baril en juillet 2008, les surplus de cette augmentation

du prix, avec la baisse tendancielle du dollar américain en faveur de certaines monnaies dont l'euro, ont poussé les pays arabes du Golfe Persique dont les monnaies étaient maintenues à parité fixe avec le dollar depuis de nombreuses années, à réfléchir à d'autres zones d'extension afin de diversifier au maximum leurs placements dans des zones non dépendantes du dollar (Meddeb, 2010). L'objectif visé par cette mesure, était de fuir la soumission à une seule monnaie et par conséquent d'éviter une éventuelle baisse dans le futur.

Les montages financiers : une stratégie secrète ?

Dans un entretien réalisé avec un manager de projet qui a travaillé en étroite collaboration avec des investisseurs émiratis dans plusieurs pays à travers le monde, il nous a été confirmé que l'orientation soudaine et rapide des IDE vers le Maghreb est certes liée aux attentats aux USA et aux surplus pétroliers, mais selon cette personne, elle est également expliquée par la stratégie d'investissement des pays arabes du Golfe Persique dans certains pays en développement.

Selon cette même personne, les responsables des pays investisseurs recherchent des projets d'investissement localisés principalement dans des pays peu démocratiques, et dont le pouvoir régnant est ami et fortement centralisé. Ce qui leur permettrait d'avoir une situation privilégiée par rapport aux autres investisseurs étrangers, mais pas seulement. Dans certains cas au-delà des privilèges accordés, la réglementation est complètement contournée, notamment en matière de facilités et de foncier !

Enfin, ce cadre nous a expliqué que cette arrivée des investisseurs au Maghreb est dictée par des montages financiers des opérations d'investissement, conditionnés par la recherche permanente de nouveaux projets afin d'assurer une poursuite des investissements. Ainsi, ils financent le développement du projet N par l'enveloppe financière du projet N+1, le développement de ce dernier par l'enveloppe du projet N+2 et ainsi de suite. Certes, le montage avance, sauf que l'investisseur n'engage jamais de son propre compte les coûts nécessaires au développement du projet. En même temps, il reste toujours conditionné par la présence d'un projet N+n disponible quelque part à travers le monde pour financer le projet N+ (n-1).

Selon lui, si les investisseurs se sont orientés vers le Maghreb après tant d'années d'investissement à l'international, c'est qu'ils avaient déjà fait le tour des autres régions et

qu'ils n'arrivaient plus à avoir de grands projets dans lesquels ils pouvaient investir, à cause de la saturation des marchés !

II-3-2- Axes de développement retenus par les pays maghrébins : entre réformes, stratégies et marketing territorial

L'importance des flux d'IDE en provenance des pays du CCG a donné naissance à un climat de concurrence rude non seulement à l'échelle nationale mais aussi internationale. Elle a introduit la notion de compétitivité territoriale et a donné naissance à des politiques de marketing territorial, facilitées par les réformes juridiques et fiscales, basées sur des stratégies de développement métropolitain et touristique, et orientant les investissements originaires des pays arabes du Golfe Persique vers le secteur du tourisme et de l'immobilier.

Des réformes alléchantes et attractives :

Il est indéniable que la création de nouveaux « Codes des investissements »⁷⁷ par les pays du Maghreb au lendemain des accords d'ajustements structurels, a amorcé une série de réformes introduites dans leurs systèmes économiques. Ces Codes, encadrent juridiquement, économiquement et institutionnellement les investissements, offrent des garanties, des mesures d'encouragement et d'incitation aux investissements et particulièrement ceux originaires de l'étranger.

Dans ce cadre, l'analyse des « Codes des Investissements » des trois pays fait ressortir de nombreux points communs. Les trois Codes des Investissements accordent de multiples avantages fiscaux aux investisseurs étrangers en fonction de la nature et de la taille du projet. Plus celui-ci est orienté vers des secteurs de développement jugés prioritaires par les responsables politiques locaux, et est considéré pertinent et générateur d'emplois, plus il bénéficie d'avantages, d'encouragements et même de dérogations.

Parmi ces mesures, les premières qui nous viennent à l'esprit concernent les incitations fiscales. Elles se résument brièvement dans la réduction, voire dans l'exonération dans les cas

⁷⁷ . Il faut noter que les appellations sont différentes d'un pays à l'autre. En Algérie ce Code est appelé Code des Investissements, en Tunisie il est connu sous le nom de Code d'Incitation aux Investissements et au Maroc il s'intitule Charte de l'Investissement. Ils ont commencé à voir le jour en 1993 pour le cas algérien et tunisien et en 1995 pour ce qui est du cas Marocain.

de certains projets des droits de douane, de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des impôts sur la société sur une durée précise pouvant aller jusqu'à 10 ans dans certains cas.

Parallèlement à cela, les Codes des Investissements prévoient des incitations financières qui s'articulent autour de la prise en charge par les Etats d'une partie des coûts nécessaires à la réalisation ou au fonctionnement du projet. Dans le cas tunisien, il s'agit par exemple de la prise en charge par l'Etat tunisien d'une partie des travaux d'infrastructures et de la contribution patronale au régime légal de la sécurité sociale.

À l'échelle des trois pays, les Codes des Investissements accordent également de nombreuses garanties afin de rassurer les investisseurs étrangers. La facilité de transférer les capitaux investis ou de ceux qui découlent des bénéfices réalisés, constitue selon l'analyse des Codes des trois pays, une garantie commune.

Enfin, il faut souligner que ces Codes ont introduit des facilitations institutionnelles qui se résument dans la mise en place de la politique du guichet unique et la désignation de structures dédiées pour accompagner les investisseurs, faciliter les démarches administratives et suivre les projets d'investissement. C'est notamment le rôle de la Commission Interministérielle auprès du Premier Ministre marocain, ou celui de la Commission Supérieure d'Investissement liée directement à la présidence sous le règne du président Ben Ali en Tunisie, dissoute depuis son départ. Dans le cas algérien, c'est l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) qui accompagne et suit les projets d'investissement nationaux mais aussi étrangers.

Les mesures qui viennent d'être détaillées attestent que nombreux points communs existent au niveau des Codes des Investissements des trois pays. Cependant, d'autres mesures entreprises par les Etats depuis quelques années expliquent la différence d'attractivité enregistrée d'un pays à l'autre, rendant ainsi le Maroc et la Tunisie plus favorable à l'investissement étranger que l'Algérie.

Pour ce qui concerne l'Algérie, les réformes introduites attestent qu'il n'est pas totalement ouvert à l'investissement étranger. Le climat des Affaires reste plus rigide que chez ses voisins. Il est marqué principalement par la présence et le contrôle de l'Etat algérien.

Effectivement, c'est dans cette perspective qu'ont été instaurées des lois relatives à l'accès à la propriété foncière, n'autorisant pas l'acquisition de parcelles foncières par les

étrangers mais accordant plutôt des concessions pour une durée de 33 ans renouvelables, au bout desquelles, l'Etat récupère son foncier.

Par ailleurs, la loi 51/49 à son tour est un deuxième exemple qui reflète parfaitement la sévérité et les tracasseries du contrôle algérien, et explique les freins qui stoppent l'investissement étranger en Algérie. Cette loi, oblige l'investisseur étranger à s'associer avec un partenaire national et ne l'autorise pas à détenir plus de 49% du capital de la société. Ainsi, selon nos entretiens réalisés en Algérie avec des investisseurs étrangers, elle constitue, à côté des barrières juridiques, l'un des principaux freins à l'investissement étranger.

Si les lois de ce pays montrent que son ouverture sur le monde reste timide par rapport à ses voisins maghrébins, qu'en est-il des réformes de développement qui ont été engagées et quel est leur rôle dans le rayonnement des pays?

Le tourisme comme levier de développement

Les stratégies de développement touristique et métropolitain engagées par les responsables des trois pays du Maghreb constituent le deuxième volet des politiques publiques lancées dans les pays maghrébins. Elles reflètent, à leur tour, de nombreux points communs. Notamment dans les objectifs fixés.

Tout d'abord, ces convergences sont perceptibles au niveau de la stratégie de développement touristique engagée en 2008 par les responsables algériens, inspirés par sa réussite au Maroc. Dans ce pays, elle a été lancée en janvier 2001, suite à la signature entre le gouvernement marocain et la Confédération Générale des Entreprises du Maroc, de l'accord-cadre 2001-2010.

Elle s'articulait au moment de son lancement autour de deux visions. L'une à l'horizon 2010 et l'autre à l'horizon 2020, et visait de faire du secteur touristique un pilier principal de développement économique.

Elle avait des objectifs quantitatifs bien définis qui se résumaient dans la volonté d'accroître le nombre de visiteurs à 10 millions de touristes, et d'atteindre une capacité hôtelière de 230 000 lits à l'horizon 2010.

En outre, elle prévoyait 8 à 9 milliards d'euros d'investissement, 48 milliards d'euros de recettes en devises, la création de 600 000 nouveaux emplois, et une contribution du secteur touristique qui s'élèverait à 20% du PIB.

Cette volonté d'agir sur le secteur touristique trouve ses origines dans son attractivité et son effet d'entraînement sur l'ensemble des secteurs économiques. En effet, selon les responsables du Royaume chérifien, il est : « *le premier contributeur à la balance des paiements, le deuxième contributeur au PIB du pays, et le deuxième créateur d'emplois...* »⁷⁸.

Les résultats positifs de la vision 2010 (9.3 millions de touristes en 2010 et près de 56.1 milliards de dirhams selon les statistiques de l'Observatoire du tourisme marocain) ont légitimé la poursuite de la stratégie de développement touristique et ont favorisé l'engagement par le gouvernement du Maroc, le 31 mars 2007, d'une nouvelle démarche de concertation avec les partenaires publics et privés, afin d'élaborer la vision 2020.

Celle-ci, est également basée sur des objectifs de croissance quantitatifs. Effectivement, elle vise les 20 millions de touristes en 2020, la construction de 200 000 lits hôteliers, la création d'environ 1 million d'emplois à la fin de la période, une hausse de 2% du PIB touristique et enfin, une recette de 140 milliards de dirhams en 2020. Mais, elle dispose en parallèle d'ambitions qualitatives la positionnant comme une démarche stratégique de valorisation des atouts culturels, humains et surtout naturels du pays.

Ces mêmes résultats, expliquent l'effet d'entraînement sur l'Algérie et le lancement de la stratégie de développement touristique algérienne en 2008, dans le cadre du Schéma Directeur d'Aménagement Touristique (SDAT) programmé à l'horizon 2025.

Celui-ci, considère que le développement du tourisme n'est plus une option en Algérie mais un impératif national. Ainsi, il détaille la manière par laquelle « *l'État compte assurer, dans un cadre de développement durable, le triple équilibre de l'équité sociale, de l'efficacité économique et de la soutenabilité écologique à l'échelle du pays tout entier* »⁷⁹.

Enfin, à l'instar de la stratégie de développement touristique marocaine, le SDAT s'appuie sur la valorisation des territoires en agissant sur leur potentiel et leur attractivité.

⁷⁸ . Dossier de presse des dixièmes assises du tourisme, Marrakech, le 30 novembre 2010.

⁷⁹ . Livre 1 du Schéma Directeur d'Aménagement Touristique SDAT.

C'est dans cette perspective qu'ont été mis en place des grands projets et de nouvelles zones d'aménagement. En Algérie, ce sont principalement de nouveaux hôtels, des villages touristiques d'excellence et des parcs écologiques et touristiques.

Dans le cas marocain l'aménagement touristique est plus large car il s'articule autour de plusieurs plans : le plan « Azur » et « Azur extension », plus important. Il se caractérise par la création, dans des zones à fort potentiel touristique, de 11 nouvelles stations touristiques de standing, totalisant 134 000 nouveaux lits. Suivi du plan « Mada In » qui vise le renforcement des principales destinations touristiques du pays comme Tanger, Rabat, Casablanca, Fès et Agadir, avec une capacité litière additionnelle totalisant 80 000 lits, à travers la mise en œuvre de Programmes de Développement Régional Touristique (PDRT).

Parallèlement aux deux premiers, et dans le but d'accroître la capacité d'accueil pour les touristes nationaux en attirant 6 millions de touristes supplémentaires, le Plan « Biladi » fut lancé visant une capacité litière supplémentaire de 30 000 lits par la création de 8 nouvelles zones touristiques intégrées dans 8 régions à fort potentiel touristique.

En Tunisie, c'est une vision totalement différente qui est envisagée depuis le début des années 2000. Le pays vise le développement d'un type de tourisme qui s'écarte des expériences tunisiennes passées. Il s'agit notamment du tourisme d'affaires, médical et sportif. Les projets lancés dans cette perspective le justifient. Cependant, avant de les détailler, nous pensons qu'il serait probant de s'intéresser à la stratégie de développement métropolitain, afin de mieux cerner ses objectifs.

Développement métropolitain : une stratégie commune aux trois pays

Dans la même logique de planification, la stratégie de développement des grandes métropoles apparaît comme un second levier du développement économique et urbain. Par conséquent, elle occupe une place très importante dans les processus engagés.

Les enjeux principaux de cette politique lancée à l'échelle nationale mais aussi régionale, visent d'un côté un développement urbain, efficace et durable, des grandes métropoles, dans le but de les rendre plus attractives et de favoriser leur insertion dans le réseau des grandes villes mondiales.

Ce processus, est structuré autour de la construction de nouveaux projets et le développement de nouvelles infrastructures mais surtout, par la volonté d'agir sur l'existant en appliquant des politiques de renouvellement urbain et de requalification des espaces ou des friches urbaines.

D'un autre côté, les objectifs fixés sont plutôt économiques car cette stratégie vise le rayonnement des territoires et leur compétitivité afin d'assurer une ouverture vers le monde, permettant notamment le captage des investissements étrangers et la réalisation de projets favorisant l'emploi local.

La Tunisie s'est lancée dans cette stratégie depuis déjà plusieurs années. Comme souligné auparavant, les politiques engagées dans ce pays, visent l'insertion des villes dans la mondialisation à travers des politiques de développement métropolitain, axées principalement sur la création de nouveaux pôles urbains, la requalification des zones péri-centrales et la construction des grands projets urbains dans lesquelles l'aménagement des fronts d'eau occupe une place primordiale.

En Algérie, les mêmes objectifs se confirment par l'importance donnée aux grandes villes, dans le cadre du plan de relance économique visant la croissance des métropoles et leur insertion dans la sphère des métropoles mondiales. Dans ce contexte, on note le lancement d'une série de projets structurants comme les tramways dans les trois grandes métropoles du pays : Alger, Oran et Constantine, à côté d'une série d'opérations stratégiques comme la remise à niveau de l'hyper-centre algérois, la revitalisation de la capitale en appliquant une vraie politique de renouvellement urbain et enfin, la création de nouveaux pôles urbains au niveau du centre et dans ses périphéries orientales et occidentales.

Enfin au Maroc, cette politique s'articule autour de la volonté de réaffirmer le statut de la capitale à travers la régénération urbaine et les requalifications spatiales, principalement des territoires dotés d'une identité, de fonctions, ou d'un certain potentiel, afin de les réintégrer à la ville. Mais surtout, dans la programmation d'une série de grands projets urbains et la réalisation de projets touristiques alimentés par le lancement de la « vision 2010 » de développement du secteur touristique, son succès -notamment du point de vue quantitatif- suivi de la projection d'une nouvelle vision à l'horizon 2020.

L'ensemble de ces politiques publiques maghrébines est chapeauté par la mise en place de politiques de marketing territorial autour desquelles, la ville devient le centre

d'intérêt. Dans ce contexte, nous allons interroger cette stratégie de marketing territorial afin de mettre la lumière sur ses objectifs ainsi que sur les projets qui la caractérisent.

Quête des sites métropolitains et rôle des grands projets urbains : l'avènement du marketing territorial au Maghreb

La difficulté d'appréhender la notion de marketing territorial, malgré son utilisation courante, vient de l'association d'une dimension géographique (le territoire) à un objectif économique, voire commercial (le marketing). L'utilisation de cette notion par de nombreuses disciplines (architecture, urbanisme, aménagement, économie...etc.), accentue sa complexité et introduit des confusions.

Pour notre part, nous estimons que la définition qui cadre le mieux avec nos objectifs de recherche est celle avancée par B. Meyronin (2009) : *« comment faire de ma ville, de mon territoire, une chose et une histoire belles et désirables pour ceux qui y vivent et pour ceux que je souhaite séduire et attirer ? »*.

En d'autres termes, l'enjeu principal du marketing territorial consiste, d'abord, à mettre en place un cadre de vie idéal et un climat des Affaires favorable, basé sur des stratégies attractives de développement et d'exposer ces atouts à différentes échelles afin d'assurer sa promotion.

Parmi les éléments primordiaux de cet affichage, figure l'aspect urbain du marketing territorial. Meyronin (2009), considère la dimension architecturale et urbaine d'une ville comme un pilier pour son marketing territorial. Il affirme ainsi, que l'attractivité et le rayonnement d'un territoire sont conditionnés par l'audace, la symbolique et la *« signature architecturale »* des grands projets urbains qu'il intègre. Ce genre de projets, dispose donc d'un rôle-clé dans les politiques de marketing territorial. Est-ce-que ceci se dessine de manière concrète dans les capitales du Maghreb ?

La réflexion autour de cette notion confrontée aux politiques maghrébines en cours, montre que ce processus est observé dans les trois pays depuis le lancement des stratégies nationales de développement. Par conséquent, ces processus attestent de la mise en place en amont de politiques de marketing territorial, donnant naissance à l'ensemble des réformes et des stratégies de développement.

De plus, les objectifs des politiques engagées par les pays du Maghreb interfèrent avec la définition que Noisette (1996) et Gollain (2010) donne au marketing territorial. En effet, le premier pense que c'est : « *une manière de penser et de mettre en œuvre une **politique territoriale de développement dans des contextes de marchés** [...] Il doit reposer structurellement sur **des partenariats d'acteurs**, en faisant converger **logiques publiques et privées** ».*

Tandis que le second affirme qu'il : « *est l'effort de **valorisation des territoires à des marchés concurrentiels** pour **influencer, en leur faveur**, le comportement de leurs publics par une offre dont la valeur perçue est durablement supérieure à celle des **concurrents** ».*

Ainsi, l'ensemble des stratégies engagées au Maghreb et l'avènement des grands projets urbains ne peuvent être que des outils d'un marketing territorial qui prend de plus en plus de place dans l'action publique mise en œuvre dans les capitales du Maghreb : promotion des territoires, attractivité, force de vente...

Conclusion

Le lancement par les pays du Maghreb des stratégies de développement touristique et métropolitain, les réformes juridiques et fiscales engagées et notamment la révision des Codes des Investissements, coïncide avec l'arrivée des investisseurs arabes du Golfe Persique, désirant d'investir leur surplus pétrolier dans des zones offrant des potentialités certaines de développement et garantissant moins de risques pour les capitaux investis.

Ce souhait est rendu possible grâce à un climat des Affaires plutôt favorable au Maghreb et à une concurrence rude entre les trois pays. Cette situation, a été à l'origine du changement de l'affectation géographique des fonds arabes du Golfe Persique et ce dans de nombreux cas.

Le plus concret concerne les projets de la société Savola originaire de l'Arabie Saoudite et spécialisée en industrie agroalimentaire. Ces projets, étaient à l'origine prévus au Maroc mais ont été réaffectés par la suite en Algérie à cause de l'opposition des industriels marocains.

Par ailleurs, cette concurrence s'est remarquablement amplifiée au lendemain des mouvements révolutionnaires de ce que certains appellent le « printemps arabe », survenus à partir de fin 2010, et l'incertitude qui régnait sur les projets d'investissement.

À ce propos un haut responsable algérien nous a confié : *« le malheur des uns fait le bonheur des autres, nous travaillons activement pour attirer tous les investisseurs qui fuient la Tunisie à cause de la révolution [...] notre pays est devenu grâce à cela le préféré des investisseurs. Nous sommes les premiers à l'échelle du Maghreb car ils sont informés de ce qui se passe au Maroc aussi »*. Extrait d'un entretien réalisé 30/09/2011 avec D.M. Directeur Général dans un Ministère en Algérie.

Malgré cette concurrence altérée par les conditions politiques, deux secteurs captaient l'intérêt des investisseurs arabes du Golfe Persique : l'immobilier et le tourisme. Certes, cette préférence est justifiée par les stratégies de développement engagées. Pourtant, nous estimons que la rentabilité et la spéculation qu'offrent ces deux secteurs constituent les principaux facteurs expliquant cette préférence.

C'est la raison pour laquelle, nous essayerons tout au long du chapitre quatre, d'expliquer précisément les facteurs justifiant l'orientation des investisseurs vers ces secteurs,

le lancement des grands projets urbains et d'étudier le processus du montage juridique, technique et financier qu'une telle préférence sectorielle a engendré.

Chapitre 4 :

Projets des capitales maghrébines : entre vitrines architecturales et greffes urbaines

Introduction

L'affectation de la plus grande partie des capitaux originaires des pays arabes du Golfe Persique vers les secteurs de l'immobilier et du tourisme, a permis la concrétisation de plusieurs grands projets dans les métropoles des trois pays maghrébins.

Au Maroc, les plus importants (hormis le projet Tinja à Tanger), se situent au niveau de la capitale politique (Rabat) et économique (Casablanca). Il peut s'agir par exemple des projets d'aménagement de leurs corniches ainsi que des travaux de développement de la Vallée du Bouregreg à Rabat.

En Algérie, le nombre de projets annoncés est remarquable. Néanmoins, seuls trois parmi ceux localisés dans la métropole algéroise se concrétisent. Le projet d'aménagement du Parc Urbain Dounya en est le plus important en termes de superficie et d'enveloppe financière, comparé aux deux autres qui visent la construction d'un complexe touristique à Moretti –une plage huppée de la côte algéroise- et d'un hôtel de haut standing situé à quelques centaines de mètres à l'ouest de celle-ci.

Enfin, dans le cas tunisien, le seul projet qui a réellement avancé date des années 1980. C'est celui de l'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis. Les autres opérations annoncées au niveau de la capitale, avancent à un rythme très ralenti, voire n'avancent pas du tout.

Il s'agit de Tunis Sports City, situé également sur une parcelle des berges du Lac Nord, du projet du Port Financier de Tunis dans la commune de Raoued et enfin, du projet de la Porte de la Méditerranée sur les Berges du Lac Sud.

L'analyse géographique montre que quel que soit le pays hôte, les projets cités ci-dessus témoignent à la fois de l'ampleur des opérations lancées et de leur standing. En effet, ce sont, dans leur grande majorité, des grands projets urbains qui s'inscrivent dans le long terme et qui mobilisent sur une durée relativement longue, une pluralité d'acteurs publics et privés, du fait de la complexité des montages techniques, juridiques et surtout financiers qu'ils nécessitent.

D'autres caractéristiques les unissent tout autant que les premières. Notamment, du point de vue architectural et urbain. Ces projets sont situés dans des sites stratégiques qui s'étendent sur des milliers d'hectares, et portent la signature d'une architecture reflétant

l'image de villes mondiales à travers la verticalisation et la transparence des constructions, donnant sur des plans d'eau naturels si le site le permet, ou, artificiels dans le cas contraire. Enfin, ils se distinguent par leur standing et surtout par la clientèle aisée qu'ils ciblent.

Ainsi, ces opérations sont à l'origine de profondes mutations dans les capitales maghrébines. Elles constituent à la fois des greffes urbaines et décisionnelles, et semblent être en totale rupture avec l'existant, que ce soit du point de vue urbain ou social.

Dans ce chapitre, nous n'analyserons que quelques projets. Principalement : le projet d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, et le projet Saphira (corniche de Rabat) localisés à Rabat au Maroc, les projets Forum El Djazair et Dounya Parc situés dans la capitale algérienne et enfin, le projet des berges du Lac Nord de Tunis, celui des berges du Lac Sud baptisé Porte de la Méditerranée, ainsi que le « Tunis Sports City ». Cette analyse, nous permettra de mettre la lumière sur les montages techniques, juridiques et financiers, ainsi que sur l'ensemble des processus engagés depuis la signature des conventions entre les investisseurs arabes du Golfe Persique et les gouvernements Maghrébins.

Enfin, nous nous intéresserons au phénomène de greffage des projets aux tissus préexistants suite à l'importation de l'urbanisme émirati et à l'aménagement des fronts d'eau en s'inspirant du modèle dubaïote.

II-4-1- Des opérations anciennes récemment concrétisées

Parmi l'ensemble des projets retenus dans le cadre de cette étude, deux sont incontestablement les plus avancés. Ce sont le projet d'aménagement des berges du Lac Nord de Tunis ainsi que la première phase de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg à Rabat au Maroc.

Les autres opérations, sont à l'heure actuelle à différents stades d'avancement. Certaines sont en cours de réalisation comme le Tunis Sports City, le Forum El Djazair et le Dounya Parc, dans lesquelles les travaux de terrassement et de fondation ont été entrepris depuis quelques mois, tandis que d'autres projets, peinent à démarrer à cause de différents facteurs, et accusent ainsi, des retards importants allant de plusieurs mois à plusieurs années (voir tableau n° 08).

Ville (Pays)	Dénomination du projet	Investisseur	Avancement	Coût initial (taux de change officiel)
Rabat (Maroc)	Saphira	Emaar	A l'arrêt	1 milliard 650 millions de \$
Rabat (Maroc)	Amwaj	Dubai Holding (remplacé par un autre investisseur)	En cours	3 milliards de \$
Rabat (Maroc)	Bab El Bahr	El Maabar international Investissements	En cours	750 millions de \$
Alger (Algérie)	Dounya Parc	EIIC (Emirates International Investment Compagny)	En cours	5.2 milliards de \$
Alger (Algérie)	Forum El Djazair	Emiral	En cours	600 millions de \$
Alger (Algérie)	Hôtel 5 étoiles	EIIC (Emirates International Investment Compagny)	A l'arrêt	200 millions de \$
Tunis (Tunisie)	Lac Nord	Groupe El Baraka	En cours	22 millions de \$
Tunis (Tunisie)	Tunis Sports City (Lac Nord)	Bukhatir	En cours	4.9 milliards de \$
Tunis (Tunisie)	Porte de la méditerranée (Lac Sud)	Sama Dubai	A l'arrêt	14 milliards de \$
Tunis (Tunisie)	Port Financier de Tunis (Raoued)	Gulf Financial Housse	A l'arrêt	3 milliards de \$

Tableau 08 : Liste des projets retenus et leurs localisations

Présentation et genèse des projets

Dans un contexte marqué par des retards et des arrêts des chantiers de plusieurs projets parmi ceux détaillés dans le tableau n° 08, et face à la volonté d'étudier l'ensemble des processus favorisant ou freinant le développement des opérations, nous estimons qu'il est nécessaire de débiter notre analyse par une brève présentation de chaque opération urbaine, dans le but de cerner son environnement géographique, son contexte politique, économique et social, et d'identifier les processus engagés depuis l'entrée sur scène des investisseurs arabes du Golfe Persique, et leurs influences sur les anciennes pratiques d'aménagement et de conduite de projets. Toutefois, il faut préciser qu'il ne s'agit là que de présentations très sommaires et que nous donnerons des détails de chaque projet tout au long du développement du chapitre 4 et de la troisième partie.

Aménagement de la Vallée du Bouregreg : une requalification enfin prometteuse



Source : Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Traitement Safi

Ce projet est situé sur les berges du fleuve du Bouregreg qui sépare les deux villes, Rabat sur la rive gauche, et Salé sur celle de droite. Son site est très ancien et chargé d'histoire. Il regroupe plusieurs monuments incontournables qui témoignent à la fois de sa richesse patrimoniale, et de son histoire. La *tour Hassan*, le *Chellah* et la *Kasbah des Oudayas*, sont à notre regard les plus importants. Néanmoins, des fouilles archéologiques récentes, ont permis de découvrir d'autres monuments, comme la porte de « *Bab El Bahr* » dont le nom en

Arabe signifie « *Porte de la mer* » en français.

Le risque d'inondations en période de crues, lié au mauvais drainage des eaux, a repoussé la vie urbaine pendant des siècles. Ainsi, le site est resté sauvage, inoccupé marginalisé et vierge de toute urbanisation. À l'instar de la majorité des zones marginalisées situées en périphérie des grandes villes, les berges du fleuve Bouregreg, sont devenues avec l'explosion démographique et urbaine, des lieux mal intégrés au reste de la ville et se sont transformées en zones « extra-urbaines », abritant les nuisances et les activités urbaines les plus nuisibles comme les dépotoirs⁸⁰, l'habitat clandestin construit sur ses deux versants, et les évacuations des eaux usées de la population qui s'y est installée. Certaines zones du site, ont également été défigurées par les carrières d'argile et de calcaire qui alimentaient les ateliers de poterie.

Cette dégradation des berges a causé la pollution du fleuve à cause des ruissellements de surface, des rejets des eaux résiduaires et des déchets solides provenant des décharges des ordures ménagères qui se sont progressivement installées.



Source : PAS de la Vallée du Bouregreg (AAVB)

Planche 13 : Nuisances de la Vallée du Bouregreg

⁸⁰ . Les deux décharges principales de Rabat et de Salé étaient sur les berges de la Vallée du Bouregreg.



Source : Agence pour l'aménagement de la Vallée du

Planche 14 : Plan de masse projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg

L'urbanisation de ce site n'a pu se faire correctement malgré plusieurs tentatives de requalification, conduites entre 1954 et 1998⁸¹. Il a fallu attendre la construction du barrage pour que cette vallée change réellement de statut. Cet ouvrage, conçu à la base dans le but de capter l'eau et la stocker afin d'alimenter les villes côtières du Maroc, a rendu la vallée urbanisable en supprimant le risque d'inondations causées par les pluies dévastatrices.

Le regain d'intérêt pour la Vallée du Bouregreg jumelé à la politique de développement métropolitain de la ville de Rabat-Salé, à l'initiative royale de requalifier le site de la Vallée du Bouregreg et à la disponibilité des fonds émiratis, ont permis le lancement des travaux de requalification tant attendus sur une superficie totale d'environ 6000 ha. Le

⁸¹. Dans ce cadre on peut citer l'arrêté Viziriel du 13 janvier 1954, le Projet National de la Jeunesse ou « proposition Zévaco » proposé en 1966, le Plan d'Aménagement conçu par les services d'Urbanisme en 1972, la Proposition "Partex" 1983, le plan d'aménagement du Bouregreg ou "plan Pinseau" de 1994 et enfin, le Plan d'Aménagement établi par l'Agence Urbaine de Rabat-Salé, à partir du plan de référence de l'IAURIF proposé en 1998. Ces propositions étaient de différentes natures mais présentaient toutes le même objectif d'aménagement et de requalification de la Vallée du Bouregreg.

Plan d'Aménagement Spécial (PAS) est divisé en 6 séquences parmi lesquelles, nous avons retenu les deux premières dans le cadre de cette recherche.

Projet d'aménagement de la Corniche de Rabat : réconciliation de la ville avec son littoral ?

Située à l'extrémité ouest de l'embouchure du fleuve du Bouregreg (planche n° 12) et s'étendant sur plusieurs kilomètres de longueur et plus de 600 ha de superficie, la Corniche de Rabat a toujours été considérée comme un espace marginal malgré son potentiel touristique et paysager et sa richesse patrimoniale. Ainsi, elle est restée vierge et déconnectée du reste de la ville.

Cette marginalisation peut être expliquée en grande partie par des facteurs historiques, climatiques, techniques et financiers. En effet, ils sont liés principalement à son ancienne fonction de site de défense, tournant le dos à la mer, aux risques d'urbanisation au bord de l'Océan Atlantique et à l'absence d'enveloppes financières qu'une opération d'aménagement aurait exigé.

Ce site enregistre un certain regain d'intérêt depuis le milieu des années 1990, grâce au lancement de la stratégie de développement de la métropole de Rabat, et surtout, à la vision 2010 de développement du secteur touristique. La volonté de requalification de la Corniche et son intégration à la ville, sont les principaux objectifs des études réalisées⁸², des documents d'urbanisme produits et des concours organisés dans le but d'aménager cet espace et de lui donner la place qu'il mérite au sein de l'espace urbain de la capitale. Cependant, il faut noter qu'en dépit de la multitude et la richesse des propositions, le projet le plus abouti, a vu le jour au lendemain du concours d'idées lancé en 2004-2005 à l'échelle nationale par la Commune

⁸² . Selon Mouloudi (2007), la volonté d'aménager la corniche de Rabat est reflétée d'abord dans les documents d'urbanisme par :

Le SDAU de Rabat-Salé de 1995 considérant l'aménagement de la Corniche comme l'une des principales actions de développement de la capitale.

Les plans d'Aménagement de Yaacoub Al Mansour et Hassan proposés entre 1995 et 1996 lesquels préconisent des plans d'aménagement sectoriels pour la Corniche.

Le Plan d'Aménagement sectoriel de la Corniche de Rabat proposé par l'Agence urbaine de Rabat en 1998.

Puis dans les concours et les études par :

Le Projet d'Aménagement de la zone littorale de la commune d'Al Mansour proposé en 1995.

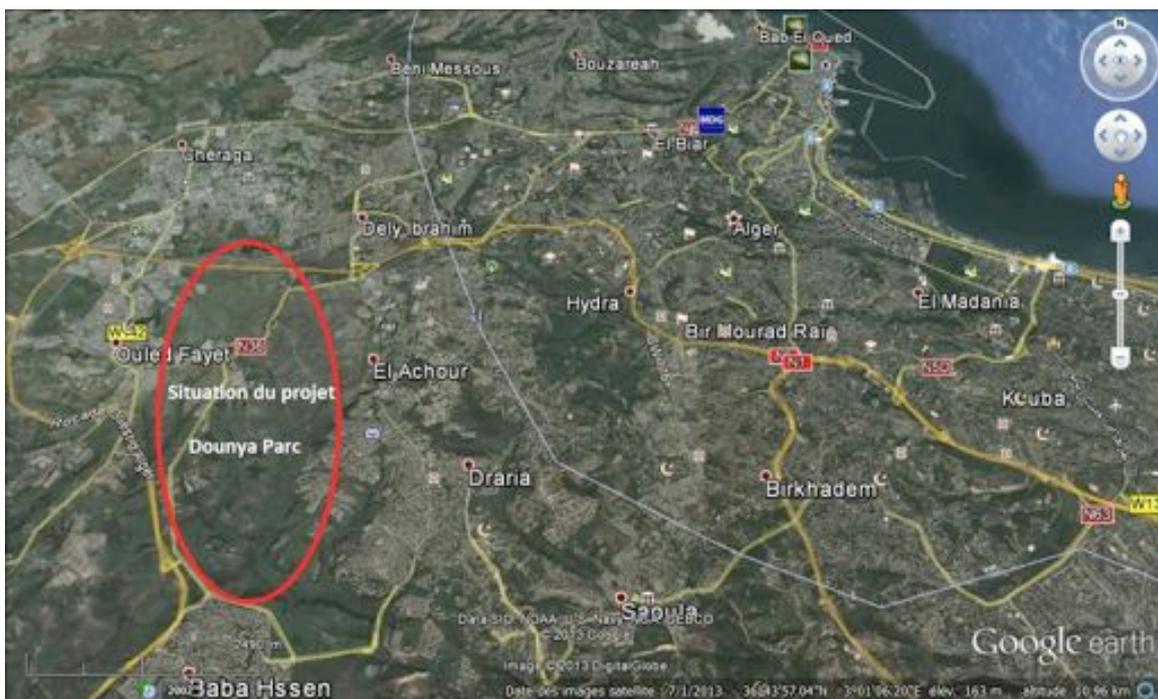
Le Projet d'Aménagement Concerté de la Corniche de Rabat-Hassan proposé en 2000.

L'étude de principe concernant l'aménagement de la Corniche réalisée par l'IAURIF entre 2000 et 2001.

Urbaine de Rabat en collaboration avec l'Agence Urbaine et la Wilaya de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer. Il faut également préciser, que l'arrivée de l'investisseur émirati Emaar comme développeur du projet a joué le rôle de propulseur et a permis la concrétisation de l'opération.

Le Parc Dounya : plus ancien et plus important des trois projets algérois

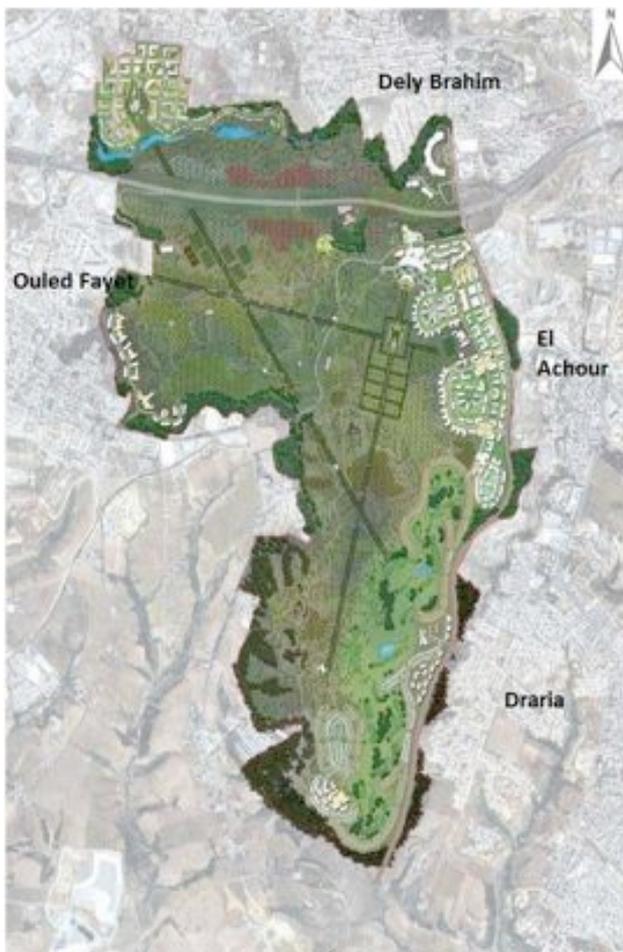
Structuré autour d'une vision plus large par rapport aux deux projets marocains exposés ci-avant, le Parc Urbain Dounya est situé à cheval sur le territoire de cinq communes : Dely Brahim, Ouled Fayet, El Achour, Draria et Baba Hassen. Plus précisément, à environ 8 kilomètres à vol d'oiseau de la Casbah d'Alger (*médina*), de la baie d'Alger et de la côte ouest algéroise. Le site occupe ainsi, une position centrale au sein du tissu urbain algérois.



Source: Google Earth. Traitement Safi BELILI

Planche 15 : Situation du Projet Dounya Parc

Ce projet est considéré comme le plus grand Parc Urbain au monde (selon le maître d'ouvrage) avec une superficie totale de 800 ha. Il vise l'aménagement d'un espace central jouant le rôle d'un poumon vert au cœur de la métropole algéroise, une métropole de plus en plus asphyxiée. Selon les spécialistes, elle est neuf et dix fois moins verte que Tunis et Rabat respectivement. Ce projet rentre dans le cadre de la politique d'aménagement, inscrite dans le



Source : EIIC. Traitement Safi BELILI

Planche 16 : Plan de masse du Projet Dounya

Schéma National d'Aménagement du Territoire appliqué à la région d'Alger. En effet, il fait partie des principaux projets structurants pour le développement métropolitain de la capitale. Il se structure autour de deux principes de planification. D'une part, il vise l'encadrement du développement urbain anarchique à travers la création d'un espace central contrebalançant l'urbanisation, réduisant le déséquilibre spatial et jouant le rôle d'une banlieue verte qui aère le reste de la ville. D'autre part, il cible le renforcement du lien social en créant un espace récréatif, de loisir et de rencontre.

Si ce projet est rendu réalisable grâce à la mobilisation d'un financement étranger assuré par l'investisseur émirati EIIC, il faut toutefois préciser qu'un projet de Parc Urbain pour la ville d'Alger a été planifié dans le même site depuis plusieurs années, sans qu'il ne soit réalisé. Il n'a pas

pu voir le jour à cause de plusieurs facteurs. Financier principalement. Bien que les recettes des hydrocarbures qui alimentent les caisses de l'Etat soient considérables, le gouvernement algérien concentre l'essentiel de sa politique d'investissement public dans la réalisation de l'habitat de masse et des infrastructures de transport au détriment du reste des équipements.

Forum El Djazair et l'hôtel 5 étoiles d'EIIC : des projets récents mais tout aussi importants

Contrairement au projet structurant Dounya Parc, ces deux opérations sont récentes, de petite échelle et s'inscrivent dans une stratégie plutôt touristique. Géographiquement, elles se trouvent à environ 15 km à l'ouest du centre ville d'Alger. Elles sont situées sur le territoire de la commune de Staoueli, au bord d'une des plages les plus huppées de la côte algéroise, la plage Moretti, et à quelques mètres de la presqu'île de Sidi Fredj à l'ouest, et de l'hôtel Sheraton à l'est.



Source : Emiral. Traitement Safi BELILI

Planche 17 : Situation du Forum El Djazair et de l'hôtel projeté par EIIC à gauche de l'image

L'assiette foncière du Forum El Djazair est d'une superficie totale d'environ 16,9 ha. Elle regroupe principalement trois parcelles, celle de l'hôtel El Minzah, celle de la station d'épuration désaffectée, ainsi que la parcelle comprise entre le CW 133 et le CW 15 menant à Sidi Fredj. Environ 500 mètres séparent la façade ouest de ce projet de l'assiette foncière destinée à accueillir l'hôtel 5 étoiles projeté par Emirates International Investment Compagny (EIIC).

Projet d'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis : projet pionnier à l'échelle du Maghreb ?

Le Lac de Tunis est situé à l'Est de la ville de Tunis entre la région de Carthage au nord et celle de Radès au sud. Il faisait partie de la baie de Tunis qui a subi de nombreuses transformations morphologiques. Les historiens, renvoient sa création à la fin du 16ème siècle, soit environ 6 siècles après la formation des deux pointes de terre à l'origine de son isolement. Sa superficie est de 5000 ha. Elle a été divisée en deux parties non égales (le Lac Nord et le Lac Sud) en 1885 suite au creusement au milieu de la lagune, d'un canal de navigation dans le but de relier le port de Tunis à la mer. Depuis leur création, la superficie et la profondeur des lacs ont été modifiées de façon naturelle mais surtout artificielle, suite au remblaiement des berges. Ainsi les surfaces des lacs sont passées à environ 3000 ha et à 1100 ha pour les Lacs Nord et Sud respectivement.



Source : SPLT

Planche 18 : Situation des Lacs Nord et Sud de Tunis

Au lendemain de ces interventions humaines les premiers signes de dégradation commencèrent à voir le jour. En effet, le plan d'eau s'est transformé en un milieu récepteur de toutes sortes de nuisances et déchets, solides mais surtout fluides. Les lacs recevaient pendant

de très longues années, les rejets domestiques et industriels de la ville de Tunis et des agglomérations avoisinantes.

D'après la SPLT⁸³, les signes les plus révélateurs de la dégradation des Lacs se résument dans l'enrichissement des fonds en matières organiques, l'augmentation de la turbidité de l'eau, la disparition des espèces animales et végétales à affinité marine et la prolifération des algues vertes indicatrices de pollution sur toute la surface du lac. Celle-ci, rendait la navigation difficile dans certains secteurs. Par conséquent, la question de son assainissement est devenue une priorité.

Depuis, de nombreuses tentatives de requalification ont vu le jour. On peut citer à titre indicatif le projet de la société italienne (Bonifica) qui date de 1969⁸⁴. Néanmoins, l'expérience la plus concluante fut à l'origine de l'intervention de la Banque Mondiale soutenue par une volonté personnelle du président tunisien de l'époque H. Bourguiba. Un programme de dépollution du Lac Nord jugé plus atteint que le Lac Sud a été mis en place en 1975, suite à deux études financées par la Banque Mondiale.

La première a débouché sur la création du plan directeur de l'assainissement de la capitale réalisé en 1974, tandis que la deuxième, a donné naissance à l'ONAS (Office National de l'Assainissement) dans la même année, en mettant fin au système d'assainissement géré par les communes.

Le financement des travaux quant à lui, a été assuré grâce à un montant de 40 millions de dinars tunisiens (DT) en provenance de la Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement (BIRD) et le fonds Saoudien au développement (FSD). Les opérations réalisées au niveau du Lac Nord, notamment les volumes de sédiments pompés, le canal creusé pour empêcher le déversement des eaux pluviales polluées et charriées par les oueds du bassin versant et la station de pompage qui lui a été dédiée, ont été couronnées de succès par la Banque Mondiale en 1983 (Barthel, 2006).

⁸³. Site Internet de la Société de Promotion du Lac de Tunis. Consulté en 2009.

⁸⁴. Selon Barthel (2006) ce projet s'inscrit dans le cadre d'une recherche de financement extérieur par le ministère de l'équipement et de l'habitat tunisien. La société quant à elle, voulait gagner du terrain et faire un montage d'opérations immobilières, par l'aménagement des remblais et des terrains gagnés pour récompenser les sommes investies. Le plan d'aménagement de l'époque montre que les berges des lacs étaient perçues comme zones d'extension de la capitale.

Parallèlement à ces premiers travaux d'assainissement, des négociations entre le premier ministre tunisien, son ministre de l'équipement et le groupe saoudien El Baraka⁸⁵, étaient en cours pour l'assainissement et l'aménagement des Berges du Lac Nord, dont une parcelle a été vendue à l'investisseur émirati Bukhatir pour la réalisation du projet Tunis Sports City en 2009. Soit environ 26 ans après la reprise du projet par la SPLT créée dans le cadre d'un partenariat entre le gouvernement tunisien et le Groupe Saoudien El Baraka.



Source : SPLT

Planche 19 : Situation du projet Tunis Sports City sur le plan de masse du projet d'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis

⁸⁵ . Groupe fondé en 1982 à Jeddah, au début ses banques et ses compagnies d'investissement ont été créées dans les pays islamiques mais aujourd'hui l'empire du groupe s'élargit aux cinq continents.

Projet d'aménagement du Lac Sud de Tunis : inspiré par la restauration de la partie Nord de la lagune ?

Bien que présentant des signes de dégradation beaucoup moins sérieux que ceux du Lac Nord, le Lac Sud de Tunis (en bas de la planche 19) a également vu son statut changé principalement suite à la réussite des travaux de requalification et d'aménagement de la partie nord de la lagune.

Les principaux travaux engagés se résumaient dans l'assainissement du plan d'eau et le remblaiement de ses berges. Le pilotage de l'opération a été assuré par la Société d'Etude et de Promotion de Tunis Sud (SEPTS) créée le 26 juin 1990.

Cette société a élaboré depuis sa création l'ensemble des études nécessaires à la réussite du projet. Il s'agit essentiellement de l'étude technique d'assainissement et de restauration du Lac de Tunis, l'étude préliminaire de l'aménagement du port de Tunis, l'étude de la reconversion du port de Tunis en port de plaisance, l'étude d'aménagement urbain du projet, l'étude de faisabilité économique et commerciale du projet, l'étude préliminaire de l'interception des eaux usées industrielles, l'étude foncière et parcellaire pour la libération de l'emprise du projet et enfin, l'étude d'impacts de l'aménagement du Lac Sud et du port de Tunis.

À partir de ces études techniques, la société a élaboré un dossier pour trouver des financements devant permettre le lancement des travaux de requalification. Plusieurs pays et bailleurs de fonds internationaux ont été sollicités dont l'Allemagne fédérale, les Pays-Bas, l'Espagne et le Japon, avant, l'arrivée de Sama-Dubaï en 2008. Cette entreprise avait proposé le projet de la « Porte de la Méditerranée », qui était à l'origine du bouleversement complet de la donne.

Tunis Financial Harbour : dernier projet conclu sous le règne de Ben Ali

Ce projet, rappelle celui du Forum El Djazair et de l'hôtel de standing proposés par l'investisseur émirati EIIC dans la banlieue algéroise. À l'instar de ces derniers et contrairement aux deux autres projets tunisiens, le projet du Port Financier de Tunis est situé dans la banlieue tunisoise au bord de l'une des plus importantes plages du pays : la plage de Raoued. Plus précisément, il est situé sur la partie nord de cette plage, localisée sur le

territoire du Gouvernorat de l'Ariana et éloignée de 25 kilomètres environ au nord du centre de Tunis.



Source: Google Earth. Traitement: Safi BELILI

Planche 20 : Situation du Port Financier de Tunis

Ce projet clés en mains s'étend sur une superficie de plus de 520 hectares et son coût est estimé à environ 3 milliards de dollars.

Il vise la création à Tunis, du premier port financier offshore en Afrique du Nord. Il est inspiré de la réussite du projet Bahreïn Financial Harbour réalisé à Bahreïn par le même investisseur « Golfe Financial House ».

Reprise d'anciennes opérations

Bien que la médiatisation de ces opérations d'aménagement urbain n'ait vu le jour que vers le milieu de la décennie 2000-2010, c'est-à-dire au lendemain de l'entrée des investisseurs du Golfe Persique dans les capitaux des projets, il faut préciser que la majorité d'entre elles, sont nées d'une volonté politique plus ancienne et ont été décidées au plus haut sommet des Etats Maghrébins, plusieurs années avant l'arrivée des pétrodollars du Golfe.

En effet, sur un total de neuf projets, les cinq opérations les plus importantes en matière de superficies, de composantes urbaines et de financements, ont été esquissées par les responsables locaux plusieurs années avant que ne viennent se greffer aux projets -du fait d'une volonté locale ou étrangère- les financements originaires des pays arabes du Golfe. Il s'agit du projet Saphira⁸⁶, de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg, du Parc Urbain Dounya et de l'aménagement des Lacs Nord et Sud de Tunis. La genèse de chacun des projets précédemment énumérés en témoigne de son ancienneté.

Les quatre projets restants, constituent des opérations d'aménagement récentes, initiées et pilotées par les investisseurs. Ces derniers, arrivent aux commandes à travers de simples achats de terrains à des prix très alléchants, afin de développer des opérations immobilières de luxe. Les négociations sont opérées directement avec les propriétaires des terrains vers lesquels, l'investisseur est orienté par les gouvernements quand les terrains dépendent du domaine privé. Cela reste cependant très rare, et fut le cas par exemple entre le groupe Bukhatir et la SPLT⁸⁷ (propriétaire du terrain) lors de l'achat de la parcelle foncière nécessaire à la réalisation du projet Tunis Sports City sur les Berges du Lac Nord de Tunis.

De même, quand la parcelle de terrain ciblée fait partie du domaine public ou privé de l'Etat, les investisseurs soumettent leurs souhaits de développer des projets immobiliers directement aux dirigeants locaux qui « en théorie », statuent après consultation des ministères concernés. A l'issue de cette phase, plusieurs formules sont mises en place. La plus simple, se résume dans la signature de conventions d'investissement ou de partenariat avec les gouvernements locaux, qui rentrent généralement dans le capital des projets en nature, c'est à dire en garantissant gratuitement le foncier nécessaire au développement du projet qui sera financé en contrepartie par l'investisseur.

⁸⁶ . Pour le rappeler, il s'agit du projet d'aménagement de la Corniche de Rabat.

⁸⁷ . Idem, il s'agit de la Société de Promotion du Lac Tunis.

Les montages sont plus compliqués lorsqu'il s'agit de parcelles foncières ayant un autre statut juridique. Des cas de parcelles présentant une multipropriété foncière et divers statuts juridiques ont également été observés dans certains projets. Principalement, celui de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg, le Forum El Djazair, l'hôtel d'IIC et le Port Financier de Tunis. Dans ce cas de figure, l'ensemble des propriétaires est court-circuité, et l'Etat devient l'interlocuteur unique pour assainir le foncier. Cependant, comment l'Etat intervient-il et quels sont les moyens mis en œuvre ?

La réponse précise à cette question exige une remise à plat de chacune des opérations urbaines afin de mettre la lumière sur son montage juridique, technique et financier, le plus souvent gardé en secret au plus haut sommet des Etats maghrébins, car cachant de possibles deals ou conflits d'intérêts.

II-4-2- Montages financiers, juridiques et techniques : au plus près du jeu d'acteurs

Les différents montages observés dans les projets retenus, mettent en relief des processus communs dans les trois pays du Maghreb et des pratiques techniques, juridiques et surtout financières assez comparables. Ceci, se confirme dans l'analyse détaillée du processus de mise en forme des projets.

Réels montages financiers ou de simples bulles spéculatives ?

D'une manière générale, le financement de ces opérations d'aménagement urbain obéit à l'un des montages suivants : il s'agit premièrement du partenariat public-privé (PPP) et les joint-ventures (JV) entre le gouvernement et l'investisseur étranger, ensuite des programmes immobiliers à financement 100 % privé (étranger). Enfin, les deux montages financiers précédents peuvent être jumelés dans certains cas, et donnent naissance à un montage mixte.

Le partenariat public-privé et les joint-ventures : plus anciens et plus répandus

Le partenariat public-privé (PPP) et les joint-ventures (JV) constituent les montages les plus anciens. Plusieurs définitions ont été données depuis le XIX siècle à ces types de montage. Cependant, de nombreux travaux retiennent la notion de collaboration et de concertation entre acteurs publics et privés, dont les efforts et les ambitions visent le développement d'un projet généralement complexe et bien défini en amont.

Ces objectifs, composent les définitions *stricto sensus* de la joint-venture et du partenariat public-privé. En effet, si le premier signifie purement et simplement une coentreprise, le second renvoie vers « *la faculté offerte à l'Etat de multiplier ses moyens d'action en associant uniquement des intervenants privés, qui sont traités en décideurs responsables* »⁸⁸.

Les JV et les PPP sont observés dans trois cas parmi les opérations d'aménagement étudiées. Ils se caractérisent par la création de sociétés d'économies mixtes (SEM) entre les gouvernements et les investisseurs arabes du Golfe Persique pour le pilotage des projets.

Le projet d'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis est le plus ancien. Le PPP, dans le cadre de ce projet, s'est concrétisé par l'association du Groupe Saoudien El Baraka avec le gouvernement tunisien au début des années 1980 pour assainir le Lac Nord de Tunis et le développement d'un programme immobilier sur ses Berges.

Le fruit de ce partenariat s'est traduit par la création le 09 octobre 1983 d'une SEM appelée : Société de Promotion du Lac de Tunis (SPLT). Son capital à l'époque était de 34 millions de dinars tunisiens⁸⁹. 17 millions apportés par l'Etat tunisien dont 14 « en nature » ce qui correspond à la valeur de 800 ha de terrain du domaine public maritime, et 3 millions de DT en numéraire par le biais d'entreprises et d'établissements financiers tunisiens.

Les Saoudiens quant à eux, avaient investi 17 millions de DT également, dont 16 ramenés par la société El Baraka et 1 millions de DT par une autre entreprise saoudienne appelée BEST (Barthel, 2006). Le capital de la SPLT a été augmenté en janvier 1987, de 10 millions de Dinars, souscrits à parts égales entre l'Etat tunisien et le partenaire saoudien.

⁸⁸. DABOU-BEN AYED S., 2005, « Le Partenariat Public Privé en Tunisie », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 141-165.

⁸⁹. Environ 21 millions de \$ (actuellement).

Deux opérations présentant également le même montage se situent au Maroc. Il s'agit des deux premières séquences du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg. Le développement de la première séquence a été confié à la société *Bab-Al-Bahr Development Company*. Cette dernière fut le fruit d'une joint-venture 50%-50% signée le 23 juillet 2006 entre l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg et le groupe émirati *El Maabar International Investments*⁹⁰ dont le siège social se trouve à Abu Dhabi.

À l'instar du projet détaillé ci-dessus, la partie publique rentre dans le capital du projet en garantissant l'assiette foncière, tandis que le partenaire étranger se charge de financer le développement du projet. Exception faite de la séquence 2, dans laquelle l'investisseur émirati (Sama Dubaï) comme le partenaire local, devaient avoir une participation financière de 50% chacun.

En effet, le pacte d'actionnaires de la joint-venture signée le 29 mars 2006 expose une vision détaillée de la participation de chacun des partenaires. Elle était de 50% pour la partie marocaine divisée entre l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg et la Caisse des Dépôts et de Gestion qui devaient assurer 20% du financement chacune, et les 10% restant, étaient à la charge d'un troisième organisme qui est la Caisse Marocaine de Retraite. Les 50 % restant du financement étaient à la charge de l'investisseur émirati, seul.

Des montages financiers nouveaux mais de plus en plus pratiqués

Les programmes de développement immobilier ou de promotion immobilière à financement 100 % privé représentent le deuxième type de montage et le plus répandu. Il est visible dans les 6 projets suivants : La Porte de la méditerranée, le Port financier de Tunis, le Tunis Sports City, le projet Saphira, le Forum El Djazair et l'Hôtel 5 étoiles remporté par l'investisseur EIIC à Sidi Fredj dans la banlieue algéroise.

Les pratiques qui distinguent ce type de montage du premier sont évidemment d'ordre financier mais également technique. En effet, on note un financement à 100 % étranger

⁹⁰ Le groupe El Maabar est composé de cinq actionnaires, Ils représentent chacun 20% du capital de la société mère. Les actionnaires sont Moubadala, Aldar, Sorouh, Rim et enfin, El Kudra. Au lieu de venir chacun de son côté et s'associer avec un partenaire local public ou privé dans le but de faire du développement immobilier, ces cinq actionnaires se sont unis pour créer le groupe Al Maabar et investir dans la région de l'AMENA ensemble, et dans le même projet. Ainsi la part de chacun est garantie et la concurrence est supprimée.

contrairement aux premiers projets qui se distinguent par un financement mixte (public-privé). Par conséquent, on enregistre l'absence de création de SEM pour le pilotage des projets. En d'autres termes, l'investisseur achète les parcelles foncières aux gouvernements (ou aux propriétaires le cas échéant) et se charge de développer le projet immobilier pour son propre compte. Il est ainsi le seul maître d'ouvrage. Les opérations suivantes en témoignent.

En ce qui concerne celle du Port Financier de Tunis, en achetant en 2008 une parcelle de 523 hectares située sur le territoire de la commune de Raoued à 25 kilomètres au nord de Tunis et en créant la société privée Tunis Financial Harbour pour le pilotage de ce projet initié en 2008 par l'investisseur, *The Gulf Financial House* devient le seul maître d'ouvrage. Exactement comme le Groupe Bukhatir développeur actuel du projet Tunis Sports City, celui-ci, a acheté à la SPLT en 2006 les 256 hectares de terrain nécessaires pour accueillir le projet. Selon nos entretiens, cette parcelle a été proposée par la SPLT qui cherchait à s'en débarrasser car présentant certains blocages techniques et administratifs. Notamment de la part du ministère de l'environnement qui s'opposait à toute construction dans cette zone. Ses arguments sont plutôt fondés, car elle faisait partie de la forêt d'Ain Zaghouan. Ainsi, la SPLT s'est vue contrainte de l'aménager en Parc Urbain et de faire le deuil de 150 hectares de terrain non rentables et perdus de son patrimoine.

L'arrivée de Bukhatir et son souhait d'acheter une parcelle sur les berges du Lac Nord de Tunis, a ainsi permis à la SPLT de faire d'une pierre deux coups. D'un côté, le Parc Urbain initialement proposé par la SPLT a été transféré dans une autre zone présentant des inconvénients à l'urbanisation, principalement du point de vue constitution des sols et isolation phonique, car située dans la zone aéroportuaire. De l'autre côté, l'espace vert de la forêt a été en partie préservé, puisque les terrains de golf du « Jardin de Tunis », l'une des composantes urbaines de Tunis Sports City, ont été projetés dans cette zone par Bukhatir.

Le troisième projet tunisien présentant un montage financier de même type se situe pratiquement dans la même zone géographique que le précédent. C'est celui de l'aménagement des Berges du Lac Sud. Bien qu'il soit encore en arrêt depuis le départ de l'ex président Ben Ali, son montage obéit à celui des programmes de développement immobilier ou de promotion immobilière à financement 100 % privé et étranger. L'Etat tunisien a vendu le terrain à la société Sama Dubaï, filiale de Dubaï Holding, qui devait investir 14 milliards de \$⁹¹ pour le développement du projet. Le deal est classique : les 800 ha terrain sont cédés au

⁹¹ · Ce montant représente aujourd'hui environ 22 milliards de dinars tunisiens.

dinar symbolique à l'investisseur c'est-à-dire Sama Dubaï, qui développe le projet en injectant ses fonds propres.

Au Maroc, ce fut également le même montage lors de la signature entre le gouvernement marocain et la société EMAAR SAPHIRA SA, de la convention d'investissement déterminant les conditions et les modalités de réalisation du programme de la phase 1 du projet Saphira. Dans cette convention, il est mentionné que la société EMAAR SAPHIRA SA est chargée d'abord d'acquérir les 156 hectares⁹² nécessaires à la réalisation du projet, avant d'injecter les 13 milliards 285 millions de dirhams⁹³ pour son financement.

Deux opérations présentant globalement le même montage se situent en Algérie. Ce sont les projets du Forum El Djazair et l'hôtel 5 étoiles situé à quelques mètres de celui-ci. Dans ces cas, les investisseurs émiratis demeurent toujours les maîtres d'ouvrages. Néanmoins, des lois algériennes différencient ce montage de ceux présentés précédemment. Contrairement au Maroc et à la Tunisie, qui accordent le droit à la propriété foncière aux étrangers, l'Algérie, et ce depuis 2009, n'accorde que des concessions de 33 ans renouvelables trois fois sur son foncier.

Ainsi, l'investisseur paie des redevances locatives annuelles à l'Etat pendant toute la durée du contrat. Il dispose bien évidemment de tous les droits d'exploitation, de construction, de commercialisation et de transfert de propriété de la partie construite. Cependant, il n'est qu'un simple gestionnaire de la partie foncière, laquelle sera récupérée par l'Etat à la fin du contrat, au bout de 99 ans maximum. En d'autres termes, il s'agit de la signature de baux emphytéotiques⁹⁴ entre le gouvernement algérien et les investisseurs.

Ces éléments ont fait l'objet de clauses dans les conventions d'investissements signées avec Emiral et EIIC, maîtres d'ouvrages respectifs des projets Forum El Djazair et l'hôtel 5 étoiles.

Selon la Direction Générale de l'Aménagement et de l'Attractivité du Territoire, cette loi a été créée pour éviter la spéculation sur le foncier. Il semblerait qu'avant l'instauration de la loi en question, certains investisseurs arabes du Golfe Persique mais aussi originaires d'autres régions, ont réussi à prendre des prévalues considérables en vendant des terrains mis

⁹² . 136.9 ha du terrain relevaient du Domaine Privé de l'Etat et des terrains appartenant à des personnes morales publiques ont été cédés au dirham symbolique et les 19.1 ha restant ont été concédés pour une durée de 20 ans renouvelables car faisant partie du Domaine Public Maritime.

⁹³ . Cela représente actuellement environ 1 milliard 650 millions de \$.

⁹⁴ . Bail de très longue durée.

à leur disposition pour réaliser des projets. Ils avaient bénéficié du foncier à des prix très compétitifs voire au dinar symbolique, avant de le vendre beaucoup plus cher sans déboursier le moindre dinar d'investissement, car aucune loi ne l'interdisait.

Financements mixtes : vers des montages plus complexes

Ce mode de financement mixte regroupe les deux premiers montages dans le cadre d'un seul projet. Il est très peu répandu et cache souvent des intérêts sous-jacents au profit des deux parties : nationale et étrangère.

Le projet du Parc urbain Dounya constitue le meilleur exemple regroupant les deux montages, car son étude montre qu'il est en réalité composé de deux opérations, distinctes mais complémentaires.

La première est financée en partenariat avec le gouvernement algérien pour l'aménagement des 630 hectares du Parc Urbain pour le compte de l'Etat. Lors de la signature de la convention d'investissement en mars 2011, ce dernier s'est engagé à assurer sa part du financement en garantissant la totalité de l'assiette foncière. C'est-à-dire les 630 hectares réservés au Parc Urbain. En plus, il met à disposition de l'investisseur 170 hectares sur lesquels, il développera un programme immobilier pour son propre compte, après l'injection progressive des 5.2 milliards de \$ pour la réalisation des deux parties.

En conséquence, on distingue une première opération caractérisée par un financement à 100% privée en vue d'une exploitation à 100% privé également. À côté d'une seconde financée conjointement par la société EIIC (en numéraire) et l'Etat (en nature) mais exploitée exclusivement par l'Etat.

Sauf qu'en réalité, l'Etat ne se contente pas que de l'exploitation de sa partie, mais il est également actionnaire avec l'investisseur dans le programme de développement immobilier qu'il a développé pour son propre compte !

«...C'est le fonctionnement du partenariat. En plus, l'Etat est actionnaire avec nous dans la partie développée. Il y a donc deux actionnaires, l'Etat et nous...». Extrait d'un entretien réalisé avec C.B, Directeur Technique d'EIIC lors de notre mission de terrain à Alger en septembre 2011.

Quel est le financement réel des projets ?

En théorie, les trois montages exposés semblent bien ficelés, fonctionnels, répondant aux attentes de chacune des parties et respectant les conventions signées. Toutefois, il faut préciser que si certains projets avancent aujourd'hui ce n'est guère grâce à la perfection des montages mais plutôt, grâce aux entorses aux conventions et lois locales.

Depuis la signature des conventions d'investissement de larges fossés ont été creusés entre les clauses arrêtées et les pratiques observées qui cachent parfois des mesures interdites dans les pays hôtes, notamment du point de vue urbanistique et juridique. Nous avons ainsi pu identifier certains décalages entre les textes et la réalité. Ils se résument principalement dans le recours des investisseurs aux banques locales pour lever des emprunts, aux ventes sur plans et au financement des travaux par les avances des clients.

L'exemple de la séquence Bab El Bahr du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg nous semble le plus pertinent car rassemblant l'ensemble de ces pratiques. L'étude de la convention de partenariat, montre que le gouvernement marocain représenté par l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, avait l'obligation de fournir les terrains nécessaires à la réalisation de la séquence. Cette obligation ne constituait pas un réel problème car plus de la moitié des terrains (52%) faisait partie du domaine de l'État et 13% appartenaient à la municipalité. La difficulté se trouvait au niveau des parcelles privées car les particuliers détenaient 13% de la superficie. Le reste du foncier appartenait à d'autres catégories notamment les Habous.

Selon le directeur de l'Agence⁹⁵, les propriétaires de cette séquence ont été indemnisés comme le stipule la loi numéro 16-04, relative à l'aménagement de la Vallée du Bouregreg. Celle-ci a instauré deux procédures pour assainir le terrain : indemnités tarifaires ou intégration dans le capital de l'Agence.

Une fois le terrain assaini, l'investisseur émirati a payé 50% de son prix à l'Agence. Ces fonds sont devenus alors ses fonds propres car elle a vendu la moitié de son foncier. Ainsi, les deux partenaires sont devenus actionnaires dans la société Bab-El-Bahr, avec 50% de participation chacun. La partie marocaine a payé sa part en nature, et les émiratis en numéraire comme le stipule la convention d'investissement.

⁹⁵ . Interview avec M.Lamghari SAKIL, PDG de l'Agence pour l'Aménagement du Bouregreg. Publié dans la revue Bouregreg news 2008.

Ensuite, chaque partie devait assurer 50% de la somme nécessaire pour le développement du projet : étude, marketing, rémunération du personnel, travaux.etc. L'investisseur devait donc de nouveau injecter des fonds tandis que la partie marocaine, n'avait qu'à avancer les 50% encaissés par la vente du terrain pour commencer le développement du projet.

Enfin, pour assurer le reste du financement, l'Agence a d'une part, levé des emprunts auprès des banques marocaines en hypothéquant les terrains. D'autre part, elle a commencé les ventes en appliquant la procédure VEFA⁹⁶ c'est-à-dire la vente en état futur d'achèvement. Dans le cas de ce projet, le client avance 15% du prix du bien immobilier qu'il souhaite acquérir. Après quelques mois, et en fonction de l'avancement des travaux, il est appelé à payer 30% supplémentaires. Il avance encore 30% après le passage à une autre phase de travaux quelques mois après. Enfin, il paie les 25% restants au moment de la livraison. Il faut noter que le client n'est propriétaire du bien que lorsqu'il paie ces 25%. À ce moment là, la société Bab-El-Bahr reçoit le titre foncier et le remet au client, car avant, la société ne disposait que d'une autorisation de construire lui permettant à la fin d'avoir le certificat de conformité, alors que le titre foncier n'est obtenu qu'après le constat de conformité.

Le recours à cette technique commerciale est justifié selon la Direction de l'Ingénierie Financière et Partenariat de la société Bab-El-Bahr par le risque perçu par les investisseurs émiratis, qui investissent dans des territoires qu'ils ne connaissent pas, et qui ont besoin du cadre juridique, pour avoir un maximum de garanties. Ainsi, la procédure VEFA constitue pour eux une garantie, dans la mesure où ils appliquent ce qui a été convenu au niveau de la convention de partenariat.

"Il y a des financements par les encaissements car on vend en état futur d'achèvement, c'est une loi, ce n'est pas sur plan, mais c'est dès que le rez-de-chaussée est prêt, et l'une des particularités de travailler avec les émiratis, ils investissent dans des pays étrangers et donc ils ont besoin d'appliquer la réglementation à 100%, donc la vente sur plan ce n'est pas sécurisant pour eux. Donc ce qu'on a fait c'est qu'on a appliqué la vente en état futur d'achèvement selon la loi". Entretien réalisé le 23 février 2011 à Rabat, avec L.T responsable de la Direction de l'Ingénierie Financière et Partenariat de la société Bab-El-Bahr.

⁹⁶ . En France, l'article 1601-3 du Code Civil donne la définition suivante à la procédure VEFA : « La vente en l'état futur d'achèvement est le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution ; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'à la réception des travaux ».

Mais en réalité, le recours à la procédure VEFA n'est qu'une des techniques visibles du montage financier spéculatif. Elle permet de développer des projets en ayant recours à d'autres sources financières et en laissant à l'abri de tous les risques la plus grosse part des fonds propres grâce à une injection progressive dépendante de l'état d'avancement du projet. Outre les deux objectifs détaillés ci-dessus, cette pratique permet également d'être prêt en permanence à entreprendre de nouveaux projets grâce aux soldes des comptes courants des sociétés et surtout, d'amortir les risques d'un arrêt brutal des chantiers de réalisation des projets, comme ce fut le cas en Tunisie en 2010. Ainsi, si l'investisseur décide de se retirer, une partie de son capital reste préservée.

Si ce mode de financement des travaux semble fonctionner dans le cas de Bab El Bahr -car les travaux avancent correctement malgré un retard de quelques mois- il faut noter que d'autres projets sont restés bloqués pendant de longues périodes car ce montage n'a pas été accepté par les futurs clients locaux.

Le Directeur des infrastructures du projet Tunis Sports City, nous avait confié à propos des retards accusés dans la réalisation du projet, que sa société fait face à des difficultés énormes de commercialisation. En essayant de comprendre davantage, il en ressort que les clients potentiels (tunisiens mais aussi les étrangers autorisés à acheter en Tunisie), refusent d'acheter des produits immobiliers sur plan ou en état futur d'achèvement.

En effet, dans le cadre du projet CEDAR, l'une des composantes immobilières du projet Tunis Sports City et la seule dont les travaux d'infrastructures avaient démarré lors de notre dernière visite fin 2012, le Groupe Bukhatir avait mis en place lors de l'élaboration du business plan, une stratégie de commercialisation sur plan. Dans cette perspective, un showroom flambant neuf a été construit à proximité du site, des hôtessees ont été recrutées et une large campagne publicitaire et de promotion avait été engagée.

Seulement, bien que les clients soient très séduits par le projet, choisissent des appartements et des villas en s'y projetant parfaitement dans le projet, ils refusaient d'avancer le moindre dinar. D'une part, parce qu'il n'y avait rien de concret qui pouvait mériter des avances. Le public considérait ces projets comme virtuels et encore peu concrets.

D'autre part, les clients interrogés estiment que payer un promoteur étranger dans un pays maghrébin constitue une opération extrêmement risquée car il peut à tout moment plier

bagage. En conséquence, le Groupe Bukhatir a été obligé d'abandonner cette procédure commerciale et de chercher d'autres modes de financement des travaux.

« ...mais nous avons eu des problèmes à cause de cette méthode, car les gens n'acceptent pas de payer des avances, ils sont contents, ils choisissent des appartements mais pour avancer de l'argent avant qu'ils ne voient du concret c'est difficile. Du coup, nous avons arrêté les ventes. C'est légitime, en plus c'est un émirati, ils ont peur que du jour au lendemain on n'entend plus parler ». Extrait d'un entretien réalisé en octobre 2012 avec F. M Directeur des Infrastructures du Groupe émirati Bukhatir.



Source : photo personnelle

Photo 18 : Photos de la maquette du projet CEDAR et des terrains de golf des « Jardins de Tunis »

Le crédit bancaire auprès des banques tunisiennes était l'un des modes de financement qui est venu se greffer au business plan de Bukhatir. D'autres investisseurs du Golfe ont également eu recours à cette pratique pour financer la réalisation de leurs projets en Tunisie mais également dans les autres pays du Maghreb.

En réalité, cette technique n'avait rien d'illégal car les conventions d'investissement autorisaient les investisseurs du Golfe Persiques à lever des emprunts auprès des banques locales. Sauf que les montants autorisés étaient encadrés et ne devaient pas dépasser plus de 10% du total du projet, dans le but de drainer les fonds des investisseurs, en les obligeant à injecter des fonds propres dans l'économie locale, et d'orienter les fonds des banques locales vers d'autres secteurs.

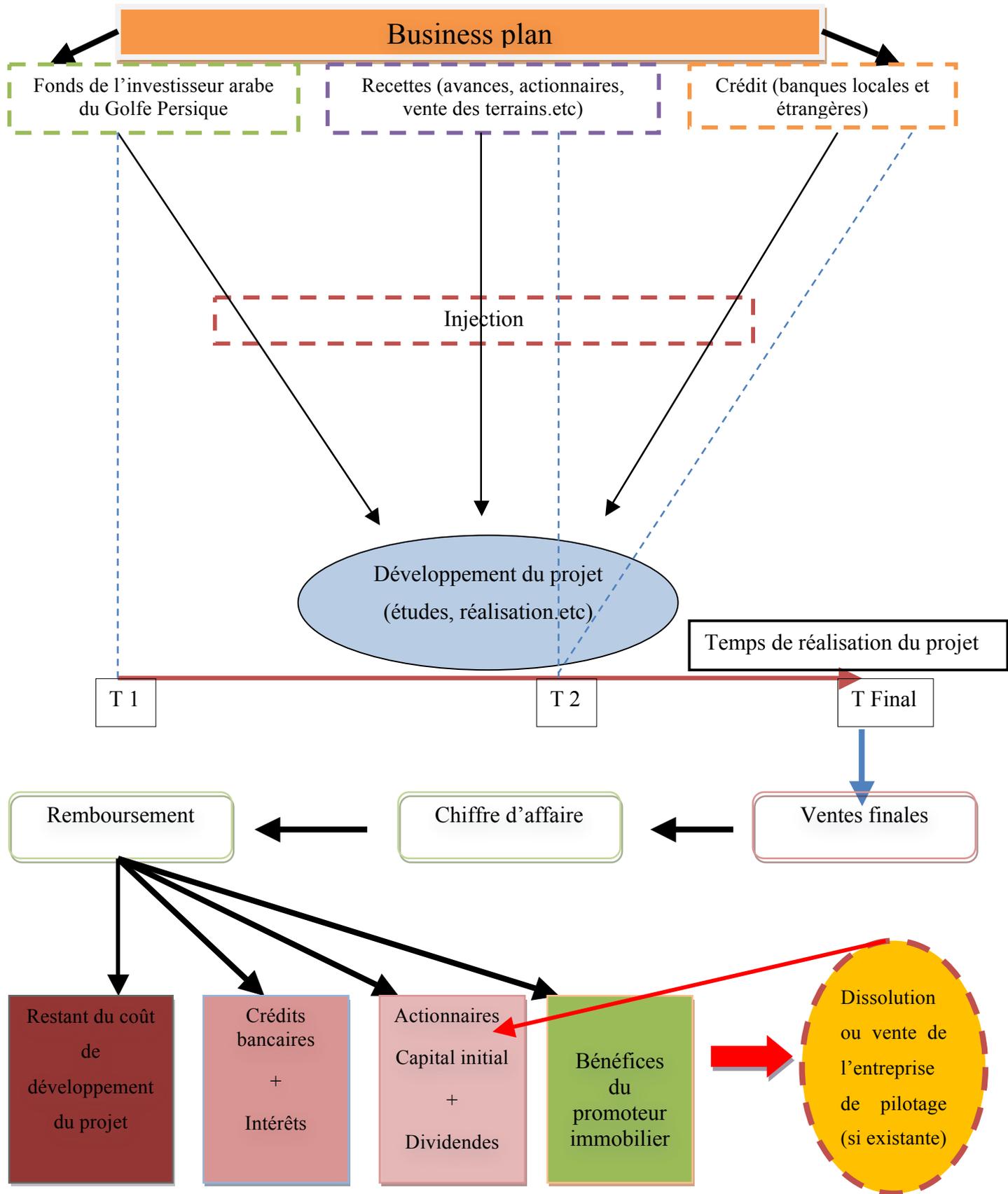
Or, des formules ont été trouvées par les maîtres d'ouvrage afin de réussir à lever des emprunts. Les plus courantes consistent à donner des garanties aux banques en hypothéquant les terrains et les titres fonciers des immeubles, ou, à recruter localement des promoteurs, ayant accès au crédit pour développer certaines parcelles. Les crédits sont accordés par tranches suivant l'avancement des travaux et c'est uniquement à la fin de ces derniers que le remboursement des crédits intervient.

Ce montage a été observé dans la séquence 1 du projet du Bouregreg. Pour développer le front marinas et le front fluvial, la société Bab El Bahr a souscrit un emprunt auprès du CIH⁹⁷. Durant notre dernière mission à Rabat, des négociations étaient en cours avec d'autres établissements bancaires afin de trouver des financements pour le développement de la Cité des Arts, une autre composante urbaine du même projet.

Ceci, sans soulever des pratiques totalement illégales qui accompagnent certains projets et qui allient clientélisme et corruption. Dans un entretien avec Morched Chabbi, l'une des figures de la sociologie et de l'urbanisme tunisien, concernant les grands projets urbains financés par des investisseurs émiratis en Tunisie, il avait fait référence aux rumeurs qui circulaient concernant le montage financier du projet d'aménagement du Lac Sud de Tunis.

Selon lui, il semblerait que l'ancien président tunisien Ben Ali avait offert le terrain gratuitement (ou au dinar symbolique) à Sama Dubaï pour développer le projet, mais il aurait demandé par la suite à l'investisseur, 40% du prix réel du terrain « sous la table » et pour son propre compte. Rien d'étonnant vu l'ensemble des pratiques délictueuses que ce président déchu avait entrepris avec son réseau. Sa femme et tout le clan de sa belle famille Trabelssi notamment. Des pratiques qui ont été dénoncées pendant la révolution tunisienne qui a fait plus de 300 victimes.

⁹⁷ . Le Crédit Immobilier et hôtelier (CIH) est un établissement bancaire marocain créé en 1920 sous le nom de Caisse de Prêt Immobilier du Maroc.



Source : conception Safi BELILI

Planche 21 : Exemple d'un business plan

Montages juridiques : diversification des conventions d'investissement et engagement des acteurs

L'analyse des projets montre que trois types de montages juridiques les régissent. Ils sont mis en place sous forme de conventions d'investissement ou de partenariat, définissant à côté des conditions générales de réalisation des opérations, les engagements de chaque partenaire, ses obligations, ses droits, ainsi que son rôle et celui de l'ensemble des acteurs participants, dans le processus de mise en forme du projet.

En outre, ces conventions prévoient, en parallèle, des clauses résolutoires visant à mettre fin aux contrats en cas de manquement de l'une des parties à ses obligations.

Malgré que les projets étudiés soient situés géographiquement dans des pays différents, de droits et de politiques économiques et fiscales qui quelques fois s'écartent significativement, les analyses des conventions d'investissement présentent en réalité de nombreuses similitudes, voire respectent la même structure. Cela est conditionné par le type de montage juridique et la nature de la convention. Autrement dit, nous estimons que les clauses sont extrêmement comparables lorsqu'il s'agit de conventions d'investissement dans le cadre d'un partenariat public-privé par exemple. Il en est de même pour celles régissant les projets de promotion immobilières ou ceux dont le montage est mixte.

Cette situation est d'autant plus visible lorsqu'il s'agit du même pays. L'analyse des résultats des enquêtes menées sur le terrain montre que les autorités mettent en place des montages modulables afin qu'ils soient -après de légères modifications- adaptés à toutes les situations.

En conséquence, avec la montée en puissance des investissements originaires des pays arabes du Golfe Persique, les montages juridiques tendent à devenir de plus en plus standardisés. Les conventions d'investissement regroupent des clauses unifiées donnant généralement aux gouvernements locaux le rôle de facilitateurs et d'accompagnateurs des investisseurs arabes du Golfe, et à ces derniers, le rôle de financeurs et parfois de développeurs des projets.

Cette analyse est consolidée par le schéma suivant. Ce dernier permet de cerner les différents types de montages juridiques et donne la possibilité d'identifier les clauses essentielles et récurrentes qui structurent l'ensemble des conventions d'investissement

analysées⁹⁸. Notamment, le rôle de chaque partenaire, ses obligations et ses engagements en fonction du pays hôte et de la typologie du montage financier du projet (Joint-venture, PPP, financement privé et enfin mixte).

⁹⁸. Convention d'investissement du projet d'aménagement du Lac Nord de Tunis. Convention d'Investissement du projet Emaar Sahira. Convention d'Investissement du projet Dounya Parc. Convention de Mise en Valeur de la nouvelle Station Touristique d'Ifrane (Maroc).



Planche 22 : Principales clauses des conventions d'investissement dans les trois pays du Maghreb

Exemple de la Phase 1 du projet Saphira : analyse d'une Convention d'Investissement

L'analyse des entretiens que nous avons réalisés simultanément avec les investisseurs du Golfe Persique disposant de projets au Maghreb et les responsables locaux, afin de déterminer le rôle de chaque partie dans le développement des opérations, nous permet de généraliser les clauses de la (planche n° 22) sur l'ensemble des conventions. En reprenant la structure vide du même schéma, nous avons réussi à l'appliquer à l'ensemble des entretiens. Les deux exemples qui suivent nous permettent de donner des explications formelles et précises.

Corniche de Rabat et Lac Nord de Tunis : engagements similaires des acteurs malgré 30 années de décalage entre les projets

Au niveau du projet d'aménagement de la Corniche de Rabat par exemple, la Convention d'Investissement Spécifique de la Phase 01 du projet Saphira a été signée le 23 mai 2007 entre le gouvernement du Maroc⁹⁹ sous la direction du Premier Ministre, et la société du projet nommée « Emaar Saphira », créée par « Emaar » et représentée par sa directrice.

La société « Emaar Saphira » a été créée pour une durée de 99 ans à compter du jour de son immatriculation au Registre de Commerce Marocain. Elle est dotée d'une Direction et d'un Conseil d'Administration composé de 3 à 12 membres. Les trois permanents sont les émiratis : Mohamed Ali Rashed ALABBAR, Mohamed Ibrahim Addulrahman ALSHAIBANI et enfin Salem Rashed Saeed ALMOHANADI.

La mission d'Emaar Saphira consiste à acquérir le foncier et développer le projet par voie de lotissement ou de promotion immobilière, à commercialiser les parties concernées et enfin, à gérer les parties communes. En parallèle, elle s'occupe des différentes tâches juridiques et bancaires. En résumé, Emaar Saphira constitue le maître d'ouvrage du projet

⁹⁹ . Le gouvernement du Royaume a été représenté par: Monsieur Chakib BENMOUSSA, ministre de l'Intérieur. Monsieur Fathallah OUALALOU, ministre des Finances et de la Privatisation. Monsieur Karima GHELLAB, ministre de l'Équipement et du Transport. Monsieur Adil DOUIRI, ministre du Tourisme, de l'Artisanat et de l'Économie Sociale. Monsieur Salaheddine MEZOUAR, ministre de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Économie. Monsieur Rachid Talbi EL ALAMI, ministre délégué auprès du Premier Ministre chargé des Affaires Économiques Générales, et enfin Monsieur Taoufik HJIRA, ministre délégué auprès du premier ministre chargé de l'Habitat et de l'Urbanisme.

d'aménagement de la corniche de Rabat. Dans le cadre de l'aménagement de la phase 01 du projet, Emaar Saphira est engagée¹⁰⁰ vis-à-vis du gouvernement marocain à acquérir les terrains supports du projet et réaliser l'ensemble des études nécessaires avant de demander le permis de construire dans les six mois qui ont suivi la signature de la convention.

La société s'est également engagée à réaliser l'ensemble du projet en 36 mois à compter de la date de signature de la convention. En échange du foncier cédé au dirham symbolique, la société doit réaliser et céder gracieusement les équipements publics¹⁰¹ et infrastructures¹⁰² « *in Site* » et « *hors Site* » aux organismes compétents.

Toutefois, il est important de préciser que le gouvernement cède le foncier en deux phases en fonction de l'avancement des travaux. Ainsi, sur la superficie totale d'environ 136.9 ha, la société ne peut bénéficier au début de l'opération que de 33.35 ha du terrain appartenant au domaine privé de l'État et aux personnes morales publiques, après qu'elle ait investi 50% du montant nécessaire à la réalisation des infrastructures.

La seconde tranche du foncier d'une surface de 103.50 ha est cédée au même prix à la société après l'investissement de la somme totale nécessaire à la réalisation des équipements publics et des infrastructures. Ensuite, la société fournit au Comité Central de suivi les justificatifs des dépenses afin qu'il puisse les valider et c'est uniquement à ce moment là, qu'elle prendra possession des titres fonciers¹⁰³.

Facilités administratives et allègements fiscaux

Les engagements du gouvernement dans le cadre du projet Saphira sont d'ordres différents : administratifs, douaniers, fiscaux, techniques.etc.

Concernant le volet administratif, le gouvernement s'est engagé au moment de la signature de la Convention, à réduire à deux mois maximum, le délai de traitement du dossier pour la délivrance du permis de construire demandé par la société.

¹⁰⁰ . Articles de la Convention Spécifique d'Investissement.

¹⁰¹ . Il s'agit de 3 écoles primaires, 1 collège, 1 centre de santé, 1 institut de formation professionnelle.

¹⁰² . Il s'agit des parcs publics, du VRD, et de la protection maritime.

¹⁰³ . Il faut préciser également qu'après le lancement des travaux, la société doit fournir semestriellement aux deux Comités (Central et Local de suivi) un état d'avancement détaillé du programme d'investissement.

Du coté des dispositions douanières, la société a été exonérée (notamment dans le cadre de la réalisation des équipements touristiques, hôtels.etc.) des droits d'importation, ainsi que de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), qui en principe, sont exigés suite à l'importation des biens ou lors de leur acquisition locale. Néanmoins, il a été convenu, que les équipements et marchandises importées ou achetées au Maroc, doivent rester propriété de la société, et ne peuvent être utilisés que dans le cadre pour lequel elles ont été importées ou acquises localement.

Par ailleurs, comme nous l'avons signalé dans le chapitre précédent, des avantages très alléchants ont été octroyés aux partenaires qui réalisent des équipements touristiques. En effet les entreprises hôtelières bénéficient de la dispense totale de l'impôt sur la partie de leurs chiffres d'affaires réalisées en devise pendant cinq ans. Au delà de cette période, une réduction de 50% de l'impôt est prévue par la convention.

Dans le but de mener à bien sa politique de développement touristique, le gouvernement s'est également engagé à assister -à travers ses départements spécialisés- la société Saphira dans la formation et le recrutement des professionnels du tourisme.

Enfin, le suivi technique du projet constitue le dernier engagement du gouvernement marocain. Il est assuré à travers la mise en place d'un Comité Central regroupant l'ensemble des ministres ayant signé la convention et le Centre Régional d'Investissement de la Région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer d'une Part, et d'autre part, d'un Comité Local sous la présidence du Wali de la Région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer.

En réalité, ce montage juridique existe depuis le début des années 1980. L'analyse de la convention¹⁰⁴ de partenariat signée le 9 octobre 1983 entre le gouvernement tunisien et le Groupe El Baraka pour l'assainissement du Lac Nord de Tunis et l'aménagement de ses berges, montre qu'elle a globalement la même structure et regroupe principalement les mêmes clauses que celles que nous venons de détailler.

En effet, l'engagement des acteurs dans le cadre de ce projet rappelle fortement le montage du projet Saphira (exonération, soutien de l'investisseur, réduction des délais, suivi et contrôle assuré par la partie nationale.etc.).

¹⁰⁴. D'après la Convention de partenariat signée le 9 octobre 1983. Voir annexes.

Certaines clauses introduisent des différences entre les deux montages. Notamment celles concernant la création de la SPLT dans le cadre du partenariat (par les deux parties, contrairement au projet Saphira où la société du projet a été créée par l'investisseur Emaar un mois après la signature de la convention). Bien entendu, la SPLT était une SEM de droit tunisien. Le pilotage était donc mixte, contrairement au projet Saphira dans lequel la maîtrise d'ouvrage demeure étrangère, à 100% émiratie.

Montages techniques : entre internationalisation des conceptions et externalisation des maîtrises d'ouvrages

En théorie, d'autres acteurs disposent également d'un rôle majeur dans le processus de réalisation des projets. Néanmoins, les études menées démontrent que certains d'entre-eux sont souvent court-circuités malgré que leurs actions soient essentielles à la réalisation des projets.

En effet, à côté de l'absence de consultation de la société civile, généralement écartée lors du processus décisionnel, plusieurs élus locaux, ont vu leurs institutions mises en porte-à-faux par les hauts décideurs.

Soit en donnant plein pouvoir à des « Project Manager », des structures spécialement créées pour piloter les opérations. L'exemple de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg est sans doute emblématique et représentatif de ce cas de figure.

Soit, en accordant tout simplement le pilotage aux partenaires étrangers. Dans ce cas aussi, on note le renforcement du rôle de certains organismes et l'affirmation du pouvoir central maghrébin en matière de décision. La Commission Interministérielle auprès du premier ministre marocain et la Haute Commission des Grands Projets rattachée directement à la présidence de l'ex-président tunisien Ben Ali, constituent les meilleurs exemples des institutions centrales qui contrôlent les actions liées aux grands projets au Maghreb.

Au départ, ces deux organismes ont été mis en place sous forme de guichet unique, créés spécialement pour chapeauter l'ensemble des ministères concernés, centraliser les lieux de décision et par conséquent, faciliter les démarches administratives liées aux opérations, tout en observant la réglementation en vigueur.

Seulement, les études antérieures et les analyses effectuées sur le terrain, montrent qu'un décalage important existe entre les objectifs initiaux et la réalité sur le terrain, en matière d'urbanisme principalement.

Certains exemples montrent que ces organismes accordent des dérogations et négligent les documents d'urbanisme pour mener à bien les opérations qu'ils jugent pertinentes, sans aucune consultation des services habilités. En conséquence, selon nos entretiens dans les pays du Maghreb avec les responsables des services d'urbanisme, plusieurs d'entre eux nous ont confié qu'ils se sentent désarmés face à un système décisionnel opaque et fortement centralisé.

Un exemple nous semble particulièrement représentatif de ce cas de figure, car il illustre parfaitement les principales failles du système décisionnel rencontrées dans l'ensemble des pays du Sud. En effet, lors d'un entretien avec la responsable des grands projets d'investissement à la Direction de l'Urbanisme et de l'Habitat du Maroc, celle-ci nous avait confié à propos du projet touristique, « La Playa Vista », initié par un investisseur russe à Tétouan au Maroc qu'il : *« a été proposé, conçu, autorisé, réalisé et construit et nous n'étions même pas informés de ce qui se passait... »*. Entretien réalisé le 15/02/2011 avec L.G responsable des grands projets d'investissement à la Direction de l'Urbanisme et de l'Habitat à Rabat.

Ce qui est hallucinant, c'est que d'après nos investigations, il s'avère que le projet a été maintenu malgré l'ordonnance du Roi Mohamed VI de le démolir, grâce à une série d'interventions et de négociations menées au plus haut sommet de l'Etat marocain, et qui n'ont abouti au final qu'à la réduction du COS à 18% au lieu de 37% initialement.

Ces faiblesses ont souvent été relevées dès le lancement des premiers grands projets au Maghreb, en Tunisie plus particulièrement, compte tenu de son entrée anticipée dans ce processus de production urbaine par rapport à ses deux voisins, le Maroc et l'Algérie.

Miossec (1999), souligne d'une part que *« la stratification progressive des organismes et des procédures a tissé un canevas dense, non exempt cependant de lacunes, mais dont la lisibilité est parfois opaque et l'efficacité sujette à caution, du fait même des imbrications contradictoires qu'ils peuvent générer »*.

Alors que Denoeux (1999) insiste pour sa part sur l'impact du pouvoir central sur la gestion urbaine. Il explique que la *« présidentialisation »* de l'urbanisme en Tunisie – notamment sous le règne de Ben Ali- a débouché sur la réduction du pouvoir et de la faculté des ministères au profit d'autres structures de pilotage. À son tour, et plus récemment,

Barthel (2006), s'intéresse dans un ouvrage intitulé : « *Tunis en projet (s) : La fabrique d'une métropole au bord de l'eau* » aux jeux d'acteurs qui caractérisent les projets d'aménagement des Lacs Nord et Sud de Tunis. Aussi, il souligne que : « *Les deux projets du lac ont été imposés, sans réelle concertation, aux municipalités concernées (La Goulette, Tunis, Radès, Mégrine)* ». Ce même chercheur précise et montre d'autres pratiques reflétant l'opacité du pouvoir et sa forte centralisation. En effet, il estime que les décideurs semblent « *privilégier le clientélisme dans la passation des marchés publics et dans la commande des études* ».

Ces pratiques relevées en Tunisie attestent des lacunes du processus décisionnel et de l'opacité qui règne dans l'ensemble des pays du Maghreb.

Le projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg reflète fort bien cette situation. Les autres projets étant à un stade moins avancé dans la réalisation, nous concentrerons notre étude de cas sur cet exemple qui illustre parfaitement le processus décisionnel et les lacunes observées dans la gouvernance urbaine maghrébine.

Création d'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg : cadre juridique et fonctionnement!

Cette Agence a été créée le 23 Novembre 2005 par le Dahir n° 1-05-70 105, publié au Bulletin Officiel le 1^{er} Décembre 2005, sous le numéro 5374.

Dans l'article 37 de la loi n° 16-04 relative à l'aménagement et à la mise en valeur de la Vallée du Bouregreg, il est mentionné ce qui suit au sujet de la création de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg :

« Il est créé, sous la dénomination « Agence pour l'aménagement de la vallée du Bouregreg », un établissement public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière ».

« L'Agence pour l'aménagement de la vallée du Bouregreg est placée sous la tutelle de l'Etat, laquelle a pour objet de faire respecter, par les organes compétents de l'Agence, les dispositions de la présente loi, en particulier celles relatives aux missions qui

¹⁰⁵. Dahir n° 1-05-70 du 20 chaoual 1426 (23 novembre 2005) portant promulgation de la loi n° 16-04 relative à l'aménagement et à la mise en valeur de la vallée du Bouregreg.

lui sont imparties et, de manière générale, de veiller à l'application de la législation et de la réglementation concernant les établissements publics ».

« L'Agence est également soumise au contrôle financier de l'Etat applicable aux établissements publics conformément à la législation en vigueur »¹⁰⁶.

Ces textes, attestent du plein pouvoir octroyé par l'État à l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Ainsi, elle est considérée comme un représentant de l'État marocain dans le cadre de ce projet. Les biens étatiques, sont donc transférés automatiquement et gérés directement par l'Agence pour l'exécution des travaux.

La mission principale de l'Agence se résume dans le pilotage de l'ensemble des opérations qui concernent le projet. Ainsi, elle joue à la fois le rôle de maîtrise d'ouvrage et celui d'une maîtrise d'oeuvre en élaborant l'ensemble des études et des documents techniques économiques et financiers.

Elle s'occupe également de faire approuver par les autorités compétentes, les documents qu'elle produit comme le PAS (Plan d'Aménagement Spécial). Elle se charge de mobiliser les financements pour réaliser le projet, ainsi que de la mise en chantier des travaux nécessaires à l'urbanisation de la zone. L'Agence fait aboutir les différentes autorisations et permis (lotir, bâtir, construire et les certificats de conformité). En somme, elle joue le rôle du contrôleur, et veille au respect de la législation en matière d'urbanisme

Enfin, elle a une action plutôt médiatique qui se résume dans les actions publicitaires qui concernent le projet, son marketing et la commercialisation des produits. La gestion de l'Agence est à la charge d'un directeur qui exécute les décisions d'un conseil d'administration, composé comme le montre l'organigramme ci-après de plusieurs personnalités du gouvernement. Ce conseil, se réunit obligatoirement deux fois par an, pour discuter les questions les plus importantes, comme l'avancement des travaux et le budget de l'Agence.

Ce dernier comprend en recettes¹⁰⁷, une dotation annuelle budgétaire accordée par l'État, le produit des rémunérations pour les services rendus, les produits et bénéfices provenant de ses opérations et de son patrimoine, les subventions de l'État et des collectivités locales, les avances remboursables de l'État et d'organismes publics et privés ainsi que les emprunts autorisés conformément à la législation en vigueur, le produit des taxes parafiscales

¹⁰⁶. Consultation des textes institutifs de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Février 2011.

¹⁰⁷. Copiés des textes institutifs de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Février 2011

instituées à son profit, les dons et produits divers, toutes autres recettes en rapport avec son activité.

Les dépenses de l'Agence se résument dans les charges d'exploitation et d'investissement, le remboursement des avances et prêts, et dans toutes les autres dépenses en rapport avec son activité.

Selon les entretiens que nous avons menés avec les responsables de l'Agence, sa création répond à cette nécessité de mettre en place une structure unique à durée de vie limitée coïncidant avec la réalisation du projet. Elle permet la centralisation de la décision à assurer plus de souplesse dans les démarches administratives (gestion, contrôle...), souvent très compliquées dans les pays du sud.

Ainsi, grâce aux pouvoirs qui lui sont conférés, l'Agence pour l'aménagement de la Vallée du Bouregreg, s'occupe elle-même de toutes les formalités pour que le permis soit délivré par ses soins le plus rapidement possible. Contrairement à la procédure classique, elle n'attend pas l'autorisation de l'Agence Urbaine de Rabat-Salé, mais elle s'auto délivre les différentes autorisations nécessaires à l'avancement du projet.

Parallèlement à cet objectif d'ordre exclusivement administratif, d'autres facteurs très importants ont motivé la création de cette Agence de droit privé. Il s'agit notamment de faciliter au maximum les démarches des investisseurs privés nationaux mais surtout les étrangers originaires des pays du Golfe Persique, et intervenant dans la réalisation du projet d'aménagement du Bouregreg.

Depuis sa création, l'Agence joue le rôle d'un guichet unique vers lequel se tournent tous les investisseurs.

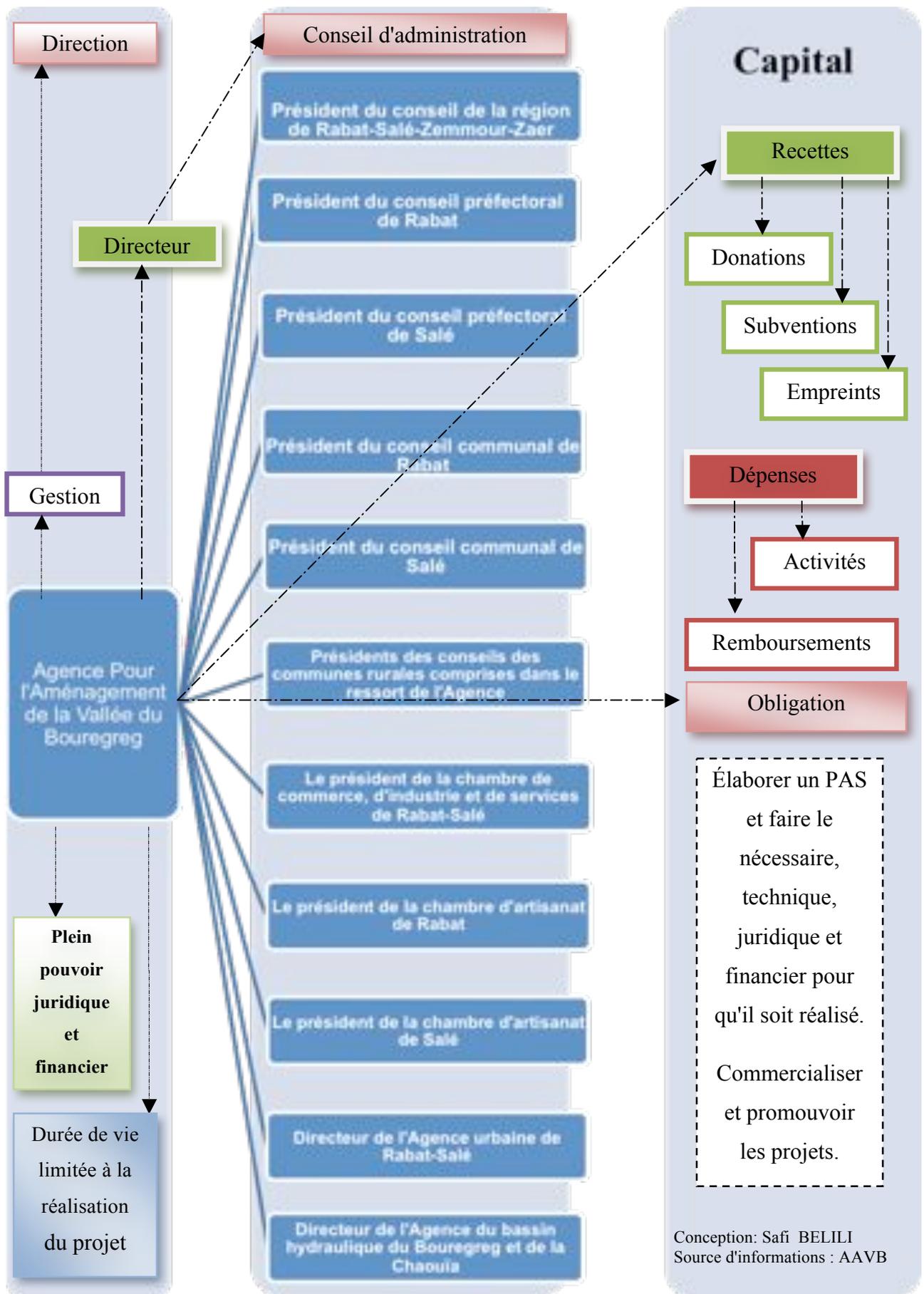


Planche 23 : Organigramme et fonctionnement de l'Agence pour l'Aménagement du Bouregreg

Gestion et montage technique du projet : de la conception à la commercialisation

Quatre années ont été nécessaires à la réalisation du Plan d'Aménagement Global (PAG) par le Groupement d'architectes marocain Confluence, avant de le présenter le 12 mai 2004 au Roi Mohamed VI.

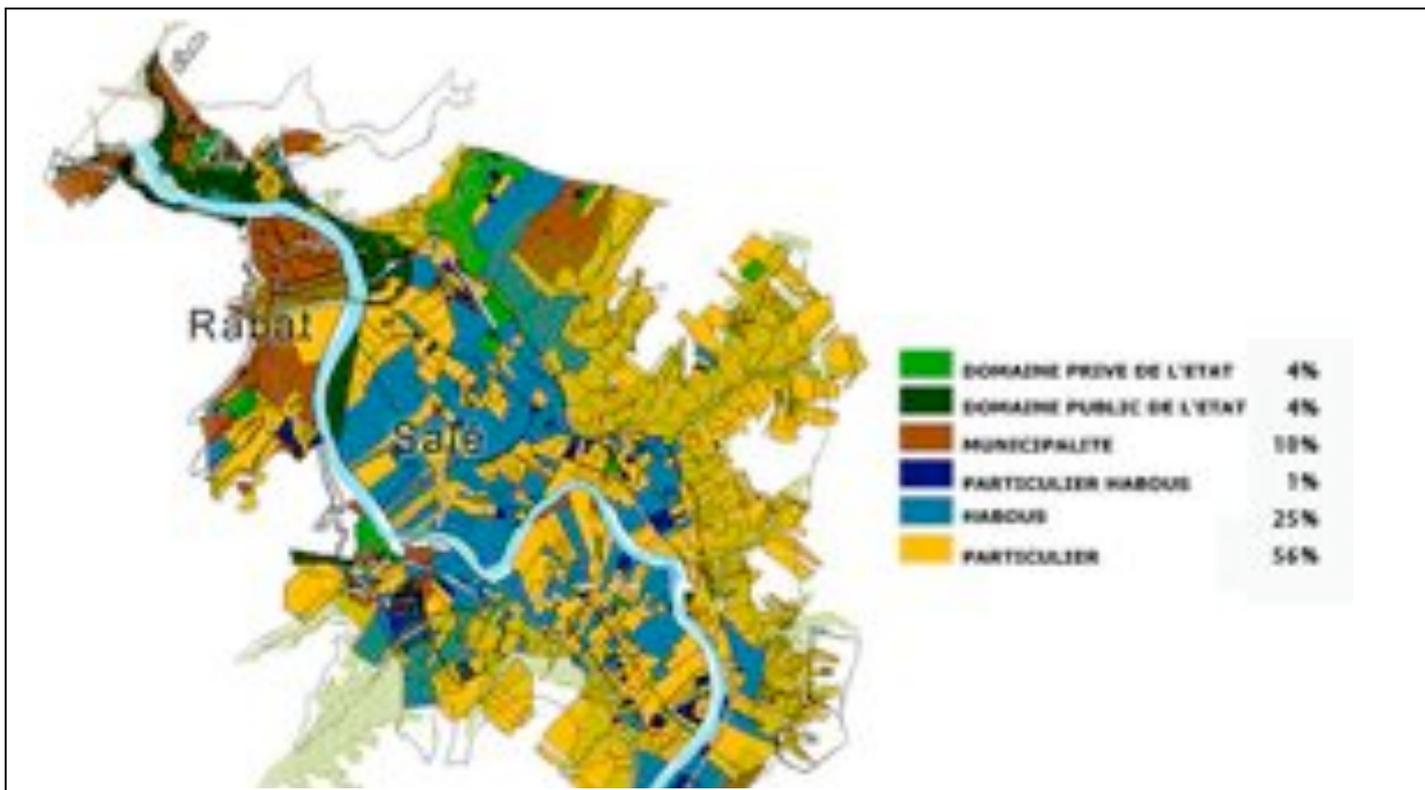
L'une des problématiques majeures à laquelle les concepteurs devaient faire face fut la problématique du statut juridique du foncier. La superficie du projet, le nombre important des acteurs concernés par la partie foncière, mais surtout, son statut juridique public et privé, ont fait de l'assainissement des 6000 ha une opération pas très facile à réaliser. Environ 8 années après le lancement des travaux, certaines parcelles présentent encore des litiges entre l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg et les propriétaires.

En effet, plus de la moitié des 6000 ha du terrain réservé à l'opération appartenait aux particuliers (56%). 25% des surfaces étaient des terrains du domaine Habous¹⁰⁸. Les municipalités de Rabat et de Salé, disposaient de 10 % du terrain, et le domaine de l'Etat de 8% entre public et privé. Enfin, la partie la plus petite, était celle des particuliers Habous (dont la gestion ne dépend pas du ministère mais des familles). Elle représentait 1%.

En matière de foncier, les prérogatives de la puissance publique accordées à l'Agence pour l'aménagement de la vallée du Bouregreg, furent appliquées dès le lendemain de sa création dans le but d'assainir le foncier. Deux procédures phares ont été appliquées. L'une d'entre-elles était inédite au Maroc.

En effet, l'article 51 des textes institutifs de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg offre aux propriétaires des terrains, situés dans le périmètre de la zone d'aménagement, la possibilité de devenir actionnaires et donc d'entrer dans le capital de la société en faisant apport de leurs terrains.

¹⁰⁸. Les Habous désignent en droit musulman un type de législation relative à la propriété foncière. Ils sont parfois dus à plusieurs litiges entre les héritiers. Ils sont inaliénables et ne peuvent être ni vendus, ni échangés. Cependant le Ministère marocain des "Habous" peut exceptionnellement les vendre.



Source: Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Consulté en février 2011.

Planche 24 : Statut juridique des terrains de la zone d'aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Parallèlement à la possibilité d'intégrer le capital de la société, l'Agence a mis en place d'autres formules afin d'assainir le foncier, et acquérir les parcelles dont le statut risquait de poser problème dans les aménagements futurs.

L'allusion est faite ici aux terrains du domaine privé, ceux des particuliers. En effet, car les propriétés foncières du domaine public et privé de l'État ont été transférées à l'Agence, et celles du domaine public communal ont été déclassées sans que les communes concernées ne puissent participer dans le capital de la société. Par conséquent, il ne manquait plus que celles du domaine privé.

Deux façons d'agir ont été relevées. L'une à l'amiable. L'autre en utilisant la force juridique du statut de l'Agence et du caractère Royal du projet.

La première formule se résumait dans l'achat des terrains aux particuliers aux tarifs en vigueur lors de la publication de la loi numéro 16-04 au Bulletin Officiel. La deuxième quant à elle, stipulait l'expropriation pour cause d'utilité publique. L'article 47 de la loi n° 16-04 relative à l'aménagement et à la mise en valeur de la vallée du Bouregreg, donne plein pouvoir à l'Agence pour exproprier et entamer toutes autres démarches débouchant sur un assainissement rapide des parcelles concernées par l'aménagement.

De plus, dans un but complémentaire et pour éviter tout phénomène de spéculation foncière, les transactions immobilières, les constructions et la délivrance de permis ont été suspendues jusqu'à la publication au Bulletin Officiel d'un décret approuvant le PAS (Plan d'Aménagement Spécial) de la zone.

Qu'est-ce qu'un projet "Royal" : conception et financement

Le plan d'aménagement de la vallée du Bouregreg, est divisé en 6 séquences. Chacune d'elles est destinée à des activités propres dans le but de mixer les fonctions sur l'ensemble de la zone d'étude. La nature des équipements à réaliser a été déterminée à partir d'une étude de marché, réalisée par le Groupement d'architectes marocains « Confluence ».

Nomination de la séquence	Surfaces en ha	Nature et affectation	Objectifs
Bab El Bahr	70	-Immobilier résidentiel, touristique, commercial et de bureau.	-Développer économiquement l'agglomération de Rabat-Salé. -Développement volontariste du secteur touristique.
Al Saha Al Kabira (Amwaj)	112	-Immobilier résidentiel, touristique de luxe, commercial et de bureau.	-Développement économique et touristique. -Faire de cette séquence le noyau central du projet.
Kasbat Abi Raqraq	/	-Zone à caractère plus ou moins naturel. -Des équipements de services sont programmés, notamment l'hôpital du Bouregreg et d'autres équipements culturels)	-Garder le caractère paysager du site. -Sauvegarder la faune et la flore.
Sahrij Al Oued	1 055 ha	-Agricole avec possibilité future, d'intégrer de l'immobilier et des équipements.	-Mettre en valeur le paysage agricole et le potentiel de l'écotourisme. -Préserver les atouts naturels.
AL Menzeh Al Kabir	/	En cours d'étude	/
Macharif Hassain	336	En cours d'étude	/

Conception Safi BELILI. Source d'information : Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Tableau 09 : Séquences du Projet d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.



Source : Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg. Consulté en février 2011

Planche 25 : Séquences du Projet d'Aménagement de la Vallée du Bouregreg

À l'heure actuelle, seulement les deux premières séquences ont été entamées. Comme nous l'avons déjà souligné, elles sont toutes les deux financées en partie par des fonds privés originaires des pays du Golfe et conçues par des maîtres d'œuvre de renommée internationale. La partie restante du financement, quant-à-elle, est assurée par des organismes publics marocains.

La première baptisée Bab El Bahr a été dessinée à 80 % par le cabinet anglais « Foster & Partners ». Les groupements marocains « Confluences » et « Créarchi » s'occupent chacun de 10% du projet. La partie aménagée par le premier se situe sur le front marina et le front

fluvial. Le long de la muraille de Salé quant-à-lui, a été proposé par le second Groupement. Enfin, l'Atelier Villes et Paysage s'occupe de tout ce qui est aménagement paysager.

Du côté institutionnel, un pacte d'actionnaires a été signé entre El Maabar et l'Agence pour l'aménagement de la Vallée du Bouregreg. Il gère tout ce qui est relationnel et tout ce qui est en rapport avec la gestion de la société. Dans ce pacte, l'Agence est désignée comme « project manager », c'est-à-dire que, c'est elle qui a l'exclusivité du pilotage. El Maabar, a cependant un regard sur tout ce qui se fait à travers un « reporting » mensuel¹⁰⁹.

Ainsi, l'Agence garde un pouvoir assez significatif par rapport aux émiratis. Notamment en ce qui concerne la prise de décision. Dans le cadre de ce projet, c'est le président du comité exécutif qui tranche et arrête les décisions après consultation du partenaire étranger.

C'est dans une configuration totalement différente que s'est déroulé le développement de la séquence 2. Appelée aujourd'hui El Saha El Kabira, elle était nommée au moment du lancement du projet : Amwaj¹¹⁰ et occupait une place très importante au niveau des financements et de la gestion du projet, compte tenu de sa situation, de sa taille et des composantes urbaines projetées.

Le projet s'inscrivait dans le cadre d'un partenariat entre le Maroc d'une part, représenté par l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, la Caisse des Dépôts et de Gestion et enfin la Caisse Marocaine des Retraites. Et d'autre part, Sama Dubaï, filiale du groupe Dubaï Holding, s'occupant de l'investissement et du développement immobilier à l'échelle internationale.

La conception du projet était assurée par des bureaux d'études internationaux : TRO/Jung Brannen Associates en collaboration avec Reichen et Robert & Associés ont conçu la totalité du projet.

Parallèlement, plusieurs structures d'assistance à maîtrise d'ouvrage ont été mobilisées. L'investisseur a fait appel aux meilleurs consultants marocains et étrangers. Il s'agissait principalement de CID (Conseil Ingénierie & Développement) consultant principal pour la première phase d'Amwaj, Currie & Brown qui s'occupait de la gestion des coûts et de Khalid & Alami spécialiste de la gestion des infrastructures.

¹⁰⁹ . Le mot anglais Reporting signifie rapport ou compte-rendu en français.

¹¹⁰ . Terme arabe signifiant les vagues.

Le recrutement de ces entreprises a été considérablement facilité par le pacte d'actionnaires de la joint-venture signée le 29 mars 2006 et donnant la gestion du projet Amwaj à « une société de fiducie¹¹¹ détenue par Sama Dubaï, sous la supervision du conseil d'administration de la joint-venture »¹¹². Ce conseil d'administration était présidé par Sama Dubaï, qui avait désigné trois membres sur six du conseil. Les trois autres étaient nommés par l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Ainsi, pour le lancement des consultations, la sélection des projets ou des entreprises de réalisation, la partie étrangère avait pleins pouvoirs car c'est au « project manager » de désigner son maître d'œuvre et son entreprise de BTP. Les entretiens menés sur le terrain avec les investisseurs du Golfe montrent que dans ce cas de figure, la passation des marchés s'effectue à 100% à travers des consultations restreintes à partir du carnet d'adresses de l'investisseur. D'où le recrutement des étrangers. Contrairement à la première séquence pilotée par un organisme public obligé « en théorie » de respecter le règlement des marchés publics.

La consultation du règlement relatif aux conditions et formes de passation des marchés de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, montre que selon l'article premier, intitulé principes généraux et champs d'application, de la loi numéro 69-00 relative au contrôle financier de l'État sur les entreprises publiques et autres organismes promulgués par le Dahir n°1.03.195 du 16 ramadan 1424 (11 novembre 2003), l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, est obligée de suivre le règlement des marchés publics, afin de garantir le maximum d'égalité entre les concurrents.

« La passation des commandes et la conclusion des marchés de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, sont régies par les dispositions du présent règlement. Celles-ci reposent sur les principes de la liberté d'accès à la commande de l'Agence, d'égalité de traitement des concurrents et de transparence dans les choix ... »¹¹³.

¹¹¹. « La fiducie est l'opération par laquelle une (ou plusieurs) personne(s) transfèrent des biens, des droits ou des sûretés à un tiers, appelé le fiduciaire, qui aura pour mission de gérer ces objets au profit d'un bénéficiaire (qui peut également être le constituant). Cette opération s'apparente à une délégation de pouvoir sur l'objet de la fiducie. Toutefois, la particularité de la fiducie est qu'elle entraîne une dépossession des biens et des droits du constituant au bénéfice du fiduciaire. On évoque alors un « transfert » de propriété du constituant à l'égard du fiduciaire ». www.alter-via.fr, consulté le 23/08/2011.

¹¹². Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

¹¹³. Partie de l'article 1 du règlement relatif aux conditions et formes de passation des marchés de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Cependant, des entorses sont relevées car cette loi intègre quatre dérogations dans lesquelles le règlement de la loi 69-00 est sans effet. Parmi ces dérogations, entre en ligne de compte les marchés passés dans le cadre de conventions de partenariat avec des étrangers. À ce propos il est stipulé ce qui suit:

« Demeurent en dehors du champ d'application du présent Règlement [...] Les marchés passés dans le cadre d'accords ou conventions que le Maroc a conclu avec des organismes internationaux ou des États étrangers, lorsque les dits accords ou conventions stipulent expressément l'application des conditions et formes particulières de passation de marchés »¹¹⁴.

Ces dérogations facilitent le gré-à-gré, qui semble l'emporter largement par rapport au Code des Marchés Publics. Les responsables de l'Agence expliquent ces pratiques par le statut juridique de leur organisme.

Selon eux, c'est à la fois une société publique et étatique, mais elle ne détient que 50% des actions dans le cadre du projet Bab-El-Bahr, ce qui lui confère le statut de société de droit privé comme le stipule la loi 16-04. Par conséquent, cela lui permet d'échapper au règlement des marchés publics en octroyant des marchés de gré-à-gré principalement aux entreprises étrangères.

Internationalisation de la maîtrise d'oeuvre et externalisation de la maîtrise d'ouvrage : processus répandus depuis la montée en puissance des grands projets urbains

D'une manière générale, les aménageurs manifestent une nette préférence pour les experts étrangers et principalement ceux originaires des pays anglo-saxons. Les projets étudiés obéissent tous à cette internationalisation de la conception urbaine et plus précisément son « *anglo-saxonisation* ».

En effet, le Port Financier de Tunis a été conçu par le bureau américain Parsons, l'aménagement de la corniche de Rabat par l'américain John Halford, la séquence 1 du projet Saphira par le Groupement canadien NORR Limited Architectes et Ingénieurs, le Parc Urbain Dounya, le projet Porte de la méditerranée par un grand cabinet libano-jordanien nommé Dar El Handassa, et les exemples sont encore nombreux à l'échelle du Maghreb.

¹¹⁴. Partie de l'article 2 du règlement relatif aux conditions et formes de passation des marchés de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Selon les entretiens que nous avons réalisés avec les investisseurs-aménageurs au Maghreb, quatre investisseurs dans un échantillon de sept, expliquent cette préférence par le manque de compétences des professionnels de l'architecture et de l'urbanisme locaux, qui restent selon eux, devancés de loin par ceux originaires des pays du nord, plus familiers avec des grands projets d'aménagement urbain, nécessitant un esprit cartésien et un savoir-faire insoupçonnable en matière de conception et de gestion des projets de cette taille.

Deux autres, estiment que le recours aux concepteurs anglo-saxons n'est que le fruit du hasard, car ils ont été sélectionnés parmi tant d'autres suite au lancement par les maîtrises d'ouvrages de consultation restreinte, qui a reçu la participation de bureaux d'études nationaux et internationaux. Ainsi, ils nous ont confié que si un concepteur élu lauréat est un étranger, c'est tout simplement parce que sa proposition répondait le mieux à leurs attentes architecturales, urbaines et financières principalement.

Cependant, l'analyse du discours des investisseurs-aménageurs sur la modernité et l'extravagance des conceptions architecturales de leurs projets, et celle des campagnes publicitaires lancées sur les projets -y compris à travers les sites Internet, dans lesquels les noms des bureaux d'études étrangers étaient affichés au premier plan-confirment que les objectifs qui en réalité sont dissimulés derrière les appels lancés à ces professionnels, répondent à une stratégie commerciale. Leurs réputations dans le monde de l'urbanisme constituent un outil de promotion des projets d'aménagement. En somme, la signature des projets par des architectes-urbanistes de renommée internationale, permet de refléter une meilleure image, facilitant la commercialisation des projets.

A côté de l'internationalisation de la maîtrise d'œuvre, l'externalisation de la maîtrise d'ouvrage constitue un autre aspect caractérisant le montage technique de la majorité des projets étudiés.

Contrairement à un nombre très restreint d'opérations comme le projet d'aménagement du Lac Nord de Tunis, piloté par une SEM dédiée, la SPLT en l'occurrence, dont la taille du personnel est importante, ce qui lui permet de garder en interne une partie consistante des études, principalement celles liées au volet juridique et financier, la majorité des structures de pilotage, sous-traitent une grande partie des études relatives aux projets et principalement, celles préalables à l'étape d'exécution : l'étude de faisabilité, le business plan, les études architecturales et urbaines et les études d'impacts.

La réduction des coûts, la facilité de gestion du projet et le respect des agendas, sont les premiers facteurs conduisant vers cette configuration selon tous nos entretiens réalisés au Maghreb.

Sauf que, derrière ces processus strictement managériaux, des objectifs de sécurisation des capitaux investis dans ces opérations d'aménagements urbains, et surtout de création de valeur et donc de rentabilité, guident les investisseurs arabes du Golfe (maître d'ouvrages) vers ces experts. Donnant par conséquent, naissance à une gestion de projet en rupture avec la gestion traditionnelle maghrébine, car ces projets se composent d'un système complexe de consultants et d'experts, souvent privés, et de structures d'aide à la maîtrise d'ouvrage dont les compétences sont mobilisées dans le seul but d'assister le Project-Manager tout au long du cycle de vie du projet d'aménagement.

Ces pratiques donnent forcément naissance à une standardisation des méthodes de travail et une importation de l'urbanisme des pays émiratis au Maghreb, de la conception à la réalisation.

II-4-3-Importation de l'urbanisme émirati au Maghreb : entre gigantisme architectural, aménagement des fronts d'eau et greffes urbaines

Le recours par les maîtrises d'ouvrages à des « stars occidentales » de l'urbanisme et du consulting immobilier pour concevoir et gérer des grands projets, se confirme dans l'élaboration des stratégies de marketing territorial, basées sur la projection d'un urbanisme vertical, composé de produits architecturaux modernes, extravagants, transparents, translucides et de haut-standing, localisés dans des sites prestigieux, attractifs et à fort potentiel touristique. Les façades maritimes et les fronts d'eau artificiels créés en s'inspirant du « modèle dubaïote » présenté dans la première partie de ce travail, sont des exemples vivants qui consolident cette stratégie de marketing territorial, témoignent de l'importation de l'urbanisme des pays émiratis au Maghreb et de son greffage aux tissus préexistants des trois capitales maghrébines.

Dans certains projets, ce phénomène de greffes urbaines localisées face aux fronts d'eau est incontestable. Les maîtres d'œuvre, n'ont eu recours qu'à la technique du « copier-coller » pour proposer des projets regroupant la majorité des concepts urbains des pays du

Golfe Persique. Ils proposent systématiquement des projets s'étendant sur plusieurs dizaines d'hectares, sans aucune étude de marché ! C'est-à-dire, sans tenir compte des besoins réels, de la morphologie des sites, leurs caractéristiques physiques et naturelles, de l'intégration des projets ou des éventuels impacts sur l'existant.

Les travaux de P.A. Barthel (2008) sur le projet Tunis Sports City illustrent parfaitement cette situation. En effet, Barthel explique qu'en voulant exporter en Tunisie le concept du projet intégré Dubaï Sports City qui a pour connotation principale le sport, le Groupe émirati Bukhatir, n'avait qu'à calquer les principaux concepts développés à Dubaï. Ensuite, il n'a suffi que d'une image de synthèse d'un morceau de ville reflétant la richesse des pétromonarchies du Golfe Persique, avant que l'investisseur ne soit recommandé par le gouvernement tunisien à la SPLT. Ainsi, il a négocié une parcelle de terrain de 256 hectares pour développer une opération jugée comme déconnectée de la réalité par l'une des figures tunisiennes de l'urbanisme Jallel Abdelkafi, concepteur des lotissements juxtaposant la partie nord-est du projet Tunis Sports City.

Interpellé sur cette situation lors d'un entretien réalisé au showroom du Groupe Bukhatir le 12/09/2011 à l'occasion de l'une de nos missions de terrain à Tunis, le Directeur des infrastructures de Tunis Sports City assume pleinement ce choix.

Selon lui, les ressemblances constituent une réalité. Néanmoins, il estime qu'elles se limitent à l'importation des concepts et des composantes urbaines, sans pour autant que les constructions ou que leur agencement les uns par rapport aux autres ou par rapport aux limites naturelles mais aussi artificielles, ne soient identiques à ceux du projet Dubaï Sports City.

Son analyse se confirme dans la comparaison des deux zones centrales des projets. Les images de synthèse présentent des zones immobilières, résidentielles, administratives et des équipements sportifs, composant des tissus-urbains plus ou moins denses, marqués par la verticalité des constructions, leur transparence et leur agencement autour des plans d'eau artificiels, créés spécialement à des fins esthétiques, psychologiques, fonctionnelles et commerciales. Les photos ci-dessous en témoignent.



Source : Groupe Bukhatir

Photo 19 : Image de synthèse de la zone centrale du projet Tunis Sport City



Source : The First Groupe

Photo 20 : Image de synthèse de la zone centrale du projet Dubai Sport City

L'importation des concepts urbains marque d'autres projets également à l'échelle du Maghreb. Un second exemple tunisien nous semble démonstratif car la ressemblance est frappante si l'on s'intéresse au plan urbain. La greffe urbaine est complètement assumée par le maître d'ouvrage voire, elle est utilisée comme argument de vente lorsqu'il s'agit de la promotion du projet. Il s'agit des deux projets initiés par la GFH¹¹⁵.

L'analyse montre que le Tunis Financial Harbour est copié de toutes pièces sur le Bahreïn Financial Harbour. Là aussi, les ressemblances sont frappantes : aménagement de front d'eau, présence des marinas, constructions verticales et translucides, haut-standing.etc.

Dans un entretien réalisé avec Z.J, le représentant de GFH à Tunis, il nous a confié à propos de l'importation du concept :

« En 2008, on a avancé un concept de faire de Tunis, une base financière pour les zones financières et une base offshore pour les banques en suivant le même modèle du Bahreïn [...] notre société, Golfe Financial House, est une banque d'investissement qui a créé le Bahreïn Financial Harbour. Ce projet a réussi à Bahreïn, on a voulu faire la même chose à Tunis, tout en sachant après une étude de faisabilité que la Tunisie pourrait être le pôle de tout ce qui est finance au Maghreb et en Afrique. Comme il n'y avait pas un pôle financier en Afrique, on voulait le créer en Tunisie pour qu'il prenne en charge toute la région ». Entretien réalisé le 14/09/2011 avec Z.J, Directeur Général Adjoint du projet Tunis Financial Harbour.

Tandis qu'il justifie l'importation des conceptions architecturales et urbaines et le recours à l'architecture internationale au bord de plans d'eau, par la volonté de créer un environnement international, luxueux et encouragent les étrangers, cibles premières du projet de s'y installer :

« ...la notion d'environnement est très importante ici, il faut créer un environnement pour les employés des banques étrangères, on ne peut pas créer un local de banque et ça s'arrête là. Si c'est le cas personne ne prendra la décision de venir travailler ici en dépit des encouragements fiscaux, douaniers, bancaires. Il faut que les gens acceptent de vivre dans la ville. D'où la création de l'environnement. C'est pour cette raison qu'on mixe les fonctions, marinas, golfs, immobiliers, commerces. Ce sont des composantes d'accompagnement mais réellement c'est ça qui capte l'intérêt des étrangers [...] l'eau donne plus d'intérêt au projet, n'importe qui veut avoir accès à la mer, n'importe qui veut avoir une maison près d'une marina... ». Entretien réalisé le 14/09/2011 avec Z.J, Directeur Général Adjoint du projet Tunis Financial Harbour.

¹¹⁵ . Pour rappel, la Gulf Financial House est une banque d'investissement islamique dont le siège social est situé au Bahreïn.

L'intégration des plans d'eau dans la ville à travers l'aménagement des façades maritimes et des fronts d'eau en général, et la réalisation d'équipements d'accompagnement luxueux comme les marinas, joue donc le rôle de vitrines exposant le standing des projets et renforçant leur attractivité touristique. Par conséquent, malgré que la région maghrébine soit jusqu'ici connue pour la prospérité de son tourisme balnéaire, on assiste avec le développement de ces opérations, à la naissance d'autres types de tourisme. Principalement, le tourisme d'affaires, médical et sportif comme le montrent les équipements des deux projets précédemment présentés.

En d'autres termes, ces concepts obéissent à une stratégie de marketing territorial destinée à offrir aux maîtres d'ouvrage davantage de rentabilité et une commercialisation certaine, rapide et gagnante des produits architecturaux, si l'on s'intéresse aux équipements et programmes résidentiels et de bureaux. Il faut ajouter à cela, une exploitation idéale du reste du parc immobilier, et notamment les équipements publics, développés dans le but d'une exploitation rentable par des sociétés spécialisées. Les hôtels réalisés par exemples, seront concédés à des gestionnaires de renommée internationale. Ainsi, l'investisseur réalisera des bénéfices considérables pendant toute la période de concession. Cette gestion s'applique également dans le cas des stades et des terrains de sport réalisés dans le cadre du projet Tunis Sports City.

Si nous nous permettons de généraliser et d'élargir ce constat à l'échelle des deux autres pays du Maghreb, c'est parce que les analyses montrent qu'ils ne dérogent absolument pas aux faits constatés dans les aménagements retenus.

Tous les projets sont plus ou moins caractérisés par cette importation des concepts des pays émiratis, du moins les premières variantes proposées par les investisseurs. Plus tard au cours du cycle de vie du projet, plusieurs facteurs peuvent les influencer en poussant les maîtres d'ouvrage à changer de conceptions ou tout simplement à réduire le Coefficient d'Occupation du Sol (COS).

À Rabat, l'exemple de la séquence Amwaj du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg, offre un bel exemple des négociations des variantes entre investisseurs et gouvernements à l'échelle des trois pays.

Le master plan proposé par Sama Dubaï regroupait des grattes ciel, des hôtels de luxe, des bâtiments résidentiel de haut-standing, des équipements de divertissement et de loisir, des

commerces et des bureaux, le tout aménagé autour d'espaces centraux animés et desservis par des voies piétonnes de circulation et des cours d'eau navigables.

Néanmoins, ce programme a été jugé irréalisable du point de vue urbanistique par les responsables de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg, qui ciblaient un modèle urbain plus ou moins conservateur du fait de la proximité du projet avec les vieilles villes de Rabat et Salé.

Ce constat a été à l'origine de la remise en cause du premier master plan et la naissance de plusieurs variantes, avant que la proposition (photo n° 21) ne soit approuvée et que les travaux de terrassement et la campagne publicitaire ne démarrent officiellement en juillet 2006. Quelques années après, le chantier a été arrêté suite au retrait de l'investisseur (nous y reviendrons dans la troisième partie et nous donnerons plus de détails sur la suite qu'a connu ce projet).



Source : AAVB/ 2008

Photo 21 : Image de synthèse de la variante retenue de la séquence Amwaj (Projet du Bouregreg)

Comme le montre la photo n° 21, la variante retenue se distingue par des bâtiments de R+2/R+3 marqués par un style architectural arabo-mauresque. Par conséquent, le projet s'intègre parfaitement au site et se fonde dans l'architecture locale. A ce propos l'un des cadres de l'Agence nous confiait :

« ...c'était déconnecté de la réalité, pour eux, ils ont l'impression de s'adresser à leur population, à des gens qui sont très riches, et des gens qui viendraient des pays du Golfe pour les vacances, alors qu'on est pas du tout dans cet esprit là ». Entretien réalisé le 23 février 2011, avec L.T responsable de la Direction de l'Ingénierie Financière et Partenariat de l'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg.

Ces nombreuses variantes, objet de tractation entre maîtres d'ouvrages émiratis et gouvernements maghrébins, rappellent le projet Forum El Dzazair. Dans son cycle de vie, trois variantes ont été négociées entre le gouvernement et le maître d'ouvrage avant de s'entendre sur une variante définitive (photo n ° 25). Ceci, montre le décalage entre les conceptions proposées par le maître d'ouvrage et le résultat obtenu suite aux négociations avec les responsables locaux. En effet, les premières sont fortement inspirées des projets émiratis à la fois dans la conception et les matériaux utilisés, que dans la localisation et les composantes. Tandis que celles nées des négociations, sont plus simplifiées, réalistes moins luxueuses et beaucoup moins denses malgré qu'elles restent toujours imposantes et parfois « étrangères » aux villes du Maghreb.



Source : ministère du tourisme algérien

Photo 22 : Images de synthèse de la variante 1 du projet Forum El Djazair



Source : ministère du tourisme algérien

Photo 23 : Images de synthèse de la variante 2 du projet Forum El Djazair



Source : Emiral

Photo 24 : Images de synthèse de la variante retenue du projet Forum El Djazair

A son tour, l'opération d'aménagement de la Corniche de Rabat est concernée par ce phénomène. Dans un entretien¹¹⁶ réalisé avec Jamal Eddine GHORAFI, l'un des architectes concepteurs du projet lauréat du concours d'idées¹¹⁷ pour l'aménagement de la Corniche, il nous a expliqué qu'à l'instar des investisseurs émiratis, son groupement a tenté de proposer un plan d'aménagement, reflétant une ville réconciliée avec sa façade maritime, à travers l'aménagement d'une corniche rentable et moderne, mixant les fonctions et constituant un territoire par lequel la ville pourrait s'étendre. Car encore faut-il rappeler que jusqu'ici, l'extension urbaine de la Ville de Rabat, n'était possible que vers l'est du fait des obstacles naturels qui limitent son développement dans les trois autres directions. Il nous a expliqué

¹¹⁶.Entretien réalisé dans le cadre des missions de recherche au Maroc le mardi 22 février 2011.

¹¹⁷.Dans le cadre d'un concours d'idées, le lauréat ne peut pas exiger au maître d'ouvrage de réaliser sa proposition.

également que sa proposition respectait parfaitement le cachet urbain du voisinage, gorgé selon lui de patrimoine et d'édifices architecturaux qu'ils ont tenté de sauvegarder.

Cependant, bien que cette proposition réponde parfaitement aux objectifs du concours lancé par les autorités urbaines, et qu'elle s'est vue occuper la première place du podium, elle a été remplacée par une autre dont les constructions sont plus verticales et plus vitrées et le tissu urbain plus dense. Bref, une variante s'inscrivant parfaitement dans le registre de l'architecture internationale. Elle a été proposée par le bureau d'étude américain de l'investisseur émirati Emaar et greffée au projet, suite au lancement par les responsables locaux de recherche de financements extérieurs pour son développement. Dans un entretien avec le responsable de communication d'Emmar Moroco, il nous a expliqué que sa société a imposé son bureau d'études sans aucune consultation, ni appel d'offre.

Les architectes marocains lauréats du concours quant à eux, n'ont eu que des promesses de la part du Wali pour réaliser quelques parcelles du projet, ou pour être déclarés comme « architectes marocains du projet ». Parce que, dans ce pays du Maghreb comme dans les deux autres, toute demande d'autorisations demeure conditionnée par l'inscription de l'architecte demandeur à l'ordre des architectes du pays.

A ce propos, Jamal Eddine GHORAFI nous a confié dans le même entretien :
« ...*Emmar ne nous a même pas dit bonjour !* ».

Interrogé sur cette question, le responsable de communication d'Emaar Moroco n'a pas souhaité répondre à nos questions. Sa réponse fut la suivante : « *on est dans un pays de démocratie hein, chacun s'exprime librement hein. On ne peut pas empêcher les gens de parler* »¹¹⁸.

¹¹⁸ . Entretien réalisé le 14/09/2011 dans les locaux d'Emmar Moroco à Rabat.



Source : Emaar Moroco

Planche 26 : Image de synthèse d'une partie du projet d'aménagement de la Corniche de Rabat

Conclusion

Les montages financiers, juridiques et techniques des opérations d'aménagement retenues dans ce chapitre, attestent de la standardisation et la complexité des processus qui caractérisent les projets urbains, financés par les investisseurs arabes du Golfe Persique, et ce dans les trois pays du Maghreb.

Par ailleurs, ces projets reflètent l'importation des concepts urbains des pays émiratis, marqués principalement par le gigantisme architectural, l'aménagement des fronts d'eau et le haut standing. Cela, fut à l'origine de décalages, souvent profonds, entre la vision des investisseurs et celle des autorités urbaines maghrébines au moment du lancement des projets.

Ces décalages, ont à leur tour donné naissance à des tractations plus ou moins longues entre les gouvernements locaux et les investisseurs. Parce que, l'intégration des projets dans les tissus urbains préexistants, n'est pas perçue de la même manière d'un pays à l'autre.

Certains responsables demeurent moins sensibles à cette question par rapport à d'autres. En Tunisie par exemple, bien que des voies s'élèvent depuis l'avènement des grands projets urbains dans le pays et dénoncent le côté étranger, luxueux et irréaliste de certaines opérations, aucune remise en cause n'est enregistrée pour autant.

On enregistre, cependant, quelques arrêts de chantiers suite au climat politique (fin 2010). Mais personne n'ose se prononcer sur les raisons exactes qui ont présidé à cette situation.

Selon nous, deux types d'intérêts expliquent en partie la difficulté de renoncer à la réalisation de tels projets : matériels et immatériels.

Les intérêts matériels regroupent l'ensemble des bénéfices dissimulés, réalisés pour le compte propre des responsables en engageant des opérations similaires.

Ainsi, les 40% demandés « *en off* » par l'ex-président tunisien Ben Ali à Sama-Dubaï ou les actions des membres du gouvernement algérien dans la partie immobilière du Parc Dounya en constituent deux exemples concrets.

Les intérêts immatériels dans l'engagement des opérations d'aménagement d'envergure, bien qu'ils soient encore plus difficiles à cerner, sont d'une importance majeure.

Il faut admettre que le lancement d'opérations d'aménagement de prestige, constitue l'outil privilégié plaçant des responsables sous le feu des projecteurs.

La médiatisation autour du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg, le slogan de « projet royal » qui le chapeaute et la place réelle, mais surtout idéale, offerte au Roi, en témoignent pleinement.

Conclusion de la deuxième partie

Grâce aux stratégies de développement et de marketing territorial, et aux réformes imposées par les Plans d'Ajustement Structurel (PAS) et introduites dans les systèmes législatifs et fiscaux des trois pays maghrébins, le flux des investissements étrangers qui pénètre la région a considérablement augmenté.

Notamment, depuis le début des années 2000, où les investisseurs originaires des pays arabes du Golfe Persique ont multiplié leurs projets au Maghreb du fait des conditions politiques, économiques et juridiques plus favorables par rapport à celles des régions dans lesquelles ces fonds investissaient auparavant.

Au Maghreb, et bien qu'une large typologie des projets d'investissement soit représentative de cette situation de boom des IDE du Golfe, les investisseurs, affichent une nette préférence pour les deux secteurs du tourisme et de l'immobilier. En les considérant comme leviers principaux du développement dans les trois pays, les responsables politiques locaux, ont réussi à orienter une part très importante des fonds arabes du Golfe vers ces secteurs. Particulièrement, avant la crise économique de 2008 et les mouvements révolutionnaires qui ont touché une partie du monde arabe. Cette situation, a donné naissance aux opérations urbaines de luxe dans les sites les plus prestigieux.

En plus de l'importation des concepts urbains, les projets retenus exposent des mutations profondes dans les modes de faire la ville au Maghreb.

Les changements introduits en matière de management, d'étude et de financement des projets sont totalement étrangers à la région et en totale rupture avec la manière de faire la ville qu'elle a connu jusqu'ici.

Ces nouveaux processus, peuvent se résumer dans les trois types de montages qui caractérisent l'ensemble des projets et que nous avons tenté de décortiquer tout au long du chapitre 4.

Il s'agit des montages financiers très complexes, des contrats juridiques de plus en plus standardisés et des études techniques à 100 % externalisées. Bien entendu, on note en plus de ces nouveautés, l'apparition d'autres types de métiers en matière d'assistance à maîtrise d'ouvrage, comme le conseil et le consulting.

Si ces processus ont été mis à l'œuvre dans les grands projets urbains réalisés dans les pays du nord, leur exportation vers ceux du Maghreb ne semble pas sans effet sur les modes traditionnels de faire la ville.

En effet, bien que la production urbaine au Maghreb soit caractérisée par de multiples lacunes, dont la centralité de la décision et le non-respect de la législation en vigueur, les projets en question, reflètent, malgré les apparences, les mêmes phénomènes. Le projet de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg est particulièrement représentatif dans ce cas de figure. Il montre parfaitement la centralisation du pouvoir décisionnel, accordé à l'Agence pour l'aménagement de la Vallée du Bouregreg, et les entorses subies par la réglementation en vigueur dans le seul but de faire aboutir le projet.

Ces pratiques, sont également caractéristiques des autres opérations, y compris celles dont le pilotage est mixte. Rappelons-le, malgré l'opposition du ministère de l'environnement tunisien, une partie importante de la forêt d'Ain Zegouan a été vendue par la SPLT à l'investisseur émirati Bukhatir, et la transaction a tout de même été réalisée suite à la pression exercée par la présidence sur certains responsables du ministère.

Nous estimons que les impacts de cette volonté manifeste de faire aboutir les opérations, ne se limitent pas uniquement à l'aspect décisionnel. D'autres répercussions sont forcément nées du greffage des projets aux anciens tissus urbains des capitales du Maghreb. C'est la raison pour laquelle, il serait primordial d'interroger les opérations projetées ou en cours de réalisation, afin de mettre la lumière sur les impacts actuels mais surtout futurs, des projets financés par les investisseurs du Golfe Persique sur les capitales maghrébines et leurs systèmes de gestion.

Troisième partie :

*répercussions des projets d'investissements sur la ville maghrébine :
perception, représentation et évaluation*

Introduction de la troisième partie

Dans les capitales du Maghreb, les répercussions des greffes urbaines nées suite à l'importation des concepts urbains et des projets clés en main par les investisseurs moyen-orientaux, constituent une question d'actualité, mobilisant un grand nombre de chercheurs et de praticiens.

Qu'elles soient perçues de façon positive ou négative, elles ouvrent d'ores et déjà un large champ de réflexion au sein de la géographie urbaine du Maghreb. De nombreux travaux, réalisés par des chercheurs maghrébins ou occidentaux, ont tenté d'aborder la question des impacts de ces greffes urbaines sur la ville maghrébine. Il faut cependant relever que certains aspects de cette question, ont fait l'objet de traitement plus approfondi par rapport à d'autres. Les analyses urbaines et socio-spatiales menées par Chabbi, Barthel et d'autres chercheurs en témoignent. Par conséquent, des problématiques demeurent selon nous insuffisamment interrogées. Pourtant, elles sont centrales, urgentes et peuvent dans certains cas, conduire vers la remise en cause des projets.

C'est la raison pour laquelle, nous tenterons tout au long de cette troisième et dernière partie, d'interroger les aspects les moins traités. Le but étant d'apporter les réponses les plus objectives possibles, à partir d'une étude plus détaillée des répercussions actuelles, mais surtout probables, de ces opérations d'aménagement urbain sur la ville existante et son système de gestion.

Dans un premier temps, notre analyse s'intéressera aux répercussions architecturales urbaines et environnementales.

Une analyse des projets à différentes échelles est proposée : du micro au macro environnement. Un intérêt est accordé au projet lui-même en tant qu'objet d'étude, pour ensuite passer à une étude plus globale en considérant le projet comme une composante intégrée dans un environnement urbain, social, économique et politique plus large.

Chapitre 5 :

Greffes urbaines : les ruptures avec l'urbanisme existant

Introduction

Ce chapitre est totalement dédié à l'analyse architecturale et urbaine des projets présentés dans la deuxième partie. L'analyse du processus de conception architecturale et urbaine en constitue l'ossature principale.

Au sens strict du terme, la conception désigne une action de création. Concevoir un objet, signifie ainsi, son imagination et sa matérialisation. Le processus de conception, renvoie donc au passage de l'idéal au réel, et rappelle la définition donnée par C. Silvestri au verbe anglais design, dans sa thèse intitulée : « *Perception et conception en architecture non-standard* », soutenue en juin 2009 à l'université de Montpellier.

Selon elle, le design : «... définit un processus créatif, qui a pour objectif la modification matérielle de l'état existant, à travers la conception d'un objet physique, qui doit répondre à un ensemble de besoins, en réponse à un ensemble de contraintes ». Ici, la notion de temps est particulièrement centrale, car elle joue le rôle de passerelle entre l'état initial - avant la création- et le résultat final, né de celle-ci.

En se basant sur cette définition, il s'avère que ces deux processus sont particulièrement centraux dans toute analyse architecturale et urbaine. Les interroger à partir des projets étudiés, nous a inéluctablement conduit vers une comparaison spatio-temporelle, mettant l'accent sur la modification de l'espace construit par la projection d'opérations, répondant à une nécessité généralement fonctionnelle, mais exprimant obligatoirement une forme artistique. Cette caractéristique commune et l'image de marque recherchée dans l'ensemble des projets, expliquent les ruptures introduites au sein des tissus-urbains préexistants.

Interroger ces nouvelles frontières dans la ville exige une approche à deux niveaux : une micro-analyse qui s'intéresse exclusivement à la morphologie du projet, et une macro analyse, ciblant principalement la configuration spatiale. Par exemple, l'agencement des projets dans l'espace, leurs positions les uns par rapport aux autres, leurs localisations, les limites naturelles et artificielles des parcelles, les accès, les réseaux de transports (routes, autoroutes, chemin de fer, transport public, aéroports, ports...), les commerces de proximité, les équipements publics, et enfin la position géographique des projets par rapport au reste de la ville.

III-5-1- Greffage de l'urbanisme « dubaïote » dans les tissus préexistants des capitales maghrébines

Le greffage aux tissus urbains préexistants des trois capitales du Maghreb, de projets clés en mains importés par les investisseurs du Golfe a été réalisé -dans la majorité des cas- sans aucune étude de marché ni de faisabilité, en adoptant la technique du « copier/coller » sans tenir compte des éventuels traumatismes pour le volet patrimonial.

Comme ce fut souligné précédemment, ces pratiques qui s'écartent des montages habituels, sont accompagnées, parfois, de processus généralement à la limite de la légalité, comme les dérogations aux documents d'urbanisme et les privilèges accordés aux maîtres d'ouvrages. Plus grave, la pratique du clientélisme et le versement de commissions caractérisent certains montages dans le but de propulser les projets d'investissements et de garantir des intérêts au profit de certains responsables locaux, mais également étrangers.

Nous avons montré que le choix des sites et les moyens juridiques et techniques employés pour l'assainissement des parcelles de terrain -souvent parmi les plus convoitées du fait de leur potentiel- en constituent des exemples parmi les plus parlant de ce processus d'accaparement du foncier à haut potentiel.

L'intérêt pour ces sites, s'explique par une position géographique de choix, privilégiée par les investisseurs ignorant les désastres qu'ils peuvent causer dans les tissus urbains préexistants des capitales du Maghreb. Ces parcelles sont d'une manière générale, plus ou moins proches des centres villes, entourées d'équipements historiques, touristiques, sportifs et de loisirs, bordant des fronts d'eau et offrant une accessibilité facile grâce à la proximité des infrastructures de transport : routières, ferroviaires, portuaires et aéroportuaires.

L'analyse de la situation des projets par rapport au reste de la ville à partir des planches 27, 28 et 29 confirme cette localisation privilégiée pour les assiettes retenues.

D'autres parcelles sont situées plus ou moins loin des hypercentres mais dans des zones disposant d'un réel potentiel pour les activités touristiques que la plupart des maîtres d'ouvrage cherchent à développer.

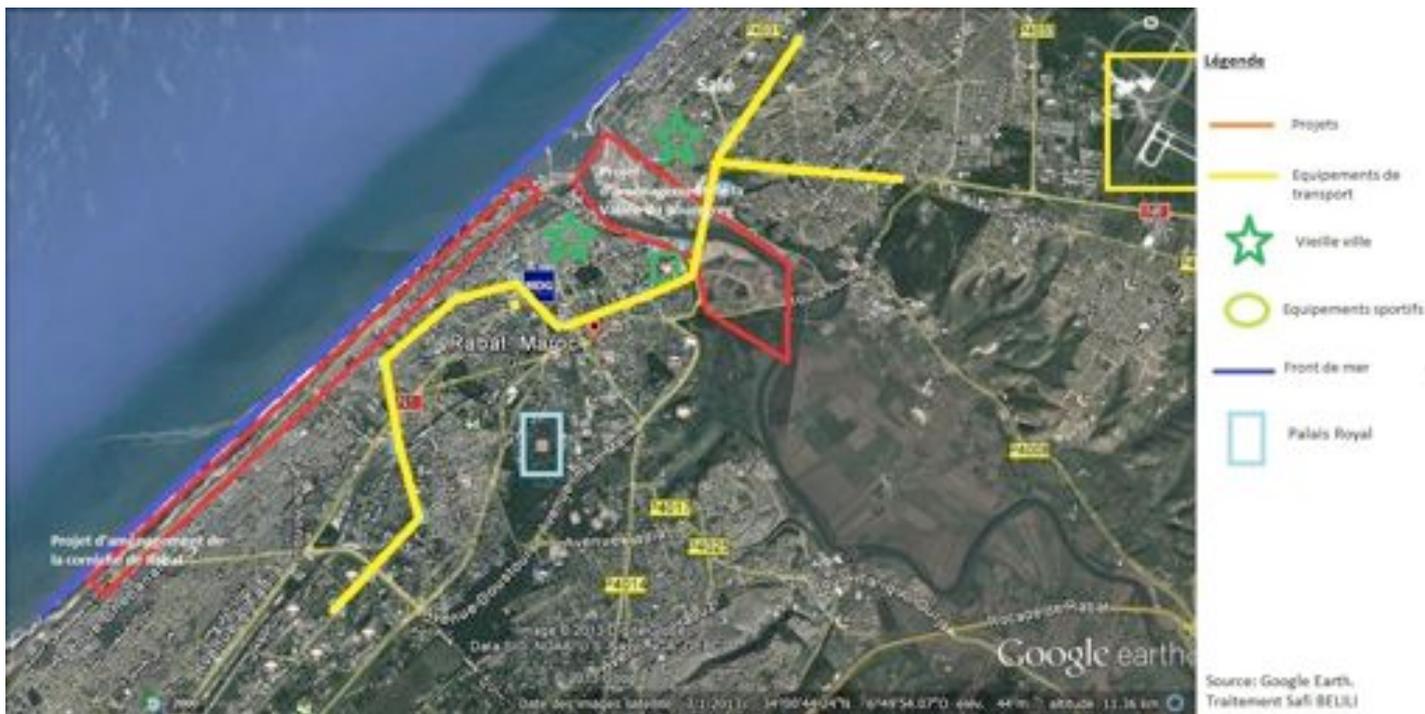


Planche 27 : Situation des projets dans le tissu urbain de la métropole de Rabat-Salé

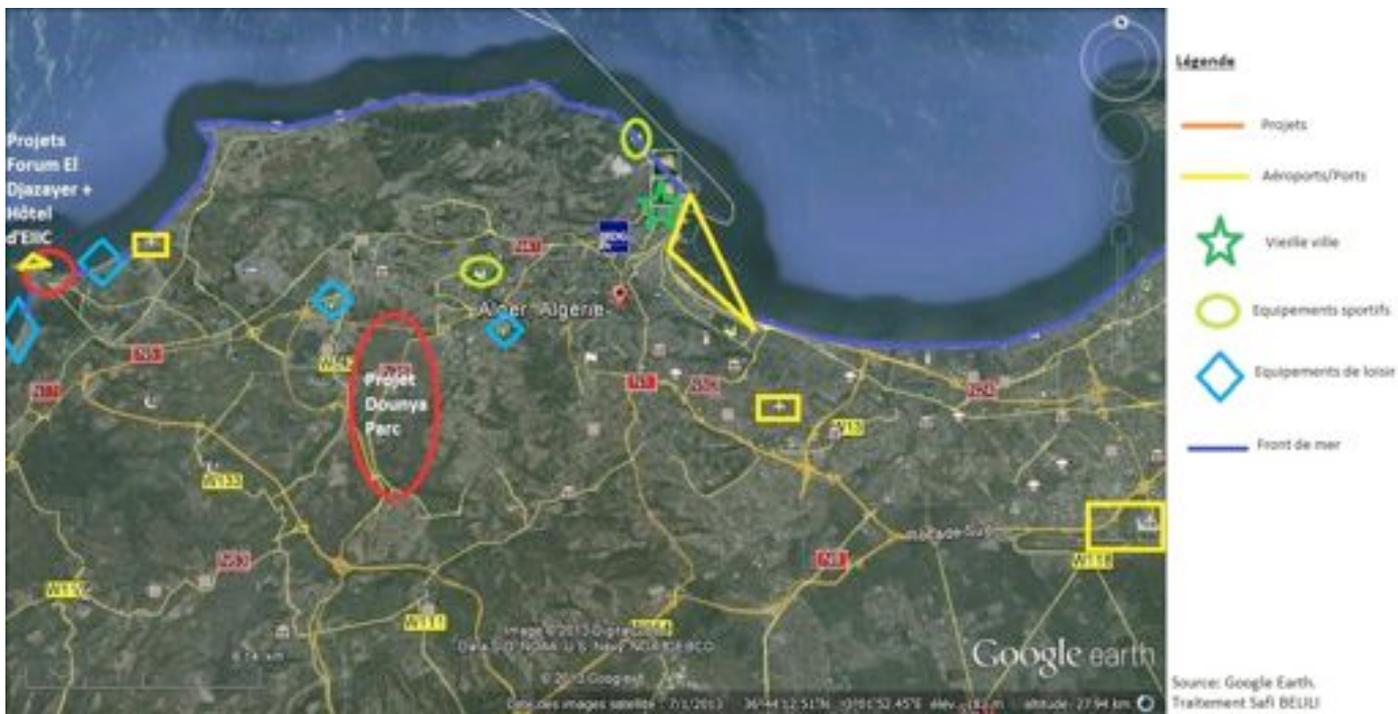


Planche 28 : Situation des projets dans le tissu urbain de la métropole algéroise



Planche 29 : Situation des projets dans le tissu urbain de Tunis la capitale

Une lecture plus approfondie des planches précédentes, permet de tracer avec précision le positionnement des projets dans les tissus urbains des trois capitales. Le constat est sans équivoque, et obéit globalement aux mêmes critères retenus par la stratégie d'investissement des fonds arabes du Golfe Persique et déterminant le choix des zones d'investissement.

En effet, quelle que soit la ville hôte,-et à l'exception des projets du Port Financier de Tunis, du Forum El Djazayer et de l'hôtel de luxe projeté par EIIC à Sidi Fredj, qui sont situés dans des sites périurbains- toutes les autres opérations sont greffées aux zones péri-centrales. Voire centrales des capitales maghrébines. Les deux premières séquences du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg, sont limitrophes des médinas de Rabat et Salé. Tout comme les parcelles nord-est de l'assiette foncière du projet d'aménagement de la corniche de Rabat, qui ceinturent la façade nord de la casbah des Oudaïas à Rabat (médina).

La proximité géographique avec des sites historiques plusieurs fois centenaires, est également remarquable dans les projets bordant la lagune de Tunis. Les parcelles situées à

l'ouest des Lacs Nord et Sud, se trouvent un peu près à 2 kilomètres à vol d'oiseau à l'est de la vieille ville. Par conséquent, il n'y a que la casbah d'Alger qui n'avoisine pas -du moins à l'heure actuelle- l'une des opérations urbaines lancées dans la ville. Le Dounya Parc, seul projet algérois situé au sein du tissu urbain de la capitale, l'éloigne d'une vingtaine de kilomètres à vol d'oiseau.

Un changement de la situation demeure toutefois envisageable car des rumeurs circulent depuis environ 5 ou 6 années sur un projet d'aménagement de toute la Baie d'Alger. Les études architecturales et urbaines ont été réalisées par l'agence parisienne « Arte Charpentier Architectes » et le financement devrait être assuré par des investisseurs originaires des pays du Golfe Persique.



Photo 25 : Vue d'une partie du projet d'aménagement de la Baie d'Alger (image de synthèse)

Cette position géographique centrale recherchée et privilégiant les parcelles dans les tissus urbains préexistants, constitue un véritable atout pour les projets d'une part, et pour les investisseurs d'autre part, et ce malgré les discontinuités et les traumatismes introduits.

Les partenaires étrangers ont dès le début privilégié ces localisations pour des raisons principalement commerciales et administratives. Rappelons-le, la stratégie d'investissement des fonds arabes du Golfe Persique dans le monde entier, obéit –comme nous l'avons démontré au cours de la première partie- à des critères politiques, économiques, administratifs et géographiques. Par exemple, la proximité du pouvoir, des services, des administrations et des infrastructures de transport.

L'accessibilité des parcelles, leur potentiel et leur proximité géographique avec les centres de décision, sont donc des critères primordiaux qui structurent la stratégie de positionnement des capitaux investis et garantissent leur rentabilité. Néanmoins, ce positionnement risque à long terme d'avoir des répercussions négatives aux niveaux architectural, urbain et forcément environnemental, du fait de la taille des projets, de leur luxe et des ruptures constatées entre l'urbanisme local et le modèle urbain greffé.

III-5-2- Morphologie urbaine : vers une standardisation des principes de la conception urbaine ?

La puissance, la richesse et la modernité symbolisées par l'importation de l'urbanisme américain¹¹⁹ à Dubaï au lendemain du lancement par les Emirats Arabes Unis des stratégies de développement nationales, sont également, les signatures ubiquistes de la plupart des projets urbains lancés au Maghreb, notamment pour les plus récents.

Ces réalisations jouent le rôle de vitrines urbaines grâce à leur conception architecturale, souvent futuriste et obéissant à certaines techniques incontournables de la conception urbaine. En effet, ces concepts sont devenus durant la période du boom des investissements arabes du Golfe Persique dans l'immobilier, une sorte de recette à appliquer dans toutes les opérations urbaines. L'analyse de la morphologie urbaine des projets le justifie.

Elle montre qu'ils reflètent des principes communs dans la conception, se résumant d'une manière générale dans la densité importante des tissus urbains, l'organisation de la trame viaire souvent orthogonale et donnant lieu à des plans en damier, la hiérarchisation de la voirie : principales, secondaires, chemins et voies piétonnes, la projection de rues plus

¹¹⁹ . Pour plus de détails sur cette notion, consulter la première partie.

larges débouchant sur des ronds-points et des espaces verts mis en valeur, et l'aménagement d'espaces publics bordant les corniches et les fronts d'eau.

Ceci, renvoie directement aux principes du « *waterfront development* ». Tous les projets-hormis le Dounya Parc- partagent l'idée phare de l'aménagement des fronts d'eau. Les sites, souvent naturels, sont défigurés par la création d'îles artificielles ceinturées par des canaux navigables et la projection des marinas de luxe. Cette orientation voulue par les concepteurs, permet de répondre à l'absence d'un plan d'eau naturel ou d'accroître le nombre des zones en contact direct avec l'eau.

Ces opérations sont également marquées par une esthétique architecturale « hors normes » dans les pays du Maghreb, du fait de la transparence des constructions, la verticalité, la mixité fonctionnelle et le haut-standing.

Une part de simplicité est, toutefois, remarquée dans la conception des projets les plus anciens comme celui du Lac Nord de Tunis, qui reste, malgré qu'il intègre parfaitement les principes d'aménagement énumérés plus haut, moins audacieux que le reste des opérations, dans lesquelles, les concepteurs ont mis l'accent notamment sur l'aménagement du front d'eau.

III-5-3- L'aménagement des fronts d'eau et la projection des marinas : un symbole de l'urbanisme de luxe

Inspirés par la réussite de ce type d'aménagement dans les pays occidentaux et plus récemment dans certaines régions du sud, comme le Moyen-Orient, l'ensemble des maîtres d'ouvrages, considèrent l'aménagement des fronts d'eau comme une nécessité dans un contexte de mondialisation accrue.

Cette vision se confirme dans les entretiens réalisés sur le terrain avec les maîtres d'ouvrage. Leurs réponses, sont souvent convergentes, et placent automatiquement le « *waterfront development* » comme accélérateur de métropolisation. Notamment, grâce à son rôle de vitrines urbaines, exposant une architecture internationale, et valorisant l'attrait économique et touristique des territoires. De ce fait, l'aménagement des fronts d'eau constitue à la fois un levier pour la compétitivité des territoires, et un accélérateur à l'intégration des villes dans la mondialisation.

L'intérêt de ces enjeux dans les grands projets urbains ne s'affirme pas uniquement dans les récentes opérations. Une phrase prononcée en 1998 le confirme, car elle a particulièrement marqué l'histoire du projet du Lac Nord de Tunis, alors que le processus d'aménagement des fronts de mer n'était pas encore aussi généralisé. En effet, le Cheikh Kamel Salah, Président du Groupe Al Baraka, partenaire du gouvernement tunisien dans le cadre du projet d'aménagement du Lac Nord a déclaré lors de l'un de ses discours qu'il : «...rêve d'une zone dédiée aux institutions financières, aux industries propres, aux projets touristiques, ouverte sur le monde »¹²⁰. Sur le plan urbanistique, ce souhait regroupe des objectifs qui se croisent fortement avec ceux du modèle dit : « Nord Américain »¹²¹, développé à Boston depuis le début des années 1960, avant de conquérir toute la côte est et ouest des Etats-Unis, puis l'Europe et les autres régions du monde.

L'aménagement des fronts d'eau par reprises des friches portuaires délaissées, à travers la projection d'équipements commerciaux, de restauration rapide et de loisirs, a joué un rôle significatif dans la réconciliation des villes avec le littoral et le changement du statut des façades maritimes. Devenues depuis, des territoires très convoités à la fois par les autorités urbaines, les promoteurs, et les citoyens. Cette vision a permis de lutter contre l'une des problématiques les plus sérieuses de l'urbanisme du XXème siècle : la désertification et la dégradation de zones urbaines, généralement centrales.

Ces expériences, plus anciennes, montrent que l'aménagement des fronts d'eau permet la valorisation du foncier urbain, la lutte contre l'étalement et la sauvegarde de sites riches de patrimoine et d'histoire. Aussi, il favorise la création de nouveaux tissus urbains péricentraux voire centraux, accordant à la ville une nouvelle image de modernité et de luxe, grâce notamment à l'intégration de l'eau dans les aménagements urbains, et à son rôle idéal dans la mémoire des peuples. Ainsi, des lieux créés de la sorte, disposent d'une importance majeure, car ils constituent de nouveaux éléments structurants du paysage urbain, que ce soit sur le plan économique, social ou urbain, et à l'échelle locale, régionale ou mondiale.

En effet, si des études préalables sont réalisées en ayant à l'esprit la dimension patrimoniale et l'identité urbaine, l'intégration de l'eau dans le paysage urbain et la création sur son front d'équipements touristiques, de loisirs, commerciaux, résidentiels et administratifs, contribue à la réanimation et à la redynamisation des morceaux de ville en

¹²⁰ . Rapporté par (Barthel, 2003).

¹²¹ . Pour plus de précisions, voir la note de bas de page numéro : 06.

question, mais également, des quartiers limitrophes. Elle permet aussi la création d'espaces de vie participant à l'amélioration de la qualité de vie et à l'instauration des rapports sociaux. En résumé, une restructuration globale de l'ensemble de la ville et de ses composantes.

Outre les projets américains d'aménagement de front de mer -dont les objectifs furent strictement commerciaux- l'un des exemples pionniers du « *waterfront développement* » se trouve à Londres, au bord de la Tamise. Ainsi, les autorités urbaines ont lancé à partir des années 1970, la reconquête de la rive sud « *The South Bank* », suivie d'une large campagne d'aménagement des friches industrialo-portuaires. Ces actions ont donné naissance à plusieurs projets phares, dont celui du quartier de Docklands. Le succès de cet aménagement de deux mille hectares des berges nord de la Tamise, regroupant des logements de haut-standing, des immeubles de bureaux et des industries propres, a particulièrement marqué le processus de reconversion des « *waterfronts* ».

L'opération fut donnée comme exemple à suivre durant plusieurs années. Elle a inspiré de nombreux responsables des pays du nord comme à Lyon, lors du réaménagement des friches de Gerland, mais aussi, dans les pays du sud, comme au Maghreb, pour mettre en valeur les métropoles, et en assurer le développement tout en tirant profit des atouts générés par l'aménagement des fronts d'eau.

Mis à part le Dounya Parc, conçu autour d'un espace vert du fait des enjeux différents de l'opération, tous les autres projets étudiés dans le cadre de ce travail, reflètent cette volonté de faire de l'eau l'élément structurant des opérations en s'inspirant de ce qui a été réalisé dans les autres pays. Lors de l'une de nos missions de recherche sur le terrain, T.B, Directeur de l'urbanisme à la SPLT nous a confié : «... j'étais à Genève la semaine dernière, au bord du Lac Léman pour m'inspirer de ce qui a été réalisé là-bas ». Entretien réalisé le 20 novembre 2012 au siège de la SPLT.

La composition spatiale analysée à partir des plans de masse, des maquettes ou à défaut, des images de synthèse qui suivent, montre que parallèlement à l'aménagement des fronts d'eau, des composantes urbaines de certains projets sont articulées autour de plans d'eau artificiels. Particulièrement, si le site n'offre pas d'accès direct sur des plans d'eau naturels.

Ces conceptions sont rendues possibles en suivant des techniques de remblaiement, à l'instar de celles utilisées à Dubaï lors de la construction des îles artificielles, permettant de créer des surfaces foncières supplémentaires en remblayant des plans d'eau.

Cela, explique également la création des formes géométriques originales, tout comme la construction d'îles artificielles et de marinas, permettant l'extension des aménagements sur l'eau. Un accroissement des surfaces à aménager, et par conséquent, de la rentabilité du projet, est ainsi rendu possible grâce à cette technique.

De même pour les déblaiements, cette technique a été observée dans certains projets comme le Tunis Sports City ou le Tunis Financial Harbour, afin de faire pénétrer l'eau à l'intérieur des assiettes foncière en creusant des canaux navigables dans certains cas, ou en projetant des marinas et des ports de plaisance entourés de bâtiments.



Source : AAVB

Cette maquette montre la médina de Rabat à gauche, le fleuve du Bouregreg au milieu et le projet Bab El Bahr à droite. Les berges sont aménagées de part et d'autre de l'oued. Une marina est construite au sud dans la continuité du projet, et favorise la pénétration de l'eau à l'intérieur de la parcelle. Le front Est est mis en valeur par une coulée verte s'étendant sur toute la longueur de la rive.

Photo 26 : Vue sur la maquette du projet Bab El Bahr (AVB)

Cette maquette fait ressortir la continuité de la séquence Bab Al Bahr. Initialement baptisée Amwaj, elle a été rebaptisée Al Saha Al Kabira (la grande place) suite au retrait de l'investisseur émirati Sama Dubaï.

On remarque que le front du fleuve est aménagé en suivant le même principe de la première séquence (espaces publics).

La mise en valeur du site est renforcée par la projection du nouveau théâtre dessiné par l'une des figures de l'architecture contemporaine : Zaha HADID.



Source : AAVB

Photo 27 : Vue sur la maquette du projet Al Saha Al Kabira (AVB)



Au bord de l'Océan Atlantique, le projet Saphira réconcilie la ville de Rabat avec une partie de son littoral.

Comparé au premier projet, celui-ci a été dessiné en s'inspirant du modèle urbain international, basé sur une architecture verticale au bord de l'eau.

Cette opération est également marquée par la réalisation d'un plan d'eau artificiel parallèle au front d'eau naturel.

Source : Emaar Morocco

Photo 28 : Image de synthèse du projet Saphira

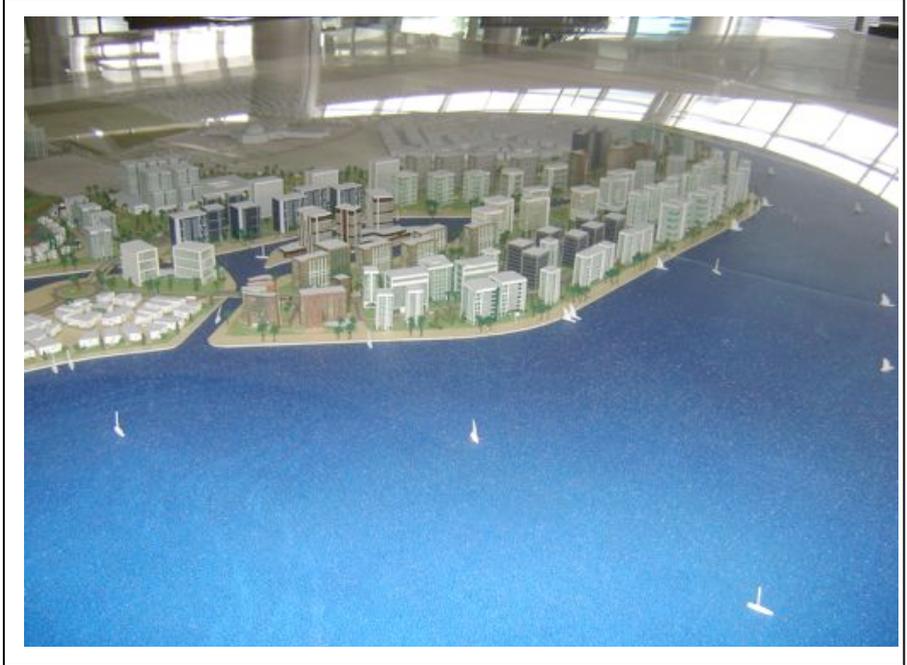
Réalisation d'un projet de bord de mer avec une marina et une promenade flottante. Toutes les deux remblayées.

Source : Emiral



Photo 29 : Plan de masse du projet Forum El Djazair

Ce projet, expose particulièrement bien, les deux techniques de remblaiement et déblaiement. La première a été mise à l'œuvre pour la réalisation de la presqu'île qu'on voit à droite de la photo. Tandis que la deuxième a été utilisée pour acheminer l'eau dans les parcelles intérieures, et ainsi, disposer de plus de fronts d'eau à aménager.



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 30 : Photo de la maquette du projet Tunis Sports City

Deux grandes digues ont été projetées et une importante superficie de terrain a été déblayée en vue de la construction d'une marina centrale multipliant par trois environ la longueur du front d'eau à aménager.

A l'instar de la majorité des projets, des espaces verts, des promenades et des espaces publics bordent le front d'eau.



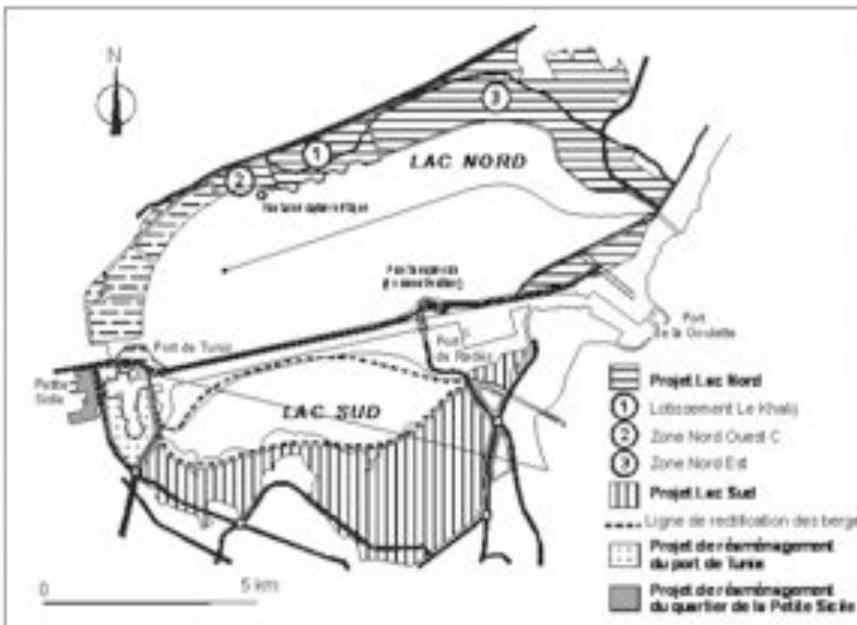
Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 31 : Photo de la maquette du projet Tunis Financial Harbour



Photos du Lac

Source : Google images. 23/02/14



Source: Plans de détail de la SPLT - Carlo H. DIALA 2007

Aménagement linéaire de tout le front du Lac Nord exposé dans la photo de droite (zone 1, 2 et 3 sur plan).

Des chicanes sont réalisées (photo de gauche), par remblaiement des parcelles s'étendant sur le plan d'eau (zone 2).

Plus futuriste, le projet du Lac Sud intègre des formes géométriques plus courbées, toujours en suivant les mêmes techniques. Ainsi, l'eau est plus présente par rapport aux autres projets (zone hachurée en bas du plan).



Photo de la maquette du projet du Lac sud Source : Google images. 02/06/2009

III-5-4- Le zoning : répartiteur des espaces urbains

Les planches et photos précédentes permettent d'analyser, en sus de l'aménagement des fronts d'eau, l'agencement des composantes urbaines des projets. On distingue globalement une conception urbaine reposant sur le principe du zoning fonctionnel, rappelant, à notre sens, celui de la ville fonctionnelle, plus connue sous le nom de la Charte d'Athènes¹²².

Rédigée en 1933 à l'occasion des Congrès Internationaux d'Architecture Moderne (CIAM), elle propose entre autre, le découpage des plans en zones fonctionnelles réservées à l'habitat, au travail, aux espaces de loisirs et de récréation et à la circulation. Ces zones doivent structurer l'ensemble du tissu urbain, qui doit à son tour se distinguer par la construction d'immeubles à grandes hauteurs afin de libérer le sol. Cette comparaison est justifiée au niveau des opérations étudiées par les trois zones qui composent les tissus urbains projetés.

La première longe le front d'eau. Elle est réservée aux espaces publics comme les promenades et les parcs, et regroupe les activités commerciales et de loisirs. Elle se caractérise par une projection systématique de marinas et de ports de plaisance, renforçant l'image de prestige recherchée par les maîtres d'ouvrage.

Cette zone comprend également des esplanades aménagées face aux fronts d'eau et se distinguant par leur revêtement au sol ainsi que par l'omniprésence des cafeterias et des espaces de consommation et de loisirs. Elles sont souvent dotées de jets d'eau, de lampadaires et d'un mobilier urbain fraîchement conçu, donnant une touche de « design » aux projets.

Les deux opérations les plus avancées : le Lac Nord de Tunis et Bab El Bahr¹²³, offrent la possibilité d'observer ces caractéristiques communes, de lecture moins immédiate.

¹²² . A ce sujet, le Corbusier publia en 1943 un ouvrage intitulé « *La Charte d'Athènes* », détaillant les zones principales de la ville fonctionnelle.

¹²³ . Première séquence du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg.



Source : Safi BELILI (février 2011)



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Planche 31 : Promenades des Berges du Bouregreg en haut et du Lac Nord de Tunis en bas

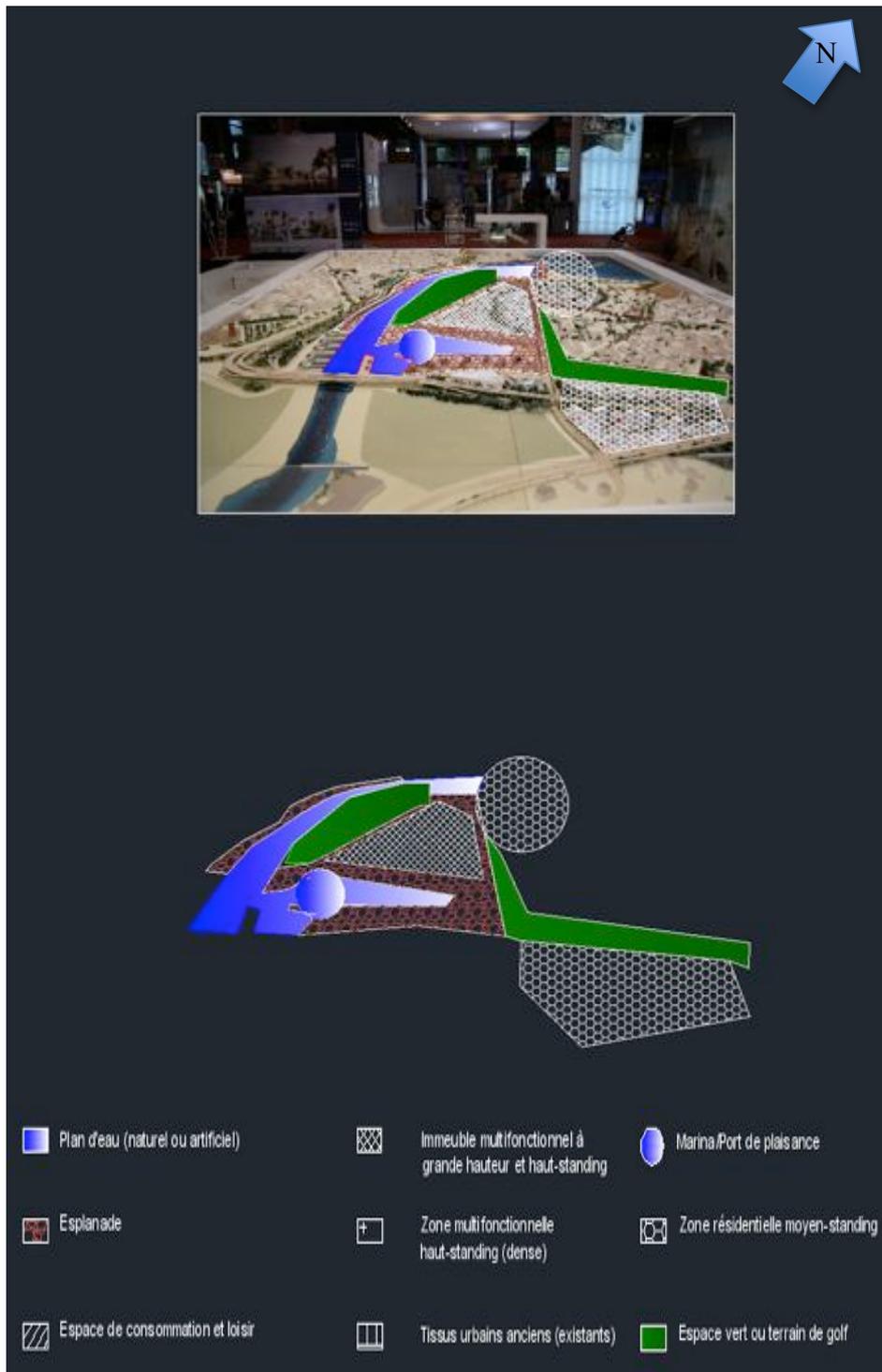
La deuxième zone d'aménagement est centrale et commune à tous les projets. Elle intègre un immobilier résidentiel, touristique et administratif, de haut-standing et avec des vues et des perspectives sur les plans d'eau.

Mis à part le projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg dont les caractéristiques géotechniques du site ne permettaient pas un développement vertical, ou, dans lequel les responsables ont misé sur la préservation des vieilles villes de Rabat et Salé, en projetant une architecture plus ou moins conservatrice (si l'on se réfère aux déclarations de certains interviewés), cette deuxième zone se caractérise également par une architecture verticale et internationale, jouant le rôle de vitrine urbaine. Plusieurs projets exposent parfaitement les concepts cités précédemment : le Lac sud de Tunis comme le Tunis Sports City, le Port financier de Tunis ou encore le projet Saphira et le Forum El Djazaïr.

Enfin, une dernière bande joue le rôle de zone tampon entre les projets et les tissus-urbains préexistants limitrophes. Elle regroupe selon les cas, des programmes résidentiels collectifs, des résidences individuelles, des villas, ou des espaces verts comme les golfs et les parcs.

La maquette du projet Bab El Bahr montre une partie résidentielle d'un standing moins élevé que le reste du projet, limitrophe à la médina de Salé. Les plans de masse du projet Tunis Sports City et du Port Financier de Tunis, identifient des terrains de golf et des espaces verts dans une zone plus excentrée.

Ces trois tissus sont regroupés dans le zoning exposé dans la planche numéro 35. Il a été dessiné à partir de la décomposition des plans précédents, et l'analyse de l'articulation des composantes urbaines, les liaisons au plan d'eau et aux tissus urbains limitrophes. Comme le montrent les exemples des opérations des planches n° 32, n° 33 et n° 34. Nous avons volontairement choisi d'exposer les trois projets (un dans chaque pays) dont nous avons réussi à obtenir les dernières versions des plans de masse et dont les travaux ont démarré. Cela, constitue à notre sens, la garantie d'un plan de masse opérationnel et par conséquent, de résultats précis à partir de l'analyse. Il s'agit du projet Bab El Bahr, du Tunis Sports City, et enfin du projet du Forum El Djazaïr.



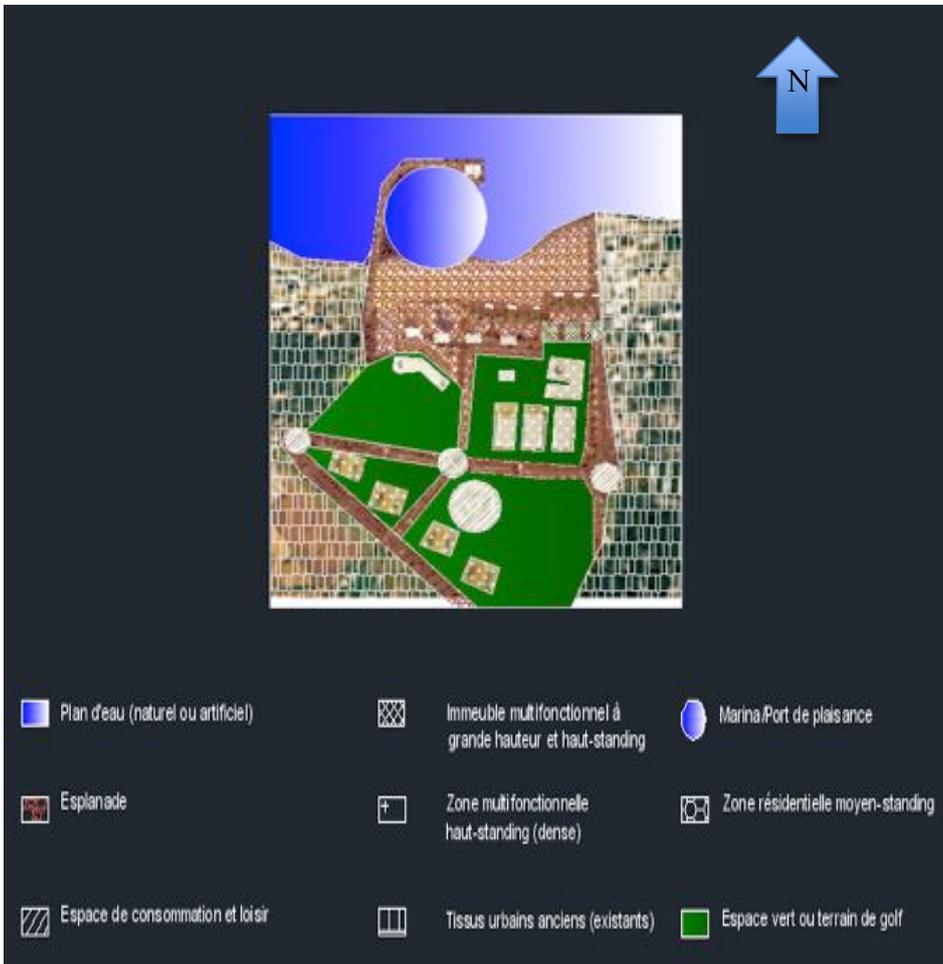
Les trois zones d'aménagement détaillées précédemment sont facilement identifiables au niveau de la séquence Bab El Bahr du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg.

On y voit des espaces publics réalisés sur les deux berges du fleuve, un quartier multifonctionnel haut-standing qui donne directement sur le front d'eau d'un côté et sur la marina de l'autre. Deux autres quartiers résidentiels, l'un au nord bénéficiant d'un accès direct sur le front d'eau nord, et l'autre au sud sont réalisés.

Enfin, une coulée verte frontale et un espace vert postérieur jouent le rôle de zone tampon entre le bâti et le fleuve du côté ouest, et le projet et le tissu urbain préexistant de la ville de Salé du côté est.

Source : AAVB. Traitement : Safi BELILI

Planche 32 : Zoning du projet Bab El Bahr



Projet moins ambitieux par rapport au précédent mais il permet une lecture plus évidente des trois tissus urbains qui composent les opérations étudiées.

Une digue aménagée offre une promenade flottante et une vue directe sur la marina. A partir de celle-ci, les premiers pas sur le continent se font sur une plage aménagée, limitée au sud par des villas luxueuses, des espaces de loisirs et de consommation juxtaposant un deuxième tissu urbain composé d'immeubles multifonctionnels à grandes hauteurs. Des espaces verts encerclent ce tissu et jouent le rôle d'enceinte limitant la parcelle du projet.

Source : Emiral. Traitement : Safi BELILI

Planche 33 : Zoning du projet Forum El Djazaïr



Les buildings projetés sur les deux îles artificielles situées au sud-est de la parcelle constituent le tissu urbain de la zone 2 (identifiée lors de l'analyse spatiale des projets).

Les espaces publics de la zone 1 encerclent les îles et bordent le front d'eau créé artificiellement à l'est.

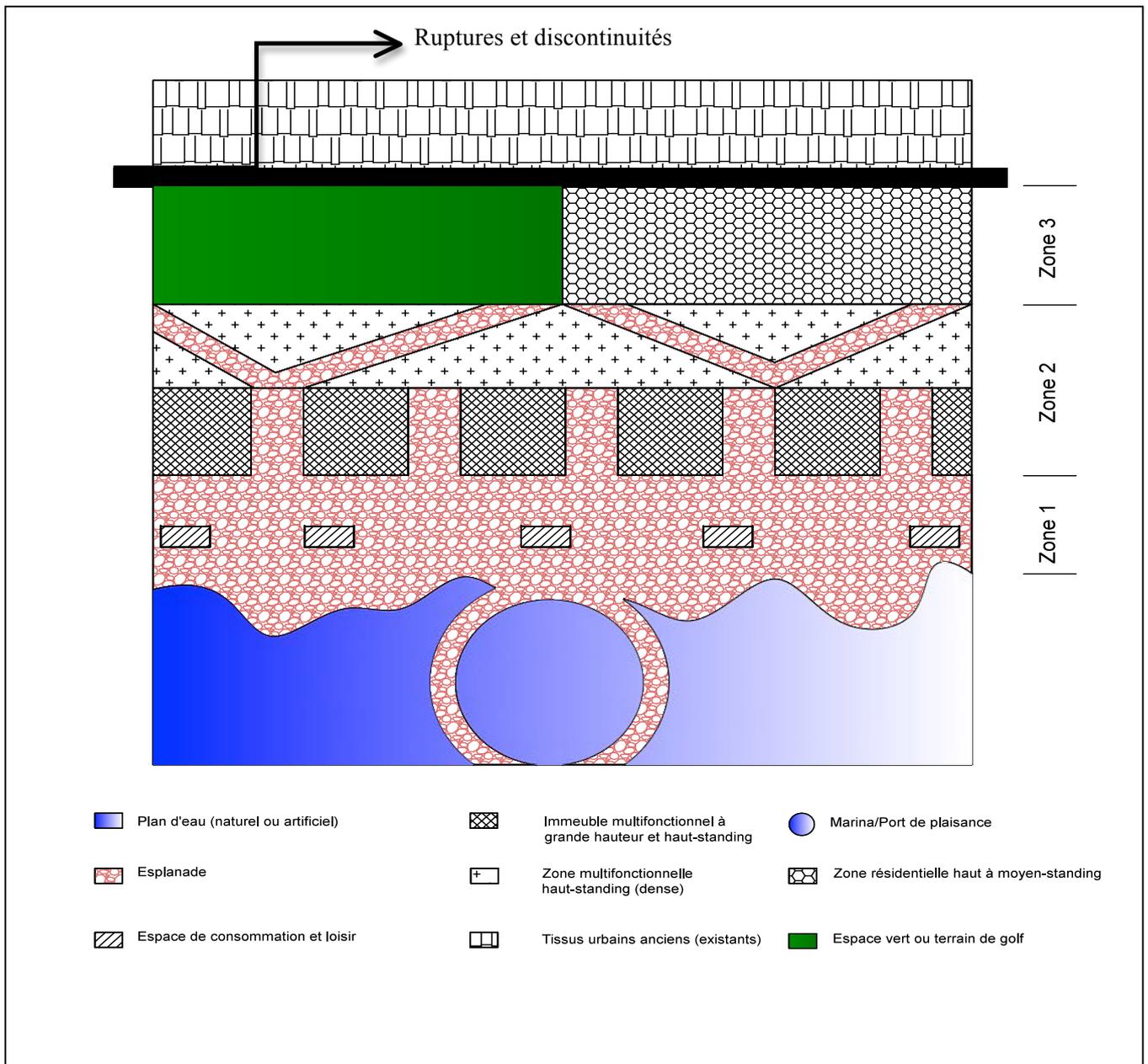
Les concepteurs de ce projet dont la connotation principale est le sport, ont projeté au nord de grandes zones vertes, composées d'espaces publics et privés comme les terrains de football et les golfs.

Cette zone est bordée à l'est par le programme immobilier « Cedar » haut-standing par rapport au standing du pays, mais de moyen standing par rapport au projet.

Source : Groupe Bukhatir. Traitement : Safi BELILI

Planche 34 : Zoning du projet Tunis Sports City

La décomposition des projets nous a permis de procéder à une analyse spatiale permettant une lecture plus synthétique que représentative du processus de conception urbaine des opérations étudiées. Les similitudes, les principes de l'agencement spatial, l'affectation de l'ensemble des composantes et leurs articulations par rapport aux fronts d'eau sont schématisés dans ce zoning général exposé ci-dessous.



Conception : Safi BELILI

Planche 35 : Agencement des différentes zones des projets

Par ailleurs, ce zoning, permet de rendre compte des constantes dans les aménagements. Il montre que tous les projets étudiés regroupent des principes de conceptions qui convergent vers le même type d'aménagement. Ainsi, on distingue des concepts communs et une conception urbaine qui tient très rarement compte de la réalité, du changement de sites, de pays, de maître d'ouvrage et de maître d'œuvre. Il s'agit de création *ex nihilo* qui ignorent les contextes locaux.

Parfois, les caractéristiques physiques des sites et la géologie de l'assiette foncière peuvent influencer l'agencement spatial. Néanmoins, le concept général demeure inchangé. L'urbanisme luxueux qui a envahi les fronts d'eau des grandes villes mondiales, prend peu à peu sa place dans les capitales du Maghreb. Il est facilement identifiable car en rupture totale avec l'existant. Exception faite du projet de l'hôtel projeté par l'investisseur EIIC à Sidi-Fredj, toutes les opérations restantes sont d'une superficie de plusieurs hectares. Elles constituent pratiquement des morceaux de ville qui se distinguent dans une ville hôte, tant par leur morphologie urbaine que par leur architecture.

III-5-5- Morphologie du bâti : verticalité et transparence comme outils de marketing territorial ?

Du point de vue architectural, les similitudes sont également assez courantes. L'étude de la morphologie du bâti relève, d'une manière générale, de tissus homogènes dans certaines zones, hétérogènes dans d'autres, mais composés globalement de bâtiments construits en dur et allant de R+2 à R+22 et plus, selon les zones et les projets.

Si l'on se réfère au zoning esquissé précédemment, on remarque que les lotissements de la zone 3, notamment ceux à prédominance résidentielle individuelle et semi-collective, constituent les zones dont les bâtiments sont les moins élevés. Généralement deux à quatre étages. Ils regroupent une typologie architecturale très riche, notamment quand il s'agit d'un développement par le biais de l'auto-construction, successive aux ventes de parcelles de terrains aux particuliers.

Cela, est caractéristique au projet d'aménagement du Lac Nord de Tunis, dans lequel ce processus est plus répandu. En effet, au sein des zones résidentielles, on distingue des villas construites dès le lendemain du démarrage des premiers chantiers à partir du milieu des années 1990, s'inscrivant dans le registre de l'architecture traditionnelle, arabo-musulmane,

marquée principalement par la présence des arcs plein cintres et outrepassés, des moucharabiés et des couleurs rappelant la médina de Tunis, le blanc pour les murs et le bleu ciel pour la boiserie des ouvertures. A côté de villas plus contemporaines, calquées sur celles édifiées dans les pays occidentaux. Ces villas dont l'architecture demeure internationale, sont également les plus répandues au niveau des lotissements bâtis ou projetés par les maîtres d'ouvrages. Globalement, ce modèle architectural caractérise l'ensemble des opérations étudiées. Les villas de la tranche Cedar du projet Tunis Sports City en constituent un exemple parfait. Programmées, sur des terrains avec jardins et piscines, ces réalisations peu élevées car ne disposant que d'un R+1 à R+2, reflètent d'une manière indiscutable, les grands traits caractéristiques des villas américaines.



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 32 : Villa traditionnelle sur les Berges du Lac Nord de Tunis



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 33 : Villa contemporaine avec un traitement traditionnel en façade (Barges du Lac Nord de Tunis)



Source : Groupe Bukhatir

Photo 34 : Villas (en bas à droite) de la tranche Cedar du projet Tunis Sports City

Un troisième type de villas associant le contemporain et le traditionnel caractérise le projet Bab El Bahr, première séquence de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg. La proximité géographique avec les médinas de Rabat et Salé, a probablement imposé aux concepteurs un traitement plus adapté des façades. Cela est visible au niveau des photos de synthèse, qui montrent des espaces de circulation étroits donnant une ambiance ombragée, formée par la hauteur et le rapprochement des murs de façades, telles les rues tortueuses des médinas, dont l'ornement s'inscrit dans le style arabe, celui des auvents également.



Source : AAVB

Planche 36 : Vues sur les villas de la séquence Bab El Bahr du projet du Bouregreg



Photo n° 1



Photo n° 2



Photo n° 3

Source : Photo 1 Safi BELILI (février 2011)/ Photos 2 et 3 : AAVB (février 2014)

Planche 37 : Etat d'avancement des villas de la séquence Bab El Bahr du projet du Bouregreg

A leur tour, les immeubles d'habitat collectif présents dans cette zone, ne dérogent pas aux deux principes adoptés par les aménageurs dans la conception des composantes principales de la zone 2 : la verticalité et la densité.

En effet, l'analyse morphologique du bâti, permet de distinguer une concentration de buildings transparents, translucides et de haut-standing, marquant par leur architecture, leur volume imposant et parfois leur nombre (comme cela est le cas du projet Tunis Sports City) le paysage urbain des projets, voire de la ville hôte.

Ce modèle architectural dominant, renforce l'image de marque et de prestige recherchée par les maîtres d'ouvrages et les concepteurs et constitue la vitrine qui expose l'ouverture des pays du Maghreb vers le monde.

En même temps, l'adoption de l'architecture internationale, postmoderne, high-tech voire futuriste, transforme totalement la silhouette de la façade urbaine dans des lieux précis des capitales en la dotant d'objets architecturaux hors du commun dans toute la région maghrébine. Si cette tendance se renforce, elle devrait permettre de construire à moyen terme, une nouvelle image emblématique à l'instar de certaines villes occidentales comme New York ou Sidney, dont la notoriété est liée principalement à Manhattan et à l'Opéra.

Si cette image symbolique est en cours de construction dans la réalité, les maquettes et les images de synthèse la projettent d'ores et déjà. Elle est plus ou moins forte selon les opérations, plus évidente dans les réalisations les plus récentes.

Ainsi, le projet du Lac Nord de Tunis dont les travaux ont débuté au début des années 1980, reste moins extravagant que les autres projets lancés dans la capitale tunisienne et datant principalement de la décennie 2000-2010. De même au Maroc, où les deux premières séquences du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg reflètent une part importante d'attachement au lieu et aux façons de construire localement, comparativement aux autres projets ou aux séquences les plus éloignées des sites historiques et des médinas de Rabat et Salé, où les extravagances architecturales sont complètement délibérées. Ou, au deuxième grand projet urbain que nous avons étudié au niveau de la capitale du Royaume. Pareillement en Algérie. A titre d'exemple, la comparaison des planches n° 38 et n° 39 avec celles qui les suivent, permet de mettre la lumière sur la différence des formes urbaines du fait d'une audace architecturale plus affirmée. Celle-ci, se manifeste tant dans les formes urbaines, de plus en plus extravagantes, que dans les procédés techniques, les localisations et les matériaux

utilisés. Nous avons choisi volontairement d'exposer le lotissement El Khaliq du projet du Lac Nord de Tunis, car comme nous l'avons déjà souligné à plusieurs reprises, ce projet constitue l'opération la plus ancienne, et la plus avancée. Par conséquent, c'est celle qui expose l'image la plus fidèle des produits architecturaux finaux.



Photo n° 1



Photo n° 2



Photo n° 3

Source : Photo 01 wikipedia. Photos 2 et 3 personnelles

Planche 38 : Style architectural sur les Berges du Lac Nord de Tunis



Photo n ° 1



Photo n° 2



Photo n° 3



Photo n°4



Photo n° 5



Photo n°6

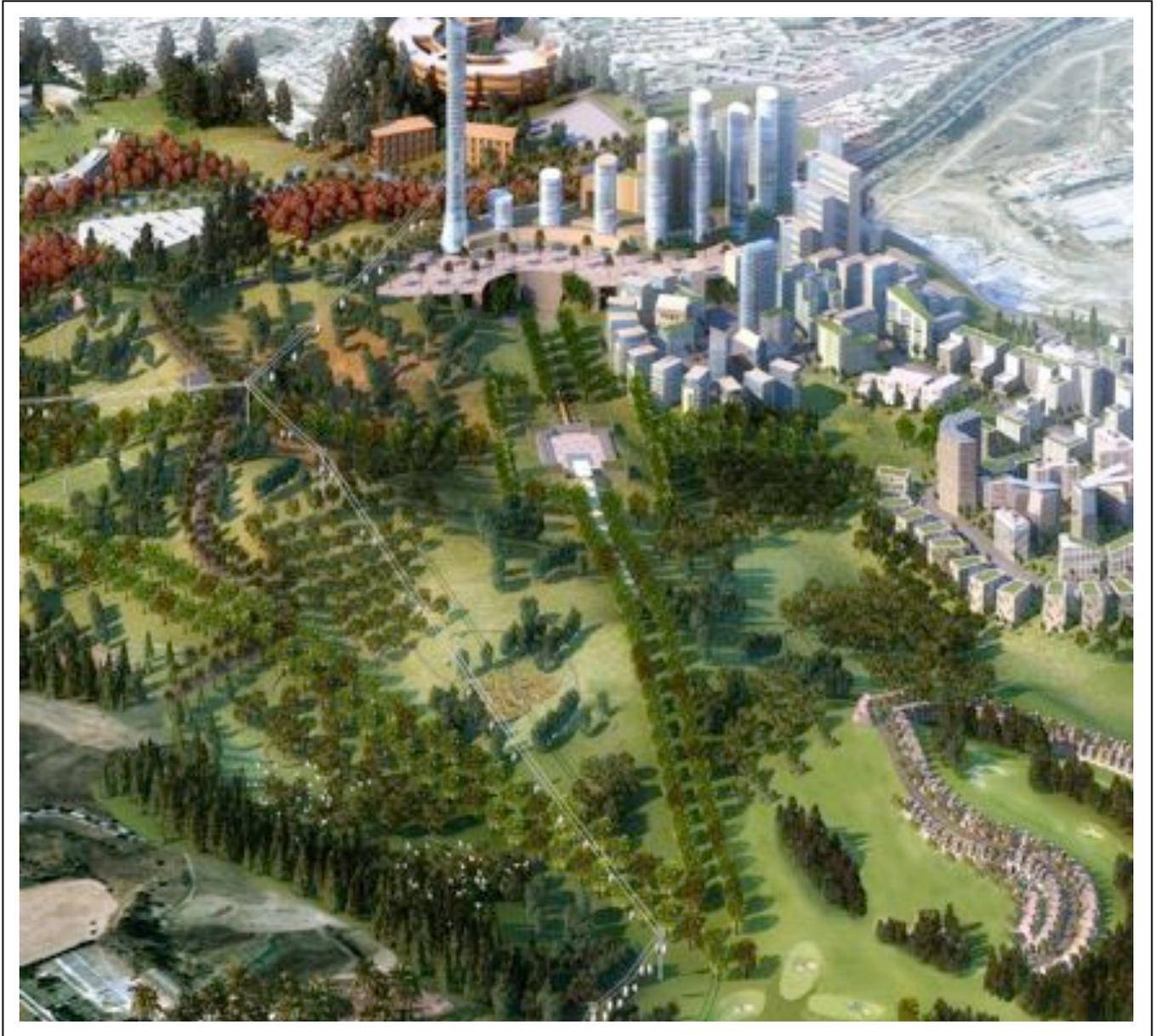
Source : Safi BELILI (septembre 2011 et novembre 2012)

Planche 39 : Style architectural dominant sur les Berges du Lac Nord de Tunis



Source : Groupe Bukhatir

Planche 40 : Style architectural dominant du projet Tunis Sports City (images de synthèse)



Source : EIIC

Planche 41 : Style architectural dominant du projet Dounya Parc (image de synthèse)



Source : Tunis Financial Harbour

Planche 42 : Style architectural dominant du projet Tunis Financial Harbour (image de synthèse)



Source : skyscrapercity.com

Planche 43 : Partie de la façade urbaine du projet Saphira (image de synthèse)

Conclusion

Les analyses effectuées dans ce chapitre attestent d'un côté de la standardisation de l'architecture et des paysages urbains. D'un autre côté, elles permettent de considérer ces principes d'aménagement comme la « caisse à outils » des aménageurs. A partir de celle-ci, les concepteurs ont composé des projets dans les fronts d'eau de plusieurs métropoles mondiales depuis les années 1970. Grâce à la mondialisation, ils les composent aujourd'hui dans les capitales du Maghreb, en tenant plus ou moins compte de la réalité et des caractéristiques physiques et urbaines des assiettes foncières.

Ce modèle architectural, importé par les investisseurs arabes du Golfe Persique, et greffée par fragments aux tissus urbains préexistants des capitales du Maghreb, donne naissance à des morceaux de villes modernes, rappelant certains symboles de l'architecture internationale comme Manhattan à New York ou les quartiers d'affaires parisien et londonien, la Défense et le Canary Wharf.

Intégration des projets dans les sites d'accueil : de profonds contrastes !

Cette standardisation des principes de conception urbaine, accentue la frontière entre le modèle architectural local et global, lequel prend désormais une place considérable dans les territoires des capitales maghrébines, en remplissant les vides urbains, particulièrement, ceux jouissant d'une position géographique stratégique.

Par conséquent, une rupture parfois brutale est enregistrée entre les tissus urbains préexistants et les morceaux de villes projetés. Si certains projets comme Bab El Bahr s'intègrent par mimétisme dans leur environnement urbain, grâce à leurs formes urbaines plutôt conservatrices, et au choix des matériaux de construction imitant l'aspect des anciennes constructions voisines, la majorité des opérations s'intègrent par opposition totale et parfois brutale dans l'existant.

Ce phénomène est flagrant particulièrement au niveau des projets dont les assiettes foncières ne sont séparées que de quelques centaines de mètres des anciens tissus urbains. Le projet Tunis Sports City qui est limitrophe à l'ouest de la ville d'El Kram pose sérieusement cette problématique « d'intégration par opposition ». Le même problème se pose pour le

projet de La Porte de La Méditerranée, sur les Berges du Lac Sud de Tunis et celui de la Corniche de Rabat ou le Dounya Parc qui juxtaposent des tissus urbains anciens.

Ce constat atteste de l'amplification des répercussions de ces greffes urbaines sur la ville maghrébine, sur son identité et son patrimoine. Le chapitre qui suit tente de cerner plus finement les différents impacts afin de mesurer l'aptitude des capitales maghrébines à recevoir ces nouvelles greffes urbaines.

Chapitre 6 :

Des répercussions socio-spatiales économiques et politiques inquiétantes

Introduction

Si le modèle architectural importé par les investisseurs arabes du Golfe Persique, a permis de diversifier le paysage urbain des capitales du Maghreb, et d'afficher une image de villes modernes tant à l'échelle interne qu'externe, il a aussi introduit des discontinuités importantes dans les façons maghrébines de faire la ville.

Il faut néanmoins préciser qu'il matérialise le rêve des responsables politiques des trois pays, cherchant la modernisation de la rive sud de la méditerranée, l'ouverture vers le monde, et l'intégration des grandes villes à la mondialisation. Il est certain que ce processus introduit une valeur ajoutée pour les capitales maghrébines, mais le mode d'urbanisation nouvelle qu'il véhicule, est de toute évidence en rupture totale avec l'existant.

Comme nous l'avons déjà démontré auparavant, la rupture urbaine s'explique principalement par le « façadisme », les formes architecturales extravagantes et l'utilisation des matériaux de construction -qui sont à notre sens- inadaptés à la région maghrébine.

Si le recours à ces techniques de construction permet d'exposer l'ouverture vers le monde et la richesse, d'autres enjeux sont également très importants au regard des responsables : assurer une commercialisation rentable des produits et booster la politique de marketing territorial, afin d'attirer davantage d'investisseurs étrangers, sont quelques exemples significatifs.

Néanmoins, de nombreux travaux estiment que ces morceaux de ville sont en décalage par rapport à la réalité des villes d'accueil, de la société et de la mentalité maghrébines.

Nous partageons pleinement ce point de vue, et nous estimons à notre tour, que ce modèle d'architecture dite « *internationale* », demeure déconnecté de la réalité et totalement étranger à la région maghrébine, jalouse de son patrimoine urbain, de ses traditions et de sa culture sociale, facilement identifiables au niveau de ses vieilles villes centenaires. Ces greffes dans les anciens tissus urbains et souvent à proximité des hyper-centres, sont loin d'assurer la parfaite intégration recherchée, au contraire, elles font l'effet de traumatismes « très douloureux » dans les tissus urbains maghrébins.

Par ailleurs, les répercussions sur la ville sont inquiétantes, notamment du point de vue environnemental, socio-spatial et politique à un moment où la question du développement

durable est devenue centrale. C'est pour cette raison que nous estimons qu'il est important de se positionner sur les « non-dits » et les « impensées » en matière environnementale, socio-spatiale et politique. Les capitales du Maghreb peuvent-elles s'affiner et se réaliser sans tenir compte de ces différentes dimensions du développement durable ?

III-6-1- Durabilité des projets et menaces pour l'environnement : pression sur l'eau et les ressources naturelles

Il est certain que les ambitions qui ont alimenté le lancement des opérations d'aménagement étudiées dans le présent travail sont incontestables. Elles sont communes aux trois pays désirant rejoindre le train de développement. Comme nous l'avons souligné précédemment, des retombées que certains jugent comme positives principalement du point de vue architectural et urbain commencent à voir le jour dans les projets les plus avancés. L'image de luxe dont disposent les Berges du Lac Nord de Tunis aujourd'hui, justifie la réussite recherchée, de faire de la lagune une zone multifonctionnelle reconnue pour son urbanisme de luxe, son standing et ses espaces publics, qui ont doté la capitale tunisienne d'une nouvelle centralité urbaine récréative et de loisirs, même si elle n'est pas accessible à tout le monde.

Cependant, bien que toutes les opérations s'inscrivent, selon les responsables, dans une perspective de développement durable, que l'ensemble des acteurs que nous avons interviewé lors des différentes missions de terrain, mettent l'accent sur la notion de durabilité -notamment en glorifiant les travaux de requalification des espaces naturels comme les Lacs à Tunis, la Vallée du Bouregreg et la Corniche de Rabat au Maroc, ou encore la réalisation du Parc Dounya, poumon vert pour la capitale algérienne- nous estimons que les efforts consentis en matière de développement durable restent largement insuffisants. Selon nous, ce concept n'est autre qu'un trompe l'œil ou un simple élément de la stratégie marketing. Et cela pour différentes raisons, principalement, environnementales, sociales et gouvernementales.

En effet, du point de vue naturel et environnemental, les objectifs des opérations sont en totale contradiction avec les principes essentiels du développement durable. Parce que, la modification des espaces naturels à travers le bétonnage massif des sites aquatiques, les aménagements en lourd, la projection de tissus urbains à forte densité, la réalisation des tours vitrées, le déblaiement et le remblaiement souvent mis à l'œuvre dans la réalisation des îles artificielles, et enfin le développement des activités touristiques pour attirer davantage de touristes étrangers, mettent l'accent sur un déséquilibre ou une contradiction dans la façon de concevoir durablement des projets. Tout comme ils occasionnent des répercussions négatives et dangereuses, particulièrement, en accentuant la pression sur les ressources en eau et les énergies.

Comment satisfaire les besoins en eau pour les nouveaux projets ?

Le fait de réaliser des projets de standing aux bords des plans d'eau, entretenir les espaces verts des équipements touristiques, et assurer les besoins en eau des futurs habitants et autres touristes que les responsables cherchent à attirer, pose de manière cruciale la question de l'eau. En effet, ces éléments peuvent peser lourd sur l'utilisation de cette ressource, menacer les autres secteurs en dépendant comme l'agriculture et les besoins domestiques, et provoquer inévitablement des conflits d'usage entre les différents secteurs.

Cela s'explique essentiellement par le fait qu'au Maghreb, comme dans le reste des pays bordant la méditerranée, et malgré la présence d'autres types de tourisme, l'activité balnéaire explose en saison estivale, drainant une population vacancière qui se greffe à celle du littoral durant cette période. Les touristes, viennent donc en été, exactement au moment où l'eau se fait très rare, et s'installent dans les zones côtières, plus densément peuplées.

Cette surpopulation que plusieurs villes littorales enregistrent déjà depuis les années 1970, sera renforcée par la nouvelle clientèle nationale et internationale que les projets ne manqueront pas d'attirer, notamment en été. En effet, les ventes de biens immobiliers enregistrées jusqu'ici dans les opérations les plus avancées, montrent qu'une grande partie des appartements vendus, sont considérés par les propriétaires comme résidences secondaires pour les vacances d'été.

Cette concentration humaine, à la fois dans le temps et dans l'espace, accentuera la pression sur l'eau, dans des pays connaissant déjà une pénurie importante de la ressource. En effet, si les statistiques dévoilent une moyenne potentielle de 793 m³ d'eau par an et par habitant pour un citoyen maghrébin en 1997¹²⁴ (Mutin, 2000), avec des volumes différents entre les trois pays (638m³/an/habitant dans le cas de l'Algérie, 468m³/an/habitant et aux alentours de 1000m³/an/habitant pour la Tunisie et le Maroc respectivement), les ratios attendus pour 2025 sont beaucoup plus bas que ceux enregistrés presque 30 ans auparavant. Autrement dit, presque au même moment où fut lancée la majorité des nouveaux projets dans la région maghrébine.

¹²⁴ . Cette date précède de peu le lancement des stratégies de développement touristique et métropolitain dans les pays du Maghreb.

Selon les prévisions, pour 2025 - date initiale d'achèvement des opérations lancées- la moyenne passera à 538m³/an/habitant pour un citoyen maghrébin, avec 422m³/an/habitant dans le cas algérien, 731m³/an/habitant pour un marocain et 384m³/en/habitant dans le cas de la Tunisie (Mutin, 2000).

En même temps, la situation de pression sur la ressource devrait s'aggraver dans la mesure où les besoins augmentent face à une consommation abusive dans les complexes touristiques de haut standing comme dans les résidences de luxe.

Dans le bassin méditerranéen, un touriste consomme en moyenne 300 litres/jour, pour le tourisme de moyen standing et 880 litres/jour pour le tourisme de luxe, soit le triple d'un touriste ordinaire, et six fois la consommation d'un citoyen du bassin méditerranéen. La situation est encore plus grave dans les pays de la rive Sud.

Au Maroc par exemple, chaque touriste consomme aux alentours de 500 litres/jour tandis qu'un marocain doit se contenter de 40 litres d'eau/jour¹²⁵, soit dix fois moins que les besoins d'un visiteur.

Par ailleurs, certaines composantes des projets comme les immeubles à grande hauteur, les complexes touristiques, les hôtels de standing, les palaces, les clubs, les piscines, les terrains de golf et les centres de thalassothérapie, restent des équipements de luxe, réalisés non seulement pour diversifier l'offre touristique et capter plus de clients, mais aussi, dans le but de les appeler et les accrocher. Cette technique de marketing touristique, est également à l'origine de la pression. Elle s'explique par le fait que ces « *appâts* » demeurent très consommateurs d'eau, dans une région qui connaît d'ores et déjà, un stress hydrique. Bien que l'eau consommée dans ce genre d'équipements ne soit pas tout à fait potable, cette surconsommation causera sans doute, une pénurie de la ressource dans le futur.

Quelle consommation pour des projets de luxe?

Les chiffres officiellement déclarés montrent que de grands volumes d'eau sont indispensables pour assurer l'approvisionnement des projets, l'entretien des espaces verts, ou le service exigé pour les équipements aquatiques.

¹²⁵. ONEP, (office national eau potable du Maroc)

Par exemple, l'analyse du dossier des infrastructures du projet Tunis Financial Harbour, montre que 23 355 m³ d'eau /jour sont nécessaires pour le fonctionnement des différentes composantes du projet. Le volume le plus important est celui de la partie résidentiel avec 16 947 m³ d'eau /jour. Suivi de la partie à usage mixte regroupant les appartements, les espaces de bureaux et les ventes aux détails qui nécessitent 3514 m³ d'eau /jour, et la partie des espaces commerciaux avec ses 1575 m³ journaliers. Le volume restant est divisé entre les équipements hôteliers, scolaires, culturels et sportifs.

Il est toutefois important de souligner que malgré que la consultation des dossiers des infrastructures des autres opérations nous ait été automatiquement refusée à chaque fois que nous avons fait la demande, il est clair que les volumes d'eau nécessaires sont également conséquents. Quelques statistiques le justifient.

Par exemple, l'irrigation d'un terrain de golf 18 trous au Maroc, nécessite 3500m³/jour en moyenne¹²⁶. De même en Tunisie où pour assurer l'entretien permanent de ces espaces, de grandes quantités d'eau sont indispensables.

Irrigation des golfs en Tunisie, 2006	Golf Surface (ha)	Surface irrigable (ha)	Volume d'eau (m3/jour)
Carthage	30	18	600
Yasmine Hammamet	80	45	1800
Citrus Hammamet	172	90	2700
El Kantaoui – Sousse	132	110	3456
Flamingo Monastir	80	50	2200
Jerba	92	44	1500
Tozeur	1500	75	Non fournie

Source: MEDSTAT II: Etude pilote "Eau et Tourisme" édition 2009

Tableau 10 : Volumes d'eau nécessaires pour l'irrigation des golfs en Tunisie

Si l'on rajoute l'ensemble des équipements consommateurs d'eau comme le remplissage des piscines et l'irrigation des espaces verts, ces volumes devraient atteindre de très grands niveaux.

¹²⁶ . ONEP, (office national eau potable du Maroc)

Selon la SONEDE¹²⁷ l'arrosage des jardins et espaces verts des hôtels tunisiens représente 22% de leur consommation totale en eau. Cette consommation devrait s'accroître avec la multiplication du nombre de résidences de luxe et d'équipements touristiques. Ainsi, elle peut constituer un risque, dans la mesure où elle fait partie des besoins constants en eau. Parce que, l'eau d'entretien des infrastructures ne dépend pas du taux d'occupation des équipements. D'où, la remise en cause des projets de taxation de l'eau, imposés aux touristes afin de les sensibiliser, et contrebalancer l'utilisation excessive de la ressource.

Plus grave encore, face aux conflits d'usage, des rotations furent nécessaires en Tunisie. Les responsables ont commencé, il y a de cela quelques années, à arbitrer entre le tourisme et l'agriculture. Dans la banlieue de Sousse, les activités agricoles sont décalées hors saison estivale afin que l'eau puisse répondre aux besoins des complexes touristiques, des hôtels et des espaces verts (Troin, 2006).

Dans le même pays, l'aménagement du plus grand pôle touristique du monde arabe, du Maghreb et du sud de la méditerranée « Nabeul-Hammamet » dans la région agricole du Cap Bon en Tunisie, a accentué, selon Mutin (2000), le pompage de la nappe phréatique, pour l'approvisionnement des 7 millions de nuitées. En même temps, ce projet balnéaire a été à l'origine d'autres types de mutations. Notamment, le grignotage des terres agricoles pour réaliser des aménagements touristiques jugés plus rentables. Finalement, concernant les conflits d'usage entre le tourisme et les besoins urbains, la situation de pénurie étant très importante, de nombreux ménages sont privés de leur ration d'eau quotidienne. En haute saison, les coupures d'eau sont très fréquentes dans plusieurs communes. Ces inégalités dans l'accès à l'eau, peuvent provoquer des tensions sociales et être à l'origine de nombreux dysfonctionnements.

Par conséquent, nous estimons que si les infrastructures qui sont déjà en cours d'activité souffrent du manque de la ressource, il est inéluctable que le problème devrait s'aggraver avec l'arrivée de nouveaux projets.

Ainsi, cette situation plongera, à moyen, voire à court terme, les pays du Maghreb dans une situation de forte pénurie. L'une des solutions serait peut-être le dessalement de l'eau de mer, mais à quel prix ?

¹²⁷ Société Nationale d'Exploitation et de Distribution des Eaux (Tunisie).

Pays maghrébin le plus orienté vers les activités touristiques, la Tunisie fait d'ores et déjà face à cette situation. Dans le cadre d'une mission de recherche à Tunis, un responsable tunisien, nous a confié que les prix de l'eau minérale enregistrent depuis quelques années, une augmentation spectaculaire durant la période estivale, du fait de l'explosion de la consommation, dictée par l'accroissement du nombre de touristes. En conséquence, le citoyen tunisien, se retrouve contraint de subir une partie de ces retombées négatives. Ainsi, si les grands projets urbains ont été mis en place dans le but d'assurer plus de gains, d'attractivité, et de compétitivité, ils risquent de causer des dégâts considérables, notamment en l'absence de politiques de gestion durable des eaux potables, mais aussi usées. Cette situation dramatique risque de durer même si quelques projets intègrent dans leurs programmes la réalisation de station de dessalement des eaux de mer ou d'épuration des eaux usées afin de répondre à la problématique de pression sur les ressources en eau et celle de l'évacuation et le traitement des eaux usées. Le projet du Port financier de Tunis en constitue un bel exemple. Une station est programmée pour le traitement des 21 019 m³ journaliers d'eau usées générées par le projet. Dans le rapport des infrastructures, le maître d'ouvrage précise que selon les données fournies par la firme tunisienne d'ingénieurs-conseils, (COMETE) cette station devrait assurer environ 90 % de la demande en eau potable du projet. Force est de constater que ce genre d'initiatives n'est pas généralisé, et que les efforts consentis restent encore insuffisants.

Enfin, nous devons tout de même signaler que des procédés de captage, de stockage et de gestion des eaux pluviales sont également retenus dans certaines opérations, afin de garantir une partie des eaux non-potables. Celles-ci seront réservées essentiellement aux sanitaires et à l'irrigation des espaces verts. Sauf que le retard accusé par les principaux projets développant ces concepts, ne nous permet pas de les analyser. De même pour l'évacuation et le traitement des eaux usées. Seul le redémarrage des chantiers à l'arrêt et le respect des plannings de ceux qui sont en cours pourront permettre de questionner davantage les projets par rapport à ces problématiques.

Pression sur les énergies : un risque réel de surconsommation et de pénurie

L'adoption de l'architecture internationale et la projection sur plusieurs centaines d'hectares d'opérations urbaines de luxe, composées de bâtiments transparents et translucides, construits essentiellement de verre et d'acier et obéissant à l'image la plus mondialisée de

l'esthétique architecturale, sont comme nous l'avons souligné dans le chapitre précédent, les caractéristiques principales de l'ensemble des projets étudiés.

Par conséquent, il est inéluctable qu'elles donnent naissance à des problématiques environnementales communes et générales, comme la surconsommation des énergies et la production des déchets.

Celles-ci sont considérées comme une question centrale dans la mesure où l'utilisation des matériaux de construction non adaptés au climat méditerranéen du littoral maghrébin, caractérisé par des étés chauds et secs et des hivers doux, renvoie automatiquement vers une augmentation de la consommation normale des énergies électriques et fossiles (fuel et gaz).

Pour répondre aux besoins des occupants des immeubles vitrés exposés au soleil et ne disposant pas de protections significatives contre les rayons solaires, les besoins globaux en électricité réservés à un immeuble classique, construit en dur, de même surface, de même standing et pour le même nombre d'usagers, augmentent considérablement. Ce nouveau mode d'urbanisation composé essentiellement de constructions vitrées, nécessite davantage de puissance électrique, principalement, face à une climatisation continue en été et un chauffage constant en hiver.

Si l'on ajoute à cela, les besoins de base tels que, l'électricité pour les supprimeurs d'eau, les systèmes de sécurité ou encore l'éclairage des espaces publics de projets s'étendant sur des superficies de plusieurs hectares, nous pensons que certains morceaux de ville et quartiers limitrophes, risquent de connaître une situation de chaos.

Notamment en été, période durant laquelle la consommation grimpe fortement et les coupures deviennent plus fréquentes, voire plus régulières. Ce constat est valable également pour le gaz et le fuel, nécessaires pour les chaudières et les systèmes de chauffage.

Par ailleurs, la gestion des déchets solides et l'entretien des espaces publics et de voirie qui, selon nos entretiens sur le terrain, ne semble pas d'une grande importance chez les responsables locaux, constituent pour nous des problématiques majeures dans la mesure où les territoires communaux des zones accueillant les projets, souffrent déjà d'insuffisances remarquables en la matière.

La réalisation de ces grands projets accroîtra le volume de déchets à gérer et multipliera les surfaces à entretenir. Par conséquent, une question centrale se pose : les

communes hôtes sont-elles suffisamment armées pour faire face à cette situation ? Reçoivent-elles en retour des taxes qui sont prélevées sur ces projets ?

Les photos suivantes font l'objet d'une réponse assez démonstrative, car elles exposent parfaitement les nuisances relevées au niveau de la seule opération fonctionnelle, bien qu'elle soit une zone de très haut standing. En effet, les Berges du Lac Nord de Tunis, font face à une série de problèmes liés à la gestion des déchets et des espaces publics.



Parking transformé en
dépotoir de matériaux de
construction.

Le même problème se pose
pour des lots de terrain non
encore bâtis.



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Planche 44 : Exemples de nuisances (Berges du Lac Nord de Tunis)

Le véhicule individuel comme moyen de transport privilégié

Face à l'absence d'une approche globale de planification urbaine, à la problématique du transport en commun bien connue dans les pays du Maghreb, aux insuffisances notoires en matière de transport public et à la distance qui sépare certaines opérations étudiées des centres villes ou des pôles urbains, le véhicule individuel est adopté par la quasi-totalité des citoyens, qui ont élu domicile dans les nouveaux projets. Ceux habitant les Berges du Lac Nord en constituent un exemple tout à fait caractéristique.

Aussi, la corrélation positive entre le niveau social des clients et l'utilisation des moyens privés de transport, nous donne la certitude que ce mode de transport sera le plus privilégié. D'autant plus que dans la mentalité récente du maghrébin, l'adoption de la voiture personnelle ne se limite pas qu'à la satisfaction des besoins en transport, mais elle sert aussi à répondre à un certain confort dans les déplacements et surtout, à s'afficher dans l'espace public. En effet, disposer d'une belle voiture permet dans le « mental » des maghrébins de refléter son aisance et son appartenance à une catégorie sociale privilégiée, signe de sa réussite sociale.

Par conséquent, nous pensons que la conjonction de l'ensemble de ces facteurs, aurait certainement des conséquences néfastes, et conduirait les zones limitrophes aux projets - notamment les plus rapprochées des centres villes- vers une situation d'engorgement et d'asphyxie par la circulation motorisée.

L'impact des opérations sur le trafic serait sans précédent du fait de l'augmentation considérable du flux des utilisateurs des axes routiers existants, dont nombreux souffrent déjà d'énormes problèmes d'engorgement.

Dans ce contexte, la route nationale 09, axe routier reliant Tunis à la Marsa devrait à terme connaître un niveau de saturation élevé. En reliant la capitale à sa banlieue nord, et bien que disposant de 2*3 voies, cet axe connaît parfois de graves problèmes d'engorgement, notamment durant les heures de pointe et en période estivale.

Il est donc inévitable que la réalisation du projet Porte de la Méditerranée au sud sur 837 hectares, et le Tunis Sports City sur plus de 250 hectares au nord, constitue un risque réel d'asphyxier le centre et ses environs immédiats.

Le rapport entre la nature des projets, leur densité et le nombre de clients attendus d'un côté, et le flux de circulation de l'autre (notamment suite à l'augmentation des véhicules du fait de l'installation de nouveaux habitants aux Berges du Lac Nord), explique cette situation de chaos presque certaine.

Les axes routiers les moins éloignés du projet d'aménagement de la vallée du Bouregreg et du projet Saphira, pourraient également connaître cette situation d'engorgement. Contrairement à ceux desservant les opérations les plus excentrées du centre -comme celles réalisées en Algérie (le Dounya Parc et le Forum El Djazair), ou encore le quatrième projet étudié en Tunisie (le Port Financier de Tunis)- lesquelles demeurent moins exposés à cette problématique du fait de leur dispersion, et leur éloignement des axes les plus fréquentés. Par conséquent, la question des émissions des gaz à effet de serre et ses conséquences désastreuses sur l'environnement, demeure moins urgente que dans les premiers projets.

Celle des répercussions socio-spatiales quant à elle, occupe une place centrale et fait partie des impacts les plus visibles dans la totalité des opérations. C'est la raison pour laquelle, nous allons tenter de l'aborder avec une objectivité voulue, afin de mettre la lumière sur la corrélation qui existe entre le niveau social de la clientèle ciblée par les maîtres d'ouvrages, et les formes d'exclusion par le haut et par le bas, relevées dans le projet du Lac Nord de Tunis. Le choix de ce projet nous a été dicté par son état d'avancement, permettant d'ores et déjà une analyse socio-spatiale plus évidente.

III-6-2- De nouvelles frontières urbaines : les formes d'exclusion par le haut et par le bas

L'analyse des entretiens réalisés avec les maîtres d'ouvrages dans les trois pays du Maghreb, permet d'identifier avec précision, le niveau social de la clientèle ciblée par les business plans. D'une manière générale, il s'agit de la tranche la plus favorisée de la population locale. Certains projets, intègrent en plus de celle-ci, une minorité étrangère. L'exemple du projet Tunis Sports City, dans lequel tout un processus de vente aux étrangers a été mis en place dès le lancement de l'opération le justifie.

Dans la même perspective, les responsables de la séquence Bab El Bahr au Maroc, avaient retenu une stratégie visant la commercialisation d'une partie des biens immobiliers, non seulement aux étrangers, mais surtout, aux ressortissants marocains établis hors du pays

(immigrés marocains). Par cette action, ils visent le drainage des devises étrangères. En facilitant l'accès à la propriété aux marocains résidant à l'étranger, des sommes d'argent importantes en provenance des banques étrangères, sont introduites dans le capital du projet grâce aux emprunts levés, mais aussi à l'épargne des futurs acquéreurs et à la stratégie commerciale de type VEFA (ventes en état futur d'achèvement).

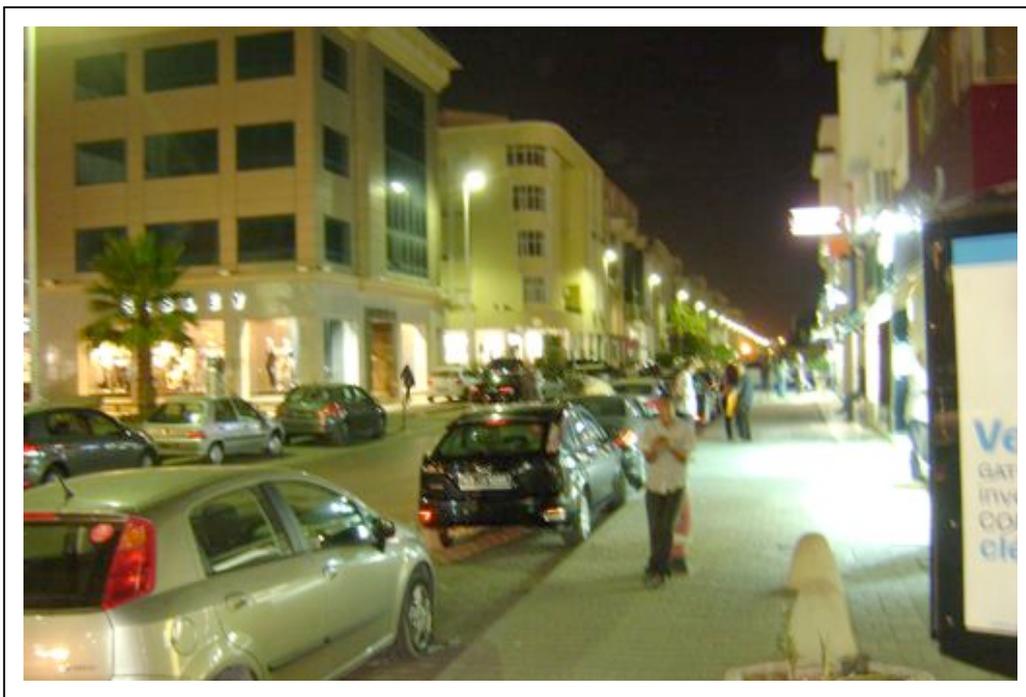
En plus de cette clientèle « convoitée », et dans le but de répondre à la problématique de la mixité fonctionnelle, les responsables des opérations donnent une importance de tout premier plan, à l'installation des entreprises de renommée. Ce processus est réalisé en mettant en place des privilèges et des facilités alléchantes, car il favorise l'image de luxe initialement recherchée.

Il est certain que l'état d'avancement actuel de la majorité des opérations ne permet aucunement de mesurer l'aboutissement d'une telle stratégie commerciale. Cependant, si l'on se réfère au projet d'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis qui représente l'opération la plus ancienne et la plus avancée, on peut d'ores et déjà observer le succès de la volonté de donner à la zone des Berges une identité de luxe.

En effet, ce territoire est devenu aujourd'hui l'image du Tunis moderne, du Tunis de prestige. Il regroupe les lieux de détente et de loisirs les plus modernes de la capitale, à côté des sièges des grandes entreprises multinationales comme les compagnies aériennes (Alitalia, Lufthansa...), les banques, les concessionnaires automobile à l'instar de l'américain FORD et de l'italien FIAT, et enfin d'importants opérateurs de téléphonie mobile (le français Orange en fait partie).

Plusieurs représentations diplomatiques étrangères ont à leur tour élu domicile sur les Berges du Lac de Tunis. A titre d'exemple citons l'Ambassade des Etats Unis, celui du Royaume de Grande Bretagne et de l'Egypte.

La zone est également réputée pour la concentration de cliniques privées attirant un nombre important de patients riches originaires des pays voisins. En provenance de l'Algérie et de la Libye notamment, et d'européens, en quête de chirurgie esthétique et réparatrice. Enfin, l'implantation d'enseignes commerciales de luxe a donné une caractéristique supplémentaire aux berges des Lac Nord de Tunis qui captent les adeptes du shopping et de la mode provenant de l'ensemble la Tunisie.



Source : Safi BELILI (septembre 2011)

Photo 35 : Rue commerçante sur les Berges du Lac Nord de Tunis



Source : Safi BELILI (septembre 2011)

Photo 36 : Ambassade d’Egypte (Berges du Lac Nord de Tunis)



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 37 : Clinique privée sur les Berges du Lac Nord de Tunis



Source : Safi BELILI (novembre 2012)

Photo 38 : Concession automobile FIAT sur les Berges du Lac Nord de Tunis

L'attrait de cette clientèle appartenant aux strates supérieures des catégories socio-professionnelles, a donc permis aux Berges du Lac Nord de Tunis d'acquiescer le statut d'un morceau de ville privilégiée, voire d'un niveau social supérieur comparativement au reste de la ville.

Bien que présentant des insuffisances majeures, notamment en matière de transport en commun et de mixité sociale, et malgré qu'il peine à se détacher de son étiquette de ville dortoir, du fait de son animation journalière et son statut de cité fantôme après les heures de bureau, ce territoire capte l'intérêt croissant de la classe tunisienne la plus aisée.

Cet embourgeoisement des Berges du Lac Nord de Tunis, a eu des répercussions directes sur l'augmentation du prix du foncier. Selon la SPLT, le prix du m² a été multiplié par sept depuis 1999. En moyenne, il est passé de 200 DT à 1400 DT en 2011 (de 100 à 700 euros environ).

L'image de prestige que la zone a réussi à se construire, constitue le levier principal qui a tiré les prix du foncier et de l'immobilier vers le haut, et qui a été à l'origine de l'émergence d'un phénomène de spéculation foncière quelques années après le lancement de l'opération. Un public constitué de particuliers et d'entreprises a contribué au renforcement de ce phénomène afin de d'afficher son appartenance à la nouvelle élite économique de la Tunisie du 21^{ème} siècle.

Perception et représentation des autres opérations d'aménagement : vers une ségrégation socio-spatiale ?

A l'instar du projet des Berges du Lac Nord de Tunis, celui de la séquence Bab El Bahr de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg, nous a permis de procéder à l'analyse des représentations spatiales, à partir des entretiens réalisés avec la tranche de population qui fréquente les espaces publics du projet.

Il s'agit des travailleurs, comme les employés de nettoyage, du BTP et des barcassiers¹²⁸ du Bouregreg, ainsi que des gérants de cafétérias, des employés de la marina et des visiteurs, lesquels ont rapidement adopté l'esplanade aménagée sur la rive gauche du fleuve et baptisée « Quai de Rabat ».

¹²⁸. Pour plus de détails se référer à la note de bas de page n° 21.

Les résultats de cette analyse recourent fortement ceux obtenus en Tunisie. Les formes de représentations les plus courantes sont la « qualité et la modernité ». Ces deux perceptions varient, cependant, en fonction de la catégorie sociale de l'interviewé, principalement lorsqu'il s'agit de son accessibilité et sa fréquentation durable et quotidienne.

Concernant la représentation générale, la totalité des interviewés estiment que les lotissements du Lac Nord de Tunis comme ceux de Bab El Bahr, sont parmi les meilleurs quartiers de la capitale. Ce sont des cités modernes, luxueuses, calmes, isolées et où il fait bon vivre. Les extraits d'entretiens suivant permettent de cerner avec précision la perception de ces fragments de ville importés :

Extrait 01 :

« C'est le meilleur quartier, c'est tout ce qu'on a de plus beau, excellent. Il est bien étudié comme lotissement. C'est calme par rapport aux autres quartiers, moins de risque, surtout pendant la révolution ». Nadjib, 63 ans, Promoteur et résidant sur les Berges du Lac Nord de Tunis. Entretien réalisé le 11/09/2011.

Extrait 02 :

« J'aime bien les berges du Lac, c'est animé, il y a beaucoup de café, des centres de sport, il y a du monde, c'est bien éclairé. Pour les produits de première nécessité, il y a un monoprix, des épiciers.etc. Mais pas d'alcool car c'est un Saoudien qui gère le Lac. Ici c'est un quartier chic comme ils disent. Moi aussi je le pense, car tout est cher, c'est propre, c'est cher, notamment les magasins...etc. ». Omar, 19 ans, Etudiant et résidant sur les Berges du Lac Nord de Tunis. Entretien réalisé le 13/09/2011.

Extrait 03 :

« C'est une vie agréable, moi je faisais partie des gens qui ont opté pour le lac. C'est ce qu'on nous a présenté au début, parce que j'étais là parmi les premiers. On nous a parlé du littoral qui était impraticable, même pour la baignade, par la suite les choses ont changé. De quartier résidentiel il s'est transformé en quartier de bureaux. J'ai vécu pendant 14 ans, et je peux vous dire que le dimanche on était que quelques uns à se balader. La vie sur les berges du Lac est très agréable, c'est assez calme, globalement c'est bien aménagé à part quelques lacunes, comme les rues piétonnes qui ne mènent nul part, si non en gros c'est assez convivial, surtout actuellement. Parce que depuis mon déménagement ça a beaucoup changé. Il y a de nouveaux gens qui se sont installés, il y a de nouvelles opérations, ça a grandi, c'est en transformation mais vers le mieux. Et ça reste l'un des meilleurs endroits ». Mounir, 54 ans, médecin et résidant sur les Berges du Lac Nord de Tunis. Entretien réalisé le 15/09/2011.

Extrait 04 :

« Je venais ici avant que le projet ne soit réalisé, c'était un lac pourri, la mer ne bougeait pas. La vie sur les berges du Lac est bien, et sécurisé et propre, mais au début c'était mieux, maintenant ça se dégrade. Les gens disent que c'est un quartier chic, populaire car il y a le parc, et tout le monde peut le visiter. Certes c'est un peu cher mais on s'en sort. Il y a des transports. Taxi et bus. Il est destiné aux riches notamment en ce qui concerne l'habitation. C'est les riches, même pas la moyenne. Si non pour les commerces, c'est destiné à tout le monde. Les gens se fréquentent entre eux même, les riches avec les riches et les moins riches avec des gens de leurs niveaux. C'est un phénomène qu'on sent ici ». Ali, 50 ans, retraité, visiteur (Berges du Lac Nord de Tunis). Entretien réalisé le 15/09/2011.

Extrait 05 :

«...le projet a donné un cachet de modernité à la région, les bâtiments vitrés, modernes, les grands ponts qui passent, les lumières, les parcs, les marinas, ça a déjà commencé à changer...». Aziz, 45 ans, visiteur (Esplanade du Bouregreg « Quai de Rabat »). Entretien réalisé le 120/02/2011.

Extrait 06 :

« ... mais c'est beau. Mais c'est une bonne initiative, c'est du nouveau, c'est du moderne... ». Mbarek, 46 ans, employé (marina du Bouregreg « Quai de Rabat »). Entretien réalisé le 19/02/2011.

Extrait 07 :

« Il y a des habitations, modernes, de haut standing, pour les gens riches, "li labes 3lih" (les plus favorisés en arabe), ils ont fait même des casinos et des restaurants, un port de plaisance... ». V.R, 67 ans, retraité (Esplanade du Bouregreg). Entretien réalisé le 21/02/2011.

Extrait 08 :

«...j'ai l'impression de regarder la télévision, on ne dirait pas que c'est le site que j'ai toujours connu, c'est complètement métamorphosé, les constructions sont chics, bien isolées, elles donnent sur le fleuve, un petit déjeuner sur ce balcon doit avoir un autre goût... ». Samira, 33 ans, gérante de cafétérias (Esplanade du Bouregreg). 20/02/2011.

Ces représentations, se croisent également avec celles qui structurent les récits des résidents des Berges du Lac Nord de Tunis. Mais aussi, avec celles des propriétaires des magasins et des chefs d'entreprises situés dans cette zone, comme dans celle du projet Bab El Bahr.

Lors des différents entretiens avec cette tranche, le besoin de s'afficher nous a particulièrement interpellé. Nous avons été surpris par l'importance de l'image dans l'esprit des interviewés.

Il en découle d'après cet échantillon, que vivre ou travailler dans ce territoire, est perçu comme une vitrine affichant une identité distinguée, symbole de réussite sociale ou professionnelle. En somme, preuve d'appartenance à une catégorie sociale privilégiée.

Enfin, il est important de préciser que ces perceptions sont en totale contradiction avec celles des « citoyens lambda », qui ne disposent pas d'adresse dans ces lotissements mais qui fréquentent les lieux pour d'autres fins, principalement pour travailler, pour des activités de loisirs, pour faire du shopping ou simplement pour se distraire. Ils perçoivent en ces territoires ségrégatifs, des lieux réservés aux plus fortunés de la société locale et aux étrangers, et excluant les citoyens de la catégorie sociale moyenne et pauvre.

Selon eux, cette exclusion n'intervient pas uniquement dans les programmes immobiliers, mais aussi dans les espaces publics. Dans ces derniers, les citoyens se sentent intégrés dans l'espace où les activités sont gratuites, mais totalement exclus des zones nécessitant un quelconque paiement. Par exemple, espaces de consommation (cafétérias, sandwicherie, pizzeria, salon de thé, bowling...). Selon eux, tout ce qui se vend dans ces zones est hors de prix pour un citoyen local ordinaire, de surcroît s'il est issue d'un milieu défavorisé. Les extraits d'entretiens suivants en constituent des exemples intéressants :

Extrait 09 :

« ...projet réservé aux riches, aux sociétés qui investissent ici, et par rapport aux ville de Rabat ou Salé, même les prix augmentent, les prix ont augmenté depuis qu'il y a ce projet, et ça sera encore pire après la fin des travaux, surtout la fin du tramway, les habitants qui sont dans la ligne du tramway, vont faire beaucoup de bénéfices.... il n'y a pas de mixité, ce genre de projets a ses propres citoyens, quelqu'un comme moi ne peut pas aller prendre un café là-bas, ça me coûte cher. On peut regarder mais pas consommer, surtout si on est avec les enfants et tout, on ne

peut pas. Donc si on va à trois, le prix se multiplie par 3 et la c'est presque le SMIC, ce n'est pas possible ». Ahmed, 39 ans (Esplanade du Bouregreg). 19/02/2011.

Extrait 10 :

« ... c'est pour les riches, un citoyen simple ne peut pas se permettre de s'offrir un café à 60 Dirhams¹²⁹, ni à 30. Moi j'achète à ce prix-la un paquet de café, je le consomme pendant une semaine, moi je n'ai que 50 dirhams par jour ». Mbarek, 46 ans, employé (marina du Bouregreg). Entretien réalisé le 19/02/2011.

Extrait 11 :

« ...Les projets sont destinés aux plus riches. Il y a actuellement des cafétérias, mais le café coûte 30 dirhams, et donc un citoyen ordinaire ne peut pas se permettre de consommer un café à un tel prix. Il y a même des horloges à l'intérieur des cafétérias, et la prise d'un café est chronométrée, comme ça quand tu termines soit tu sors, soit tu reconsomes ». Abdelaati, 28 ans, visiteur (Esplanade du Bouregreg). Entretien réalisé le 23/02/2011.

Extrait 12 :

« La vie ici aux Berges du Lac est trop chère, franchement trop chère, ils croient qu'ils sont en France ou au Etats Unis [...] c'est trop cher pour le tunisien, le tunisien fonctionnaire, c'est trop cher. Un petit sandwich dans lequel il n'y a rien du tout coûte 3000 francs (30 dinars (15 euros environs)), c'est beaucoup. Ici c'est pour les bourgeois, qui ont de l'argent, et qui se portent bien. Mais les autres quartiers de Tunis, c'est pour la partie populaire, qui a juste de quoi vivre, qui travaille pour vivre, mais cette catégorie populaire ne vient pas ici, aux endroits chers et bourgeois. C'est eux les bourgeois, qui viennent ». Bellahcene, 50 ans, chauffeur (Berges du Lac Nord de Tunis). Entretien réalisé le 10/09/2011.

Par ailleurs, dans le cas tunisien, les interviewés mettent très souvent l'accent sur le renfermement des résidents du Lac Nord sur eux-mêmes et le phénomène du « vivre entre-soi » qui a pris progressivement place au fil des années. Si cette vision n'est pas confirmée au Maroc, c'est tout simplement lié à la nouveauté de l'opération et l'absence d'habitants dans les programmes immobiliers. Par conséquent, aucune comparaison n'est possible à cette étape.

Une frontière étanche s'est donc progressivement dessinée entre citoyens riches et ceux moins favorisés. Les Berges du Lac de Tunis sont devenues des lieux ségrégatifs où

¹²⁹. Environ six euros.

aucune mixité sociale n'est enregistrée. Le sociologue et géographe tunisien M.CHABBI, renvoie cette ségrégation à l'émergence d'une nouvelle identité socio-urbaine. Il qualifie ce territoire comme : « *le pôle d'un nouveau paraître, d'une nouvelle identité, c'est un laboratoire où l'on marque son appartenance* »¹³⁰. Ramzi, agent de sécurité à l'ambassade de Grande Bretagne nous disait à ce propos :

« ... mais je n'ai pas de contact avec eux car je travaille de 7h à 19h, c'est une vie aisée, mais qui ressemble beaucoup à celle de l'Europe, et qui s'éloigne de la mentalité arabe. On sent une certaine distance entre nous. Les bourgeois se fréquentent entre eux et "yahgrouna" (ils nous sous estiment) parce que on est moins riches. Quand tu dis par exemple à quelqu'un j'habite à Sidi Hssine, ils te disent c'est populaire, et ils te sous estiment, mais quand tu habites au lac ou dans la banlieue nord tu fais partie d'eux ». Entretien réalisé le 10/09/2011.

Les rapports à l'autre se distancent dès lors ou le niveau social entre en jeu. Le milieu social des résidents définit le style de vie, les zones et les personnes à fréquenter.

III-6-3- Des répercussions économiques et politiques mitigées : entre discours et réalité

Le lancement de ces opérations d'envergure devait avoir des répercussions positives sur les économies des trois pays du Maghreb. C'est en tout cas ce qui était promis et vendu par les investisseurs arabes du Golfe Persique et espéré par les dirigeants locaux.

Parmi les impacts attendus sur les économies internes, figurait l'attractivité du Maghreb sur la scène internationale, la création d'emplois, le transfert du savoir-faire technologique et la stimulation de l'investissement domestique. En effet, selon les études d'impacts commandés auprès de grands organismes internationaux, les annonces et les campagnes publicitaires dans lesquelles des sommes faramineuses d'argent ont été déboursées, ces projets devaient renforcer l'attractivité des pays du Maghreb sur la scène internationale, et encourager d'autres investisseurs étrangers à miser sur les secteurs clefs des économies des trois nations. Ils devaient également permettre la création d'un grand nombre d'emplois pour les populations nationales, notamment dans les secteurs du BTP, de l'hôtellerie et du tourisme. Les annonces qui ont suivi les signatures des conventions d'investissement ou de partenariat mettaient particulièrement l'accent sur ces impacts sur la

¹³⁰ . Chabbi, cité par (H. Baraket, 1998, cité par Barthel, 2006).

population et les économies locales. La situation est inchangée dans les trois pays où des centaines de milliers de postes ont été promis aux peuples. Des clauses de certaines conventions comme celle du projet de la Porte de la Méditerranée en témoignent à ce jour. Ce projet, devait garantir 140 000 postes d'emploi pour la population tunisoise voire tunisienne ! ce qui est loin d'être atteint.

Le transfert du savoir-faire technologique devrait se concrétiser selon les responsables locaux, par l'arrivée et l'implantation des entreprises étrangères, et les postes d'emplois offerts par ces dernières aux cadres nationaux, devraient permettre ainsi le transfert d'un savoir-faire technologique, grâce au contact permanent avec les cadres étrangers. Enfin, ils justifiaient l'accroissement de l'investissement national par la stimulation des grandes entreprises nationales, lesquelles devaient entrer en concurrence avec les étrangères notamment à travers le lancement des appels d'offres internationaux. Selon les discours des dirigeants maghrébins, cela devrait se concrétiser non seulement en générant des effets d'entraînement sur d'autres secteurs d'activité, mais aussi, en créant un climat propice à l'investissement devant encourager les nationaux à investir.

Ces promesses, qui sont restées « lettre morte », ont par contre exigé de profondes mutations dans le fonctionnement de la machine étatique quand il s'est agi d'investissements étrangers. Cependant, il faut préciser que les décisions sont toujours restées fortement centralisées dans ce type de contrats et quelquefois les projets sont négociés « assez secrètement » avec les investisseurs arabes du Golf et ceci au plus haut niveau de l'état. Ces projets ont favorisé la corruption, privilégiant ainsi les intérêts des responsables, ceux qui ont la décision, avant ceux des nations et des peuples.

Par ailleurs, il est important de souligner l'émergence de nouvelles problématiques susceptibles de remettre en cause la souveraineté et la démocratie des Etats Maghrébins. Le non-interventionnisme des Etats dans la programmation urbaine, l'absence de portage politique par les élus locaux (Barthel, 2006) et l'absence de participation citoyenne aboutissent à une accentuation de la centralité du pouvoir sous prétexte d'ouverture, de développement et d'intégration à la mondialisation.

Dans l'ensemble des projets précédemment présentés, les problématiques économiques et politiques constatées, nous interrogent sur leurs effets réels et sur l'avenir des grands projets au Maghreb, pilotés depuis l'étranger.

Le décalage entre les ambitions économiques annoncées au lendemain des signatures des conventions et la situation actuelle est sans équivoque. Lors de nos missions de terrain, les responsables politiques reliaient systématiquement ces manquements à la conjoncture mondiale et ses répercussions négatives sur les fonds des investisseurs. En Tunisie, ils plaçaient également la situation sécuritaire du pays au premier plan, afin de montrer qu'aucun développement exemplaire n'est possible dans un tel climat politique. Néanmoins, même si l'on revient quelques années en arrière, on remarque, mise à part les rêves et les illusions, la majorité des projets n'ont eu que peu de portée sur les sociétés locales.

L'emploi par exemple, constituait le bras armé des autorités locales. Toutes les annonces officielles autour des projets, garantissaient des centaines de milliers d'emplois pour éponger le sous-emploi local. Sauf qu'en épluchant les conventions, aucun chiffre officiel ne figure. Au contraire les articles sont imprécis et garantissent à notre sens beaucoup plus l'intérêt des investisseurs.

Le projet du Lac Sud de Tunis reflète particulièrement cette situation. L'article 6 de la convention d'investissement accorde pleins pouvoirs à la société du projet créée par Sama Dubaï, afin de procéder au recrutement des entrepreneurs qualifiés y compris les étrangers, de telle manière à assurer une bonne conduite des opérations.

Il stipule également que la société ainsi créée, doit faire tout son possible pour employer les cadres tunisiens qualifiés et disposant d'une expérience significative en matière de gestion de grands projets. A notre sens, cela relève plutôt du souhait que d'une réelle obligation.

Cependant, aucun article ne cible la main d'œuvre tunisienne. Le projet ne répond donc pas à la problématique du chômage en Tunisie, car la tranche de population susceptible d'être recrutée par la société du projet représente une minorité par rapport aux demandeurs d'emploi et par rapport à ceux qui seraient éligibles au recrutement du fait de leurs compétences. La situation est identique pour les autres projets. L'investisseur est libre de faire appel ou pas à la main d'œuvre locale pour réaliser son projet. La visite des chantiers en cours dans les trois pays, nous a permis de confirmer la présence d'entreprises de BTP étrangères employant leur propre main d'œuvre. Les retombées au niveau de l'emploi, durant les phases de démarrage, sont quasi nulles.

Ainsi, la main d'œuvre locale est certes présente, mais son nombre reste insignifiant par rapport aux annonces. Selon nos informations, cette liberté accordée aux partenaires étrangers en matière de recrutement de main d'œuvre locale, constitue l'un des privilèges accordés, leur permettant de faire appel à une main d'œuvre bon marché, originaire des pays de l'Asie du sud-est, comme celle qui est utilisée dans les chantiers des Emirats Arabes Unis.

Toutefois, il est important de souligner que grâce à la mise en place de ce genre d'opérations d'aménagement urbain, certaines catégories de la population ont tiré des bénéfices considérables. C'est le cas des propriétaires des parcelles foncières limitrophes aux assiettes des projets par exemple, qui ont vu le prix de leurs biens grimper au lendemain du démarrage des chantiers. Des comportements spéculatifs autour du foncier urbain ont également été observés, imposant la mise en place de lois encadrant les transactions immobilières, voire les interdisant dans certains cas.

Par ailleurs, certaines tranches de la population locale, ont pu bénéficier de mini-projets ou de programmes d'accompagnement pour améliorer leurs conditions de vie. Si le projet du Lac Nord de Tunis a permis la création d'un pôle économique employant un nombre important de tunisiens dans les entreprises, les équipements et les commerces situés dans la zone, celui de Bab El Bahr, devrait également garantir selon les responsables, une centaine de postes principalement dans la vente, l'entretien et le gardiennage pour les habitants de Rabat et Salé, villes dans lesquelles un programme d'accompagnement des pêcheurs et des barcassiers du Bouregreg et d'officialisation de leurs statuts a également été mis en place depuis le lancement du projet. Celui-ci a donné une importance significative à la réalisation¹³¹ d'un port d'une capacité de 100 barques, pour les pêcheurs du fleuve du Bouregreg, dans le but d'encadrer les activités liées à la pêche.

La mise en place d'un programme de financement et d'assurance de nouvelles barques pour les barcassiers du fleuve s'occupant du transport de voyageurs entre les villes de Rabat et Salé situées de part et d'autre du Bouregreg, constitue le deuxième programme tracé par l'Agence. Ses responsables le vantent comme un projet à caractère socio-économique, devant permettre aux barcassiers de bénéficier de crédits pour l'achat de barques plus récentes et plus opérationnelles, d'uniforme de travail ainsi que de contrats d'assurance. Dans l'absolu, ce

¹³¹ . Ce projet a été financé par un « *partenariat tripartite entre l'Agence du Bouregreg, le Département de la Pêche et l'Office National des Pêches (ONP)* ». Site Internet de l'Agence pour l'aménagement de la vallée du Bouregreg.

projet constitue une opportunité pour une tranche très pauvre des habitants de Rabat et Salé, dont l'existence misérable fait partie des images peu reluisantes du site du Bouregreg. Néanmoins, selon les entretiens que nous avons réalisés avec les barcassiers, l'initiative n'a pas eu le succès attendu par ses initiateurs. Les poids des emprunts et l'irrégularité de l'activité et les faibles revenus qu'elle génère explique la prudence des barcassiers dont l'un d'eux nous disait :

« Les responsables de l'Agence pour l'aménagement de la Vallée du Bouregreg nous ont dit, qu'ils allaient nous ramener des barques, nous on était très content, et puis ils nous ont dit qu'il faut payer 64 000 riyal¹³², on a pas voulu car nous n'avons pas d'argent, nous sommes pauvres. Quelqu'un d'entre-eux n'était pas content, il nous a dit vos barques ont 50 et 60 ans, mais nous n'avons pas le choix. Ils ont voulu nous assurer aussi, nous faire des gilets de sauvetage, mais non, nous n'avons jamais d'inondation. Mais quand ils ont voulu nous imposer tout cela, nous avons répondu non, et nous sommes allé voir le ministre, nous avons fait des lettres, et au final, il nous ont dit c'est ce qu'on va faire. Mais nous n'avons pas d'argent pour payer. Déjà nous avons du mal pour assurer notre nourriture, et on nous demande de payer en plus 64 000 riyal ,non c'est haram¹³³. C'est beaucoup, nous n'avons pas d'argent, ni pour cela, ni pour les assurances, ni pour autre chose, et on demande à allah¹³⁴ et à notre Roi, de regarder ce qu'on nous impose., c'est pas le projet qu'on nous impose, le projet nous a aidé, ils nous ont même promis de nous ramener des barques, mais nous pouvons pas payer les 64 000 et nous n'avons pas d'argent pour les autres chose, payer 64 000 et l'assurance, non. La place en traversée coûte 2 dirhams, et on travaille un jour sur 2 comment allons nous payer cela, c'est impossible. Nous n'avons pas de voiture, ni d'accidents ni rien, mais ils nous disent que c'est une sécurité en plus, la sécurité, nous savons faire attention, et on essaie d'être vigilants, parfois quand le barrage est ouvert, on remarque que nous n'avons pas assez de force pour travailler, on ne travaille pas, on préfère rester à l'abri, nous sommes prudents. On ne travaille pas, on fait des crédits pour vivre et quand la situation s'améliore, on travaille pour rembourser. En plus il y a moins de travail qu'avant, sauf en été ou on peut toucher les 20, 25 à 30 dirhams grâce au festival... ». Entretien réalisé le 19/02/2011 avec M. Baroudi (barcassiers au fleuve Bouregreg).

Cette détresse était perceptible dès le lancement du projet, où barcassiers comme pêcheurs étaient obligés de cesser toutes les activités liées au fleuve. Durant les deux années et demi qui furent nécessaires à son nettoyage, les barcassiers recevaient de la part de l'agence pour l'Aménagement de la vallée du Bouregreg, une compensation dérisoire, une action à caractère socio-économique ou achat de la paix sociale ? En tout cas, la démarche suivie par les responsables de l'Agence pour l'Aménagement de la vallée du Bouregreg, privilégie des

¹³² . Equivalent de 3200 Dirhams marocain. Soit environ 280 euros.

¹³³ . Haram signifie péché en arabe.

¹³⁴ . Allah est la traduction de dieu en arabe.

formes d'embourgeoisement par la volonté d'afficher une image « trompe l'œil » de la réalité de la zone et des personnes qui y travaillent et qui gagnent leur vie en pratiquant des activités traditionnelles qui ont toujours marquées l'identité du lieu.

Selon nous, ces actions attestent d'un marketing territorial qui ne fait qu'exclure les plus pauvres et qui accentue la relégation sociale. Elles ne sont qu'une simple importation de l'exemple vénitien à Rabat.

Conclusion

Les éléments présentés dans ce chapitre mettent la lumière sur l'importation d'un urbanisme de luxe, qui bien qu'ayant eu un succès dans le désert des pays du Golfe persique, peine à trouver sa place dans les capitales maghrébines, ne serait-ce que, par rapport aux répercussions économiques et sociales.

Si les greffes urbaines sont appréciées par certaines catégories de la société, des voix commencent à s'élever ces dernières années pour les remettre en cause. Notamment en Tunisie où la révolution a ouvert un large champ à la démocratie et à la liberté d'expression, peu pratiquées sous le régime Ben Ali.

Actuellement ces processus sont largement critiqués par les plus nationalistes qui les jugent comme une menace pour la souveraineté nationale du peuple tunisien. Dans un entretien réalisé en septembre 2011 avec A.A l'un des avocats des opposants aux projets, il nous a confié que ces derniers percevaient ces réalisations comme une soumission à un système capitaliste (la vente de la parcelle foncière du projet du Lac Sud de Tunis à la société Sama Dubaï).

En Algérie et au Maroc, la situation est moins conflictuelle. Certainement du fait de la nouveauté des grands projets financés par les investisseurs du Golfe comparativement à la Tunisie. Rappelons-le, le projet le plus ancien est celui de l'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis lancé en 1983 dans le cadre d'un partenariat entre le gouvernement tunisien et le groupe saoudien El Baraka. Aussi, des facteurs expliquent peut-être « l'insensibilité » des peuples vis-à-vis de la question des investissements arabes du Golfe. La main-mise de l'Etat algérien grâce à la politique du 51/49 lui permettant de garder le contrôle des projets engagés depuis 2009, l'achat de la paix sociale à travers les crédits accordés aux jeunes (crédits ANSEJ), le contrôle direct des projets marocains par le cabinet royal, et les leçons dispensées par la révolution tunisienne, permettront-ils la poursuite de ce phénomène ?

Conclusion de la troisième partie

Dans un monde où le développement durable constitue l'une des problématiques mondiales les plus importantes, les opérations analysées, montrent que sa place dans les pays du Maghreb demeure plus effective si on considère les actions engagées.

Les études autour de la question de durabilité, insistent sur la nécessité d'intégration de l'ensemble des dimensions du développement durable dans le champ de la ville. Ainsi, on interroge sa durabilité en prenant en compte la dimension environnementale, sociale, économique et politique. De ce fait, il en résulte une série de contradictions dans les morceaux de ville étudiés dans les trois pays du Maghreb. S'ils intègrent pleinement la question de durabilité dans les discours des maîtres d'ouvrages et des responsables politiques locaux, un décalage important existe dans la réalité.

En effet, les responsables articulent la durabilité des opérations autour de la réconciliation de la ville avec son littoral, la requalification des plans d'eau, la valorisation des espaces aquatiques et l'intégration de l'eau et des espaces verts dans la ville, en les considérant comme des composantes fondamentales du paysage urbain.

Cependant, les réalisations urbaines et architecturales présentées ont des répercussions peu satisfaisantes du point de vue politique, social et environnemental. Ceci, atteste que la durabilité est instrumentalisée par les investisseurs du Golfe et n'est autre qu'un outil de marketing sous l'œil complice des dirigeants maghrébins.

Peut-on réellement afficher au premier plan la volonté de développer durablement des opérations urbaines de luxe, notamment dans une absence totale de démocratie, dans des pays où le pouvoir reste central malgré les apparences, où les Etats mettent en porte-à-faux des élus locaux totalement exclus du processus décisionnel, où l'absence de consultation citoyenne est généralisée, où la catégorie sociale la plus riche est favorisée, où les citoyens ordinaires sont totalement exclus, où ils se sentent chassés des opérations réalisées et où le sentiment de l'injustice social, est grandissant ?

La réponse à ces questions est sans équivoque. La conjonction des politiques maghrébines d'urbanisation concédée aux capitaux étrangers et des pratiques des responsables qui les ont initiées, pose la question du sens à accorder au développement durable dans les villes du Maghreb. Il est donc nécessaire d'inverser cette tendance afin de préserver le

patrimoine urbain et architectural et éviter que des discontinuités ne fragmentent les villes maghrébines, en introduisant « ces morceaux de ville » complètement étrangers à la manière de produire et de faire la ville au Maghreb.

Conclusion générale

Pour conclure le présent travail, il est important de rappeler brièvement les objectifs initialement fixés.

Il fut nécessaire d'analyser la période qui a été marquée par la montée en puissance des investissements originaires des pays arabes du Golfe Persique. La dynamique d'investissements massifs, a fait bénéficier tant les pays du Maghreb que ceux d'autres contrées. Ceci, ne fut possible que grâce aux surplus des revenus pétroliers des Monarchies du Golfe.

Cette situation a particulièrement retenu notre attention, en nous intéressant de plus près à ces investisseurs venus d'ailleurs, avec des produits urbains clé-en-main, et qui marquaient par leurs actions certains territoires urbains et ceux du Maghreb plus particulièrement.

Il fallait identifier les stratégies d'investissement des pays arabes du Golfe Persique, et examiner les régions ainsi que les secteurs d'investissements privilégiés, principalement avant les attentats du 11 septembre 2001 aux Etats-Unis. Une date qui a marqué selon notre première hypothèse, un tournant dans l'affectation géographique et sectorielle des fonds arabes, en faisant bénéficier davantage les pays arabo-musulmans, dont ceux du Maghreb.

Nous avons qualifié cette situation de favorable car nous avons estimé que la période coïncidait exactement avec le lancement par les dirigeants maghrébins, de stratégies nationales de développement et de réformes des systèmes juridiques et fiscaux. Ces actions visaient à faire de l'IDE une source extérieure de financement particulièrement dans le secteur de l'immobilier pour la réalisation de grands projets urbains.

Cette conjonction de situations nous intéressait au plus haut point car elle fut d'un côté à l'origine de profondes mutations dans la gouvernance maghrébine, d'un autre côté, a permis la projection dans les sites les plus privilégiés des capitales, d'opérations urbaines de luxe, décidées au plus haut sommet des Etats, et confiées au capital privé étranger afin d'expérimenter des extravagances architecturales et urbaines, qui s'installent comme un corps étranger dans la ville maghrébine, introduisant des discontinuités et accentuant la ségrégation par le haut et par le bas.

En outre, et par leurs montages juridiques, techniques et financiers ainsi que par le cachet urbain et le standing qui les caractérisent, nous avons jugé que les projets lancés se distinguent fortement de l'existant maghrébin en matière de tissu urbain. En somme, de véritables greffes urbaines marquent, dorénavant, les capitales maghrébines.

Quels constats peut-on faire ? Un bilan très décevant tant sur le plan quantitatif que qualitatif :

Il est certain que l'arrivée des investisseurs arabes du Golfe Persique dans les pays du Maghreb répond à une stratégie de développement qui a l'adhésion des gouvernements en place.

Si elle a déjà fait ses preuves dans certains pays du nord, principalement à travers des achats immobiliers et des prises de participations dans des sociétés cotées en bourse, il est vrai qu'au Maghreb, l'affectation sectorielle des fonds est totalement différente. Elle privilégie des secteurs dans lesquels les investisseurs développent des projets dont ils sont les seuls initiateurs, dans le secteur de l'immobilier principalement.

A l'instar de ce qui s'est fait à Dubaï durant la même période, la démesure, le luxe et l'extravagance ont marqué la totalité des mégaprojets annoncés.

Par des effets d'annonces publicitaires autour des projets prévus dans d'autres pays, en créant un climat de concurrence, en engageant des sommes considérables pour la réalisation des maquettes et des masters-plans destinés aux gouvernements maghrébins, et en déclarant des montants « à donner le vertige », les investisseurs arabes du Golfe Persique ont réussi à vendre du rêve aux responsables locaux.

Ces derniers, leur ont octroyé des avantages considérables et des terrains à très fort potentiel à des prix très alléchants voire au dinar / dirham symbolique. Tout cela, sans se soucier des impacts réels sur la ville et les sociétés. Souvent, les décideurs avaient des intérêts personnels à défendre dans la réalisation de ces projets.

La complicité entre les gouvernements et les investisseurs arabes du Golfe Persique, se voulait une *success story*, et c'est loin d'être le cas aujourd'hui selon nos résultats.

Dans certaines circonstances on a observé des « divorces ». Par exemple au niveau du montage de la tranche Amwaj (séquence 2 de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg), où

l'on a enregistré la résiliation de la convention de partenariat entre Sama Dubaï et l'Agence pour l'Aménagement du Bouregreg, pour défaut d'exécution des obligations par l'investisseur.

Selon les entretiens que nous avons réalisés avec les investisseurs disposant de projets à l'arrêt, ces défauts d'exécution sont justifiés par la crise économique mondiale. D'autres justifications interviennent en fonction du pays.

La Révolution en Tunisie, l'instabilité du cadre juridique et la bureaucratie en Algérie, mais également la lourdeur de l'administration maghrébine d'une façon générale, peuvent-être retenus comme des facteurs explicatifs de ces arrêts de chantiers.

Cependant, bien que ces facteurs disposent d'un poids décisif pouvant réellement impacter très négativement l'avancement des opérations, la fragilité des montages financiers explique également ce bilan négatif.

D'une manière générale, les fonds arabes du Golfe Persique sont mobilisés soit dans le cadre de partenariats avec les gouvernements maghrébins, à l'instar du montage des deux projets présentés : l'aménagement du Lac Nord de Tunis et de la séquence Bab El Bahr du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg. Soit, tout simplement, considérés comme investisseurs privés, étrangers, initiateurs de projet, et signataires de conventions d'investissement avec les Etats pour le financer et le développer. Des exemples montrent également, qu'ils peuvent financer et développer des opérations d'envergures, programmées de longues dates par les responsables locaux, mais qui n'ont pas vu le jour faute de financements.

Cette différence de statut entre partenaire et investisseur, renvoie vers une différence capitale au niveau du financement et du pilotage des opérations. En effet, elle dicte la participation de la partie locale dans le financement et la gestion des projets.

Dans le premier type des montages cités précédemment, la création de Sociétés d'Economies Mixtes (SEM) dédiées constitue la formule la plus courante. Parce qu'elle permet à chacun des partenaires d'avoir un regard sur la situation financière de l'autre, ainsi que sur l'ensemble des procédures qui concernent l'opération d'aménagement, généralement, facilitées grâce aux prérogatives dont dispose la partie nationale.

Or dans le deuxième type des montages précédemment cités, l'opacité règne. Comme nous l'avons souligné dans la première partie, cette opacité constitue un aspect qui

caractérise certains fonds arabes du Golfe Persique. Par conséquent, les gouvernements ne disposent d'aucun pouvoir pour statuer sur la capacité financière des investisseurs avant la signature des conventions. Ils se contentent seulement des montants annoncés pour les opérations et ils ont comme unique garantie, la notoriété des fonds arabes du Golfe Persique et les moyens attractifs et spéculatifs que ces derniers ont employé pour les séduire et les appâter. Alors que les montages financiers des opérations, sont très souvent peu rigoureux et quelques fois très risqués.

En effet, ils sont basés sur la titrisation, les crédits, les avances des clients et un financement progressif, par tranches, en finançant la tranche actuelle par l'enveloppe financière de la tranche qui la suit. En d'autres termes, les opérations suivent un système de bulles spéculatives, dans lequel l'apport personnel des investisseurs est insignifiant voire inexistant par rapport aux montants annoncés. Ce système est à l'image de ce qui a été fait à Dubaï, où les opérations les plus mythiques de la ville ont été réalisées de la sorte.

Malheureusement, ce montage spéculatif qui consiste à vendre du rêve aux maghrébins n'a pas séduit. Il a été remis en cause principalement suite à l'éclatement de la bulle spéculative au lendemain de la crise des subprimes survenue en 2007/2008 aux USA, et à l'effondrement des prix de l'immobilier qu'elle a engendré.

Depuis, hormis les deux projets cités plus haut, tous les chantiers sont à l'arrêt. Bien que certains enregistrent des tentatives timides de reprise à l'instar du Tunis Sports City, du forum El Djazair et du Dounya Parc, les expériences précédentes attestent que ce genre de montage n'a pas sa place dans les pays du Maghreb, notamment, s'il s'accompagne d'un modèle urbain totalement étranger, déconnecté de la réalité et surdimensionné par rapport à la ville maghrébine.

A notre sens, seule une remise en cause de ce mode de financement et une rationalisation des concepts urbains importés par les investisseurs arabes du Golfe Persique pourraient peut-être changer la donne. Cependant, ce passage d'investisseurs initiateurs de projets mythiques à investisseurs ordinaires garantirait-il la poursuite des projets financés par les investisseurs arabes du Golfe au Maghreb ? Selon nous, la réponse est négative car les projets présentés attestent que la capacité financière et la notoriété des investisseurs du Golfe constituent les éléments décisifs qui ont présidé à la signature des conventions d'investissement.

Des greffes urbaines qui posent problème

Si les opérations d'aménagement urbain en cours de réalisation ont réussi à passer l'épreuve financière et administrative, il faut noter que sur le plan urbanistique elles sont perçues comme des greffes urbaines et « décisionnelles » assez problématiques.

Nous les qualifions de « greffes décisionnelles » car elles impliquent un pouvoir décisionnel peu démocratique où ne peuvent s'exprimer que ceux qui sont favorables aux projets.

Par ailleurs, elles constituent des greffes urbaines car elles pointent du doigt l'absence totale de cohérence en matière de planification urbaine. Au Maghreb, il est nécessaire de repenser l'aménagement du territoire. Ceci, constitue une faiblesse dans les trois pays si l'on tient compte des projets étudiés.

A notre sens, ces derniers reflètent un manque de vision sur le long terme. Parce que, les concepts importés par les investisseurs arabes du Golfe Persiques et approuvés par les responsables locaux, laissent croire que les pays du Maghreb ont seulement besoin d'immobilier pour développer de nouvelles forces dans les domaines du sport, de la santé, et de la finance. L'exemple le plus représentatif est celui du Port Financier de Tunis, esquissé pour faire de la ville une plate-forme financière à l'échelle de l'Afrique et de la Méditerranée.

Ce projet pose un problème majeur en matière de stratégie. Nous pensons que la question ne se limite pas qu'aux murs, mais qu'avant tout, il faut essayer de comprendre si la Tunisie est réellement armée pour se lancer dans une pareille aventure, si son cadre législatif facilite l'émergence d'une cité financière et si des investisseurs sont réellement prêts à transiter par un pays où la monnaie n'est pas convertible.

Ce sont là de vrais problèmes de planification, certes liés à l'économie et à la finance, mais leur rôle demeure décisif sur la nécessité ou pas de construire une cité financière à Tunis.

C'est pour cette raison précise que nous estimons que les pays du Maghreb ont réellement besoin de réfléchir à l'aménagement des villes, et qu'ils ont besoin d'élaborer des projets en totale symbiose avec l'existant et tenant compte des principes du développement durable, compatible avec l'identité et le patrimoine urbain maghrébins.

Ces grandes orientations sur les principes qui doivent guider l'aménagement urbain au Maghreb, découlent directement des résultats de notre recherche et nous poussent à nous interroger sur l'avenir des grands projets urbains, financés par des investisseurs arabes du Golfe Persique dans les trois pays.

Le tout récent contrat décroché par la société émiratie Drake & Scull international PJSC (DSI), qui a annoncé que sa filiale, Drake & Scull Construction (DSC) vient de conclure courant avril 2014, un contrat d'un montant de 147 millions AED (Dirhams Emiratis), soit environ 40 millions de dollars US, dans un projet de construction d'immeubles à Alger, pose avec acuité la question de l'urbanisme maghrébin laissé aux mains des investisseurs étrangers, sans définir un cahier des charges qui puisse permettre de protéger le patrimoine urbain et qui évite de nouvelles frontières ségrégatives dans la ville.

En outre, selon les termes du contrat, DSC se chargera de la partie génie civil du projet, qui couvre une superficie urbanisée d'environ 66.500 m². Le projet comprend des immeubles résidentiels et des espaces de commerce de détail dans un «endroit stratégique» de la capitale algérienne. Ces informations indiquent l'importante taille du projet et amènent le directeur général de Drake & Scull Construction, à déclarer : *«Nous sommes ravis d'avoir été choisis pour cet important et prestigieux projet en Algérie, un pays qui demeure l'un de nos principaux secteurs de croissance et notre porte d'entrée sur le marché nord-africain. Nos équipes vont utiliser toute notre expérience et notre main-d'œuvre qualifiée pour fournir des méga projets à l'avenir dans la région. Nous restons optimistes sur le potentiel du secteur de l'immobilier algérien».*

Cette déclaration, fort inquiétante, pose la question urbaine dans les pays du Maghreb en des termes de préservation du patrimoine, de souveraineté dans les choix urbanistiques et du peu d'impact sur l'emploi local.

Bibliographie

Ouvrages :

ALLAIN-EL MANSOURI B., 2001, *L'eau et la ville au Maroc : Rabat-Salé et sa périphérie*, Paris, L'Harmattan, 254 p.

AL-OTAIBA M.-S., 1980, *Le pétrole et l'économie des Emirats Arabes Unis*, Paris, Hachette, 255 p.

ANTIER G., 2005, *Les stratégies des grandes métropoles, Enjeux, pouvoir et aménagement*, Paris, Armand Colin, 252 p.

ARBORIO A.-M., FOURNIER P., 1999, *L'enquête et ses méthodes : l'observation directe*, Paris, Nathan, 128 p.

ASCHER F., 1995, *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, Odile Jacob, 347 p.

ASCHER F., 2001, *Les nouveaux principes de l'urbanisme*, éditions de l'aube, 104 p.

BARDIN L., 1977, *L'analyse de contenu*, Presses Universitaires de France, 233 p.

BARNABE G., BARNABE-QUET R., 1997, *Écologie et aménagement des eaux côtières*, Paris, Lavoisier Tec Doc, 391 p.

BARTHEL P.-A., 2006, *Tunis en projet(s). La fabrique d'une métropole au bord de l'eau*, Presse Universitaires de Rennes (Espace et territoires), 206 p.

BARTHES R., 1970, *L'empire des signes*, Paris, Flammarion.

BEAUJEU-GARNIER J., 1997, *Géographie urbaine*, Paris, Armand Colin, 349 p.

BEN ALI D., DI GIULIO A., LASRAM M., LAVERGNE M., dir., 1996, *Urbanisation et agriculture en Méditerranée: conflits et complémentarités*, Paris, L'Harmattan, 584 p.

BEN BECHER F., 2003, *Tunis : Histoire d'une avenue*, Tunisie, éditions Nirvana, 120 p.

BERRY-CHIKHAOUI I., DEBOULET A., ROULLEAU-BERGER L., dir., 2007, *Villes internationales. Entre tensions et réactions des habitants*, Paris, La découverte, 325 p.

BICHARA K., 1992, *Le grand Maghreb et l'Europe*, Publisud, 263 p.

BOUMAZA N., dir., 2006, *Villes réelles, villes projetées, Villes Maghrébines en fabrication*, Paris, Maisonneuve et Larose, 692 p.

BOUDJEHAN Y., 2002, *Algérie décomposition d'une industrie: la restructuration des entreprises publiques (1980-2000) : l'Etat en question*, Paris, l'Harmattan, 315 p.

CADENE P., dir., 2007, *La Mondialisation. L'intégration des pays en développement*, Paris, SEDES, 217 p.

CADENE P., DUMORTIER B., 2011, *Atlas des Pays du Golfe*, Paris, PUPS, 118 p.

- CASTEL O., dir., 1995, *L'ajustement structurel et après ?*, LUISANT, Maisonneuve et Larose, 207 p.
- CAZES G., LANQUAR R., 2000, *L'aménagement touristique et le développement durable*, Presses Universitaires de France, 125 p.
- CHADOIN O., 2000, *Du politique à l'œuvre, système et acteurs des grands projets architecturaux et urbains*, La Tour d'Aigues, l'Aube, 240 p.
- CHALINE C., 1999, *La régénération urbaine*, Paris, PUF, 128 p.
- CHALINE C., 1990, *Les villes du monde arabe*, Paris, Masson, 188 p.
- CHARRIE J.-P., 1995, *Ville en projet(s)*, Editions de la Maison de l'Homme d'Aquitaine, 408 p.
- CHOAY F., MERLIN P., 1988, *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement*, Paris, Presses Universitaires de France, 863 p.
- CHOAY F., dir., 1996, *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement*, Paris, Presses Universitaires de France, 860 p.
- COPIN B., JOLY D., 1995, *Atlas des villes du monde*, Belgique, Casterman, 96 p.
- DARDAUD G., LACOUTURE J., LACOUTURE S., 1975, *Les Emirats mirages, voyager chez les petrocartes*, Paris, Seuil, 282 p.
- DAVIS M., 2007, *le stade de Dubaï du capitalisme*, Paris, Les Belles Lettres, 87 p.
- DEMAROLLE A., JOHANET H., 2008, *Rapport sur les fonds souverains*, Paris, Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi (France), 119 p.
- DERRAS O., 2004, *Les acteurs du développement durable en Algérie*, Oran, CRASC, 250 p.
- DERYCKE P.-H., PUMAIN D., HURIOT J.-M., 1996, *Penser la ville : théories et modèles*, Paris, Anthropos, 335 p.
- ELEB-HARLÉ N., 2000, *Conception et coordination des projets urbains*, Paris, éditions Recherches, 223 p.
- FREYSSINET-DOMINJON J., 1997, *Méthodes de recherche en sciences sociales*, Paris, Montchrestien, 356 p.
- GARDIN J.-C., 1974, *Les Analyses de discours*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 154 p.
- GASCHET F., LACOUR C., dir., 2009, *Métropolisation et ségrégation*, Presses Universitaires de Bordeaux, 316 p.
- GOLLAIN V., 2010, *Guide du marketing territorial. Réussir son marketing territorial en 10 étapes*, Voiron, Territorial éditions, 120 p.
- GOUËSET V., dir., 1999, *Investissements étrangers et milieu local*, Presses Universitaires de Rennes, Collection Espace et territoires, 530 p.

- GUERRAOUI D., RICHEL X., dir., 2000, *Les investissements directs étrangers : Facteurs d'attractivité et de localisation : comparaison Maghreb, Europe, Amérique Latine, Asie*, Paris, L'Harmattan, 304 p.
- GUILLERME A., 1987, *Les temps de l'eau. La cité, l'eau et les techniques*, Paris, Champ Vallon, collection milieux, 243 p.
- HATEM F., 2004, *Investissement International et Politiques d'Attractivité*, Paris, Economica, 324 p.
- HATEM F., 2007, *Le marketing territorial, principe, méthode et pratiques*, Colombelles, EMS, 292 p.
- HETZEL J., 2008, *Bâtiments HQE et développement durable : Guide pour les décideurs et les maîtres d'ouvrage*, AFNOR, 338 p.
- HAYOT A., SAUVAGE A., dir., 2000, *Le projet urbain : Enjeux, expérimentations et professions*, Paris, éditions de la Villette, 401 p.
- HEINZ W., dir., 1994, *Partenariat public-privé dans l'aménagement urbain*, Paris, L'Harmattan, 295 p.
- IFU-ARRU-ENPC., 1990, *La maîtrise d'ouvrage urbaine*, Tunis, ARRU, 207 p.
- INGALLINA P., 2001, *Le projet urbain*, Paris, PUF.
- JARGY S., SAINT-HILAIRE A., 1976, *Emirats Arabes du Golfe*, Paris, Hachette, 159 p.
- KHAROUFI M., dir., 2000, *Gouvernance et sociétés civiles: Les Mutations Urbaines au Maghreb*, Casablanca, Editions Afrique Orient, 206 p.
- LACAZE J.-P., 1990, *Les méthodes d'urbanisme*, Presses Universitaires de France, collection Que sais-je ?, 128 p.
- LECHNER G., 2006, *Le fleuve dans la ville La valorisation des berges en milieu urbain*, Ministère du transport, de l'équipement du tourisme et de la mer (France), Direction Générale de l'Urbanisme de l'Habitat et de la Construction, 120 p.
- LE GOIX R., 2005, *Villes et mondialisation : le défi majeur du XXIème siècle*, Paris, Ellipse Édition Marketing S.A, 167 p.
- MANGIN D., PANERAI P., 1999, *Projet urbain*, Marseille, éditions Parenthèses, 187 p.
- MARCHAL R., dir., 2001, *Dubaï, Cité global*, Paris, CNRS Edition, 131 p.
- MAY N., VELTZ P., LANDRIEU J., SPECTOR T., 1998, *La ville éclatée*, Paris, Edition de l'aube, 350 p.
- MEYRONIN B., 2009, *Le Marketing territorial : Enjeux et pratiques*, Paris, Vuibert, 256 p.
- MONDADA L., 2000, *Décrire la Ville: La construction des savoirs urbains dans l'interaction et dans le texte*, Paris, Collection Villes, Anthropos, 284 p.
- MUTIN G., 2000, *L'eau dans le Monde arabe. Une ressource rare*, Paris, Ellipses, 156 p.

- NAVEZ-BOUCHANINE F., 1997, *Fragmentation spatiale et urbanité dans les villes maghrébines*, Tours, URBAMA, 170 p.
- NOISETTE P., VALLERUGO F., 1996, *Le marketing des villes : un défi pour le développement stratégique*, Les Editions d'Organisation, 423 p.
- NORMAND A., 2011, *Les Emirats du Golfe au défi de l'ouverture*, Paris, L'Harmattan, 170 p.
- OSMONT A., 1995, *La Banque Mondiale et les Villes*, Paris, Karthala, 309 p.
- PANERAI P., DEPAULE J.-C., DEMORGON M., 1999, *Analyse urbaine*, collection Eupalinos série Architecture et Urbanisme, Marseille, Editions Parenthèses, 189 p.
- PAQUOT T., LUSSAULT M., BODY-GENDROT S., dir., 2000, *La ville et l'urbain : l'état des savoirs*, Paris, Editions La Découverte, série l'état des savoirs, 442 p.
- PAQUOT T., dir., 2001, *Le quotidien urbain. Essais sur les temps des villes*, Paris, Editions La Découverte/Institut des villes, 192 p.
- PASKOFF R., 1985, *Les littoraux: Impact des aménagements sur leur évolution*, Paris, Armand Colin, 260 p.
- PAULET J.-P., 2000, *Géographie Urbaine*, Paris, Armand Colin, 313 p.
- PAULET J.-P., 2007, *La ville et la mer*, Paris, Ellipse Édition Marketing S.A, 126 p.
- PRELORENZO C, DEHAN P, PICON-LEFEBVRE V, SIMONNET C, 1993, *La ville au bord de l'eau*, Marseille, éditions Parenthèses, 109 p.
- RAFFESTIN C., 1980, *Pour une géographie du pouvoir*, Paris, LITEC, 249 p.
- ROCHEFORT M., 2000, *Le défi urbain dans les pays du Sud*, Paris, L'Harmattan, 184 p.
- ROSEMBERG M., 2000, *Le Marketing Urbain en Question: Production d'espace et de discours dans quatre projets de villes*, Paris, Anthropos, 184 p.
- SCMITT P., DEBERGUE S., 2006, *Réussir un projet d'urbanisme durable*, Paris, Le Moniteur, 318 p.
- SEDJARI A., dir., 1999, *Le devenir de la ville*, Paris, L'Harmattan, GRET, 295 p.
- SEDJARI A., dir., 2005, *Partenariat public-privé et gouvernance future*, Paris, L'Harmattan, 525 p.
- SENECAL G., MALEZIEUX J., MANZAGOL C., 2002, *Grands projets urbains et requalification*, Paris-Montréal, Publications de la Sorbonne, Presses de l'Université du Québec, 264 p.
- SIAGH L., 2012, *Les arcanes de la finance islamique*, Alger, Casbah-Edition, 142 p.
- SINGLY F., dir., 2003, *L'enquête et ses méthodes. L'observation directe*, Paris, Nathan.
- SOUIAH S.-A., (coord), 2005, *Villes arabes en mouvement*, Cahiers du Groupe de recherches sur le Maghreb et le Moyen-Orient - GREMAMO, n°18, L'harmattan, 266 p.
- TRICAUD P.-M., 1996, *Ville et nature dans les agglomérations d'Afrique et d'Asie*, Paris, GRET/Ministère des Affaires Etrangères, 103 p.

TROIN J.-F., 2000, *Les métropoles des « SUD »*, Paris, Ellipses, 158 p.

TROIN J.-F., BISSON J., BISSON V., BRULE J.-C., ESCALLIER R., FONTAINES J., SIGNIOLES P., dir., 2006, *Le grand Maghreb, (Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie, Tunisie), Mondialisation et recomposition des territoires*, Paris, Armand Colin, 383 p.

VEYRET Y., dir., 2007, *Le développement durable*, Paris, Armand Colin, 432 p.

WACKERMANN G., 1995, *De l'espace national à la mondialisation*, Paris, Ellipses, 190 p.

WACKERMANN G., dir., 2006, *La mondialisation*, Paris, Ellipses, 384 p.

Articles et revues :

ABDELKRIM S., HENRY P., 2009, « Investissement direct étranger vers les pays MED en 2008. Face à la crise », *ANIMA Investment Network*, Etude n°3, 165 p.

ADDA J., 1996, « Le contre choc pétrolier 10 ans après », *Alternatives Economiques*, n° 140.

AL-RASHID L., SCHMID D., 2010, «Moyen-Orient/Maghreb », *Rapport annuel sur le Système Mondial économique et les stratégies*, RAMSES, pp. 165-191.

Anonyme., 2011, « Le Qatar devient le premier actionnaire de Lagardère », *Le Monde*, samedi 31 décembre 2011.

Anonyme., 2012, « Le Qatar investit massivement en France », *Le Monde*, mardi 25 septembre 2012.

Anonyme., 2012, « Les secrets du plus gros investisseur du Monde. La stratégie et les pépites du Qatar : Lagardère, Vinci, PSG, Porsche, VW, Barclays... », *Challenges*, n°288, pp. 52-63.

AKARI A., 1997, « IDE et développement : l'expérience tunisienne », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 265-279.

AYARI C., 1991, « Les investissements de capitaux privés arabes au Maghreb et au Machreq », *Revue du monde musulman et de la Méditerranée*, n°62, pp. 136-140.

BARTHE B., 2012, « Qatar. Les ambitions démesurées d'une micro-monarchie », *Le Monde*, dimanche 26- lundi 27 février 2012.

BARTHEL P.-A., 2005, « Les berges du lac de Tunis. Une mise en scène du futur de la ville », *Les Annales de la recherche urbaine*, n°98, pp. 107-113.

BARTHEL P.-A., 2006, « Aménager la lagune de Tunis : un modèle d'urbanisme et de développement durable ? », *Autrepart* (39), pp. 129-146.

BARTHEL P.-A., 2008, « Faire du « grand projet » au Maghreb. L'exemple des fronts d'eau (Casablanca et Tunis) », *Géocarrefour*, Numéro Vol. 83/1, 16 p.

- BARTHEL P.-A., 2008, « Le réveil de Casablanca: les urbanistes français s'exportent au Maroc », *Place publique*, n° 7, pp. 141-143.
- BARTHEL P.-A., VERDEIL E., 2008, « Experts embarqués dans le « tournant financier » Des grands projets urbains au sud de la Méditerranée », *les annales de la recherche urbaine*, n°104, pp. 38-48.
- BARTHEL P.-A., MOULOUDI H., 2009, « Waterfronts de Casablanca et de Rabat : un urbanisme de projet », *URBANISME*, n°369, pp. 52-56.
- BELAKID A., 2008, « Le puissant fonds souverain d'Abu Dhabi sort de l'ombre », *Le Quotidien d'Oran*, Consulté le 22/12/2012.
- BOST F., 2004, « Les investissements directs étrangers, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale », *m@ppmonde 03/2004*, N°75, pp. 1-8.
- BOST F., 2007, « Les zones franches, interfaces de la mondialisation », *Annales de géographie*, n° 658, pp. 563-585.
- BOULANGER P., 2009, « Les défis géopolitiques d'une nouvelles puissance régionale : les émirats arabes unis », *Hérodote 2009/2*, n° 133, pp. 58-91.
- BOURGEY A., 1971, « Le pétrole et ses incidences géographiques dans le Moyen-Orient arabe », *Revue de géographie de Lyon*, Vol. 46, n°3, pp. 233-284.
- BOURGEY A., 2009, « L'histoire des Emirats arabes du golfe », *Hérodote 2009/2*, n°133, pp. 92-99.
- BOUZIDI N., 2010, « Les investissements arabes au Maghreb : quel bilan ? », *AFKAR/IDEES*, pp. 66-68.
- BRUNEL S., 2007, «Qu'est-ce que la mondialisation ? », *Sciences Humaines*, n°180. Consulté le 05/05/2009.
- CATTEDRA R., 2010, « Les grands projets urbains à la conquête des périphéries », in Les Cahiers d'Emam n°19., *Faire la ville en périphérie(s)? Territoires et territorialités dans les grandes villes du Maghreb*, Université de Tours, pp. 58-72.
- CHEIKH-ROHOU M., 2009, « Les investissements des pays du golfe au Maghreb », *IFRI*, 4 p.
- DABOU-BEN AYED S., 2005, « Le Partenariat Public Privé en Tunisie », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 141-165.
- DAGNAUD M., 1979, « Villes (les) nouvelles. Greffe d'une décision administrative sur une société locale », *Annales de la recherche urbaine*, n°5, pp. 123-162.
- DEMAZZERE C., RODRIGUEZ A., 1998, « Le grand projet emblématique, réponse des métropoles à la globalisation. Le cas de Bilbao », *Espaces et Sociétés*, n° 95, pp. 147-160.

DENOEUX G., 1999, « La Tunisie de Ben Ali et ses paradoxes », *Monde arabe Maghreb Machrek*, n°166, pp. 32-52.

DE SAINT-LAURENT B., SAINT-MARTIN C., JAFFRIN S., 2006, « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2005 », *AFII-ANIMA*, Notes & documents n°20, 129 p.

DE SAINT-LAURENT B., 2010, « Les investissements du Golfe au Maghreb : coup d'arrêt ou simple pause? », Marseille, *Revue Afkar-Idees*, ANIMA.

DE SAINT-LAURENT B., LUÇON Z., LAPUJADE J., ABDELKRIM S., HENRY P., 2010, « Investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2009 », *ANIMA-Invest in Med*, Etude n°14, 140 p.

DE SAINT-LAURENT B., LUÇON Z., LAPUJADE J., 2011, « La Méditerranée entre croissance et révolution. Investissements directs étrangers et partenariats vers les pays MED en 2010 », *ANIMA-Invest in Med*, Etude n°21, 81 p.

DESPONDS D., 2008, « Cergy-Pontoise et les villes nouvelles de la région Ile-de-France: de la 'greffe urbaine' aux pôles périphériques », in LESTRADE B., dir., *Cultures croisées Japon-France, un regard sur les défis actuels de notre société*, Paris, l'Harmattan, pp. 125-146.

HAFIANE A., 2007, « Les projets d'urbanisme récents en Algérie », *43 rd ISOCARP Congress*, 12 p. consulté le 28/02/2009.

HALBERT L., 2007, « Grands projets urbains : lieux de convergence des stratégies publiques et privées », *Cahier de l'IAURIF*, n°146, pp. 101-108.

HENRY P., DE SAINT-LAURENT B., 2007, « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2006 », *AFII-ANIMA*, Notes & documents n°23, 158 p.

HENRY P., 2008, « Les investissements directs étrangers dans la région MEDA en 2007 : intégration Euro-Med ou triangle Euro-Med-Golfe? », Marseille, *ANIMA Investment Network*, pp. 59-67.

HENRY P., ABDELKRIM S., DE SAINT-LAURENT B., 2008, « Investissement direct étranger vers MEDA en 2007: la bascule », *ANIMA Investment Network*, étude n°1, 170 p.

IAURIF., 1997, « L'eau, la ville et l'urbanisme », *Les Cahiers de l'IAURIF*, n° 116, 202 p.

JAFFRIN S., DE SAINT-LAURENT B., 2005, « Les investissements directs étrangers (IDE) dans la région MEDA en 2004 », *AFII-ANIMA*, 72 p.

JOSSIFORT S., 1995, « L'aventure des villes nouvelles », *Égypte/Monde arabe*, Première série, mis en ligne le 08 juillet 2008.

JUNGHANS P., 2008, « Les fonds souverains, agents d'une vision patrimoniale de la mondialisation », *Géoéconomie* 2008/4, n° 47, pp. 51-68.

- KATODRYTIS G., 2005, « Metropolitan Dubai and the Rise of Architectural Fantas », *Bidoun*, n° 4, in Mouvements. Edition du 27 novembre 2009.
- LABUSSIÈRE M., 1928, « De la meilleure méthode d'urbanisme à appliquer à Paris », *TSM*, p. 4-5.
- LAMBERT E., 2009, « Faire la ville suburbaine. Le projet Sénart », *Journal of Urban Research*.
- LECROART P., 2007, « Stratégies : acteurs et grands projets : quelques repères », *Cahiers de l'IAURIF*, n°146, pp. 30-38.
- LECROART P., dir., PALISSE J.-P., dir., 2007, « Grands projets urbains en Europe : conduire le changement dans les métropoles », *Cahiers de l'IAURIF*, n°146, 208 p.
- LE GALES P., 1995, « Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine », *Revue française de Science Politique*, 45 (1), pp. 57-95.
- LEVASSEUR S., 2002, « Les investissements directs à l'étranger : une perspective européenne », Paris, *colloque de Banque de France*, pp. 108-116.
- LEVASSEUR S., 2002, « Investissements directs à l'étranger et stratégies des entreprises multinationales », *Revue de l'OFCE*.
- MEDDEB R., 2010, « Le Maghreb dans son environnement régional et international, Le Conseil de Coopération du Golfe au Maghreb : échange et stratégies d'investissement », *ifri*, Centre des Études économiques, 32 p.
- MIOSSEC J.-M., 1994, « Tourismes et loisirs de proximité dans le monde arabe. La primauté de l'urbain », *Monde Arabe Maghreb-Machrek*, n°143, pp. 142-152.
- MIOSSEC J.-M., 1999, « La mosaïque urbaine tunisienne. Entre urbanisme réglementaire, urbanisme opérationnel et pratiques « spontanées », entre le local et la Banque Mondiale via l'Etat », pp. 87-118, in SIGNOLES P., dir., *L'urbain dans le monde arabe. Politique, instruments et acteurs*, Aix-en Provence, CNRS éditions, 373 p.
- MIOSSEC J.-M., 1999, « Identité tunisienne : de la personnalité géographique d'un pays du Maghreb, du monde Arabo-Islamique et de la Méditerranée », *Annales de Géographie*, pp. 255-276.
- MOULINE S., 1997, « Traditions en perdition et contemporanéités sans identité », in NACIRI M., RAYMOND A., dir., *Sciences Sociales et Phénomènes Urbains dans le Monde Arabe*, Casablanca, Fondation du Roi Abdul-Aziz Al Saoud, pp. 223-226.
- MUTIN G., 1985, « Industrialisation et urbanisation en Algérie », in *Citadins, villes, urbanisation dans le monde arabe aujourd'hui : Algérie, Emirats du Golfe, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie*, Tours, Centre d'Etudes et de Recherches URBAMA, n° 365, pp. 87-113.

- NONJON A., 2006, « La mondialisation. Rupture (s) et continuité (s) », in WACKERMANN G., dir., *La mondialisation*, Paris, Ellipses, pp. 31-39.
- NOUTARY E., 2010, « La carte des investissements en Méditerranée. Guide sectoriel des politiques publiques pour l'investissement en Méditerranée », *ANIMA Investment Network*, Etude n°7, 183 p.
- NOUTARY E., 2012, « Gérer la transition en Méditerranée. Bilan 2011 et impact des crises sur l'investissement direct étranger », *ANIMA*, Etude n°62, 67 p.
- PARMENTER B., 1995, « La gestion de l'environnement en Afrique du Nord : le cas des écosystèmes aquatiques », in BENCHERIFA A., SWEARINGEN W., dir., *L'Afrique du Nord face aux menaces écologiques*, Rabat, Presses Universitaires de la Faculté de Rabat, pp. 215-235.
- PECQUEUR B., 1997, « Mondialisation et globalisation : quelles stratégies locales pour les villes? », in DUBOISTAINÉ, G, CHALAS, Y, dir., 1997, *La ville émergente*, éditions de l'Aube, pp. 205-210.
- PINSON G., 2006, « Projets de ville et gouvernance urbaine. Pluralisation des espaces politiques et recomposition d'une capacité d'action collective dans les villes européennes », *Revue française de science politique*, vol. 56, n°4, pp. 619-651.
- PONCET J., 1978, « Continuités urbaines et discontinuités sociales à Tunis », *Revue française d'études politiques méditerranéennes*, n°30-31, numéro spécial « Capitales et métropoles méditerranéennes », pp. 193-217.
- RONCAYOLO M., 1998, « Conceptions, structures matérielles, pratiques. Réflexion autour du projet urbain », *Enquête n°4 : La ville des sciences sociales*, pp. 81-94.
- RYCX J.- F., 1985, « Les rapports d'investissement entre les pays du Golfe et les Etats Arabes d'Afrique », *Annuaire de l'Afrique du Nord Tome XXIV*, CNRS.
- SALLEZ A., 1996, « L'imaginaire des projets urbains », in DERYCKE, P.-H., HURIOT, J.-M., PUMAIN, D., *Penser la Ville. Théories et modèles*, Paris, Anthropos, collection Villes, pp. 173-199.
- SALMON-LEGAGNEUR G., MARTINAND C., 1979, « Villes (les) nouvelles : une greffe réussie? Deux ou trois choses que nous savons d'elles », *Annales de la recherche urbaine*, n°5, pp. 164-170.
- SENECAL G., 1992, « Aspects de l'imaginaire spatial : identité ou fin des territoires? », *Annales de Géographie*, n°563, pp. 28-42.
- SASSEN S., 2004, « Introduire le concept de ville globale », *Raisons politiques*, n°15, pp. 9-23.
- SIGNOLES P., 1999, « Acteurs public et acteurs privés dans le développement des villes du Monde Arabe », in SIGNOLES P., EL KADI G., BOUMEDINE R.-S., dir., *L'urbain dans le monde arabe. Politiques, instruments et acteurs*, Aix-en-Provence, CNRS éditions, pp. 19-53.

SODERSTRÖM O., 1996, « Sélectionner et projeter. Les visualisations dans la pratique de l'urbanisme », *Espaces Temps*, n°62-63, pp. 104-113.

TALAHITE F., 1997, « Les IDE en Algérie : tendances, contraintes et perspectives », in GUERRAOUI D., dir., *Les investissements directs étrangers, facteurs d'attractivité et de localisation*, Paris, L'Harmattan, pp. 229-256.

VILATTE J.-C., 2007, « Méthodologie de l'enquête par questionnaire », *Laboratoire Culture & Communication Université d'Avignon*, 54 p.

WOITRIN M., 1979, « Intégration en architecture et urbanisme », *Annales de la recherche urbaine*, n°5.

Thèses et mémoires :

BARTHEL P.-A., 2003, *Faire la ville au bord de l'eau. Les Lacs de Tunis : des marges urbaines à des sites de très grands projets d'aménagement*, Thèse de Doctorat de Géographie, sous la direction de J.-Paul BRAVARD et P SIGNOLES, Institut d'Urbanisme de Lyon, 497 p.

MOULOUDI H., 2007, *Enjeux et acteurs du projet d'aménagement de la Corniche de Rabat*, Mémoire professionnel, Ministère de l'Habitat de l'urbanisme et de la politique de la ville (Maroc), 101 p.

OUESLATI-HAMMAMI I., 2010, *Les centralités du Grand Tunis. Acteur, représentations et pratiques urbaines*, Thèse de Doctorat d'Aménagement et Urbanisme, sous la direction de M.-C JAILLET, M BEN SLIMANE, J.-P LABORIE, Université de Toulouse-Le Mirail, LISST-CIEU, 640 p.

PINSON G., 2002, *Projets et pouvoirs dans les villes européennes. Une comparaison de Marseille, Nantes, Venise et Turin*, Thèse de Doctorat de Sciences Politiques, sous la direction de J FONTAINE et P LE GALES, Université de Rennes, 730 p.

SILVESTRI C., 2009, *Perception et conception en architecture non-standard. Une approche expérimentale pour l'étude des processus de conception spatiale des formes complexes*, Thèse de Doctorat de Mécanique Génie Civil, sous la direction de R MOTRO et B MAURIN, UMR 5508, Université Montpellier II, 200 p.

VACCHIANI-MARCUZZO C., 2005, *Mondialisation et système de villes : les entreprises étrangères et l'évolution des agglomérations sud-africaines*, Thèse de Doctorat de Géographie, sous la direction de D PUMAIN, Université Paris 1-Sorbonne, 360 p.

Autre documents :

Code d'Incitations aux Investissements (Tunisie), Loi n°93-120 du 27 Déc. 1993.

Code des investissements (Algérie), Ordonnance n°01-03 du 20 août 2001.

Charte de l'Investissement (Maroc), Loi-cadre n°18-95 du 3 octobre 1995.

Code de l'Aménagement du territoire et de l'Urbanisme (Tunisie),

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Flux entrants et sortants d'investissement étranger direct, annuel, 1970-2012.

Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, Stocks entrants et sortants d'investissement étranger direct, annuel, 1980-2012.

Convention d'investissement du projet Porte de la méditerranée, Tunis, 2006

Convention d'Investissement du projet d'aménagement des Berges du Lac nord de Tunis, Tunis, 1983.

Convention d'Investissement du projet du Port financier de Tunis, Tunis, 2008.

Convention d'Investissement du projet Dounya Parc, Alger, mars 2011.

Convention d'Investissement Spécifique du projet d'aménagement de la Corniche de Rabat, Rabat, 2007.

Plan d'Aménagement Global (Aménagement de la Vallée du Bouregreg)

Schéma Directeur d'Aménagement touristique (Algérie)

Webographie :

Société de Promotion du Lac de Tunis : <http://WWW.SPLT.COM.TN>

Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg : <http://WWW.AAVB.COM>

Société Marocaine d'Ingénierie Touristique : <http://www.smit.gov.ma>

Organisation de coopération et de développement économiques : <http://www.OCDE.org>

Fond Monétaire International : <http://www.FMI.org>

Organisation des Nations Unies : <http://www.un.org/fr/aboutun/>

<http://www.Tunisfinancialharbour.com>

<http://www.Farmlandgrab.org>. Consulté le 20/12/2012

<http://www.Taighde.com>. Consulté le 20/12/2012

Annexes :

Annexe 01 : Flux d'IDE sortants du Qatar et des EAU entre 1971 et 2011/ millions \$ US.

Source : CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- conception : Safi BELILI

Année	Qatar	Emirats Arabes Unis
1981	-2,00	3,00
1982	/	8,00
1983	3,00	3,00
1984	/	10,00
1985	1,00	11,07
1986	0,35	-23,33
1987	0,36	-11,11
1988	-14,93	69,61
1989	1,78	3,69
1990	1,98	-57,65
1991	2,37	10,44
1992	4,55	15,20
1993	4,27	30,76
1994	31,26	577,00
1995	4,71	62,47
1996	8,97	128,61
1997	14,25	231,13
1998	21,43	127,30
1999	7,20	317,11
2000	17,75	423,67
2001	17,21	213,70
2002	-21,04	441,12
2003	88,17	991,15
2004	437,92	2208,00
2005	351,91	3750,30
2006	127,43	10891,76
2007	5160,25	14567,73
2008	3657,77	15820,30
2009	3214,57	2722,90
2010	1863,17	2015,00
2011	6027,27	2178,00

*Annexe 02 : Stock d'IDE sortants du Qatar et des EAU entre 1971 et 2011/ millions \$ US.
Source : CNUCED, Division de l'investissement et des entreprises- conception : Safi BELILI*

Année	Qatar	Emirats Arabes Unis
1981	0	/
1982	0	1
1983	0	9
1984	0	12
1985	0	22
1986	0	33
1987	0	10
1988	0	/
1989	0	68
1990	0	72
1991	0	14
1992	0	25
1993	0	40
1994	0	71
1995	5	648
1996	14	710
1997	28	839
1998	49	1070
1999	57	1197
2000	74	1514
2001	92	1938
2002	70	2152
2003	159	2593
2004	597	5792
2005	948	9542
2006	1076	20434
2007	6236	35002
2008	7437	50822
2009	10682	53545
2010	12545	55560
2011	6027,27	57738

Annexe 03 : Inventaire de tous les projets d'investissement annoncés au Maghreb entre 2003 et 2008. Réalisé à partir de la base de données ANIMA-MIPO.

Pays de destination des IDE	Pays d'origine des IDE	Année	Entreprise/Projet	Coût en M €	Secteur
Tunisie	EAU	2005	Al Thani Corporation (recherche de pétrole + Exploitation de gaz en Tunisie)	4	Energie
Maroc	Koweït	2006	CMKD (participation dans un fonds consacré à la réalisation d'infrastructures)	9	Banques et services
Algérie	Arabie Saoudite	2008	Swicorp/Altea Packaging (création d'une usine d'emballage souple à Constantine)	10	Industrie
Maroc	EAU	2005	Marocan Kuwait Développement Consortium (développement du capital de la société à 85 millions d'euros)	16	Tourisme et hôtellerie
Tunisie	EAU	2008	Al Thani (investissement dans des forages en Tunisie)	16	Energie
Maroc	Koweït	2006	Al Ajjal (participation dans un fonds consacré à la réalisation d'infrastructures)	18	Banques et services
Algérie	Arabie Saoudite	2008	Création de la société Algéro-saoudienne d'investissement détenue à parts égales.	21	Banques et services
Maroc	Koweït	2008	KIIA/CMKD (réalisation de la deuxième station du plan Biladi)	31	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	Koweït	2008	Gulf Investment House (prise de participation dans le capital de la cimenterie « Carthage Cement »)	33	Industrie
Algérie	EAU	2008	Dubaï WORLD/DP World (gestion pendant 30 ans, réhabilitation et agrandissement du port Djendjen)	42	Transport/logistique
Algérie	EAU	2008	Dubaï WORLD/DP World (gestion pendant 30 ans réhabilitation et agrandissement du terminal à conteneurs du port d'Alger)	42	Transport/logistique
Tunisie	Arabie Saoudite	2007	MBI International (achat de l'hôtel Africa)	43	Tourisme et hôtellerie
Maroc	EAU	2006	SOMED (création d'un fonds d'investissement dans le logement social avec ADDOHA)	45	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2007	Abu Dhabi Investment Authority/Somed/ Wahate Aguedal (gestion hôtelière)	45	Tourisme et hôtellerie
Maroc	Koweït	2008	Pearl of Kuwait Real Estate (confirmation de projets déjà annoncés)	45	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2006	Mubadala Développement (investissement de 63 milliards de \$ dans le capital de la société de gestion de la centrale Hadjeret Ennous)	50	Energie
Tunisie	Arabie Saoudite	2008	Société immobilière Tunisio-Saoudienne (lancement du projet)	56	Construction, BTP et immobilier

			immobilier dans le cadre du projet Tunis City Centre)		
Algérie	EAU	2008	EIIC (création d'une société de production de câbles électriques)	61	Industrie
Algérie	EAU	2008	EIIC (réalisation d'un complexe touristique à Moretti-Club des Pins)	132	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	Bahreïn	2008	International Investment Bank (acquisition de 13.9% du capital d'Automobile Réseau Tunisien et Services, concessionnaire de Renault, DACIA ET Nissan en Tunisie)	132	Distribution
Maroc	Qatar	2005	Diar Real Estate Investment (investissement de 170 millions de dollars pour la réalisation d'un projet touristique dans la région de Tanger Tétouan)	136	Tourisme et hôtellerie
Algérie	Arabie Saoudite	2007	Savola (investissement dans une raffinerie de sucre à Oran)	140	Agro-alimentaire
Maroc	Bahreïn	2008	GFH (lancement de la première tranche du projet Porta Moda à Marrakech)	273	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Arabie Saoudite	2008	Snasco/Snasco Algérie (lancement avec l'EPLF d'un projet immobilier sur le front de mer d'Oran)	400	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Koweït	2008	CMKD (augmentation du capital de son fonds d'investissement marocain)	494	Banques et services
Maroc	EAU	2006	Emaar Properties (investissement dans la station de ski d'Oukaimden)	1129	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2006	Emaar Properties (investissement dans l'aménagement de la corniche de Rabat)	1261	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	EAU	2006	Emaar Properties (développement du projet de la marina d'AL Qussor à Hergla)	1516	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2006	Dubai Holding (réalisation de la section Amwaj du projet d'aménagement de la Vallée du Bouregreg pour 2 milliards de \$)	1612	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	Qatar	2006	Qatar Petroleum (raffinage- contrat de Shkira)	1612	Energie
Tunisie	EAU	2006	Dubai Holding/Tecon-DIG (acquisition de 35% du capital de Tunisie télécom)	1784	Télécommunication
Algérie	EAU	2008	EIIC/Bloom properties (développement du Parc Dounya à Alger)	3289	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	EAU	2006	Bukhatir investment (développement d'un projet immobilier sur les berges du Lac Nord de Tunis)	4032	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	EAU	2008	ADIA/ADIH+GFH (lancement du projet Porta Moda)	4600	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2005	Emirate Thuraya (téléphonie par satellite)	0.2	Télécommunication

Tunisie	EAU	2005	Al Kabidha (participation dans le capital de la société Karthago Airlines)	0.3	Transport
Maroc	Arabie Saoudite	2005	Savola (augmentation de la capacité de production de 30%)	1.0	Agro-alimentaire
Tunisie	EAU	2007	Al Hajri (investissement de 2 millions de \$ dans une société de papeterie)	1.2	Industrie
Maroc	EAU	2007	Abu Dhabi Investment Authority/Somed (augmentation du capital de la société immobilière Al Ain et investissement dans un immeuble à Casablanca)	1.7	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Bahreïn	2007	Al Salam (création d'une banque)	10.7	Banques et services
Tunisie	EAU	2007	Dubai Holding/Sama Dubaï (réalisation du projet porte de la méditerranée sur les berges du Lac Sud de Tunis)	10231.5	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Arabie Saoudite	2004	Savola (Fabrication d'huiles de tables)	11.7	Agro-alimentaire
Algérie	Arabie Saoudite	2005	Sidar (construction d'un centre d'affaire à Alger)	120.6	Construction, BTP, et immobilier
Maroc	Arabie Saoudite	2007	Amiantit/Amitech (joint-venture de 50/50 avec l'ONA dans le domaine de l'industrie)	13.5	Industrie
Tunisie	Koweït	2006	KIPCO Asset Management (creation du North Africa Holding, fonds d'investissement de 173 millions de \$)	133.8	Banques et services
Maroc	Arabie Saoudite	2004	Malabata (construction à Tanger d'un centre de conférences)	14.1	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Koweït	2006	Independent Petroleum Group (réalisation d'un terminal au Port de Tanger Med en partenariat avec ENOC)	16.9	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2006	ENOC/Horizon Terminals (réalisation d'un terminal au Port de Tanger Med)	17.7	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2005	Construction d'un hôtel de luxe à Marrakech « le Royal Mirage Hôtel »	20.2	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2005	Méga Mall de Rabat financé par des investisseurs émiratis	20.6	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Koweït	2006	Pearl of Kuwait Real Estate (investissement dans le tourisme)	201.6	Tourisme et hôtellerie
Maroc	EAU	2006	Al Qudra Holding (partenariat avec la Somed et Adoha pour l'investissement dans l'immobilier)	2193.5	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Arabie Saoudite	2006	ASTRA (participation avec 70 millions de \$ dans la création de l'usine de médicament El Kindi)	24.2	Industrie pharmaceutique
Maroc	EAU	2006	Dubai Holding (investissement dans le projet Cap d'EL Hank à Casablanka)	252.2	Construction, BTP et immobilier

Algérie	EAU	2007	Mubadala Developpent + Dubal (70% d'un projet d'aluminerie)	2557.9	Industrie
Maroc	EAU	2006	Emaar properties (investissement dans la réalisation du projet Tinja à Tanger)	261.2	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Qatar	2006	Diar Real Estate (réalisation d'un complexe touristique à Tanger)	270.2	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2007	Al Maabar (participation à hauteur de 50% dans le budget de réalisation de la tranche Bab El Bahr de l'aménagement de la Vallée du Bouregreg)	274.1	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Koweït	2006	KIPKO/Wataniya (téléphonie mobile)	287.9	Télécommunication
Algérie	EAU	2007	Emaar Properties (réalisation d'un complexe touristique à Colonel Abbes à Tipaza)	2923.3	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2005	Spinneys	30.2	Distribution
Maroc	Koweït	2006	CMKD (rénovation de ses hôtels)	30.4	Tourisme et hôtellerie
Maroc	EAU	2006	Dubai Holding (investissement dans le projet Chrifia à Marrakech)	315.3	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Arabie Saoudite	2006	Nesk Trading (investissement dans le prêt-à-porter)	32.9	Distribution
Maroc	EAU	2005	Dubai Int'al Properties (projet touristique)	321.5	Construction, BTP et immobilier
Maroc	Bahreïn	2006	Real CAPITA (création d'un fond d'investissement dans le logement social avec d'autres partenaires)	322.6	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2005	Gulf Keystone (a remporté des projets pour investir en Algérie)	33.3	Energie
Maroc	EAU	2006	Ziad Ali (ouverture de magasins de luxe)	34.9	Distribution
Algérie	Koweït	2007	Al Qurain/ Almet (investissement de 51% du budget nécessaire à la réalisation d'une usine de méthanol)	365.4	Energie
Algérie	EAU	2006	Développement du capital d'Al-Salam Bank Algeria	38.5	Banques et services
Maroc	Arabie Saoudite	2005	Achat de la totalité des parts de la Compagnie Nord- Africaine Internationale de l'assurance	38.8	Banques et services
Maroc	EAU	2006	Al Qudra Holding (investissement dans l'oléiculture)	42.8	Agro-alimentaire
Algérie	Arabie Saoudite	2007	Pharaon-CTI (acquisition de 49% du capital de la filiale de la CNAN - International BULK Carriers-)	43.1	Transport
Maroc	Bahreïn	2006	Gulf Finance House (Aménagement du Ryal Resort Cap Malabata à Tanger)	483.9	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2005	Emaar Properties (investissement dans l'immobilier)	54.4	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2006	Dubai Holding (marina de Casablanca)	567.5	Construction, BTP et immobilier

Maroc	EAU	2007	Al Maabar/Reem (réalisation du projet Atlas Garden à Marrakech)	585.5	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Arabie Saoudite	2006	Spimaco (production de médicaments)	6.8	Industrie pharmaceutique
Maroc	Bahreïn	2006	Gulf Finance House (investissement de 800 millions d'euros « dans la cité équestre de la ville ocre »)	645.2	Tourisme et hôtellerie
Maroc	Koweït	2007	CMKD (achat du palais des congrès de Marrakech et de l'hôtel el Mansour Eddahbi)	72.4	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Arabie Saoudite	2006	Réalisation d'un complexe touristique à Sid Fredj	72.6	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2007	Mahacil (réalisation du plus grand complexe laitier d'Afrique)	73.1	Agro-alimentaire
Tunisie	Koweït	2007	Estate Investment Company (KREIC)/ CTKD (investissement dans un projet touristique à Sousse)	76.6	Tourisme et hôtellerie
Algérie	Arabie Saoudite	2006	Création d'une joint-venture pour la fabrication de tuyaux en polyester entre l'entreprise saoudienne Amiantit Compagny et un partenaire local pour	8.5	Industrie
Algérie	Koweït	2005	El Watania (développement de son réseau déjà existant en Algérie depuis des années)	803.8	Télécommunication
Maroc	Arabie Saoudite	2006	Amiantit/Amitech (Joint-venture avec un partenaire local pour la fabrication de tuyaux de polyester)	9.3	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Arabie Saoudite	2005	Eddar-Saidal (réalisation de trois projets touristiques)	93.8	Construction, BTP, et immobilier
Maroc	EAU	2006	Emaar Properties (développement en partenariat avec ONA du projet Bahya Bay)	967.7	Construction, BTP et immobilier
Algérie	Koweït	2004	Achat d'actions du groupe Saidal	N.R	Industrie pharmaceutique
Maroc	Arabie Saoudite	2004	Cooline (fabrication et distribution de climatiseurs)	N.R	Industrie électrique
Maroc	EAU	2004	Emarate Thuraya (installation de cabines téléphoniques)	N.R	Télécommunication
Maroc	EAU	2004	Investissement dans la « commercialisation des zones franches de Tanger-Méditerranée »	N.R	Tourisme et hôtellerie
Maroc	EAU	2004	Achat par la National Corporation for Tourism & Hotels de 15% du Hilton de Rabat	N.R	Tourisme et hôtellerie
Tunisie	EAU	2004	Achat par la BTU Power Compagny de 60% du capital de Carthage Power Compagny	N.R	Energie
Algérie	EAU	2005	Création d'une joint-venture avec la société nationale de Tabac et d'allumettes	N.R	Agro-alimentaire
Algérie	Arabie Saoudite	2005	Drive Communication (création d'une filiale)	N.R	Banques et services
Algérie	EAU	2005	Al Thani Corporation (investissement dans les hydrocarbures)	N.R	Energie

Algérie	Arabie Saoudite	2005	Pharaon Commercial Investment Group Limited (achat de 35% du capital de la société algérienne de promotion des investissements cimentiers)	N.R	Industrie
Tunisie	EAU	2005	Arab Islamic Insurance Company (participation à hauteur de 100 dans le capital de Compagnie d'assurance islamique tunisienne)	N.R	Banques et services
Tunisie	Koweït	2005	El Hayat (participation à hauteur de 60% dans le capital de l'Universelle de Bourse)	N.R	Banques et services
Tunisie	Qatar	2005	Qatar Airways (implantation de la société à Tunis et ouverture d'un vol Tunis-Doha)	N.R	Transport
Tunisie	Koweït	2005	KIPCO (lancement d'une nouvelle filiale de téléphonie mobile)	N.R	Télécommunication
Algérie	Arabie Saoudite	2006	Savola (ouverture d'une fabrique d'huile végétale)	N.R	Agro-alimentaire
Maroc	Arabie Saoudite	2006	Savola (augmentation de la capacité de production à 150000 tonnes à l'horizon 2007)	N.R	Agro-alimentaire
Maroc	Koweït	2006	Comercial Real Estate Compagny (partenariat avec la Caisse de Dépôt et de Gestion)	N.R	Banques et services
Maroc	Bahreïn	2006	Venture Capital Bank ((partenariat avec la Caisse de Dépôt et de Gestion)	N.R	Banques et services
Maroc	EAU	2006	Al Qudra Holding (ouverture d'un bureau à Rabat)	N.R	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2006	Index Holding (création d'une filiale)	N.R	Ingénierie
Maroc	EAU	2006	Julphar (Gulf Pharma) (usine de production de médicaments)	N.R	Industrie pharmaceutique
Tunisie	EAU	2006	Emirates (lancement de vols vers la Tunisie)	N.R	Transport
Tunisie	Arabie Saoudite	2006	Dallel Teq (banques islamiques)	N.R	Banques et services
Tunisie	Arabie Saoudite	2006	I2/Itsalat international (magasins de téléphones portables)	N.R	Télécommunication
Algérie	Arabie Saoudite	2007	Nesk Trading (ouverture de magasin de prêt à porter de marques espagnoles)	N.R	Distribution
Algérie	Arabie Saoudite	2007	LMCC (rachat de l'hôtel EL Riad par la société saoudienne Lebanese Modern Construction Compagny)	N.R	Tourisme et hôtellerie
Maroc	Arabie Saoudite	2007	Acquisition de 15% du capital de la holding marocaine Saham par un prince saoudien	N.R	Banques et services
Maroc	Arabie Saoudite	2007	Nesk Tranding/ Nesk Investment (création en partenariat avec le marocain Aksal pour la réalisation du Morocco'Mall à Casablanca)	N.R	Distribution
Maroc	EAU	2007	I2 (lancement d'une chaine pour commercialiser les téléphones Nokia au Maroc)	N.R	Distribution

Tunisie	Koweït	2007	Banque Tunisio-koweïtienne (BTKD) (ouverture d'une deuxième agence de la banque en Tunisie)	N.R	Banques et services
Tunisie	Arabie Saoudite	2007	Stusid Bank (agence Tunisio-Saoudienne d'Investissement et de développement basés à Nabeul)	N.R	Banques et assurance
Tunisie	Koweït	2007	Kipco/North Africa Holding (acquisition de 51 % du capital de la société tunisienne des industries électriques et mécaniques)	N.R	Energie
Tunisie	EAU	2007	Delta Partners (entrée dans le capital du groupe Karoui&Karoui)	N.R	Télécommunication
Tunisie	Arabie Saoudite	2007	MBI International (achat de 3 hôtels et d'un terrain de golf)	N.R	Tourisme et hôtellerie
Algérie	EAU	2008	Al Qudra Holding (création d'une filiale locale pour la réalisation d'un projet immobilier de 8.5 ha à Sidi Fredj)	N.R	Construction, BTP et immobilier
Algérie	EAU	2008	Gulf Agency Compagny (GAC) (création de GAC Algeria pour les services logistiques)	N.R	Transport/logistique
Algérie	Arabie Saoudite	2008	Pharaon/SCIBS (réalisation d'une cimenterie à Béni Saf)	N.R	Industrie
Algérie	Arabie Saoudite	2008	Swicorp/Intaj Capital (prise de participation dans le capital de Petroser)	N.R	Energie
Algérie	EAU	2008	Mubadala Développement (prise de 15% de concessions minières dans le Sud algérien)	N.R	Energie
Maroc	EAU	2008	Air Arabia+ Ithmaar Bank (création d'Air Arabia Maroc)	N.R	Transport/logistique
Maroc	EAU	2008	Emaar Properties/Ham-ptoms (création de Ham-ptoms Morocco pour commercialiser les projets immobiliers d'Emaar)	N.R	Construction, BTP et immobilier
Maroc	EAU	2008	Teqa (investissement dans l'énergie Eolienne)	N.R	Energie
Maroc	EAU	2008	Bayt.com (ouverture d'une filiale maghrébine de la société dubaïote de recrutement par internet)	N.R	Services
Maroc	EAU	2008	Equestrian Management Service (rachat par cette société de 40% du terrain du Royal Ranches)	N.R	Construction, BTP et immobilier
Tunisie	Koweït	2008	Burgan (prise de part dans le Tunis International Bank)	N.R	Banques et services
Tunisie	Qatar	2008	Qatar National Bank (rachat de 50 % de la banque Tunisio-Qatarie)	N.R	Banques et services
Tunisie	Koweït	2008	Kipco (rachat de 20% du capital d'une société de crédit tunisienne « Crédit-bail Hannibal »)	N.R	Banques et services
Tunisie	Koweït	2008	M.A Kharafi Group/ Al Mal Invetment Co (rachat de 10% du capital d'une société de crédit tunisienne « Crédit-bail Hannibal »)	N.R	Banques et services
Tunisie	EAU	2008	Billcom Consulting (ouverture d'une succursale à Tunis)	N.R	Distribution/Services

Algérie	Koweït	2005	Faki (participation dans le capital de la société El-Aurassi spécialiste dans la gestion hôtelière)		Tourisme et hôtellerie
---------	--------	------	---	--	------------------------

Présentation

Je m'appelle, Safi-Eddine BELILI, je suis doctorant au laboratoire MRTE de l'université de Cergy-Pontoise, et je prépare un doctorat sur "les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales maghrébines".

Je m'intéresse particulièrement au rôle des fonds arabes du Golfe dans la production architecturale et urbaine au Maghreb, tout en essayant de mettre la lumière sur l'impact des opérations sur la ville.

Guide d'entretien Bureaux d'études techniques

Profil exact de l'enquêté:

Date:

Coordonnées:

Langue de l'entretien:

Lieu de l'entretien (description) :

Observations:

I. Projets:

- 1- Qui décide de la mise en place de ces grandes opérations d'aménagement urbain?
- 2- Comment ces opérations sont-elles financées?
- 3- Comment le gouvernement procède-t-il pour lancer les études techniques ? En lançant des appels d'offre?
- 4- Comment avez-vous été lauréat du (nom du projet) ?

Relance:

Certains dénoncent une certaine stigmatisation de la part du gouvernement. En effet, il fait de plus en plus appel aux bureaux d'études internationaux. Que pensez-vous de cela?

Relance:

Ce phénomène n'est-il pas lié à l'incompétence des bureaux d'études nationaux?

Relance:

Ne pensez-vous pas que ce sont les partenaires étrangers qui imposent leurs choix en matière de maîtrise d'œuvre?

5- Quelles étaient les principales orientations du cahier des charges?

6- Avez-vous répondu à la totalité des orientations demandées?

7- Comment s'effectue le choix des lauréats?

8- Quels sont les principaux critères du choix?

II. Mission du bureau d'études techniques:

1- Comment et quand votre bureau a-t-il été créé?

2- Quel est son statut juridique (public/privé)?

3- Quels sont les missions principales de votre bureau d'études?

- Etudes techniques
- Etudes financières
- Réalisation et suivi
- Commercialisation
- Autres

7- Comment fonctionne votre entreprise depuis le lancement de l'appel d'offre pour la réalisation d'un projet X jusqu'à sa commercialisation?

III. Etude du projet X

1- Quelles étaient vos principales missions dans l'étude du projet X?

2- Comment avez-vous procédé pour réaliser l'étude technique du projet X?

3- Quel était votre principal processus de mise en forme?

4- Comment avez-vous conçu le projet?

5- Avez-vous été inspiré des projets déjà réalisés dans les pays émiratis?

6- Que pensez-vous de la ressemblance entre ce que vous proposez et les projets présents dans quelques pays émiratis?

7- Ne pensez-vous pas qu'il y a une importation directe des idées architecturales et urbaines des pays émiratis?

8- Avez-vous étudié l'intégration du projet au sites dédié?

9- Que pensez-vous de cette intégration?

10- Ne pensez-vous pas qu'il y a une rupture entre les anciens et les nouveaux tissus urbains?

11- Que pensez-vous des techniques/technologies de construction utilisées dans ce projet?

12- Comment trouvez-vous la relation entre le projet et le reste de la ville?

13- Avez-vous étudié la desserte par les réseaux de transport en commun? Qu'en pensez-vous?

14- Pour quelle clientèle avez-vous conçu le projet?

15- Que pensez-vous de l'accessibilité de la population locale au projet?

16- Que pensez-vous de la mixité sociale?

17-Si la question de durabilité est à l'ordre du jour, quelle est sa place dans le projet que vous avez conçu?

2- Guide d'entretien avec les entreprises de pilotage :

Présentation

Je m'appelle, Safi-Eddine BELILI, je suis doctorant au laboratoire MRTE de l'université de Cergy-Pontoise, et je prépare un doctorat sur 'les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales maghrébines'.

Je m'intéresse particulièrement au rôle des fonds arabes du Golfe dans la production architecturale et urbaine au Maghreb, tout en essayant de mettre la lumière sur l'impact des opérations sur la ville.

Guide d'entretien Entreprises de pilotage

Profil exact de l'enquêté:

Date:

Coordonnées:

Langue de l'entretien:

Lieu de l'entretien (description) :

Observations:

I. Projets:

- 1- Qui décide de la mise en place de ces grandes opérations d'aménagement urbain?
- 2- Comment ces opérations sont-elles financées?
- 3- Comment les investisseurs sont-ils appelés à coopérer?
- 4- Selon vous, comment le gouvernement procède-t-il pour lancer les études techniques ?
- 5- Comment sont sélectionnés les projets à réaliser?
- 6- Qui pilote ces opérations d'aménagement urbain?

II. Mission de l'entreprise et pilotage des projets:

- 1- Comment et quand la (nom de la société) a-t-elle été montée?
- 2- Quel est son statut juridique?
- 3- Pourquoi votre société a-t-elle été montée?
- 4- Quelles sont les missions principales de votre société?

- Etudes techniques
- Etudes financières
- Réalisation et suivi
- Commercialisation
- Autres

5- Comment fonctionne la (nom de la société) depuis le début d'un projet X jusqu'à sa commercialisation? Notamment du point de vue de :

- ✓ Etudes techniques
- ✓ Etudes financières
- ✓ Réalisation et suivi
- ✓ Commercialisation

6- Que devient la (nom de l'entreprise) après l'étape de la commercialisation?

III. Fonctionnement des partenariats:

- 1- Comment fonctionnent les partenariats entre gouvernement et investisseurs?
- 2- Quelles sont les tâches de chacun?

- Qui choisit les sites?
- Comment et en fonction de quoi ces lieux sont-ils choisis?
- Qui sélectionne les projets?
- Qui sélectionne les entreprises de réalisation?
- Qui assure le suivi?

3- A qui appartiennent ces projets?

IV. Evaluation des opérations:

- 1- Que pensez-vous de l'avancement des travaux?
- 2- Comment trouvez-vous ces opérations?

- Architecture
- Modernité
- Intégration dans les anciens tissus urbains
- Relation avec le reste de la ville (transport...)
- Clientèle
- Accessibilité de la population locale
- Durabilité
- Autres

Présentation

Je m'appelle, Safi-Eddine BELILI, je suis doctorant au laboratoire MRTE de l'université de Cergy-Pontoise, et je prépare un doctorat sur *"les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales maghrébines"*.

Je m'intéresse particulièrement au rôle des fonds arabes du Golfe dans la production architecturale et urbaine au Maghreb, tout en essayant de mettre la lumière sur l'impact des opérations sur la ville.

Guide d'entretien Investisseurs

Profil exact de l'enquêté:

Date:

Coordonnées:

Langue de l'entretien:

Lieu de l'entretien (description) :

Observations:

I. Profil, actions et orientations

1-Comment et quand votre société a-t-elle été montée?

2-Quels sont ses différents champs d'action?

Relance:

Vous travaillez beaucoup dans les secteurs du tourisme et de l'immobilier. Pourquoi?

Relance:

Cela n'est-il pas lié au fort potentiel de rentabilité des secteurs déjà cités?

3- Du point de vue géographique, quels sont les principaux pays dans lesquels vous avez travaillé?

Relance:

Pourquoi investissez-vous à l'étranger? Précisez vos intérêts.

4-Quels sont les pays dans lesquels vous disposez actuellement de projets?

5-Comment choisissez-vous les pays dans/avec lesquels vous travaillez, et quels sont les critères qui président votre choix?

6-Comment choisissez-vous les secteurs dans lesquels vous investissez?

Relance:

Classez les secteurs qui vous intéressent par ordre de préférence.

Relance:

Comment déterminez-vous cette préférence?

Est-ce par:

- Rentabilité?
- Sécurité?
- Affinité?
- Privilèges qui vous sont accordés?
- Autres

6-Comment procédez-vous pour trouver les marchés?

- Réponses aux appels d'offre?
- Vous initiez le projet, et vous proposez son financement?

7-Certains estiment que, ces dernières années, les investisseurs arabes se sont beaucoup orientés vers les pays émergents ou en développement. Selon vous, pourquoi cette orientation?

8-Vous avez signé ces dernières années de nombreuses conventions de partenariat avec des pays arabes "musulmans", notamment les maghrébins et ceux du bassin méditerranéen. Comment expliquez-vous l'intérêt pour ces pays?

Relance:

Les partenariats avec les pays maghrébins se sont multipliés depuis le début des années 2000.

Comment expliquez-vous cette multiplication?

Relance:

Pourquoi autant d'intérêt pour le Maghreb?

9-Cette orientation vers le Maghreb ne peut-elle pas être expliquée par:

- Un manque de répondant aux appels d'offre originaires d'autres pays. Et donc, les gouvernements sont obligés de coopérer avec les investisseurs arabes tout en leur offrant plus d'avantages.
(Expliquez)
- Une coopération inter-arabes (Expliquez)
- Affinités religieuses (Expliquez)
- Autres

10-Quel est votre rôle exact dans le montage de ce genre d'opérations? Considérez-vous que votre rôle se résume uniquement dans le volet financier?

11-Quelles sont vos principales conditions pour coopérer?

Relance:

Qu'en est-il de:

- Avantages fiscaux
- Facilités douanières
- L'accès au foncier avec des prix compétitifs

II. Projets:

1-En plus des autres secteurs dans lesquels vous travaillez, vous êtes très actifs dans les opérations urbaines de luxe notamment, celles localisées dans les grandes villes du pays. Y a-t-il des sites (au sein des grandes villes) dans lesquels vous préférez investir (réaliser des projets)?

Relance:

Qui décide de la mise en place de ce genre de projet?

2-Avez-vous un rôle dans le choix des sites pour la réalisation des projets?

3-Comment s'effectue le choix des assiettes (terrains)?

4-L'étude des conventions de partenariat montre que la majorité des projets sont localisés principalement face aux fronts d'eau. Auriez-vous préféré d'autres localisations géographiques?

Lesquelles?

Relance:

Comment expliquez-vous votre choix (sites choisis)?

5- Pensez-vous qu'une telle localisation géographique des projets constitue un atout?

Relance:

Précisez en quoi cette localisation peut-elle constituer un atout?

III. Etude et réalisation

1-Participez-vous au choix des projets à réaliser?

Relance:

Qui s'occupe de la sélection des lauréats?

2-Il semble que ces projets maghrébins sont identiques à ceux réalisés dans les Emirats Arabes Unis. Qu'en pensez-vous?

3-Estimez-vous qu'il y a une importation des idées architecturales et urbaines des pays émiratis?

Relance:

Selon vous à quel niveau se situent les ressemblances?

4-Comment s'effectue le choix des entreprises de réalisation?

(Etude financière, transfert d'argent vers le Maghreb, mise en place des SEM...)

5- Comment s'organise l'ensemble de votre travail, depuis le lancement des appels d'offre par le gouvernement, jusqu'à la commercialisation et l'exploitation des projets? Quelles sont vos principales tâches?

(Etude financière, transfert d'argent vers le Maghreb, mise en place des SEM...)

6-Certains pensent que les banques islamiques qui s'installent au Maghreb depuis quelques années, devraient faciliter le drainage de l'épargne des citoyens émiratis et son investissement dans les projets au Maghreb. Qu'en pensez-vous?

IV. Fonctionnement des partenariats:

1-Pouvez-vous nous détailler le fonctionnement des partenariats entre le gouvernement et votre société?

- Quel est le rôle exact du gouvernement?
- Quelles sont ses obligations?
- Quel est votre rôle exact?
- Quelles sont vos obligations?

Relance:

N'avez-vous pas d'autres interventions, notamment en ce qui concerne le choix des maîtrises d'œuvres et des entreprises de réalisation?

2- Les pays du Maghreb vous accordent-ils des avantages par rapport aux autres investisseurs locaux ou étrangers?

Relance:

Pouvez-vous citer ces avantages?

3- Les gouvernements vous baissent-ils les prix du foncier? Pourquoi?

4- Dans le cadre des partenariats, achetez-vous des terrains pour la réalisation des opérations? Ou bien, vous les louez pour des durées déterminées?

5- Certains dénoncent une forme de "bradage" du foncier en votre faveur. Qu'en pensez-vous?

Relance:

Il semble que; le gouvernement peut exproprier les terrains pour cause d'utilité publique, afin de garantir des assiettes pour les projets. Qu'en pensez-vous?

6- Au final, à qui appartiennent les projets réalisés, aux gouvernements ou aux investisseurs?

7- Selon vous, ces opérations permettent-elles d'offrir des emplois pour la population locale?

Si oui, quel type de poste?

Relance:

La mise en place de ce genre de projet est-elle accompagnée de programme de formation/qualification pour les salariés locaux?

8- N'y a-t-il pas des obligations en matière d'emplois pour les citoyens locaux?

9- Qu'en est-il de l'avancement des réalisations?

Relance:

Avez-vous eu des difficultés à cause de la crise économique mondiale de 2007?

10- Selon vous, les projets déjà finis répondent-ils aux objectifs initiaux?

11- Que deviennent les projets à long terme. A qui appartiendront-ils?

V. Commercialisation:

1- Quelle est la clientèle ciblée pour commercialiser les projets?

2- Comment procédez-vous pour les commercialiser? Quelles sont les principales étapes?

3- Il semble qu'un grand nombre de client soit étranger. Comment expliquez-vous cette situation?

Relance:

Cela ne peut-il pas être expliqué par les prix élevés?

5- N'avez-vous pas le sentiment que certains citoyens nationaux notamment les plus pauvres, se considèrent comme exclus des projets?

4- Guide d'entretien avec les responsables politiques :

Présentation

Je m'appelle, Safi-Eddine BELILI, je suis doctorant au laboratoire MRTE de l'université de Cergy-Pontoise, et je prépare un doctorat sur "les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales maghrébines".

Je m'intéresse particulièrement au rôle des fonds arabes du Golfe dans la production architecturale et urbaine au Maghreb, tout en essayant de mettre la lumière sur l'impact des opérations sur la ville.

Guide d'entretien Responsables politiques

Profil exact de l'enquêté:

Date:

Coordonnées:

Langue de l'entretien:

Lieu de l'entretien (description) :

Observations:

I- Grands projets urbains

1-Origines, finalités et localisation

En plus de toutes les opérations d'aménagement urbain que votre ministère a mis en place un peu partout dans le pays, on enregistre depuis quelques années, l'émergence d'un autre type de projets de standing. Ces derniers sont généralement dans les grandes villes du pays, sont bien situés (face aux fronts d'eau notamment), et sont financés principalement par des mécanismes de partenariat avec des investisseurs émiratis.

- D'où vient l'idée du grand projet urbain de standing en (nom du pays) ?
- Dans quelle politique de développement s'inscrit le grand projet urbain de standing en (nom du pays)?
- Qui décide de la mise en place de ce genre d'opération?

2-Selon vous, quels sont les objectifs de ces opérations à l'échelle nationale?

Relance:

Qu'en est-il des objectifs à l'échelle internationale?

Relance :

Certains pensent que les projets financés en partenariat avec les investisseurs arabes du Golfe sont plutôt touristiques. Qu'en pensez-vous ?

Relance :

Pourquoi ?

3-Selon vous, quelles sont les principales tâches pour le montage d'une telle opération d'urbanisme? (étude des besoins, faisabilité...)

II- Choix des sites et concrétisation

1-Comment choisissez-vous les sites pour réaliser ces grandes opérations d'aménagement urbain?

2-On remarque que la majorité des projets sont bien situés. Comment expliquez-vous cela?

3-Certains pensent que cette localisation obéit à un marketing territorial, employé pour attirer les partenaires financiers et les inciter à investir. Que pensez-vous de cela?

4-Considérez-vous que le prix du foncier dans les sites retenus pour réaliser les projets est élevé?

5 -Avez-vous baissé les prix de location/vente des terrains aux investisseurs?

Relance:

Comment expliquez-vous cette action ?

6- Certains dénoncent un "bradage" du foncier en faveur des investisseurs. Qu'en pensez-vous?

7-Il semble que le gouvernement peut exproprier les terrains pour cause d'utilité publique, afin de garantir des assiettes pour les projets, que pensez-vous de cela?

III- Investisseurs arabes du Golfe Persique:

1-Comment avez-vous fait part de votre volonté de réaliser ces opérations d'aménagement urbain?

Relance

Y a-t-il eu des appels d'offre? Si oui, y'avait-il beaucoup de répondants?

2-Comment avez-vous choisi les investisseurs?

3-Quel est le critère principal pour lequel les avez-vous sélectionné?

4-Comment fonctionnent les partenariats entre le gouvernement et les investisseurs?

- Quel est le rôle exact du gouvernement?
- Quelles sont ces obligations ?
- Quel est le rôle exact des investisseurs?
- Quelles sont leurs obligations?

Relance :

Qu'en est-il de la main-d'œuvre ?

5-Le rôle des investisseurs se résume-t-il uniquement dans le financement des opérations?

6-Certains pensent qu'il y a d'autres formes de participation des investisseurs. Par exemple, dans l'importation des projets clé en main, dans le choix des projets retenus, ou des entreprises chargées de les réaliser. Qu'en pensez-vous de cela?

IV-Etudes techniques et réalisations

1-Avez-vous organisé des appels d'offre pour lancer les études techniques?

Relance:

Comment procédez-vous? Quelles sont les étapes principales pour lancer un appel d'offre?

2-Y a-t-il beaucoup de bureaux d'études qui ont répondu?

Relance:

Nationaux ou étrangers?

3- Qui compose le comité de sélection des projets?

4-Comment avez-vous procédé/procédez-vous pour sélectionner les lauréats?

5- Quels étaient/sont les principaux critères de choix du lauréat?

6-Le bureau retenu a-t-il suivi le cahier des charges?

7-Les investisseurs du Golfe faisaient-ils/ont-ils partie du comité de sélection des projets?

8-Il semble que, certains investisseurs imposent leurs choix de bureaux d'études, dans la plupart des cas, se sont des organismes étrangers. Que pensez-vous de cela?

9-Comment avez-vous procédé/procédez-vous pour sélectionner les entreprises de réalisation? Quelles étaient/sont les principales étapes?

10-Les investisseurs émiratis participent-ils à ce choix?

11- Qu'en est-il de l'avancement des travaux?

12- Selon vous, les projets déjà finis répondent-ils aux objectifs initiaux?

V-Commercialisation:

1- Quelle est la clientèle ciblée pour commercialiser les projets?

2- Comment procédez-vous pour les commercialiser, quelles sont les principales étapes?

3-Certains disent que ce sont les citoyens les plus riches qui ont accès aux projets. Selon vous, quelle est l'origine de cette situation?

4-Il semble qu'un grand nombre de clients soit étranger. Comment expliquez-vous cela?

Relance:

Cela ne peut-il pas être expliqué par les prix élevés?

VI-Relation grands projets urbains-ville

1- Que pensez-vous des équipements qui composent les projets (hôtels, marinas...)?

2 Comment trouvez-vous l'architecture des bâtiments?

3-Du point de vue standing, comment classez-vous ces opérations?

- Haut standing
- Moyen standing
- Normal

4-Ce standing est-il voulu par le gouvernement ou dicté par les investisseurs?

5-Il semble que les idées architecturales et urbaines des projets soient importées des pays émiratis. Qu'en pensez-vous?

6- Pensez-vous que les projets sont intégrés dans les anciens tissus urbains?

7-Certains parlent de rupture entre les deux tissus urbains (existant et nouveau). Qu'en pensez-vous?

8- Pensez-vous que le patrimoine urbain a toujours sa place à côté de ces nouvelles réalisations?

9-Dans un monde où les questions environnementales, de réchauffement climatique et du développement durable sont de plus en plus pertinentes, qu'en est-il de la durabilité des projets?

10-Selon vous, ces opérations permettent-elles d'offrir des emplois pour la population locale (pendant la réalisation)?

Relance

Qu'en est-il de l'emploi lorsque les projets seront fonctionnels ?

11- Avis personnel?

5- Guide d'entretiens sociaux :

Présentation

Je suis étudiant, je prépare un travail sur "les investissements arabes du Golfe Persique dans les capitales maghrébines". Je m'intéresse au rôle des fonds du Golfe dans la production de la ville, et j'essaye de mettre la lumière sur les impacts de ces opérations sur la ville au Maghreb. J'aimerais connaître votre avis concernant ce sujet. Vos réponses seront strictement anonymes.

Guide d'entretien

Date :

Prénom de l'enquêté :

Pseudo :

Langue de l'entretien :

Lieu de l'entretien (description) :

Observations:

Description rapide de l'enquêté

Âge

Origines

Où êtes vous né (e) et où avez-vous grandi ?

Activité "catégorie socioprofessionnelle":

- Actif en emploi (salarié ou indépendant)
- Sans emploi (chômeur, femme au foyer)
- Etudiant
- Retraité

I. L'habitat

1-Depuis combien de temps vivez-vous dans ce quartier ? / Où habitez-vous ?

Relance :

Travaillez-vous ? Que faites-vous comme travail ?

2-Comment et quand y êtes-vous arrivés ?

3- Qui habite dans votre logement ?

4-Combien y a-t-il de pièces dans ce logement ?

5-Est-ce que c'est adapté à vos besoins?

6- Comment trouvez-vous la vie dans votre quartier ?

7- Etes-vous propriétaire ou locataire?

8- Le montant de votre loyer s'élève-t-il à combien?

9- Souhaitez-vous déménager? Pourquoi ?

II. Projets:

D'une manière générale, que pensez-vous du (projet ou territoire) ?

Table des matières :

Introduction générale	15
Première partie : les investisseurs du Golfe Persique dans l'économie mondiale	49
Introduction de la première partie.....	51
Chapitre 1 : Richesse, stratégies et segments économiques ciblés	53
Introduction.....	55
I-1-1-Richesses énergétiques et volonté de diversification: entre nouvelle économie et économie héritée.....	56
Origines géographiques et appellation.....	56
Economies des pays arabes du Golfe avant l'émergence de l'économie d'hydrocarbures.....	58
La découverte du pétrole et ses répercussions économiques, politiques et sociales.....	59
Le "contre-choc" pétrolier, leçons et perspectives.....	61
I-1-2- Stratégies d'investissement et de diversification financière à l'internationale : entre outils financiers et objectifs visés.....	62
I-1-3- Les investisseurs des pays du Golfe à travers le monde: déploiement spatial et typologie des investissements.....	64
Affectation sectorielle différenciée.....	70
I-1-4- Le Qatar et EAU: pays pionniers dans la conquête des marchés à l'étranger?.....	71
Une affectation géographique et sectorielle parfaitement étudiée.....	75
Conclusion.....	86
Chapitre 2 : Les investissements locaux : une vitrine de la richesse énergétique?	89
Introduction.....	91
I-2-1- Investissements dans les pays arabes du Golfe Persique : entre objectifs et stratégies.....	93
Bahreïn, leader de la Finance ?.....	97
Le transport aérien : émergence de nouveaux hubs mondiaux !.....	98
Tourisme et sport : entre rentabilité et publicité.....	99

L'immobilier : une image de marque ?.....	100
I-2-2- L'investissement dans l'immobilier et réalisation des grands projets: l'exemple mythique de Dubaï.....	101
I-2-3-Capitalisation des expériences et exportation du savoir-faire vers le Maghreb.....	114
Identité urbaine des capitales du Golfe : entre importation des concepts urbains et leur exportation!.....	118
Conclusion.....	120
Conclusion de la première partie.....	121
Deuxième partie : Les investisseurs du Golfe dans les villes maghrébines.....	123
Introduction de la deuxième partie.....	125
Chapitre 3 : IDE du Golfe Persique au Maghreb : une situation de « sur mesure » ?.....	129
Introduction.....	131
II-3-1- IDE du Golfe au Maghreb : évolution, flux et affectation sectorielle.....	132
L'arrivée des IDE dans les pays du Maghreb : une situation contrastée ?.....	132
IDE des pays du CCG au Maghreb : complémentaires ou concurrentiels par rapport aux européens ?.....	138
Une affectation géographique et sectorielle différenciée.....	141
Affectation géographique : business ou affinités ?.....	145
Accroissement des IDE arabes au Maghreb : obligation ou volonté partagée?.....	147
Les montages financiers : une stratégie secrète ?.....	150
II-3-2- Axes de développement retenus par les pays maghrébins : entre réformes, stratégies et marketing territorial.....	151
Des réformes alléchantes et attractives.....	151
Le tourisme comme levier de développement.....	153
Développement métropolitain : une stratégie commune aux trois pays.....	155
Quête des sites métropolitains et rôle des grands projets urbains : l'avènement du marketing territorial au Maghreb.....	157

Conclusion.....	159
Chapitre 4 : Projets des capitales maghrébines : entre vitrines architecturales et greffes urbaines.....	161
Introduction.....	163
II-4-1- Des opérations anciennes récemment concrétisées.....	165
Présentation et genèse des projets.....	166
Aménagement de la Vallée du Bouregreg : une requalification enfin prometteuse.....	166
Projet d'aménagement de la Corniche de Rabat : réconciliation de la ville avec son littoral ?.....	169
Le Parc Dounya : plus ancien et plus important des trois projets algérois.....	170
Forum El Djazair et l'hôtel 5 étoiles d'EIIC : des projets récents mais tout aussi importants.....	172
Projet d'aménagement des Berges du Lac Nord de Tunis : projet pionnier à l'échelle du Maghreb ?.....	173
Projet d'aménagement du Lac Sud de Tunis : inspiré par la restauration de la partie Nord de la lagune ?.....	176
Tunis Financial Harbour : dernier projet conclu sous le règne de Ben Ali.....	176
Reprise d'anciennes opérations.....	178
II-4-2- Montages financiers, juridiques et techniques : au plus près du jeu d'acteurs.....	179
Réels montages financiers ou de simples bulles spéculatives ?.....	179
Le partenariat public-privé et les joint-ventures : plus anciens et plus répandus.....	180
Des montages financiers nouveaux mais de plus en plus pratiqués.....	180
Financements mixtes : vers des montages plus complexes.....	184
Quel est le financement réel des projets ?.....	185
Montages juridiques : diversification des conventions d'investissement et engagement des acteurs.....	191
Exemple de la Phase 1 du projet Saphira : analyse d'une Convention d'Investissement.....	194
Corniche de Rabat et Lac Nord de Tunis : engagements similaires des acteurs malgré 30 années de décalage entre les projets.....	194

Facilités administratives et allègements fiscaux.....	195
Montages techniques : entre internationalisation des conceptions et externalisation des maîtrises d'ouvrages.....	197
Création d'Agence pour l'Aménagement de la Vallée du Bouregreg : cadre juridique et fonctionnement!.....	199
Gestion et montage technique du projet : de la conception à la commercialisation.....	203
Qu'est-ce qu'un projet "Royal" : conception et financement.....	205
Internationalisation de la maîtrise d'oeuvre et externalisation de la maîtrise d'ouvrage : processus répandus depuis la montée en puissance des grands projets urbains.....	210
II-4-3-Importation de l'urbanisme émirati au Maghreb : entre gigantisme architectural, aménagement des fronts d'eau et greffes urbaines.....	212
Conclusion.....	224
Conclusion de la deuxième partie.....	226
Troisième partie : répercussions des projets d'investissements sur la ville maghrébine : perception, représentation et évaluation.....	229
Introduction de la troisième partie.....	231
Chapitre 5 : Greffes urbaines : les ruptures avec l'urbanisme existant.....	233
Introduction.....	235
III-5-1- Greffage de l'urbanisme « dubaïote » dans les tissus préexistants des capitales maghrébines.....	236
III-5-2- Morphologie urbaine : vers une standardisation des principes de la conception urbaine ?.....	240
III-5-3- L'aménagement des fronts d'eau et la projection des marinas : un symbole de l'urbanisme de luxe.....	241
III-5-4- Le zoning : répartiteur des espaces urbains.....	249
III-5-5- Morphologie du bâti : verticalité et transparence comme outils de marketing territorial ?.....	256
Conclusion.....	267

Chapitre 6 : Des répercussions socio-spatiales économiques et politiques inquiétantes.....	269
Introduction.....	271
III-6-1- Durabilité des projets et menaces pour l'environnement : pression sur l'eau et les ressources naturelles.....	273
Comment satisfaire les besoins en eau pour les nouveaux projets ?.....	274
Quelle consommation pour des projets de luxe?.....	275
Pression sur les énergies : un risque réel de surconsommation et de pénurie.....	278
Le véhicule individuel comme moyen de transport privilégié.....	281
III-6-2- De nouvelles frontières urbaines : les formes d'exclusion par le haut et par le bas.....	282
Perception et représentation des autres opérations d'aménagement : vers une ségrégation socio-spatiale ?.....	286
III-6-3- Des répercussions économiques et politiques mitigées : entre discours et réalité.....	291
Conclusion.....	297
Conclusion de la troisième partie.....	299
Conclusion générale.....	301
Bibliographie.....	307
Annexes.....	319

Résumé

Avec la mondialisation, le Maghreb a connu, ces dernières années, de nombreux bouleversements dans les grandes villes. Les médinas et centres anciens ne sont plus au centre des débats comparativement aux morceaux de villes internationales, réalisés par des mécanismes d'investissement ou de partenariat entre les gouvernements maghrébins et les investisseurs originaires des pays arabes du Golfe Persique.

Ces nouveaux projets urbains, localisés principalement dans les sites offrant un grand potentiel touristique –tel les fronts d'eau- témoignent d'une part, de l'ampleur des opérations, de leurs implications, et d'autre part, indiquent des changements profonds qui interrogent le chercheur dans de multiples directions : sociale, économique, architecturale, urbanistique...

En effet, et en dépit du fait que les avantages de ce genre d'opérations sont multiples, la projection au sein des capitales maghrébines d'une architecture de haut-standing importée des pays émiratis, donne naissance à ce que les spécialistes de l'urbain appellent «des greffes urbaines» qui marquent profondément les espaces urbains concernés.

La présente recherche tente de cerner les différentes dynamiques urbaines, nées de l'ouverture des territoires urbains maghrébins à l'investissement étranger et d'étudier le passage des façons de faire la ville dites locales, à une nouvelle fabrique de la ville, importée d'ailleurs. Il s'agit de mesurer les impacts sur la ville-hôte et son système de gestion et d'interroger les changements introduits du point de vue social et économique tout en l'inscrivant dans les politiques de développement durable.

Mots-clés : Investisseurs arabes, aménagement, projets urbains, greffes urbaines, villes du Maghreb.

Abstract

Since the opening of the Maghreb to the world, many changes were recorded in large cities. Many big urban projects, whose realization is provided by investors from Arab countries of the Persian Gulf and located in sites with great potential like waterfronts, are carried out like in international cities.

Those projects demonstrate the originality of the operations, their implications and indicate profound changes.

Despite the fact that the benefits of such operations are manifold, the projection of architecture imported from Persian Gulf countries in the capitals of the Maghreb, give rise to what town planners call "urban transplants".

This research will identify the different urban dynamics, born after the opening of the territories and especially strategic sites of the region to foreign investment.

In a nutshell, this research identifies the impacts of projects on the city and its management system, and examines changes relative to the concept of sustainable development.

Key-words : Arab investors, landscaping, urban projects, urban transplants, Maghreb cities.