

SOMMAIRE

REMERCIEMENT	I
SOMMAIRE	II
ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES.....	IV
LISTE DES TABLEAUX	V
LISTE DES GRAPHIQUES.....	V
INTRODUCTION	1
PARTIE 1 : APPROCHE THEORIQUE SUR L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER	4
CHAPITRE I : NOTION D' INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER.....	5
Section 1 : Quelques définitions	5
Section 2 : Typologie de l'Investissement direct Etranger	7
CHAPITRE II : INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT ET CROISSANCE ECONOMIQUE	12
Section 1 : Fondement théorique de l'Investissement Direct Etranger	12
Section 2 : Les déterminants de l'investissement étranger.....	18
Section 3 : Théorie de la croissance endogène.....	22
CHAPITRE 3 : IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR L'ECONOMIE DU PAYS HOTE	26
Section 1 : Développement du commerce extérieur	26
Section 2 : Investissement direct étranger et capital humain.....	28
Section 3 : l'impact de l'investissement étranger sur la formation brut de capital fixe	31
Section 4 : Impact de l'investissement étranger sur l'environnement	32
CONCLUSION	34
PARTIE II : INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER A MADAGASCAR	36
CHAPITRE I : EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS A MADAGASCAR.....	37
Section 1 : Etats des lieux à Madagascar	37
Section 2 : stock d'investissement étranger par branche d'activité	40
Section 3 : L'origine des flux d'investissement étranger	42
CHAPITRE 2 : MODELISATION ECONOMETRIQUE DE L'IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE DE MADAGASCAR.....	44
Section 1 : Résultats de quelques études empiriques.....	44
Section 2 : Méthodologie	45
Section 3 : Résultats du modèle et interprétation.....	48
CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION DE POLITIQUE ECONOMIQUE EN MATIERE D'IDE	54
Section 1 : Faciliter la capacité d'absorption des firmes locales.....	54
Section 2 : Stratégie d'incitation à l'IDE	56

Section 3 : Protection des industries naissantes.....	58
Section 4 : Sur le marché financier.....	60
CONCLUSION	62
CONCLUSION GENERAL.....	63
BIBLIOGRAPHIE.....	V
ANNEXES	VI

Rapport-Gratuit.com

ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYMES

ADF : Dickey-Fuller Augmenté

APD : Aide Publique au Développement

BCM : Banque Centrale de Madagascar

BP : Balance des Paiements

CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement

FBCF : Formation Brut de Capital Fixe

FMN : Firme MultiNationale

IDE : Investissement Direct Etranger

IDI : Investissement Direct International

INSTAT : Institut National de la STATistique

INT : Intérêt

IPC : Indice de Prix à la Consommation

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

PVD : Pays en Voie de Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Les facteurs déterminants de la localisation des FMN.....	22
Tableau 2 : Stock d'IDE par branche d'activité à Madagascar.....	41
Tableau 3 : Evolution des flux d'IDE entrant par pays d'origine entre 2007 et 2012.....	43
Tableau 4 : Flux d'investissement direct étranger.....	57
Tableau 5 : Les avantages spécifiques d'une firme.....	59

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Evolution des flux d'IDE entrants de 2000 à 2013.....	39
Graphique 2 : Contribution des branches dans les flux d'IDE.....	42

INTRODUCTION

La mondialisation est un phénomène multidimensionnel résultant des échanges entre les pays du monde entier mais c'est aussi le mouvement de délocalisation de la production par les Firmes Multinationales qui véhiculent les flux d'Investissement Direct Etranger. Cette mondialisation va même au-delà de ces transactions visibles vers une dimension financière et des transactions invisibles. On peut dire même que les Firmes Multinationales sont les principaux acteurs de la globalisation.

Durant ces dernières années, la part du continent africain dans le commerce mondial est relativement faible. En 2012, le continent représentait seulement 3,3 % des exportations mondiales de marchandises (CNUCED, 2013 b). De plus la croissance démographique de la population africaine qui ne cesse d'augmenter constitue un véritable frein pour le développement économique de ce dernier. A cause de cela, bon nombre de pays africain comme Madagascar accuse une épargne intérieur médiocre et un niveau d'endettement élevé. D'après le Rapport sur le Développement Humain 2014, Madagascar se classe à la 155ème place sur 187 pays et territoires sur l'atteinte des Objectifs Millénaires du Développement, il fait partie l'un des pays pauvres très endettés. La plupart des pays africains se tourne alors vers le financement extérieur comme les Aides publiques au Développement, les emprunts sur le marché financier et les capitaux privés comme les Investissements Directs Etrangers pour promouvoir le développement économique et social de son pays. Il est alors primordial d'attirer les investisseur étranger par des stratégies d'incitations adéquates.

Et au cours de ces cinq dernières années, selon un rapport du troisième Baromètre de l'Attractivité de l'Afrique, la part des IDE sur le continent est passée de 3,2 à 5,6 pour cent, soulignant l'intérêt des investisseurs pour le continent.

Du point de vue pays d'accueil, les IDE constituent un catalyseur de développement économique à travers notamment leur contribution à l'augmentation des investissements privés, à la création d'emplois, à la croissance de l'offre intérieur, aux transferts de technologiques, à la formation et l'amélioration du capital humain. Le développement des IDE entraîne également une intégration plus poussée des pays aux échanges internationaux et devrait avoir pour effet de faciliter l'accès des pays en développement aux marchés internationaux (Mucchieli, 2002). La taille de l'économie africaine a triplée depuis l'année 2000 notamment grâce à l'Afrique Subsaharienne qui a vu sa production quadrupler sur la même période. Dans ce cas, la politique d'attractivité des IDE est devenue un objectif

explicite de politique économique aussi bien dans les pays développés que les pays en développement (Delapierre et Mileli, 1995).

Les IDE ou l'afflux des investissements étrangers exerce des effets sur la croissance économique du pays d'accueil mais il reste à noter que ce type de gain n'est pas automatique. La qualité de la main d'œuvre et un cadre macroéconomique et social stable sont des facteurs essentielles pour profiter de cette contribution de cet IDE sur l'économie tout en tenant compte des contraintes environnementaux.

Durant les deux dernières décennies, face à un ensemble de chocs internes et externes comme l'instabilité politique et les crises financières mondiale, Madagascar a connu une succession de dégradation et reprise de l'économie, une situation persistante en matière d'endettement et d'incertitude des investissements privés qui rend le climat des affaires défavorables. La vulnérabilité du pays face aux chocs externes affecte le processus du développement dans la mesure où la hausse effrénée du cours du baril, les récessions économiques dans les pays développés, la dépréciation nominale du taux de change et la détérioration chroniques des termes de l'échange ont contribué à fragiliser la situation économique et sociale. Madagascar renoue difficilement avec la croissance (0.3 pour cent contre 2.4 pour cent en 2013) selon un rapport de la banque mondiale. La croissance de 2013 a été principalement soutenue par les activités orientées vers l'exportation dans le secteur de l'exploitation minière et des zones franches. Mais l'agriculture reste un poste essentiel de la richesse national. Les principales cultures vivrières sont le riz, le maïs, les haricots, le manioc et les patates douces. Ceci dit, une accélération de la productivité est nécessaire pour réduire le taux d'extrême pauvreté, estimé à 82 pour cent de la population (Banque Mondial, 2014).

En dépit des efforts du gouvernement à multiplier de nombreux partenaires internationaux dont les Investissements Directs Etranger (IDE) et son ressource naturelle riche et diversifié, l'économie malgache stagne toujours.

La question qui se pose est de savoir comment les IDE influencent-ils l'économie de Madagascar.

Ainsi l'objectif principal de notre étude est d'évaluer l'impact de l'Investissement Direct Etranger sur la croissance du revenu par tête à Madagascar. Une telle étude nous semble nécessaire parce qu'elle cherche à expliquer la relation qui existe entre l'IDE et la croissance.

Une approche méthodologique permettra de mieux appréhender la démarche à suivre pour parvenir à une recommandation de politique économique. En première partie, cela consiste à collecter des données permettant de faire une analyse économétrique en vue d'identifier les déterminants de la croissance du produit par tête de Madagascar. Les données collectées sont secondaires et couvrent la période allant de 1993 à 2013 et l'étude est basée sur la revue de littérature.

On spécifiera un modèle économétrique qui met en relation le taux de croissance du PIB/tête avec le flux d'IDE rapporté au PIB, du taux de croissance démographique, de la formation brut de capital fixe rapporté au PIB ainsi que du rapport de l'exportation au PIB et du taux d'intérêt réel. Dans le cadre de notre étude, on va utiliser la Méthode des Moindres Carrés Ordinaires et le logiciel choisi sera Eviews 7.

Le résultat attendu de ce travail est d'évaluer l'impact de l'investissement étranger sur le bien-être de la population malagasy.

PARTIE 1 : APPROCHE THEORIQUE SUR L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER

L'Investissement Direct Etranger est l'un des grands moteurs de l'intégration économique internationale. Il constitue un moyen de tisser des liens directs, stables et durables entre les économies. C'est un vecteur important de développement des entreprises locales car il favorise le transfert de technologie et le savoir-faire.

CHAPITRE I : NOTION D' INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER

La mondialisation des échanges, qui est la figure prédominante de l'économie mondiale a permis de réévaluer la place et l'importance des IDE dans les économies nationales.

Section 1 : Quelques définitions

Les entreprises multinationales représentent une part croissante de la production, de l'emploi et des échanges commerciaux dans le monde et les flux d'IDE qu'elles véhiculent constituent certainement l'un des aspects le plus visibles de la globalisation.

1-1 : Qu'est-ce qu'une Firme Multinationale(FMN)

Pour mieux comprendre la définition d'une FMN, il est nécessaire de mieux cerner la notion de résidence¹ qui n'est pas ici superposable à la notion de nationalité. Une entreprise est résidente d'un pays si son siège social se trouve dans ce pays. Elle désigne aussi toute personne physique dont le centre d'intérêt est situé sur le territoire du pays.

Une FMN aussi généralement appelée firme transnationale ou société multinationale s'agit d'une entreprise qui possède plus d'une unité de production dans plus d'un pays. Elle est constituée d'une société mère et au moins d'une filiale. Une filiale est une société dont le capital social est contrôlé par une autre entité.

Selon une définition du Bureau International du Travail, une SMN est une entreprise de plus de 500 millions de dollars de chiffres d'affaires, présente, via ses filiales dans au moins six pays et qui réalise plus de 25 % du chiffres d'affaires hors du pays où se trouve son siège social.

¹ SANDRINE Levaneur, Investissement Direct à l'Etranger et Stratégie des Entreprises Multinationales, page 105

Charles-Albert Michalet² (1976) définit une FMN comme une entreprise « le plus souvent de grande taille, qui, à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçue à l'échelle mondiale ».

Cette idée a été reprise par Cathal J.Nolan³ (2002) qui insiste sur « les capitaux, biens et technologies extrêmement flexible » de ces entreprises qui « pensent globalement », qui n'ont « pas de loyauté spécifique » et qui « prennent leur décision selon des questions d'économie d'échelle, de politique fiscal et de rapatriement des profits.

1-2: Qu'est-ce que l'Investissement Direct Etranger

D'après la définition du Fond Monétaire International (FMI) dans son cinquième édition du manuel de la Balance des Paiements, on procède à un Investissement Etranger Direct lorsqu'une entité non résidente prend un intérêt durable dans une entreprise résidente. Il y a donc une relation du moins sur le long terme entre l'investisseur étranger et l'entreprise investie dans la prise de décision et la gestion de l'entreprise.

D'un point de vue statistique, conformément aux recommandations du FMI et de l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (OCDE), dès lors qu'une entité non résidente détient au moins 10 pour cent du capital social d'une entreprise résidente, on dit qu'il y a investissement direct. Et toute participation au capital d'une entreprise résidente par une firme étrangère inférieure à 10% sera comptabilisée dans la balance des paiements comme un Investissement en Portefeuille. Dès que le seuil des 10% est atteint, toutes les opérations subséquentes en capital entre une firme étrangère et une firme locale seront recensées dans les investissements directs. Ces opérations recouvrent les augmentations de participation au capital de l'entreprise, les prêts de court et de long terme et enfin les bénéfiques réinvestis. Les organismes statistiques fournissent en général, une information supplémentaire en distinguant le contrôle minoritaire (détention entre 10 à 50% du capital) du contrôle majoritaire (au-delà de 50%).

² C.A. Michalet (1976), *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, Paris, La Découverte, 211 p.

³ Cathal J. Nolan (2002), « *Ethics and International Affairs* », page 173.

La banque de France⁴ définit l'IDE comme des investissements internationaux par lequel des entités résidentes d'une économie acquièrent ou ont acquis un intérêt durable dans une entité résidente d'une économie autre que celle de l'investisseur. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et la société investie et l'exercice d'une influence notable du premier sur la gestion de la seconde. L'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations financières ultérieures entre elles et entre les entreprises du même groupe international.

Section 2 : Typologie de l'Investissement direct Etranger

Les investissements directs étrangers ou investissement direct à l'étranger ou également investissement direct international par l'OCDE⁵, sont les mouvements internationaux de capitaux réalisés en vue de créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger et/ou exercer le contrôle (ou une influence significative) sur la gestion d'une entreprise étrangère. De ce fait, on peut regrouper les IDI selon leur forme ou selon leur logique (stratégie adoptée par les firmes multinationales).

2-1 : Formes et instrument financier des investissements directs à l'étranger

L'essentiel des IDI est réalisé par les firmes multinationales et c'est également l'élément moteur de la mondialisation et recouvrent aussi bien la création des filiales à l'étranger que les Fusions-Acquisitions (recouvre les différents aspects du rachat d'une entreprise par une autre dans le domaine de finance d'entreprise, de stratégie et de gestion d'opération financier). Les Fusions-Acquisitions (F-A) sont des outils utilisés par les firmes dans le but d'accroître leur activité économique et d'augmenter leur profit transfrontière ou les autres relations financières. Concernant la forme des IDI, l'OCDE retient les formes suivantes: l'investissement de création, d'acquisition, d'extension et de restructuration financière, de fusion ou de joint-venture.

⁴ Page d'accueil du site de la Banque de France consacrée aux IDE.

⁵ OCDE, Définition de référence des investissements directs internationaux, 4^e édition, 2008, Paris.

A : Formes

Mesurés par les statistiques issues de la Balance des Paiements, les investissements étrangers ont connu une très forte progression depuis les années 1980 et contribuent de façon très déterminante à la mondialisation des économies. Les IDE constituent également l'un des principaux indicateurs d'attractivité économique d'un pays. Pour développer une filiale à l'étranger, l'investisseur peut intervenir par :

-La création d'une filiale entièrement nouvelle. Dans ce cas, l'investissement direct se matérialise par l'installation de nouveau moyen de production et le recrutement de nouveaux employés. L'IDE de création est aussi connu sous le nom anglais de « Greenfield Investment⁶ »

-L'acquisition des capacités de production des filiales déjà existantes. Ceci se matérialise par un transfert de propriété des titres de la filiale acquise et on l'appelle aussi « Brownfield Investment⁷ »

-L'accroissement des capacités de production d'une firme déjà existante par apport de fonds.

-L'injection de fonds pour soutenir l'activité d'une filiale en difficulté financière. On parle ici d'IDE de restructuration financière.

B : Instruments

Selon l'OCDE, les investissements directs internationaux peuvent être effectués sous forme de titres de participation et titres de créances.

Les titres de participation regroupent les actions privilégiées, les réserves, les apports en capital et les bénéfices réinvestis.

Quant aux titres de créances, ils regroupent les valeurs mobilières négociables telles les obligations (garanties ou non), les billets de trésoreries, le billet à ordre, l'action privilégiée à dividende fixe et autres valeurs mobilières négociables non représentative du capital. Font partie également des créances, les prêts, les dépôts, les crédits commerciaux et les autres comptes clients et fournisseurs.

⁶ OCDE, Définition de référence des investissements directs internationaux (2008), Paris.

⁷ OCDE, Définition de référence des investissements directs internationaux (2008), Paris.

Après avoir établie une clarification sur les formes et les types d'instrument financier des IDE, il importe d'en examiner la logique ou les stratégies adoptée par les FMN.

2-2: Stratégies de l'Investissement Direct à l'Etranger.

Les investissements directs à l'étranger sont les mouvements de capitaux réalisés en vue de créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger et/ou exercer les contrôles (ou une influence significative sur la gestion d'une entreprise étrangère)

Les IDI recouvrent aussi bien la création d'une filiale à l'étranger que les Fusion-Acquisition (FA). Les F-A sont un outil utilisé par les entreprises dans le but d'accroître leurs activités économiques et d'augmenter leur profit transfrontière ou les autres relations financières notamment les prêts et les emprunts intra-groupe. Deux motivations principales sont à l'origine de la multinationalisation : (i) la réduction des coûts (exploitation à distance des ressources naturelles coûteuses voire impossible à transporter, utilisation de main d'œuvre moins onéreux), (ii) la conquête de nouveau marché, difficile à pénétrer par les seules exportations.

A- La stratégie primaire

La stratégie primaire ou stratégie d'accès aux ressources naturelles est principalement orientée vers l'exploitation des ressources du sol et du sous-sol des pays d'accueils et elle n'est spécifique de la multinationalisation.

En effet, c'est une stratégie assimilée à la recherche d'approvisionnement inexistants dans les pays d'origine pour des raisons climatiques ou géologiques ou de moindre coûts dans les pays hôtes. Les ressources naturelles désignent les biens issus du processus de production humaine mais qui répondent néanmoins à une demande de leur part. On peut en distinguer les ressources renouvelables comme les stocks de poisson, de forêts et les ressources épuisables comme les pétroles et les minerais.

Hotelling⁸ (1931) établit une règle selon laquelle la logique d'investissement rationnel de la part des détenteurs de capitaux devrait conduire à exploiter des ressources, dont le stock est en permanence connu avec certitude, de manière à ce que le prix de vente augmente au rythme du taux d'intérêt de l'économie.

⁸ Hotelling (1931), "Theory of Non-renewable Ressources".

En ce qui concerne les ressources renouvelables, elles sont capables de fournir des ressources sur une longue période dont le stock dépend principalement du prélèvement humain.

La stratégie primaire est aussi appelée stratégie d'approvisionnement car elle sert à approvisionner la maison mère à partir des plantations et des activités extractives.

B- La stratégie d'accès au marché

La stratégie horizontale ou de marché (market-seeking) a pour objectif de desservir le marché d'implantation. Selon la littérature théorique sur l'IDE, Markusen⁹ (1995) affirme que c'est le protectionnisme de certains pays qui poussent les FMN à investir sur le marché étranger au lieu de le servir par l'exportation.

Cette stratégie vise à produire, d'une part, pour le territoire d'implantation, une gamme de bien qui reproduit intégralement ou partiellement celle de la maison mère en fonction des caractéristiques locales de la demande. Et d'autre part, elle concerne des pays de niveau de développement similaire, c'est-à-dire, de la même structure de marché, d'où, les investissements considérés sont de type Nord-Nord.

La présence des barrières douanières à l'entrée tels que les restrictions volontaires d'exportation oblige les firmes à opter pour l'IDE que le commerce. Markusen considère que la possibilité de réaliser des économies d'échelles grâce à ses avantages spécifiques, de bénéficier de coût d'implantation relativement faible, d'avoir une marché importante dans le pays hôte et les coûts de transactions élevés poussent les investisseurs à choisir cette stratégie.

Dupuch et Milan (2005) montrent que des firmes multinationales de type horizontales apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont élevés que les avantages liés à la concentration des activités.

Le market-seeking illustre les caractéristiques de spécialisation internationale intra-branche fondée sur les marchés imparfaits et vise à faciliter l'accès de l'investisseur à un marché étranger.

C-La stratégie verticale ou minimisation des coûts

La stratégie verticale ou encore stratégie de délocalisation consiste en une rationalisation de la production. Les différentes étapes du processus de production de l'entreprise sont localisées

⁹ J. Markusen (1995), « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol n°9, p.p 169-189.

dans différents pays dans les « filiales relais » visant à organiser une division internationale du processus productifs. Cette stratégie fait référence à une recherche d'efficacité ou « efficiency-seeking » et génère des flux d'investissements de sens Nord-Sud déterminés par les divergences du niveau de développement des nations partenaires. Dans cette stratégie, l'investisseur fragmente les différentes étapes de conception, de production et de commercialisation dans différents pays dans le but de tirer parti des différences de coûts des facteurs entre pays. Et l'activité à l'étranger est un complément d'activité de la maison mère car la production de la firme est destinée à l'exportation.

Les IDE verticaux sont déterminés par la différenciation des dotations factorielles des pays donc ce sont des investissements intersectoriels mais pas intra-branches et la demande dans le pays d'accueil est moins pertinente en terme d'attractivité. Le facteur le plus important de ce type d'investissement est la facilité avec laquelle les entreprises peuvent exporter leur produit

D- La stratégie complexe

La stratégie complexe ou hybride caractérise les situations où les firmes décident simultanément d'investir dans un pays dans le cadre d'une market-seeking et dans un autre dans le cadre d'une stratégie de réduction des coûts. Selon Yeaple (2003) les stratégies d'intégration complexe dominent les autres formes d'investissements lorsque les coûts de transports se situent à un niveau intermédiaire. En effet, si le niveau des coûts de transports est faible, les IDE prennent une forme verticale afin de bénéficier de la main d'œuvre bon marché dans le pays du sud. Par contre, s'ils sont élevés, les investisseurs optent pour une forme horizontale aboutissant ainsi à une réduction des coûts résultant du commerce international entre les pays du Nord. Toutefois, en présence d'un coût intermédiaire, les IDE prennent une forme hybride afin de bénéficier des avantages résultant de la complémentarité des investissements entre les pays du Nord d'une part et ceux Nord-Sud d'autre part.

E- La stratégie de partenariat

En dépit de la concurrence internationale de plus en plus acharnée, les firmes multinationales tentent de s'organiser et de coopérer en firme réseau ou réseau de firme pour s'accaparer des parts de marché. Ces firmes supportent ensemble les coûts occasionnés sur les Recherche-Développement (RD) et se partagent ainsi les risques probables par leurs apports en capitaux.

Les entreprises qui adoptent cette stratégie sont aussi connu sous le nom de firmes globales¹⁰ et sont souvent localisés à des sites à forts effets d'agglomération.

CHAPITRE 2 : INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT ET CROISSANCE ECONOMIQUE

Les investissements internationaux ont pris une croissance importante dans les économies des pays bénéficiaires qu'il existe une littérature impressionnante consacrée à ce sujet. Il n'existe donc aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre l'internationalisation des firmes.

Section 1 : Fondement théorique de l'Investissement Direct Etranger

La plupart des théories explicatives du phénomène de la multinationalisation ou de l'IDE tirent leur origine de la théorie Ricardienne des avantages comparatifs telle qu'elle a été perfectionné par l'apport d'Heckser Ohlin Samuelson (HOS) en matière d'égalisation des prix des facteurs de production.

1-1-L 'approche par la théorie de la Nouvelle Economie Internationale de la Multinationalisation

Le cadre défini par Dunning constitue le point de départ des nouveaux éléments théoriques apportés par les modèles d'investissement stratégique et de la nouvelle théorie du commerce internationale qui mettent en avant un arbitrage des firmes multinationales entre proximité et concentration.

Brainard (1993) stipule que de firme de type horizontal apparaît lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont élevés relativement aux avantages liés à la concentration des activités. La firme préfère donc implanter plusieurs sites de productions

¹⁰ Selon PORTER (1986), ANDREFF (2003)

pour servir les marchés locaux si elle peut réaliser des économies d'échelles entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles, si les coûts d'implantations sont relativement faible, si les coûts de transport sont plutôt élevés et si la demande sur le marché d'accueil est forte. Ce modèle met l'accent sur les IDE de type horizontaux qui correspondent à des stratégies de conquête de marché local principalement dans les pays à économie de marché.

Markusen et al (1996) complètent les résultats du modèle de Brainard sur l'arbitrage proximité-concentration en mettant en évidence les IDE verticaux lorsque les firmes s'intègrent dans une perspective traditionnelle de division internationale des processus de production. Les FMNs répartissent leur activités entre les pays en fonction des différences en taille et en dotation factorielle et établissent les étapes de la production les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main d'œuvre sont plus élevés.

Helpmann, Melitz et Yeaple (2004) avec le modèle qui prend en compte les entreprises hétérogènes mettent en évidence que seules les firmes les plus efficaces dans leur branche d'activité peuvent s'implanter à l'étranger. Toutefois, toutes les entreprises ne sont pas d'un même niveau d'efficacité dans une branche d'activité donnée : seules les plus efficaces Mrazova et J.P Neary (2013) complètent ce modèle en mettant en évidence le rôle des plateformes à l'exportation : en effet parmi les entreprises à même de se développer à l'international, seules les entreprises les plus performantes seront à même de créer des filiales dans tous les pays, tandis que celles qui le sont le moins se limiteront aux exportations pour pénétrer le marché étranger. Les firmes intermédiaires auront quant à elles intérêt à établir une filiale dans un seul pays et pourront lui confier le rôle de plate-forme à l'exportation.

D'autres analyses s'attachent à introduire les concepts d'incertitude et d'acquisition de connaissance sur les marchés étrangers afin d'analyser dans quelle mesure une entreprise peut évoluer d'un mode de pénétration des marchés étrangers vers un autre. Ainsi, F.Albornoz et al (2010) développent un modèle basé sur l'apprentissage et l'expérimentation dans lequel les firmes ne découvrent leur profitabilité sur les marchés étrangers qu'après avoir commencé à exporter. Plus précisément, une entreprise commencerait à exporter un produit vers d'autres pays si les exportations vers le pays initial s'avèrent profitable. Dans le même ordre d'idée, P.Conconi, A. Sapir et M.Zanardi (2010) étudient comment une entreprise qui a commencé à exporter vers un pays peut décider de maintenir sa présence dans ce pays en y affectant des IDE. Ils montrent en particulier que la probabilité de créer des filiales à l'étranger est d'autant

plus forte que l'entreprise a acquis, via l'exportation, des connaissances sur les structures et le marché du pays d'accueil

1-2- Approche en terme d'économie industrielle

Une firme peut s'installer sur un marché étranger si elle bénéficie de certains avantages monopolistiques ou oligopolistiques que ses concurrents locaux ne possèdent pas. Entre autre sur les plans des facteurs, les sources d'avantages potentiels sont nombreuses notamment l'accès au capital, le management et les avantages technologiques. L'accès au capital à un meilleur marché que ses concurrents des pays hôtes même s'il n'est qu'un des facteurs permissifs d'expansion des investissements étranger, revêt une grande importance dans la décision d'investir à l'étranger. C'est à S.Hymer¹¹ (1962) que l'on attribue généralement la paternité de la formulation de l'approche de l'investissement étranger en terme d'économie industrielle « dans un monde de concurrence parfaite pour les biens et les facteurs, l'investissement direct ne peut pas exister.....pour que l'investissement direct prospère, il doit exister des imperfections sur les marchés des biens et des facteurs, y compris celles résultant d'un progrès technique récents »

L'accent est mis alors sur la structure du marché et sur le comportement de l'entreprise comme catalyseur de l'investissement direct et non sur l'avantage comparatif national. Sur le plan des marchés des produits, le comportement oligopolistique se comprend mieux quand on s'attaque à repérer les imperfections ou les barrières auxquelles se heurte l'investissement étranger par rapport aux concurrents autochtones ou même à des concurrents étrangers déjà installés dans le pays d'accueil : coûts dues à l'information, inadaptation aux conditions sociale, légale ou économique. Face à ces coûts, R.Caves(1996) propose la théorie de la diversification des produits qui exprime la capacité pour un investisseur étranger de diversifier la production lui permettant ainsi de pénétrer le marché oligopolistique.

¹¹ S. Hymer (1976), "The International Operation of National Firm", Cambridge, Massachusetts, the MIT Press.

La théorie du cycle de vie de Vernon

Dans cette théorie, Vernon ¹²(1966) étudie la nature des innovations et les stratégies des firmes tout au long de la durée de vie économique d'un produit. L'insertion d'un produit dans le commerce international a lieu en quatre étapes à savoir : la naissance, la croissance, la maturité et le déclin. Dans la phase de naissance, le produit nouveau est d'abord vendu dans un pays développé et est destiné à des consommateurs ayant des revenus élevés car la fabrication du produit technologiquement nouvel requiert une production à fort contenu en travail qualifié donc un coût de production élevé. Ensuite, en dépit de l'économie d'échelle réalisée par la firme, le prix de vente du produit baisse et la standardisation commence. Il y a donc diminution du coût de production et aussi une augmentation de la demande y compris à l'étranger dans les pays à économie de marché. La firme procède alors à l'exportation du produit vers les autres pays qui ont un niveau de développement similaire pour conquérir de nouveau marché ou des concurrents produisant le même produit apparaissent. La firme craignant de perdre sa monopole technologique et une part de son marché est obligée d'aller produire directement à l'étranger dans ce qu'on appelle la phase de maturité. Finalement, dans la phase de déclin du cycle, la production du bien est arrêtée sur le territoire d'origine de la firme, en raison du déclin de la demande, mais la demande résiduelle est finalement satisfaite par des importations en provenance des filiales à l'étranger dans les pays en développement. La délocalisation de la production est motivée par la faiblesse du coût de la main d'œuvre et l'existence d'une demande potentielle dans le pays hôte.

1-3 : Approche par l'économie institutionnelle de la multinationalisation

Théorie des coûts de transaction et la multinationalisation

Si une entreprise décide de vendre un produit, elle a le choix de le fabriquer elle-même ou de faire appel à des fabricant extérieures. Ce comportement d'achat ou de fabrication se retrouve également dans le comportement de la firme multinationale.

En faveur du recours à la production au lieu de l'achat sur le marché, R.Coase¹³ (1937) cite notamment la difficulté de trouver les vrais prix de marché (le juste prix), le coût de négociation et de conclusion de contrat d'échange pour chaque transaction ayant lieu sur le

¹² R.Vernon (1966), « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*.

¹³ R. Coase (1937), *The Nature of the Firm*.

marché. La fluctuation des prix sur le marché ne permet pas généralement de passer des contrats à long terme pour l'offre de produit et service.

D'après Coase, les indicateurs qui permettent à une firme donnée de recourir à la production directe ou au provisionnement auprès du marché sont : les coûts de transaction et de l'organisation hiérarchique de la production. Les coûts de transactions ont été définis comme étant ceux auxquels l'entreprise doit faire face en échangeant un bien ou les services d'un facteur de production. Ils viennent s'ajouter au prix d'achat ou de vente. Le coût de transaction exprime le prix de face à face entre deux partenaires économiques, individuel ou collectif.

Face à ces coûts de transactions, les avantages de l'internalisation (organisation hiérarchique de la production) se trouvent être : facilitation de la prise de décision séquentielle et adaptative, réduction de l'incertitude, atmosphère générale plus satisfaisante.

Dans ce cadre, la firme multinationale peut être considérée comme une alternative au marché et est mise en place dans le but de maximiser le profit pour des unités de production interdépendante et localisées dans différents pays.

Cependant, dans la réalité les situations sont beaucoup plus complexe du fait de l'existence d'une multitude d'organisation intermédiaire entre la hiérarchie d'un côté et le marché de l'autre. Autrement dit, la théorie des coûts de transaction fournit un cadre d'analyse distinguant les transactions qui nécessitent d'être internalisés de celles qui ne le nécessitent pas.

Les différentes alternatives de pénétration du marché étranger sont comparées entre elles en termes de coûts de transaction et d'organisation, coûts qui sont fonction de la nature du produit et de la technologie.

Dans cette théorie développée par Coase, les choix alternatifs dans les méthodes de pénétration des marchés étrangers vont de l'export pur et simple à la création ou à l'acquisition d'une filiale à 100 pour cent.

Approche éclectique et le paradigme OLI (Organisation Localisation Internalisation)

Dunning¹⁴ (1977) a proposé une première approche globale sur les facteurs explicatifs de l'Investissement Direct (paradigme OLI) dans laquelle apparaissent des éléments comme « la concurrence imparfaite », « les avantages comparatifs » ou « l'internalisation des coûts de transaction ». L'approche éclectique se réfère au paradigme OLI pour Organisation, Localisation et Internalisation et fait de la multinationalisation le résultat d'une combinaison des trois éléments interdépendant.

-Le premier avantage ou avantage spécifique ou encore ownership advantage (en anglais) est la possession par l'entreprise « d'actifs » susceptibles d'être exploités de manière rentable à une échelle relativement large. Parmi les actifs dont la détention joue un rôle moteur dans l'internationalisation des opérations des sociétés multinationales, la technologie ou plus encore la capacité d'innover régulièrement du point de vue technologique, est reconnue comme un élément de première importance. Plus généralement, on souligne souvent le fait que les SMNs possèdent de nombreuses « actifs incorporels » qu'elles peuvent étendre à l'échelle mondiale comme les brevets, droit d'auteur, compétence, nom de marque et réseaux de commercialisation.

- La deuxième avantage lié à la localisation est l'existence d'un avantage à utiliser ces actifs pour produire dans plusieurs pays plutôt que d'exporter à partir d'une production dans le seul pays d'origine. De multiples facteurs peuvent être associés à cet élément : une présence physique sur les marchés étrangers est parfois nécessaire pour y être compétitif. C'est souvent le cas dans les activités de service. L'implantation à l'étranger peut aussi s'inscrire dans le cadre d'une division internationale du processus productif dans laquelle les différences des prix et des salaires jouent un rôle important. La délocalisation peut également répondre à une volonté de s'affranchir d'entraves au commerce (frais de transports des produits, protectionnisme commercial des pays d'accueil) ou permettre une meilleure adaptation au marché (proximité des consommateurs, ajustement aux normes locales et meilleure connaissance des concurrents locaux)

-Le troisième (avantage à l'internalisation) réside dans les avantages potentiels d'une « internalisation » de l'exploitation des actifs en raison de certaines formes de défaillance du marché. L'internalisation de l'exploitation des actifs permet d'éviter les coûts associés aux transactions entre sociétés indépendantes, coûts liés à la passation des contrats et à la garantie de la qualité. Elle assure un meilleur contrôle sur l'utilisation des technologies, notamment si

¹⁴ J.H Dunning (1988), « Explaining International Production », Unwin Hyman, p.13.

l'environnement juridique dans le pays hôte n'offre pas de garantie jugée suffisante en matière de protection de la propriété intellectuelle en cas d'octroi de licence pour l'exploitation d'une technologie mise au point par l'entreprise. Par ailleurs, il peut y avoir une sous-évaluation par le marché d'une telle technologie si, pour l'exploiter pleinement, on doit faire appel à des technologies complémentaires, à des connaissances et compétences qu'il n'est pas facile de trouver en dehors de l'entreprise.

L'IDE comme mode de pénétration de marché étranger, est choisi lorsque la firme réunit simultanément les trois avantages (spécifique à la localisation et à l'internalisation). S'il n'y a pas d'avantage à la localisation mais un avantage spécifique à l'internalisation, la firme opte pour la pénétration du marché étranger en y exportant et en établissant son propre réseau de vente.

Pour Dunning enfin, si la firme ne possède qu'un avantage spécifique, elle effectue alors une vente de licence auprès d'une entreprise locale et lui laisse le soin d'exploiter le marché de son pays.

Section 2 : Les déterminants de l'investissement étranger

Selon Markusen (2004) une firme procède à l'investissement international si elle remplit les conditions suivantes : elle réalise des économies d'échelle grâce à ses avantages spécifiques, elle doit disposer d'un coût d'implantation relativement faible, la taille du marché du pays hôte est importante et que les coûts de transactions (coût de transport et barrière tarifaire) soient élevés.

Les facteurs déterminants¹⁵ dans le choix de délocalisation des firmes multinationales sont fonction du type d'IDE en question selon qu'il s'agit d'IDE horizontal, vertical, primaire ou IDE à stratégie complexe mais n'oublions qu'il y a aussi des facteurs propres à la situation économique et sociale liés à l'économie du pays d'accueil et les facteurs influencés par le contexte socio-économique mondiale.

Une firme décide d'investir à l'étranger pour : (i) rechercher une technologie adaptée, (ii) rechercher des mains d'œuvre qualifiées, (iii) se rapprocher des consommateurs pour mieux les

¹⁵ Zineb El Aoumari, L'investissement direct étranger et dynamique de la croissance, p.21.

connaître, (iv) se donner une image de producteur national et enfin (v) pour profiter des effets d'agglomération.

Tous ces facteurs peuvent contribuer à la délocalisation des sociétés multinationales.

Aussi, la concurrence internationale et la logique de la compétitivité sont-elles des paramètres significatifs pour leurs multinationalisations. La compétitivité est la capacité pour une entreprise à maintenir ou à accroître ses parts de marché sur le marché domestique (compétitivité interne) et sur les marchés extérieurs (compétitivité externes). Elle peut prendre deux formes que sont la compétitivité prix et la compétitivité produit. Une firme décide alors de délocaliser une partie ou la totalité de ses productions pour bénéficier de la faible coût de main d'œuvre d'où un avantage sur le prix de ses outputs.

La compétitivité prix existe lorsque la compétition entre les entreprises se porte sur des produits homogènes dont la seule variable de différenciation est le prix. En ce qui concerne la compétitivité produit, elle dépend des caractéristiques du produit mis en vente. Dans une économie où la demande des consommateurs est de plus en plus personnalisée, et/ou la qualité, l'image de marque et l'originalité du produit compte parfois plus que son prix.

Pour les facteurs intrinsèques qui font ou non d'un pays une destination privilégiée des IDE, la littérature sur celles-ci en identifie certain nombre tels que la qualité des infrastructures économique, le niveau du développement du capital humain, la distance entre le pays et les principaux marchés internationaux ainsi que l'ouverture du pays au commerce international. La politique de change, les incitations fiscales et non fiscales, plus particulièrement la stabilité politique, la politique monétaire et enfin le degré de libéralisation financière sont des atouts indéniables pour l'attraction des sociétés multinationales (Ben Abdallah (2001), Deble-Norris et al (2010)). A voir ces différents critères, il semble que les pays développés et les pays émergents disposent d'un cadre plus attractif en matière d'IDE et le Rapport de la CNUCED confirme bien cette proposition en indiquant que les pays développés ont accueilli, à eux seuls, près de la moitié des flux mondiaux des capitaux étrangers.

Akinkube (2003) en complément de ces variables socio-économique ajoute que la présence des ressources naturelles telles que le pétrole, le gaz naturel, l'or et l'uranium ainsi que le cobalt et le nickel sont des facteurs d'attraction des FMNs.

A part ces caractéristiques propres à l'économie du pays récipiendaires, il existe également les facteurs externes qui influent sur les flux d'IDE à travers différents canaux. Il s'agit notamment du taux de croissance et des taux d'intérêts des pays développés.

D'après une étude menée par Reinhart and Reinhart (2006), l'évolution des taux de croissance économique des pays développés pourrait affecter les flux d'IDE à travers un effet-revenu et un effet de substitution. En période de récession économique dans les pays développés, les faibles perspectives de profit affectent négativement le volume des investissements des firmes aussi bien au niveau domestique qu'à l'étranger, en raison d'un effet-revenu résultant du caractère pro cyclique des IDE.

Calvo et al (2003) stipulent qu'une récession économique des pays en développement pourrait accroître la profitabilité et l'attractivité des PED si les décisions d'allocation des ressources des firmes sont déterminées par le taux de rendement.

Une variation du taux d'intérêt international a également une incidence sur le financement des flux d'investissement étranger. En effet, si une proportion importante des capitaux d'IDE est mobilisée sur le marché financier international, le coût de mobilisation est particulièrement sensible aux variations des taux d'intérêts. Entre la période de 2003 à 2007, une étude de la Banque Mondiale trouve qu'un faible taux d'intérêt international donc la baisse des coûts d'emprunts ont contribué à plus de 70 pour cent à la hausse des flux des capitaux en direction des pays en développement (World Bank, 2010).

Le tableau ci-après présente une récapitulation de ces déterminants.

Tableau 1 : Les facteurs déterminants de la localisation des firmes multinationales.

<p>Les facteurs internationaux</p> <ul style="list-style-type: none"> - la concurrence internationale et la logique de la compétitivité. - le taux de croissance économique des pays d'origine de la firme. - le taux d'intérêt international 	<p>Les différents déterminants de la délocalisation</p> <p>Du point de vue de la firme :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La recherche de faible coût de production - La recherche d'une technologie adaptée - La recherche de main d'œuvre qualifiée - Se rapprocher des consommateurs - Se donner une image de producteur national - Profiter d'effets d'agglomération <p>Du point de vue de l'économie du pays d'accueil :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualité des infrastructures socio-économique - Niveau de développement du capital humain - Distance entre le pays et les principaux marchés internationaux - L'ouverture au commerce international - Politique de change - Stabilité politique - Politique monétaire - Le degré de libéralisation financière - L'ouverture au commerce international - La présence de ressource naturelle
--	--

Source : Cahier de recherche- Centre d'Etudes Internationales et Mondialisation, 2003

L'analyse des déterminants des flux de capitaux privés se fait généralement en distinguant les facteurs internes, pouvant être influencés par l'économie d'accueil, des facteurs externes, liés aux conditions économiques dans les pays sources, qui sont hors du contrôle des économies bénéficiaires.

Section 3 : Théorie de la croissance endogène

Depuis Adam Smith et son ouvrage « La richesse des nations », la croissance occupe une place prépondérante dans la littérature économique. L'économiste François Perroux (1903-1987) a proposé une définition de la croissance économique comme étant « l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs période longues, chacune de ces périodes comprenant plusieurs cycles quasi décennaux, d'un indicateur de dimension, pour une nation, le produit global net en terme réel ». Ainsi, la croissance est associée à plusieurs qualificatif comme illimitée, limitée, instable et durable et on a souvent recours à des agrégats tels que le Produit Intérieur Brut (PIB) ou le Produit National Brut (PNB) pour mesurer l'évolution de l'ensemble de la production. Les économistes préfèrent utiliser le PIB en volume plutôt que le PIB en valeur car ce dernier est le résultat d'un effet quantitatif (PIB en volume) et d'un effet prix (accroissement du niveau général des prix) qui peut masquer une stagnation qu'un recul de la production en période d'inflation. Et on utilise l'accroissement en pourcentage du PIB en volume d'une année par rapport à la précédente pour exprimer le taux de croissance d'un système productif.

Les hypothèses du modèle : progrès technique endogène et rendement constant

Avec la crise de 1973 qui s'est approfondie, la question sur la croissance économique revient à l'ordre du jour mais les études sur ce dernier n'ont commencé qu'à partir des années de 80.

Les économistes qui s'intéressaient à ce sujet se heurtaient sur deux problèmes majeurs quant à la théorie de Solow. Ce modèle de Solow n'expliquait pas la croissance mais signalait tout simplement que grâce au progrès technique, la croissance peut perdurer. Ensuite, la théorie classique qui stipule les rendements des facteurs de production décroissants indique l'absence de croissance sur le long terme.

Les tenants de la nouvelle théorie de la croissance considèrent que la croissance elle-même est un phénomène auto-entretenu. Dans cette nouvelle théorie, le progrès technique, quant à lui, est endogène et ne tombe pas du ciel. Ce progrès technique est endogène parce qu'il est le résultat de l'activité économique. Les entreprises désirant améliorer la gamme de ses produits ou pour faire face à la concurrence vont intégrer le progrès technique. Ce progrès intégré va provoquer un accroissement de la croissance qui elle-même rendra nécessaire de nouveau progrès technique. En plus, ce progrès génère des externalités positives favorables à l'ensemble de l'économie. Ces externalités vont améliorer la croissance et vont faire que cette

croissance, au lieu d'avoir un rendement décroissant, nous amène à une économie qui présente des rendements constants où même croissants.

A partir de ce point commun¹⁶ : croissance endogène, progrès technique endogène et externalités positives, les théoriciens vont chercher des modèles relativement différents pour expliquer les déterminants de la croissance économique parmi eux Paul Romer, Lucas et Barro. Pour ces trois économistes, l'accumulation du capital pouvait donner une croissance auto-entretenu.

Les sources endogènes de la croissance

Paul Romer¹⁷ (1990) affirme qu'il s'agit essentiellement du capital technique et de l'innovation. Autrement dit, un investissement incorporant de nouvelles technologies va produire une accumulation des connaissances. En proposant un modèle qui se repose sur les phénomènes d'externalités entre les firmes, Romer renouvelle son analyse. Une firme qui investit dans de nouveaux équipements accroît sa propre production mais aussi celles des autres firmes concurrentes par le phénomène de l'externalité technologique. L'explication réside dans le fait que l'investissement dans de nouvelles technologies est le point de départ à de nouveau apprentissage par la pratique, et l'accumulation des connaissances se fait par le learning by doing. Comme forme d'apprentissage, on peut citer l'amélioration des équipements en place, les travaux d'ingénierie, l'augmentation de la compétence des travailleurs. L'innovation, quant à lui, vient des idées et l'accumulation des connaissances, selon Romer¹⁸ «l'idée qui se transforme en connaissance qui s'accumule et devient une innovation ». Chaque changement technique provient donc d'une idée mise en forme et testée. Il en résulte que les idées doivent être considérées comme des entités économiques au même titre que les biens. Sa production ne suit pas par contre la loi du marché et elle est une entité non rivale, partiellement exclusive et cumulative. On peut donc affirmer qu'il y a processus d'accumulation des connaissances auto-entretenu car les idées ne suivent pas la loi des rendements décroissants donc ont un rôle principale dans le processus de production. Cependant, entre l'émergence d'une idée nouvelle et sa mise en œuvre, il peut y avoir un très long chemin (test, essais-erreurs) qui nécessitent le concours de plusieurs personnes et les coûts de mise en œuvre peuvent être élevés mais une fois ces étapes franchies, et si l'idée est acceptée, le produit qui en résulte peut être multiplié.

¹⁶ A. Diemer (2009), « La croissance économique », Cours d'Economie Générale à l'IUFM AUVERGNE, p.16.

¹⁷ Romer P. (1990), « Endogenous Technological Change », Journal of Political Economy, vol 95, pp.71-102.

¹⁸ Romer P. (1993), Idea gaps and object gaps in economic development

En résumé¹⁹, un investissement incorporant de nouvelle technologie produit de l'accumulation des connaissances, et avec l'accumulation de connaissance que s'ajoute des nouvelles idées donc il y aura innovation et finalement de la croissance économique auto-entretenu.

En ce qui concerne Robert Lucas²⁰, il insiste sur le rôle joué par le capital humain. Le terme capital humain²¹ signifie l'ensemble des capacités (aptitudes, talents, qualifications, expériences) apprises par un individu et que celles-ci augmentent leur propre productivité. Ainsi, l'éducation, par laquelle l'individu acquiert ses capacités, est considérée comme un investissement dont il espère obtenir un gain après un certain temps.

Lucas pense que si la formation et l'éducation s'améliore et que si les salariés sont constamment formés par l'entreprise où qu'ils arrivent déjà biens compétents, il va y avoir une productivité supérieur d'où une croissance et nécessairement une nouvelle technologie. Cette nouvelle technologie nécessitera une nouvelle formation ainsi on élève encore le niveau du capital humain. En plus, ce capital humain va présenter des externalités positives parce qu'au fur et à mesure qu'on élève la formation des salariés, ces derniers vont aller dans de nouvelles entreprises (mobilité du travail) et vont apporter leur nouvelle connaissance que vont bénéficier ces dernières. Cela va se répandre sur l'ensemble du tissu industrielle donc va inciter une amélioration généralisée du capital humain et forcément de la croissance. L'accumulation du capital humain résulte des stratégies individuelles, mais aussi de la stratégie de la collectivité.

Quant à Barro²² (1990), il a mis l'accent sur le capital public. Ce capital public regroupe l'ensemble des infrastructures de communication et de transport mis en place par l'Etat et les collectivités locales à travers l'investissement public. Ce type d'investissement peut inclure également les investissements dans le secteur de l'éducation et de la recherche fondamentale que la plupart des agents privés ne peuvent en produire du fait des coûts souvent élevés. Il montre que la dépense publique est directement productive et doit donc être comme un des facteurs de la fonction de production. Comme les autres accumulations, ces dépenses ont un effet cumulatif et elles permettent d'augmenter la croissance qui induit un accroissement des recettes publiques et donc de la dépense publique facteur de croissance. Ainsi, il affirme que

¹⁹ Hery Ramiarison (2013/2014), « Théorie de la croissance endogène », cours magistrale en quatrième année du département Economie.

²⁰ Lucas R. (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*.

²¹ Théorie avec laquelle Gary Becker a obtenu son prix Nobel en 1992.

²² Barro, R.J (1990), « Government Spending in simple model of endogenous growth », *Journal of Political Economy*.

m'augmentation du taux d'imposition a deux effets sur la croissance : d'une part, il favorise par le biais de financement des infrastructures sources de croissance mais d'autre part il existe un taux optimal d'imposition qui permet à l'Etat de maximiser la croissance pour que ce dernier ne décourage pas l'initiative privée.

CHAPITRE 3 : IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR L'ECONOMIE DU PAYS HOTE

La littérature qui s'intéresse à l'impact des investissements internationaux sur la croissance économique notamment celles des pays en développement est assez abondante. Les travaux concernent plutôt les impacts d'ordre macroéconomique.

Certains auteurs trouvent que la plupart des facteurs d'attractivité sont également des vecteurs de l'efficacité des IDE à l'égard des économies des pays récipiendaires. Plusieurs études théoriques ont montré l'existence d'une relation positive d'IDE et la croissance dans le cas où les pays d'accueils présentent des conditions initiales favorables, notamment un niveau minimum de développement économique ou l'existence des capacités locales de création de richesse, notamment un niveau d'éducation suffisamment élevé.

Borensztein, De Gregorio et Lee, Bengoa et Saez-Robles (2003) soutiennent que les IDE exercent un effet d'entraînement sur la croissance lorsque les pays récipiendaires ont un capital humain important et surtout un niveau d'instruction élevé.

En étudiant trois regroupement économique régionaux en Amérique du Nord et du centre, Blomstrom et Kokko(1997) trouvent que les impacts les plus importants des flux d'IDE apparaissent lorsque les accords d'intégration régionales s'accompagnent d'une libéralisation du marché intérieur et d'une stabilité du cadre macroéconomique des pays membres.

Section 1 : Développement du commerce extérieur

L'intégration des pays dans le commerce international est aujourd'hui incontournable. Plus précisément, les exportations ont pour effet d'attirer les devises contribuant ainsi au financement des importations et permettent dans le même temps d'obtenir des économies de spécialisation et des économies d'échelle.

Une firme multinationale a comme fonction principale d'intégrer les marchés à travers les frontières nationales donc peuvent être d'une grande utilité pour les pays d'accueils.

Selon la CNUCED (2002), une FMN peut agir de façon directe ou indirecte sur le commerce du pays récipiendaire. Les effets directs se manifestent lorsque la production locale de la filiale est consacrée soit à la réexportation vers le pays d'origine de la firme soit à

l'exploitation des marchés tiers à partir du territoire d'accueil que dans ce cas que l'on parle de formation de plate-forme de réexportation. Les effets directs se manifestent aussi sous la forme de conquête de nouveaux marchés ou l'implantation sur un territoire peut être utilisée, comme tête de pont, pour entrer sur un marché de plus grande taille. Ces effets se présentent ainsi lorsque les firmes des filiales établissent des liens en amont avec les entreprises locales qui deviennent à leur tour des « exportateurs indirects »

Quant aux effets indirects, Blomstrom et al (2000) et Dunning (1993) avancent que la présence des firmes étrangère incite les gouvernements à développer les infrastructures tel que l'établissement des zones franches d'exportation et à réduire les barrières à l'échange. De même, ces effets peuvent se produire lorsque les firmes autochtones embauchent des travailleurs ou gestionnaires qui sont formés dans les filiales étrangers, Blomstrom et al(2000).

Quant à la OCDE²³, elle avance que « les entreprises multinationales peuvent renforcer le caractère exportateur de l'économie national grâce à des atouts qui comprennent : l'excellente qualité de leur produit, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacités de lever les obstacles à l'utilisation de la dotation en facteur de l'économie d'accueil et leur impact à long terme sur la compétitivité internationale du secteur d'activité du pays d'accueil ».

Les investissements étrangers peuvent aussi véhiculer des effets dynamiques sur l'évolution de la spécialisation internationale des pays hôtes notamment dû à la diffusion des avantages compétitifs des firmes étrangères. Dunning (1993) montre que « le principal effet des activités des FMN sur la division internationale du travail se produit à travers la façon, suivant laquelle, ces firmes internalisent les marchés internationaux de produits intermédiaires ou elles opèrent. Les effets et la nature de cette internalisation, se manifestent aussi bien directement par les actions des FMN ou leur filiales qu'indirectement via les spillovers sur leur concurrents, leurs fournisseurs et leurs clients ».

En prenant appui sur les IDE japonais dans les PED, K.Kojima (1978) souligne l'aspect de complémentarité entre l'IDE et le commerce international de marchandise par l'introduction d'une différence de technologie entre les pays. Son argumentation peut se résumer ainsi : il y a deux pays, le premier pays développé abondant en capital et ayant un avantage comparatif

²³ OCDE (2002), « L'investissement direct au service du développement », Paris, p.101.

dans la production de machine, et un pays en développement intensif en travail et ayant par contre un avantage comparatif dans la production de textile. En raison de la faible demande internationale de textile, le prix international du textile se trouve égal à celui qui se vend dans le pays en développement : celui-ci n'a donc aucun intérêt à exporter et il n'y a pas de commerce international. Le capital et la technologie étant spécifiques à chaque secteur, les firmes du textile dans le pays développé seront avantagées si elles se délocalisent dans le pays en développement où la main d'œuvre et le coût d'implantation sont moins chers. Dans ce cas, un transfert de capital et de technologie va améliorer la productivité de l'industrie textile dans le PED, abaissant ainsi ses coûts de productions donc le prix qui va être au-dessous du prix international. Ce dernier a donc intérêt à exporter du textile et à importer des machines. L'IDE dans ce cas est ainsi créateur d'échange.

Dans le cas des IDE verticaux où les firmes adoptent la stratégie de délocalisation entre les pays en fonction des différences sur les avantages comparatifs, l'IDE et le commerce international peuvent être complémentaires, en accroissant les échanges intra-firmes.

Section 2 : Investissement direct étranger et capital humain

L'éducation, les activités de formation, le paiement des salaires et enfin le turnover ont été considéré par la littérature comme les principaux mécanismes à travers lesquelles les IDE contribuent à l'accumulation du capital humain.

D'après une publication de l'OCDE en 2002, l'impact de l'IDE est positif sauf que celui-ci se manifeste de manière indirecte. Il constata que « le niveau du capital humain et ses retombés sont étroitement fonction des transferts de technologie »

En principe, l'amélioration du capital humain se manifeste par trois mécanismes à savoir : (i) les formations et apprentissages dispensés par les employeurs étrangers aux travailleurs nationaux, (ii) les liaisons existantes entre les entreprises locales et les FMN, (iii) le déplacement des travailleurs provenant des FMN et particulièrement au moment où ces ex-salariés des FMN décideront de bâtir leur propres entreprises.

Pour Blomstrom et Kokko²⁴ (2003) « le transfert de technologie entre les multinationales et leur filiale ne s'opère pas seulement via les machines, le matériel, les droits et brevets, l'expatriation des gestionnaires et des techniciens mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales. Cette formation touche la plupart des niveaux d'emploi, depuis les simples manœuvres jusqu'aux techniciens et gestionnaires supérieurs en passant par les contremaîtres ».

Dans un même article plus récent, les mêmes auteurs insistent sur l'importance relative des FMN dans l'enseignement supérieur. En effet, les deux auteurs indiquent que « bien que le rôle des FMN soit assez marginal dans l'enseignement primaire et secondaire, l'IDE pourrait néanmoins avoir un effet visible sur l'enseignement supérieur dans les pays hôtes. L'effet le plus important est probablement du côté de la demande.... Cette demande de travail qualifié par les FMN va encourager ainsi les gouvernements à investir dans l'éducation ou l'enseignement supérieur (Blomstrom et Kokko, 2003).

Ramos (2001) a montré que l'IDE permet d'accélérer le niveau du capital humain. Ainsi, il a effectué une étude sur un panel de 138 pays qui s'étend de 1965 à 1995. La variable endogène est le taux de croissance du capital humain expliqué par les flux d'IDE, l'investissement domestique et les dépenses d'éducation. Les résultats du modèle indiquent une relation positive et significative entre le taux de croissance du capital humain et l'IDE. Ce modèle à prouver une place prépondérante de l'IDE dans l'accumulation du capital humain.

Pour l'OCDE (2002), la présence des FMN dans un pays d'accueil pourrait être un élément clé du développement des compétences d'autant que certains savoirs sont impossibles à transmettre par écrit. En effet, les compétences acquises en travaillant pour une entreprise étrangère peuvent prendre une forme non quantifiable, il s'agit bien évidemment des savoirs tacites. Ces savoirs sont impossibles à codifier et à formuler. La meilleure façon de les transmettre étant d'en faire la démonstration et l'expérience, de plus le savoir tacite s'échange difficilement sur de longue distance. Le meilleur moyen pour les PED d'acquérir le savoir contenu dans le processus de production des économies les plus développés pourrait donc être la présence d'entreprise étrangère dans l'économie nationale.

La question qui se pose est la suivante, ce en quoi, la formation assurée par les FMN diffère-t-elle de celle effectuée par les firmes autochtones ? Selon Dunning (1993) on peut citer trois

²⁴ Blomstrom et Kokko (2003), « Human Capital and Inward FDI », p.16.

niveaux de différences. Tout d'abord, comme les FMN évoluent dans des environnements culturels différents, elles auront donc la possibilité de faire appel à une gamme de système de valeur et de formation capable d'améliorer les ressources humaines. Puis, en se basant sur son expérience une multinationale pourrait transmettre des techniques de formation à différents pays. Dans plusieurs cas, le Learning by doing est l'une des meilleures formes d'instruction. Enfin, grâce aux économies d'échelle et l'efficacité dans la gestion des personnels, les grandes firmes implantées partout dans le monde peuvent souvent avoir les moyens de s'engager dans des programmes de formation plus spécialisée et plus systématique que leurs concurrents uninationaux.

En tenant compte des caractéristiques sectorielles et de la localisation des firmes, Lipsey et Sjöholm²⁵ (2004), ont prouvé que les multinationales en Indonésie investissent plus dans la formation que les entreprises locales. Ceci dit, l'entrée ou l'implantation des FMN dans un pays d'accueil peut affecter les salaires de plusieurs manières. Les FMN peuvent payer des salaires plus élevés que les firmes domestiques. Ceci est communément connu sous le nom des retombés sur les salaires ou « wage spillovers ». D'ailleurs, la plupart des études hormis quelques exceptions s'accordent sur le fait que l'IDE contribue positivement à l'accroissement des salaires. C'est ainsi que les emplois dans les firmes étrangères restent recherchés en PVD, en raison du chômage, mais aussi parce les salaires y sont supérieurs à ceux des firmes locales mais par contre plus bas que celles des multinationales en pays d'origine (Andreff, 2003).

Mis à part son rôle moteur dans la croissance, l'IDE influence également l'emploi. En se référant sur ces études, ANIMA (2010) avance l'idée principale que : la création d'emploi dans les PED n'est pas seulement engendrée par les IDE, autrement dit « l'élasticité de la création d'emploi par rapport au niveau d'IDE est très faible ». Par conséquent, l'auteur de cette étude a conclu que les IDE créent peu d'emplois directs, ce qui l'amène à recommander les pays hôtes à ne pas se contenter des seuls effets directs mais aussi à maximiser les effets indirects de ces capitaux étranger notamment en terme d'impact sur l'emploi.

Par ailleurs, une autre documentation, celle de S.Ajay (2006), estime que l'IDE affecte l'emploi dans trois degré différents. Tout d'abord, la création d'emploi se manifeste de façon directe à l'économie du pays hôte car l'arrivée des firmes étrangères signifie la création de

²⁵ R.E Lipsey et F. Sjöholm, « FDI and Wage Spillovers in Indonesian Manufacturing », Review of the world economic, p.321-332.

nouveaux employés. Ensuite, les emplois peuvent être créés par l'intermédiaires des liaisons verticales ou horizontales, c'est-à-dire dans les entreprises locales, sous-traitants ou prestataires de services ou même dans celles des firmes concurrentes des firmes étrangères. Enfin, les emplois peuvent se créer de façon indirecte en passant par l'effet positif des IDE sur la croissance économique c'est-à-dire l'augmentation de la production entraînera à son tour la création de nouveaux emplois.

Section 3 : l'impact de l'investissement étranger sur la formation brut de capital fixe

L'objectif principal des PED en attirant les IDE est d'obtenir des ressources supplémentaires de l'extérieur à cause de l'insuffisance des financements nationaux, afin de relancer la croissance économique via l'amélioration des investissements.

Les études de Borensztein, De Gregorio et Lee(1991), en se focalisant sur la relation qu'entretiennent l'IDE et l'investissement national, ont montré que les investissements étrangers affectent les investissements domestiques mais l'effet n'est pas très significatif. Pour Agosin et Mayer (2000), ils affirment qu'en Asie, il y a un effet d'encouragement entre ces deux types d'investissements, alors qu'en Afrique, l'effet est beaucoup moins net.

En ce qui concerne Madagascar, par simple constat, on peut penser qu'il y a un effet d'éviction entre l'investissement intérieur et celui en provenance de l'extérieur. En effet les secteurs d'activités sont dominés par les étrangers en ne citant que celui des mines avec les deux grands projets miniers, ceux du traitement de textile de base avec les zones franches et les activités bancaires. Mais le faible taux d'investissement national peut être aussi expliqué par l'environnement des affaires défavorisé par des crises cycliques.

La question principale qui se pose est que dans quelle mesure l'IDE peut agir négativement ou exercer un effet d'entraînement sur les investissements domestiques ?

Bronstein, De Gregorio et Lee(1998) a traité cette question en incluant l'investissement domestique directement dans l'équation de la croissance ou en estimant une équation d'investissement domestique incorporant l'IDE. Plusieurs études théoriques considèrent qu'il existe des effets possibles de complémentarité entre les deux types d'investissements. Les entreprises étrangères peuvent stimuler les entreprises domestiques si les conditions d'effet d'entraînement sont créées, tel que récemment discuté dans le rapport des Nations Unies sur l'investissement dans le monde, CNUCED (2001). Ce rapport indique que, l'effet positif des

IDE sur l'investissement domestique se manifeste à travers plusieurs canaux tels que l'accroissement de la concurrence et de l'efficacité, la transmission des techniques de control et de qualité à leur fournisseur et l'introduction d'un nouveau savoir-faire, en faisant démonstration des nouvelles technologies. Les FMN peuvent ainsi pousser les entreprises locales à améliorer leurs gestions ou à adopter des techniques de commercialisation employée par les multinationales.

Caves (1996) a mis en évidence que malgré ces efforts théoriques potentiels, l'effet d'éviction a été le plus observé au niveau des pays en développement. Le crowding out peut résulter de l'établissement des barrières à l'entrée, ce qui va décourager l'entrée de nouvelles entreprises et provoquer la sortie des entrepreneurs locaux (Backer, 2002). L'IDE peut donc avoir un effet d'éviction vis-à-vis de l'investissement national et pourrait même provoquer l'appauvrissement de ce dernier.

Agosin et Mayer (2000) ont analysé l'effet des valeurs retardés des flux de l'IDE sur les taux d'investissements des pays hôtes afin d'en examiner l'éventuelle effet d'éviction ou effet d'entraînement. Sur la période de 1990 à 1995, ils ont trouvé que l'IDE exerce un effet d'entraînement sur l'investissement domestique dans les pays asiatiques. Un effet d'éviction dans les pays d'Amérique latine et enfin un effet neutre en Afrique. Ils constatent que les effets ne sont pas toujours favorables et que les politiques simplistes ont peu de chance d'être optimales.

Selon une étude²⁶ récente, si l'on compare les périodes de 1983-1989 et 1990-1997, la tendance de l'IDE à évincer l'investissement local s'est amplifiée dans toutes les régions en développement.

Une étude de Harrison et Mc Millan (2002) sur l'impact des IDE sur les marchés financiers de la Côte d'Ivoire entre 1947 et 1987 a montré que les FMN, grâce à la supériorité de leur garantie et de leur rentabilité, bénéficient d'un accès plus facile aux banques locales. Un résultat similaire est rapporté concernant le Maroc où l'on s'est aperçu que les FMN augmentaient les risques des entreprises dans les branches dominés par des producteurs locaux dont l'accès aux marchés locaux de crédit était devenu difficile (Vora, 2001).

Section 4 : Impact de l'investissement étranger sur l'environnement

²⁶ Bouklia et Zatla (2001), page 17.

M. Hubler et A. Keller (2010) établissent que les effets des IDE sur la consommation d'énergie et la pollution peuvent être décomposés en trois éléments. Dans la mesure où les FMN tendent à augmenter l'activité économique, la consommation d'énergie et la pollution qui lui sont liées tendent également à s'élever, dans ce cas on parle d'effet d'échelle. Les IDE auront un effet différent selon que les secteurs vers lesquels ils s'orientent sont plus ou moins polluants ou consommateurs d'énergie : effet de composition. Un effet de technologie se produit lorsque les filiales créées par les IDE peuvent être plus ou moins polluantes ou consommatrices d'énergie que les entreprises locales du pays d'accueil.

Les aspects les plus importantes et les plus controversés des effets des IDE sur l'environnement sont relatifs à l'effet technologique.

*Les IDE comme vecteurs de diffusion de technologies plus propres.

Les firmes multinationales peuvent parfois permettre une diffusion efficace et plus rapide de technologie propre permettant ainsi une meilleure protection de l'environnement. L'OCDE (2002) met en avant que les technologies qui sont transférées par les IDE sont généralement plus modernes et « plus propres » du point de vue environnemental, que celle qui sont localement disponibles. Les travaux de K. Gallagher et L. Zarsky (2007) mettent en avant que les IDE sont susceptibles d'avoir des effets positifs sur l'environnement du pays hôte pour trois raisons. Autrement dit, ils permettent un transfert de technologie plus propre comparé à celles disponibles dans le pays d'accueil. Ensuite, ils ont un bond technologique permettant au pays hôte d'accéder immédiatement aux technologies les plus propres. Enfin, ils facilitent la diffusion de ses technologies plus propres aux entreprises locales, que ces dernières soient des fournisseurs, des concurrents ou des clients des filiales de la maison mère.

Ainsi, ils avancent que tous ces effets sont positifs parce que les FMN sont généralement plus avancées et dynamiques sur le plan technologique que les firmes locales. Elles sont soumises à des normes environnementales de leur pays d'origine, en raison de la législation et des pressions des consommateurs. Aussi, les FMN ont-elles tendance à homogénéiser leur normes environnementales pour l'ensemble de leur processus productif, où qu'ils soient localisés. Zarsky et Gallagher (2007) stipule qu'il serait en effet plus coûteux pour les multinationales de gérer des processus de production répondant à des normes environnementales différentes selon les pays. Enfin, N. Johnstone (2007) établit que plus une entreprise est de grande taille, plus elle accorde plus d'attention à son empreinte environnementale et les FMN sont de grande taille.

Des études empiriques semblent avoir mis en évidence cet effet positif des IDE sur l'environnement en Chine ou dans différents pays du sud dans le secteur de l'extraction minière.

*La délocalisation des industries polluantes.

On peut rencontrer des cas où les sociétés multinationales ont déplacé des installations polluantes de leur pays d'origine vers leurs filiales implantées à l'étranger notamment dans les PED. Les pays souhaitant attirer plus d'IDE dans leur territoire sont susceptibles de pratiquer un « dumping environnemental » en créant des « havres de pollution ». Jha et al (1999) mettent en avance qu'au Zimbabwe, le Mines and Minéral Act jouissait d'une force juridique supérieure à celle des autres lois, y compris les textes environnementaux, ce qui avait pour effet d'exempter le secteur minier du respect des normes environnementales de droit commun. Les pays désirant renforcer la présence des IDE seraient découragés de renforcer leur normes environnementales et s'engagent même dans une course au moins-disant environnemental ou « race to the Botton » pour retrouver un avantage comparatif dans certaines production industrielles. F. Neumayer (2001) craint ainsi que les PED n'établissent aucune norme environnementale ou qu'ils ne légifèrent que sur des normes limités.

CONCLUSION

L'investissement direct est une catégorie fonctionnelle d'investissement transnational dans lequel un résident d'une économie détient le contrôle ou une influence importante sur la gestion d'une entreprise résidente (FMI, 2008).

L'essentiel des IDE est réalisé par les firmes multinationales qui s'implantent, soit pour profiter d'un marché protégé par des barrières douanières (stratégie horizontale), soit pour bénéficier de coûts de production plus faibles (stratégie verticale). De plus, elles tendent à investir là où les coûts d'implantation sont moindres, la demande est importante et le taux de croissance est élevé.

L'afflux de capitaux étranger sous forme d'IDE est très souvent encouragé dans les pays en développement comme Madagascar, en raison de leur caractère durable et de leurs effets d'entraînement sur la croissance, relativement plus importants que les autres types de financements. En effet, les IDE constituent des ressources stables dans la mesure où les

investisseurs manifestent une intention de s'installer durablement dans le pays d'accueil et de participer à la gestion des entreprises dans lesquelles ils investissent.

La théorie de la croissance endogène considère les investissements étrangers comme un vecteur essentiel au processus de développement économique grâce aux externalités positives qu'ils génèrent dans l'économie récipiendaire. L'impact des IDE sur la croissance résulterait principalement des effets directs de ceux-ci sur le niveau de capital privé, en stimulant l'investissement local dans les activités complémentaires des multinationales (Borensztein E., De Gregorio et Lee (1991)).

Les IDE favorisent également la création d'emploi, à travers des recrutements directs dans les filiales des multinationales et dans les entreprises servant de fournisseur, de sous-traitants ou de prestataires de services, en raison des effets multiplicateurs sur l'emploi national. Ils peuvent contribuer significativement à l'accroissement des stocks de connaissances dans les pays d'accueil, non seulement en fournissant des nouveaux biens d'équipements et des nouveaux procédés de production, mais surtout, en transférant un nouveau savoir-faire en management.

Les effets directs de l'IDI sur l'intégration au commerce international peuvent être appréciés à travers les activités des filiales des entreprises étrangères installés dans les pays hôtes. Les filiales ont, en effet, tendance à être concentrées dans les secteurs tournés vers le commerce international et ont une propension plus élevée à échanger (Dunning, 1993). Ainsi, la croissance des IDE devrait induire celle des exportations des pays d'accueil à travers différents stratégie : (i) faire du pays hôte une plate-forme de réexportation (soit vers le pays d'origine, soit vers des marchés tiers), (ii) avoir pour but la conquête de nouveaux marchés dans les régions, (iii) pousser les entreprises locales à être plus compétitives, en stimulant la concurrence sur le marché locale et (iv) modifier la spécialisation à l'exportation du pays d'accueil (Mucchielli, 2002).

PARTIE II : INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER A MADAGASCAR

Dans son rapport de 2013, la CNUCED a fait part que l'investissement étranger direct a chuté de 18 % pour s'établir à 1350 milliards de dollars. Cette diminution a été due essentiellement à la fragilité économique et aux orientations incertaines de bon nombre de pays qui ont incité les investisseurs à la prudence. Les pays du groupe BRICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du sud) sont restés les principales sources d'investissements étrangers directs parmi les pays émergents investisseurs, malgré l'ampleur de la récession mondiale.

Il faut constater par contre que le flux d'IDE entrant en Afrique, selon une étude menée par l'INSTAT²⁷, a légèrement augmenté mais le cas de Madagascar n'a pas suivi cette tendance. En effet, la part de Madagascar dans les flux d'IDE entrants en Afrique a diminué légèrement entre 2011 et 2012, en passant de 1,7 pour cent à 1,6 pour cent.

²⁷ INSTAT (2014), Etude sur les investissements à Madagascar, page 16.

CHAPITRE I : EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS A MADAGASCAR

Les avantages économiques qui découlent de la présence d'IDE sont généralement doubles. Premièrement, les pays où l'épargne intérieure est si faible qu'elle ne permet pas de financer une stratégie d'expansion économique (ou qui se trouvent dans cette situation du fait du manque d'intermédiation financière) peuvent tirer parti de l'investissement étranger comme source de financement extérieur. Deuxièmement, la présence d'une entreprise étrangère va généralement de pair, comme le démontrent de très nombreuses études économiques, avec des externalités positives dont bénéficie le pays d'accueil.

Section 1 : Etats des lieux à Madagascar

Selon le rapport de la Banque Mondiale²⁸, Madagascar affiche l'un des plus faibles taux d'investissement avec des valeurs de moins de 15% avant les années 1997. Ce n'est qu'après 2004 qu'il a atteint 20%. Bien qu'à un niveau faible, l'on peut toutefois constater une évolution croissante et continue du taux d'investissement après 1995 pour atteindre une valeur maximale de 40% en 2008, soit un des taux les plus performants en Afrique subsaharienne, pour baisser jusqu'à 16% en 2013. Cette période où le taux d'investissement est relativement faible correspond à la phase de transition dans le système libéral marqué par le début de la mise en œuvre des politiques de relance du secteur privé dont notamment les privatisations des entreprises publiques, création des zones franches et l'instauration d'un nouveau code des investissements.

En ce qui concerne l'afflux des investissements directs étrangers, la performance de Madagascar, comme bon nombre de pays africain, est très faible. Si les pays en développement drainent en moyenne 20% des flux d'IDE mondiaux entre 1990-2000 (UNCTAD, 2003), la part de la destination de l'Afrique n'est seulement que de l'ordre de 5% au profit des paradis fiscaux dont notamment les Caraïbes. Entre 2010 et 2013, la part de Madagascar dans les stocks mondiaux d'IDE est l'ordre de 0,1% soit 0,8 milliards de dollars américains.

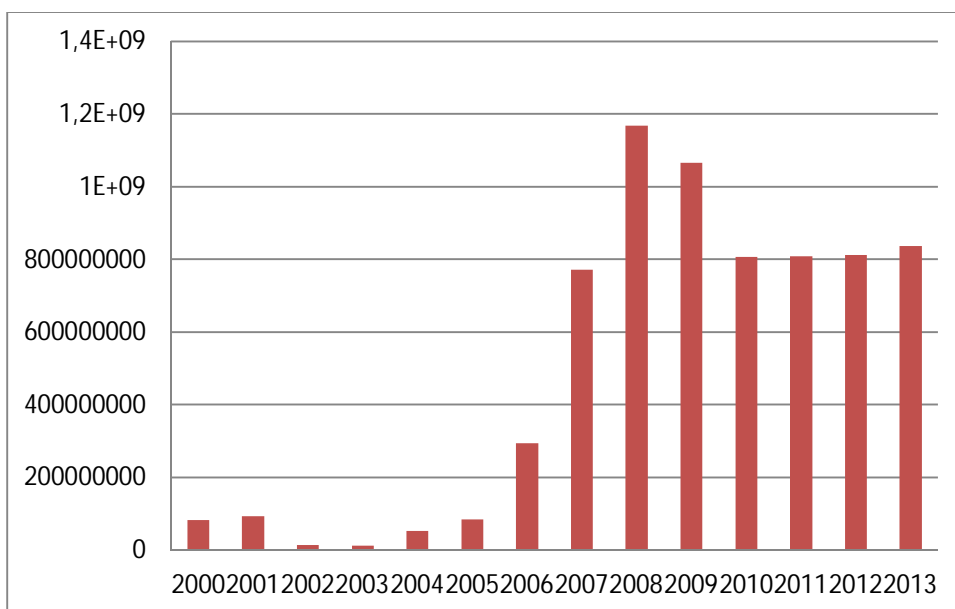
²⁸ Banque Mondiale, World Development Indicators Madagascar.

La part de Madagascar est insignifiante comparativement à d'autres pays africains comme le Nigeria et le Ghana d'autant plus qu'il n'y a pas eu de politique spécifique d'attractivité des investisseurs directs si ce n'est pas récemment.

Les théories les plus récentes sur l'explication de la formation des investissements accordent une importance particulière au climat d'investissement et de l'environnement des affaires. Ainsi, en plus des facteurs économiques exprimant généralement la rentabilité des investissements, d'autres considérations interviennent dans la concrétisation des décisions d'investir.

Selon une publication de l'INSTAT²⁹ (2014), les investisseurs étrangers ont déclaré s'intéresser à Madagascar en raison du faible coût de la main d'œuvre, de la qualité des infrastructures de télécommunication et des caractéristiques du marché. Toutefois, trois principaux facteurs freinent principalement le développement des entreprises à capitaux étrangers à Madagascar : « l'environnement politique », l'« insuffisance de la demande » et les « contraintes financières ». La figure ci-après donne l'évolution des flux entrants d'investissements étrangers entre 2000 et 2013.

Graphique 1 : Evolution des flux d'IDE entrants de 2000 à 2013 (en dollars américains)



Source : banque mondiale, world development indicator 2014.

²⁹ Enquête IDE/IPF (2013) de la BCM/INSTAT.

D'après l'enquête IDE/IPF 2013 de la BCM/INSTAT, le flux entrant d'IDE s'élevait à 1783,9 milliards d'ariary en 2013 bien qu'il n'était que de 1639,9 milliards d'ariary en 2011 ou une hausse de 9,1 pour cent en monnaie locale, en raison essentiellement de l'augmentation des flux dans le poste autres transactions.

Madagascar a connu deux périodes différents quant à l'évolution de ses stocks d'investissements étrangers. En effet, la première période correspondait aux années d'avant 2006, qui ont été caractérisé par la faible entrées des IDE dans l'économie malagasy avec un rythme de croissance, qui selon l'enquête IDE/IPF de l'INSTAT, de 23% jusqu'en 2005. La mise en œuvre des deux grands projets miniers, l'exploitation de l'ilménite par QMM et celle du cobalt et du nickel par le projet d'Ambatovy, indique le début de la deuxième période qui a vu l'expansion des flux entrants d'IDE atteint les 5.8 milliards de dollar américain à la fin de 2012 soit 13009.8 milliards d'ariary, il est bon quand même de noter que le pic de 2008 a été relatif à la mise en œuvre des investissements en construction pour le besoin des projets miniers.

Section 2 : stock d'investissement étranger par branche d'activité

On va aborder dans cette section le stock d'investissement étranger par branche d'activité

Tableau 2 : Stock d'IDE par branche (en milliards d'ariary)

Branche	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Agriculture, Chasse, élevage et sylviculture	-4,8	2,5	14,2	-0,8	-3,3	10,1
Pêche, Aquaculture	-26,1	6,5	18,8	34,7	7,3	41,7
Activité de fabrication	15,6	1	99,6	41,5	137	93,6
Production et distribution de gaz, électricité et eau	4	-2,5	0,3	0,2	3,8	1,1
Construction et BTP	236,7	17,6	31,9	53,6	58,9	0,5
Commerce	0,9	42,4	30,9	18,4	34	48,7
Hôtel et restaurant	171,1	1,1	37,5	36,1	1,8	6,0
Transports	-2,8	2,2	10,9	2,9	3,7	30
Activité financière	37,7	38,1	59,7	57,4	245,4	532,5
Immobilier et service aux entreprises	0,6	5,3	7,6	10,5	70,8	31,6
Télécommunication	28,9	147,8	85,8	16,5	72	222,9
Distribution pétrolière	108,9	16,3	65,4	58,2	7,8	14,3
Activité extractive	886,2	1637,5	2069,8	1360	1000,6	750,5
Total	1456,9	1914,8	2532,5	1689,1	1639,9	1783,4

Source : enquête IDE/IPF de la BCM/INSTAT, 2013

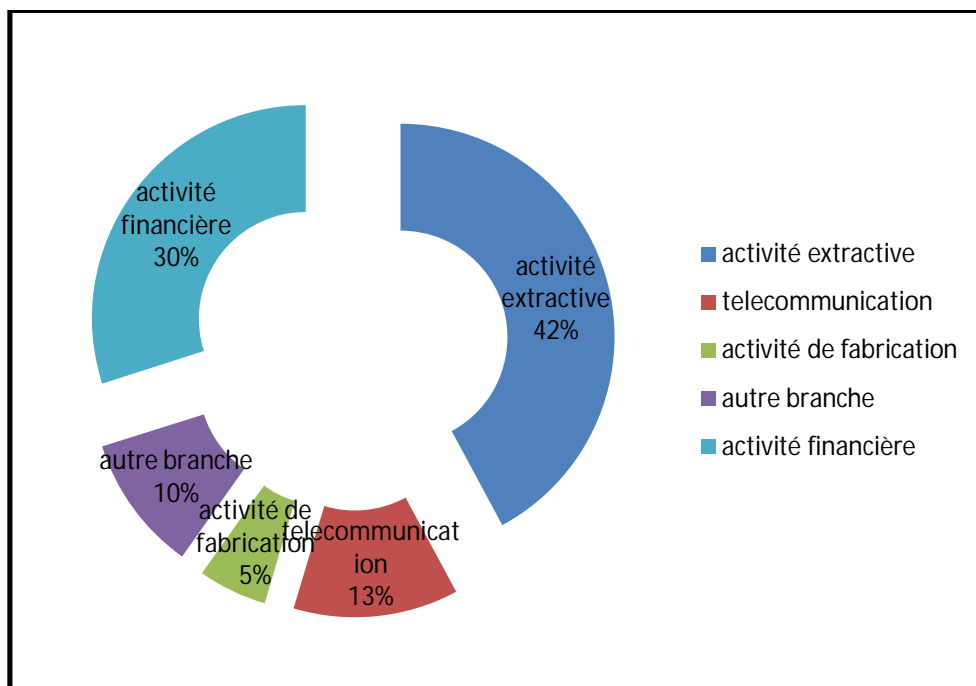
L'année 2012 a été surtout marqué par des performances réalisés par les entreprises de la branche des « activités financière », « télécommunication » et celle de la « pêche et aquaculture ». Ces augmentations ont été principalement dues aux augmentations du capital et des dettes contractés par certaines entreprises opérant dans ces branches. Par contre, il y a la baisse des flux enregistrés dans la branche « activité extractive »

En terme d'évolution, la baisse de flux d'IDE reçu par la branche « activité extractive » est en rapport avec la fin des grands investissements dans le secteur minier. En effet, QMM et

SHERITT sont déjà entré dans la phase d'exploitation. Ainsi selon encore l'enquête IDE/IPF de l'INSTAT/BCM, on a également enregistré une baisse du dividende, baisse incité dans la stratégie de prudence de Sherit par rapport à la chute des matières premières et surtout pour le besoin de cash à court terme du groupe. Toutefois, cette branche activité extractive est restée pourvoyeuse d'IDE et s'est retrouvée en première position soit 38,2 pour cent du total

Selon le rapport « perspective économique en Afrique 2012 », le secteur minier est resté le principal moteur de la croissance en 2012 et 2013 avec l'entrée en production du plus grand projet minier du pays(Ambatovy).La figure qui va suivre va donner un aperçu de la contribution des branches dans les flux d'IDE

Graphique 2 : contribution des branches dans le flux d'IDE



Source : enquête IDE/IPF de la BCM/INSTAT, 2013.

On remarque que c'est l'activité extractive occupe la première place avec 42% des flux entrants d'investissements étrangers suivi de près par l'activité financière avec 30% et les autres branches de l'ordre de 10%.

Section 3 : L'origine des flux d'investissement étranger

En 2012, les cinq premiers pays investisseurs ont été le Canada, l'île Maurice, la France, la Chine et les Etats-Unis. Ce sont ceux qui opèrent dans les grands projets miniers, les activités financières, la télécommunication et les activités de fabrication.

La France se trouvait au sixième rang en 2009, puis au troisième rang en 2011 et deuxième en 2013, en enregistrant des flux d'IDE de 293,3 milliards d'ariary et de 425 milliards durant ces deux dernières années. Le flux d'IDE de la France a été multiplié par 2,7 par rapport à son niveau de 2010.

Tableau 3 : Evolution des flux par pays d'origine entre 2007 et 2012 (en milliards d'ariary)

Pays	2007	2008	2009	2010	2011	2012
France	272,6	291,8	112,6	153,4	293,3	425
Ile Maurice	228,6	279,9	254,6	58,8	389	398,2
Canada	482,2	927,4	682,1	512,1	502,3	504
Etats-Unis	49,6	71,6	109,8	5,7	154	70,8
Royaume-Uni	949,8	1912,2	449,1	16,5	75,7	25
Chine	66,9	66,4	17,6	127,9	129,3	85,6
Japon	469,6	575,9	462,5	362,4	2,7	3
Corée du Sud	304,8	403,2	468,6	347,6	2,6	5
Italie	173,8	174,7	30,9	36,5	-3,3	40,3
Autre	417,5	627	-55,3	68,2	94,3	226,5
total	3415,4	5330,1	2532,5	1689,1	1639,9	1783,4

Source : enquête IDE/IPF, BCM/INSTAT, 2013.

En 2012, les IDE de la France se sont orientés principalement vers les activités financières, les activités extractives et le commerce.

Les flux d'IDE mauriciens a connu une hausse de +2.1% entre le période de 2011 et 2012. C'est la branche « activité extractive » qui bénéficie plus des flux en provenance de l'île Maurice. A cela s'ajoute la branche « télécommunication » avec 41% des flux totaux,

le « transport et auxiliaires de transports » en gagne 5% contre 4% pour la branche « les immobiliers, location et service aux entreprises ».

L'investissement direct en provenance du Canada a connu une légère hausse de 0.3% en 2012 avec une somme de 504 milliards d'ariary, qui était à l'ordre de 502.3 milliards d'ariary en 2011. L'« activité extractive » bénéficie la presque totalité des flux canadiens.

Quant aux flux en provenance de la Chine, celles-ci se concentrent plutôt dans l'« activité de fabrication », l'« activité extractive » également, et enfin dans la branche « commerce ». Il est quand même bon de noter que les flux chinois ont chuté en 2012, 4.4% du flux total d'IDE, contre 7.9% en 2011 et 7.6 % en 2012 du fait peut être de l'exclusion de Madagascar du marché américain AGOA.

CHAPITRE 2 : MODELISATION ECONOMETRIQUE DE L'IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE DE MADAGASCAR

Notre objectif dans ce chapitre est de tester l'existence d'une influence significative de l'IDE sur la croissance du PIB/tête dans le cadre de Madagascar, ainsi que de déterminer les déterminants de cette croissance. L'analyse empirique se porte sur des données groupées sur la période allant de 1990 à 2013. Les données proviennent de la base de données de la Banque Mondiale³⁰ qui se trouve à l'annexe 1.

La première analyse de l'effet de l'IDE sur la croissance économique du pays d'accueil, dans le cadre d'une croissance endogène, a été réalisée par Bronstein, De Gregorio et Lee (1998). En partant du modèle de Romer dans lequel le progrès technique est incorporé, les deux auteurs cherchent à rendre compte des mécanismes qui sous-tendent le transfert de technologie.

L'approche économétrique a pour but de bien mettre en exergue l'effet du dynamisme de l'IDE sur la croissance du revenu par tête à Madagascar. Nous allons dans un premier temps voir les résultats de quelques études empiriques. Ensuite présenter notre méthodologie et enfin donner les résultats concernant notre modèle avant de donner les interprétations.

Section 1 : Résultats de quelques études empiriques.

Une littérature empirique abondante existe sur l'analyse de l'impact de l'IDE sur la croissance économique des pays d'accueils. En effet, plusieurs études s'opposent quant à la nature de l'impact des investissements étrangers sur la croissance. Parmi ces études, on retrouve celle de Mello (1997). Selon lui, les seuls flux d'IDE ont un effet positif, mais moins marqué sur la croissance. Basu et al (2003) ont étudié la relation bidirectionnelle entre l'IDE et la croissance et ont trouvé une relation de Co-intégration entre l'IDE et la croissance en utilisant un panel de 23 pays. Ils ont aussi mis l'accent sur le fait que l'ouverture économique est un facteur important qui explique l'impact de l'IDE sur l'économie du pays hôte.

³⁰ Indicateur de développement dans le monde, 2013.

Quant à Blomstrom et al (1992), en étudiant l'effet de l'IDE sur la croissance, ils ont démontré que l'ampleur de celui-ci, dépend du stock de capital humain disponible dans le pays récipiendaire. Ils ajoutent que cet impact peut se révéler négative, dans la mesure où le pays est doté d'un faible niveau de capital humain. Dans une étude plus poussée, Lipsey (2000) trouve également que le ratio IDE/PIB combiné au niveau d'éducation, est un facteur déterminant de l'augmentation du revenu réel par tête des PED entre 1970 et 1995. Pour Bronstein, De Gregorio et Lee, pour eux, les effets de l'IDE sont moins marqués sur la croissance. En outre, plus un pays est en retard par rapport aux Etats-Unis, en termes de revenu par habitant, plus sa croissance ne sera rapide, confortant ainsi la thèse du rattrapage.

De même, Crankovic et Levine (2000), en utilisant un panel de 72 pays sur la période de 1960 à 1995, n'ont pas trouvé un effet significatif de l'IDE sur la croissance économique. Cependant, ils ont constaté un effet significatif de l'IDE sur la formation du capital domestique, quoique cette relation semble être un peu robuste et dépend de la spécification des régressions effectués.

Section 2 : Méthodologie

Les théories de la croissance cherchent à déterminer les causes des écarts de niveau de vie entre les pays. Cependant, les nouvelles théories de la croissance considèrent la croissance comme un phénomène économique. Elles viennent contredire la thèse de Solow selon laquelle la croissance est un phénomène naturel et indépendant de la sphère économique. A travers ces théories, nous avons modélisé les déterminants de la croissance du PIB/tête à Madagascar. La croissance économique étant définie comme une augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues du PIB en termes réels. Ainsi, on distingue deux formes de la croissance : la croissance extensive qui est proportionnelle à l'augmentation des quantités des facteurs de productions, et la croissance intensive qui est liée à l'augmentation de la productivité du travail et du capital. Notre étude s'intéresse donc à la croissance intensive qui est liée à la productivité du travail et du capital à Madagascar.

La structure du modèle s'écrit comme suit :

$$\text{PIB} = f(\text{IPC}, \text{POP}, \text{IDE}, \text{X}, \text{FBCF}, \text{INT})$$

Avec:

- Variable endogène: PIB qui représente le taux de croissance du PIB/tête.
- Les variables exogènes: IPC, POP, IDE, X, FBCF, INT.
- IPC qui représente l'Indice de Prix à la Consommation, c'est un indicateur de la stabilité économique du pays et aussi l'indicateur général de l'évolution du coût de la vie.
- POP représente le taux de croissance annuel de la population (% annuel) qui correspond au taux exponentiel de croissance de la population au milieu de l'année n-1 à n.
- IDE : l'Investissement Direct Etranger en pourcentage du PIB.
- X qui correspond à l'exportation des biens et services en pourcentage du PIB.
- FBCF est la Formation Brute de Capital Fixe (anciennement appelé investissement intérieur brut) en pourcentage du PIB.
- INT est le taux d'intérêt réel qui est une mesure du risque et aussi un indicateur important pour la croissance économique (car élimine les effets de l'inflation), et peut traduire le degré d'incitation à épargner.

Les hypothèses de l'étude sont :

- IPC exerce une influence négative sur PIB.
- POP exerce une influence négative sur PIB.
- IDE exerce une influence positive sur PIB.
- X exerce une influence positive sur PIB.
- INT exerce une influence positive sur PIB.

D'où les signes attendus des paramètres.

	IPC	POP	IDE	X	FBCF	INT
PIB	-	-	+	+	+	+

D'où le modèle :

$$PIB_t = a_0 + a_1IPC_t + a_2POP_t + a_3IDE_t + a_4X_t + a_5FBCF_t + a_6INT_t + U_t$$

Avec a_0 est un terme constant

Et a_1, a_2, a_3, a_4 et a_5 sont les élasticités.

U_t le terme d'erreur.

L'approche méthodologique de la relation IDE croissance exige la mise en œuvre de technique économétrique rigoureuse. Pour obtenir des estimations non fallacieuses, il est nécessaire de recourir d'abord à une procédure de test préliminaire. En premier lieu, on va commencer notre étude par le test de stationnarité de chaque série suivi du test de normalité de ces derniers. On passera ensuite à l'analyse du résultat puis à l'interprétation. Enfin on abordera les différents tests sur le caractère aléatoire des résidus.

2-1 Test préliminaire.

Test de stationnarité des séries

Etant donné qu'on exploite des séries chronologiques ou temporelles, il est nécessaire d'effectuer des tests de stationnarités pour déterminer l'ordre d'intégration des variables. Une série stationnaire est une série qui ne présente ni tendance ni saisonnalité. Pour cette étude de stationnarité, on va utiliser le test de Dickey-Fuller Augmenté ou ADF. Les hypothèses du test sont résumées dans le tableau suivant :

Etude de la stationnarité des séries.

Test	Hypothèse (H0)	Règle de décision
Dickey-Fuller Augmenté	La série n'est pas stationnaire	On rejette si la statistique calculée est inférieure à la valeur critique tabulée (donc la série est stationnaire)

L'hypothèse nulle sous-tend la présence de racine unitaire, ce qui veut dire aussi que la série ne suit pas un processus intégré d'ordre 0. Les résultats du test d'intégration et de stationnarité des variables sont résumés dans le tableau qui se trouve à l'annexe 7.

D'après le résultat de racine unitaire de Dickey-Fuller Augmenté, il ressort que les séries PIB et X sont stationnaires en niveau. Par contre, les séries FBCF, INT et IPC ne sont stationnaires qu'en différence première. En ce qui concerne les IDE et la POP, ils sont stationnaires en différence seconde. Puisque toutes les variables ne sont pas intégrées de même ordre, elles ne peuvent pas être intégrées au sens de Granger selon la théorie économétrique : ce qui nous guide à choisir un modèle vectoriel autorégressif (VAR). Mais ce modèle dépasse le cadre de notre étude.

Etude de la normalité des séries.

Cette étude commence par le test de normalité de chaque variable du modèle à partir du test de Jarque-Berra. Ce test est nécessaire car il détermine la méthode d'estimation qui va être utilisée. Ainsi, on accepte la normalité des séries si la p-value est supérieur à 0.05. A partir du test de Jarque-Berra effectué sur Eviews 7, on constate que la majorité des séries sont gaussiennes (IPC, POP, IDE, X, INT) ce qui nous indique l'estimation du modèle par la méthode des moindres carrés ordinaires (MMCO) (voir le résultat du statistique descriptive à l'annexe 2).

Section 3 : Résultats du modèle et interprétation.

Comme nous l'avons indiqué dans l'approche méthodologique, nous allons présenter les résultats issus des rapports entre les IDE et la croissance économique du PIB par tête à Madagascar mais aussi les rapports entre d'autres variables qui déterminent cette croissance et l'IDE (voir annexe 3).

3-1 : Résultat de la régression

Présentation du modèle après estimation :

$$\text{PIB}_{\text{Est}} = -11,93 - 0,14 \text{IPC}_t - 2,67 \text{POP}_t - 0,58 \text{IDE}_t + 0,72 \text{X}_t + 0,31 \text{FBCF}_t + 0,27 \text{INT}_t$$

Globalement, le modèle est globalement significatif selon la p-value (0,009) qui est inférieur à 0.05. En d'autre terme, l'ensemble des variables explicatives ont un impact sur le taux de croissance du PIB par tête. En effet, toutes les variables ont le signe attendu sauf l'IDE qui a

un signe négatif, ce qui nous donne une idée que ce dernier affecte négativement la croissance du PIP/tête.

En examinant la R^2 qui est sensiblement égal à 0.60, on peut en conclure que le modèle est de moyenne qualité. L'impact éventuel des autres variables explicatives importantes est encore à prendre en compte dans le modèle. La R^2 est la proportion de la variation de la variable dépendante qui est expliqué par les variables indépendantes. Cependant, la R^2 ne permet de comparer les modèles ayant le même nombre de variable explicative, le même nombre d'observation et la même forme. Lorsque l'on ajoute des variables explicatives supplémentaires dans un modèle, la R^2 a tendance à augmenter sans qu'il y ait forcément amélioration du modèle. C'est pourquoi on utilise souvent le R^2 ajusté si on veut comparer des modèles qui n'ont pas le même nombre de variable explicatives.

Il est à noter que le test de Fisher est peu utilisé car lorsqu'il indique qu'il y ait au moins un coefficient non nul, il ne le précise pas. Il est moins précis que le test de Student.

Pour savoir si une variable joue un rôle explicatif dans un modèle, il est d'usage de recourir au test de Student mais il faut vérifier au préalable que les erreurs sont normalement distribuées.

a- : Test de normalité des résidus.

Pour effectuer le test de normalité des erreurs, on va faire appel au skewness (S) et kurtosis (K) qui sont des coefficients d'aplatissement et d'asymétrie et qui sont des caractéristiques de forme. Pour une distribution normale, $S=0$ et $K=3$. Jarque-Berra a mis au point un test qui combine le skewness et kurtosis pour effectuer ce test. L'hypothèse H_0 du test est la normalité de la série.

On a un p-value (0,191) supérieur à 0.05 ce qui nous amène à accepter l'hypothèse nulle de la normalité des résidus donc on pourra maintenant interpréter la significativité individuelle des coefficients d'où la significativité du variable explicative (voir annexe 2).

Les déterminants de la croissance du revenu par tête.

Ici, la notion de taux de croissance incompressible est assez compliquée à cause de la présence de l'IPC, mais toutefois cette PIB₀ n'est pas statistiquement significative. Cette non significativité se traduit par la possibilité qu'elle peut basculer du côté positive ou du côté négative.

- Impact de l'IPC sur la croissance.

On peut voir tout de suite que l'IPC affecte négativement le taux de croissance du PIB/tête à Madagascar. Ce cas n'est pas étonnant parce que vu le niveau de l'inflation, le pouvoir d'achat des ménages diminue. Il faut davantage plus d'argent pour acquérir les mêmes paniers de biens. Même s'il y a une augmentation de revenu, son va être atténué par l'inflation.

- Impact du taux de croissance démographique sur la croissance.

Le résultat du test de Student montre que l'augmentation de la population n'influence pas la croissance même à un seuil de 10%. Cette non significativité peut être expliquée par le fait que l'intensité capitalistique n'excède pas le taux de croissance de la population. En effet, selon la théorie de Solow la première source de croissance est l'accumulation de capital physique. Mais pour que le produit par tête augmente, il faut que l'intensité capitalistique excède le taux de croissance démographique.

- Impact de l'IDE sur le produit par tête.

L'investissement direct étranger n'exerce pas une influence sur la croissance du produit par tête à Madagascar. Il semble même que l'IDE agit négativement sur le taux de croissance du produit par tête quoique statistiquement non significative. Ce résultat inattendu pourrait être expliqué par plusieurs raisons. Tout d'abord, comme on l'avait déjà indiqué auparavant, l'IDE a tendance soit à entraîner soit à évincer l'investissement domestique dans le pays hôte. Ce qui par conséquent améliorerait ou limiterait sa contribution à la croissance économique. Il paraît aussi que les flux d'IDE dans notre pays n'ont pas encore atteint le niveau pour générer des effets positifs sur la croissance économique. En effet la part de Madagascar dans les stocks d'IDE dans les PED n'est que de l'ordre de 0.1%, ce qui nous place parmi les pays qui attirent le moins d'IDE. Enfin, comme l'avait mentionné Lim (2001) « certains types d'IDE, ce qui forment des enclaves dans les ressources naturelles et le pétrole, devrait avoir une contribution plus faible à la croissance économique. Dans un cas extrême où il n'y a aucune

possibilité pour les spillovers positifs de se transmettre, la contribution de l'IDE dans la croissance se limitera à la réalisation du revenu » ce qui n'est pas le cas de Madagascar.

- Impact de l'exportation, de l'intérêt réel et de la formation brute de capital fixe sur la croissance.

Néanmoins, on peut avancer que les facteurs qui expliquent davantage la croissance du produit par tête à Madagascar sont les exportations et le taux d'intérêt réel. Ces deux variables présentent des niveaux de significativité assez élevés. L'investissement domestique, quant à lui, n'est significatif qu'à un niveau de seuil de 10% avec un signe positif. La concentration de l'IDE dans le secteur minier dans le pays pourrait justifier un tel constat. La CNUCED (2005), indique que « l'IDE dans les secteurs pétroliers et miniers tend à être plus instable que dans les autres secteurs, en particulier l'industrie, compte tenu de l'intensité capitaliste des projets, conjugué à la sensibilité des bénéfices aux prix mondiaux des matières premières.

b- : Etude de causalité.

L'existence de relation de long terme entre les variables nous permet de s'interroger sur le sens de causalité de Granger. On teste alors l'hypothèse selon laquelle la variable A cause la variable B et vice-versa. On fait appel au test F-statistique, en d'autre terme, il y a une causalité si le F est élevé ou que la probabilité associée à ce test est inférieure au seuil de signification de 0.05.

Ainsi, l'hypothèse nulle selon laquelle le taux de croissance du produit par tête ne cause les flux d'IDE et que les flux d'IDE ne cause la croissance du produit par tête n'est pas rejetée au seuil de 5%.

Par contre, on peut constater qu'il y a une causalité double entre le taux d'intérêt réel et l'indice de prix à la consommation (mais INT ne cause IPC qu'à un seuil de 10%). La croissance du produit par tête cause l'augmentation de la population, IPC cause IDE. On remarque aussi une relation de causalité entre l'IDE et la FBCF, l'X cause l'Inflation. Voir les résultats à l'annexe 4.

3-2 : Tests sur les caractères aléatoires des résidus

Lorsque les erreurs du modèle de base ne respectent pas les hypothèses, notamment lorsqu'elles sont :

- (i) Autocorrélés
- (ii) Hétéroscédastiques

Les estimateurs des coefficients à partir de la méthode de la Moindre Carré Ordinaire n'ont pas les bonnes propriétés (estimateur de variance non minimale)

Test d'hétéroscédasticité des résidus

Plusieurs tests se ressemblant existent pour détecter l'hétéroscédasticité. Il en existe deux types : Breusch-Pagan et White. L'idée générale de ces tests est de vérifier si le carré des résidus peut être expliqué par les variables explicatives du modèle. Si c'est le cas, il y a hétéroscédasticité. La plus simple est le test de Breusch-Pagan vu qu'on ne dispose pas assez d'observation pour utiliser le test de White.

Les étapes du test :

- Récupérer les résidus de la régression qu'on désire régresser.
- Générer le carré des résidus.
- Régresser le carré des résidus sur les variables indépendantes de la régression originale.
- Tester si les coefficients sont conjointement significatifs : test de Fisher ou test de LM (la statistique de Breusch-Pagan).

Le test de Breusch-Pagan suppose que les erreurs soient normalement distribués ce qui est le cas ici. L'hypothèse nulle que toutes les coefficients des variables indépendantes sont nulles est ici acceptée la p-value excède 0.05 (voir annexe 5).

Test d'autocorrélation des termes d'erreurs

Le test d'autocorrélation d'ordre 1 de Durbin-Watson exige des conditions préalables :

- Le modèle doit comporter un terme constant
- La variable à expliquer ne doit pas figurer parmi les variables explicatives (en tant que variable retardée)

De par sa construction, le DW varie entre 0 et 4. Dans notre cas, il n'y a pas autocorrélation d'ordre 1 des résidus car le DW se situe entre 0 et $4 - d_L$. L'analyse du correlogramme renforce ce résultat (voir annexe 6)

Après avoir effectué tous les tests sur les caractères aléatoires des termes d'erreurs, il en ressort qu'il n'y a pas une violation des hypothèses d'où l'on peut affirmer que les coefficients issues du modèle possèdent les bonnes propriétés.

Dans le chapitre dernier, on va faire les recommandations de politiques économiques en vue d'attirer les IDE ainsi que de promouvoir la croissance du produit par tête à Madagascar.

CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION DE POLITIQUE ECONOMIQUE EN MATIERE D'IDE

S. Globermann et V.Z Chen³¹ (2010) soulignaient que les mesures de politique économique ayant trait aux IDE se reposent sur deux objectifs principaux :

- le premier consiste en la maximisation des bénéfices attendus des IDE tout en limitant bien évidemment les effets négatifs potentiels par la mise en place d'un environnement favorable.
- une fois cet environnement créé, le deuxième objectif est d'attirer le plus possible d'IDE dans le pays.

A cet effet, l'OCDE³² (2002) souligne que « les avantages nets de l'IDE ne sont pas automatiques ». Pour tirer profit au maximum donc de l'implantation de filiales étrangères, cette organisation recommande au pays d'accueil de mettre en œuvre trois types de mesures : améliorer le contexte macro-économique et institutionnel général, ensuite créer un cadre réglementaire propice aux entrées des IDE et enfin améliorer les infrastructures, la technologie et les compétences humaines.

Section 1 : Faciliter la capacité d'absorption des firmes locales

Pour bénéficier au maximum des avantages liés à la présence des IDE, les autorités publiques du pays hôte doivent avoir pour objectif d'améliorer la capacité d'absorption des progrès technologiques par les firmes locales. Ces mesures de politiques économiques peuvent être recommandées dans ce cadre :

- Elever le niveau d'éducation et d'expertise technique par la formation professionnelle des jeunes et encourager les activités locales de recherche-développement.
- Accroître le degré de concurrence afin d'inciter les entreprises locales à mettre en œuvre les innovations technologiques introduites par les filiales des groupes étrangers.

³¹ S. Globerman et V.Z Chen, Best Policy Practices for Promoting Inward and Outward FDI, The Conference Board of Canada Report, Octobre 2010.

³² OCDE (2002), L'investissement direct au service du développement : optimiser les avantages, minimiser les coûts, Paris.

- Inciter voire obliger les FMN à partager avec les firmes locales leur technique de production ou de gestion.

Le phénomène de transnationalisation ne cesse de se développer donnant même à certaines firmes multinationales des chiffres d'affaires supérieurs au PIB de certains pays. Cette puissance donne à ces firmes un pouvoir qui peut parfois paraître supérieurs à celui des Etats-Nations. En particulier, des firmes pourraient « mettre en concurrence » les différents Etats dans leur processus de localisation, leur donnant le pouvoir indirect d'agir sur les politiques menées par ces Etats. Au-delà, leur place dans l'économie mondiale leur donne la possibilité de mettre en place elle-même certaines règles de régulation du commerce internationale, alors même que cette fonction est normalement du ressort des grandes institutions internationales de régulation. Les grandes instances de régulation de l'économie mondiale, telles que l'OMC peuvent mettre en place des règles visant à limiter le pouvoir des FMN par exemple en luttant contre le dumping, elles luttent contre les procédés qui sont majoritairement le fait de ces firmes. Aussi, il faut préserver l'indépendance national du pays, cela se passe par les limitations des prises de participation étrangère au capital, les filtrages et autorisation administrative obligatoire ainsi que les restrictions imposés à la gestion, à l'exploitation et aux mouvements de personnel entre les pays. En cela s'ajoute les autres mesures de restrictions aux opérations des filiales de groupe étranger. Ces restrictions concernent les secteurs économiques considérés comme particulièrement sensible pour la sécurité nationale comme la télécommunication, l'énergie, les services financier et l'activité de transport. La mise en place des lois sur les investissements par les autorités publiques du pays d'accueil doit être faite.

Section 2 : Stratégie d'incitation à l'IDE

D'après l'enquête IDE/IPF 2013 de la BCM/INSTAT, la part de Madagascar dans les flux d'IDE entrants est trop faible.

Tableau 4 : Flux d'investissement direct étranger

Rubriques	2009	2010	2012	
Madagascar(en milliards USD)	1,3	0,8	0,8	0,8
Ensemble du monde(en milliards USD)	1198	1409	1652	1351
Pays en développement(en milliards USD)	606,2	637	735	703
Afrique(en milliards USD)	52,6	44	48	50
Part de Madagascar dans le monde(en pourcentage)	0,1	0,1	0,0	0,1
Part de Madagascar dans les PED(en pourcentage)	0,2	0,1	0,1	0,1
Part de Madagascar en Afrique(en pourcentage)	2,5	1,8	1,7	1,6

Source : enquête IDE/IPF, BCM/INSTAT, 2013.

Les stratégies visant à attirer l'IDE consistent par définition à offrir aux investisseurs un environnement dans lequel ils peuvent mener leur activité de manière rentable sans courir des risques inutiles. On constate que les facteurs les plus importantes pris en compte par les investisseurs lorsqu'ils choisissent d'investir dans un pays sont notamment : (i) une réglementation prévisible et non discriminatoire et, sur un plus général, l'absence d'obstacles administratifs à la conduite des activités, (ii) un contexte macroéconomique stable, permettant notamment la présence d'une infrastructure adaptée ainsi que des ressources humaines et (iii) un cadre approprié à un environnement concurrentiel solide dans le secteur commercial national.

Les incitations à l'IDE sont généralement classés en trois catégories à savoir les incitations fiscales, les incitations financières et les incitations réglementaires, qui sont toutes financées (ou, dans le cas des incitations réglementaires offertes) par les autorités du pays ou de la

région d'accueil. Les incitations réglementaires à l'IDE sont des mesures qui visent à attirer des entreprises à capital étranger en leur offrant des dérogations aux règles et aux réglementations nationales. Bien que les autorités puissent en principe décider à n'importe quelle pratique réglementaire, elles se sont surtout employées dans la pratique à assouplir les obligations imposées aux investisseurs sur le plan environnemental, sur le plan social et sur le plan du marché de travail. Diverses études³³ sont arrivées à la conclusion que les incitations fiscales à l'IDE sont les plus fréquemment utilisées. Ceci vaut particulièrement pour les pays qui ne disposent que de ressources limitées comme Madagascar, pour recourir à des incitations financières.

La liste suivante propose les différents types d'incitations fiscales qui sont actuellement proposées par certaine juridiction :

- (i) Réduction de l'imposition directe des sociétés. Ce sont des mesures générales visant à alléger la charge fiscale des sociétés qui sont utilisés pour attirer les investisseurs directs étrangers. Ils s'agissent notamment : de taux réduits de l'impôt sur le revenu des sociétés, d'exonération temporaire d'impôt. Avec ce dispositif, les entreprises nouvellement créées peuvent y prétendre ne sont pas tenues d'acquitter l'impôt sur le revenu des sociétés pendant une période de temps déterminée.
- (ii) Incitation à la formation de capital. Bon nombre de juridiction appliquent des taux d'imposition réduit aux investissements des entreprises pour les encourager à investir. On peut en donner les exemples suivants : déduction spéciales pour les investissements, crédit d'impôt à l'investissement et les bénéfices réinvestis.
- (iii) Réduction des obstacles transfrontières. En effet, les firmes sont attirés vers des sites où le système fiscal impose des coûts minimes sur le transfert transfrontières de capitaux, de bien et de service ainsi que les mains d'œuvre.

On peut aussi mettre en œuvre des politiques macroéconomiques qui encouragent la croissance économique. Aussi promouvoir de façon active l'image du pays auprès des investisseurs potentiels en créant des agences de promotion des investissements. Dans certains cas, ces agences interviennent également pour faciliter les démarches administratives des investisseurs dans le pays d'accueil.

³³ PERSPECTIVE DE L'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL, ISBN 92-64-OCDE, 2003

Section 3 : Protection des industries naissantes.

Toutefois, les firmes qui s'installent à l'étranger ont des avantages spécifiques qui leur permettent de surpasser les coûts générés par le marché. Ces avantages peuvent être regroupés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5 : Les avantages spécifiques d'une firme

Les savoirs spécialisés	<ul style="list-style-type: none">- Les innovations- Niveau de développement technologique- Savoir-faire de la main d'œuvre
Economie de taille	<ul style="list-style-type: none">- Economie d'échelle- Economie de gamme
Les avantages de type monopolistique	<ul style="list-style-type: none">- Première firme à pénétrer le marché.- Détention d'une marque reconnue

Source : Cahier de recherche- Centre d'Etudes Internationales et Mondialisation, 2003.

Face à ces divers types d'avantages, le marché dans les pays d'accueils notamment celui dans les pays en développement n'arrive pas à assumer sa fonction de coordonner les activités économiques et de signaler la profitabilité des investissements. L'Etat est donc appelé à corriger les imperfections de marché dans son pays car ces avantages va provoquer des barrières à l'entrée pour les nouveaux industries entrants (last comers), d'où, un effet d'éviction de l'investissement domestique.

Les industries naissantes sont celles qui ne sont pas capables à l'origine de faire face à leur concurrentes étrangères, du fait de leur manque d'expérience et de savoir-faire et de l'écart

technologique, mais qui le seraient à long terme, une fois ce savoir acquis car ce niveau ne s'attrape que par le learning by doing.

La « doctrine des industries naissantes », formalisée par John Stuart Mill après ébauche de Alexander Hamilton et Friedrich List, recommande la mise en place de barrières douanières temporaires afin de permettre à ces industries d'avoir le temps de grandir. L'enjeu réside donc dans la mise en place d'un protectionnisme transitoire pour permettre aux entreprises nationales dans l'enfance de rattraper en matière d'économie d'échelle, de productivité et donc de compétitivité-prix et hors prix.

On peut distinguer les mesures tarifaires et les mesures non tarifaires dans le cadre de protectionnisme.

3-1 : Les mesures tarifaires

Imposer des droits de douane consiste à taxer les produits importés afin d'augmenter leur prix, et ainsi de diminuer la quantité achetée par les consommateurs.

3-2 : Les mesures dites non tarifaires.

A- : Procédure de dédouanement

Il s'agit d'alourdir les procédures administratives pour les importations : obligation de remplir des documents administratifs compliqués, longue période de blocage en douane.

B- : Norme technique ou sanitaire

. Ces normes correspondent à un cahier des charges, types de traitements autorisés ou obligatoires, pour les produits agricoles, par exemple, qu'un produit doit respecter pour pouvoir être vendu dans un pays.

C: Autres normes professionnels.

Les statuts des professions protégées et autre réglementation/normes faisant barrière à l'accès à ces activités, présentées comme apportant des garanties de compétence et de rigueur aux utilisateurs, sont des domaines où le corporatisme tend à rejoindre le protectionnisme. Dans le même ordre d'idée se situe la protection des monopoles de certaines entreprises et institution publique.

Quotas

Ils visent à limiter la quantité de produit importé.

Exemple : - pour la période allant du 15 Décembre 2008 au 31 Décembre 2010, l'Indonésie a mis en place des « licences d'importations » sur cinq cents produits (électronique, jouets, textiles, certaines denrées alimentaires).

Passation de marchés publics

Un pays peut instituer dans les politiques de passation des marchés publics une préférence pour les produits fabriqués localement ou pour les services des entreprises locales.

Exemple : les Etats-Unis ont instauré une clause « acheter américain » (Buy American Act) pour leur marché public.

Subventions

Elles visent à donner un avantage (soit sous forme de prêt bénéficié soit sous forme de dons) aux producteurs nationaux.

Aussi, l'Etat doit investir massivement en capacité technologique pour combler les écarts puis coordonner les investissements du secteur privé et mettre en place une institution pour diffuser les informations car il y a le problème de l'asymétrie d'information. Mais compte tenu de la faiblesse des ressources à Madagascar, il existe un écart de coût différent selon les industries visés pour les subventions, le but est donc de choisir celle qui présente la moindre coût de protection et qui produit le plus d'externalité. Il s'agit donc d'une intervention sélective et spécifique mais il faut être que cette intervention soit conditionnée de la part de l'entreprise bénéficiaire pour espérer un succès.

Section 4 : Sur le marché financier

Actuellement, il existe un problème de surliquidité dans la plupart des banques à Madagascar. Plus de 90% dépôts dans les banques sont des dépôts à vue mais en ce qui concerne les dépôts à termes et les comptes épargnes, ils sont relativement bas. Le secteur financier constitue un handicap majeur tout comme à Madagascar que dans les autres pays en développement pour

le financement des investissements. C'est la présence d'une asymétrie informationnelle qui donne cette caractéristique du marché financier à Madagascar.

En effet, si le niveau d'information entre deux agents n'est pas le même, il n'y aura pas de transaction où que ce décalage va générer un coût de transaction supplémentaire autre que le prix, le marché ne peut pas donc signaler le prix : on parle d'échec du marché. Sur le marché financier donc, c'est l'asymétrie d'information qui génère beaucoup de frais pour les banques pour la recherche de garantie des clients, car il existe ce climat d'incertitude. Ce n'est pas étonnant que dans les PED, le coût du financement ou le taux d'intérêt des emprunts sont assez élevé (prix + provision pour risque).

A cet effet, une tendance à la hausse du taux d'intérêt va donc décourager les investisseurs car le taux de rendement de l'investissement est inférieur à celui du taux pratiqué par les banques. Ensuite, les banques auront tendance à ne financer que les investissements profitables que sur le court terme d'où il y aura :

- pénurie de crédit à long terme pour les investissements qui se portent sur de longue période.
- financement chère voire même inadéquat.
- industries sous-capitalisées.
- nombreuse opportunités d'investissements ratés.

L'intervention de l'Etat est donc plus que souhaitable pour corriger ce lacune du marché par :

- Le développement des institutions de dissémination de l'information.
- Une intervention sélective et spécifique en forçant les banques à accorder des crédits aux entreprises à activité sur le long terme.
- La subvention des investissements pour alléger le taux d'intérêt.
- Faire un crédit subventionné.
- Le plafonnement du taux d'intérêt.
- La nationalisation du secteur bancaire.
- La création des infrastructures de base.

CONCLUSION

Bon nombre de pays en développement, tout comme la plupart des pays en transition se trouvent confrontés au problème de financement de leur activité économique avec des ressources domestiques souvent insuffisantes. Les recours aux crédits internationaux sont pour nombre d'entre eux limité par le niveau de leur endettement et l'aide au développement reste insuffisante. De plus, elle ne présente pas les mêmes intérêts que les IDE qui peuvent générer des transferts de technologie et permettent un accès plus facile aux marchés internationaux.

La méfiance à laquelle les firmes multinationales avaient à faire jusque dans les années 70 semble avoir laissé place aux stratégies d'attraction des IDE. Le débat s'est déplacé de la considération des droits des pays et obligations des firmes à celle des droits des firmes et des obligations pays d'accueil (Brewer et Young, 2000). Les pays hôtes rivalisent afin de proposer l'environnement juridique (code des investissements), les politiques économiques et les conditions de production les plus attractif.

L'évolution des stocks d'IDE à Madagascar a connu deux périodes distinctes. La première correspondait les années avant 2006, caractérisée par la faible entrée d'investissement étranger. La deuxième a été marquée par la mise en œuvre des deux grands projets miniers : l'exploitation de l'ilménite par le QMM et celle du cobalt et nickel par le projet Ambatovy. Le secteur minier occupe la première place dans les flux entrants d'IDE à Madagascar, et est le seul principal moteur de croissance en 2012 et 2013 avec l'entrée en production de ces deux grands projets. Toutefois, notre part dans les flux mondiaux d'IDE entrants est très faible comparant aux autres pays africains comme le Nigeria ou le Ghana.

CONCLUSION GENERAL

D'un point de vue théorique, l'Investissement Direct Etranger semble être un acteur majeur de la croissance et du développement économique des pays hôtes. En agissant sur plusieurs canaux, l'IDE pourrait être d'une grande utilité pour les pays en développement, comme Madagascar, qui accuse des épargnes nationales faibles pour financer les projets d'investissements.

Les résultats émanant de notre étude vont plutôt à l'encontre de ce « dogme théorique ». En effet, le résultat de l'estimation du modèle indique que les flux entrants d'IDE n'ont pas un impact significatif sur la croissance du produit par tête de Madagascar. Les exportations, le taux d'intérêt réel et dans la moindre mesure l'investissement domestique semblent être les facteurs les plus dynamiques des déterminants de cette croissance.

Quant aux résultats du test de causalité de Granger, il est mis en exergue l'absence de relation causale entre les flux d'IDE et de la croissance du produit par tête. Néanmoins, on peut observer un lien de causalité entre l'IDE et la FBCF mais cette relation ne joue que dans un sens unique. Il y a une causalité à double sens entre le taux d'intérêt réel et l'indice de prix à la consommation. La croissance du produit par tête cause le taux de croissance démographique, et l'exportation et la croissance du PIB/tête cause l'inflation.

L'analyse des résultats de l'estimation du modèle par la méthode des moindres carrés ordinaires nous a conduits aux propositions :

- Les institutions politiques et économiques doivent être fortes et crédibles pour assurer la stabilité politique et macroéconomique. Elles doivent être capables de faire le bon choix de politique économique pour une croissance forte et durable.
- Il faut attirer davantage d'IDE.
- L'Etat doit faire un investissement massif dans le capital humain et le capital technologique.
- L'Etat doit intervenir pour corriger les imperfections du marché dans le cadre de l'industrialisation, et sur le marché financier.
- Les exportations doivent être diversifiées en mettant l'accent sur les produits manufacturés.

Toutefois notre étude présente quelques limites relatives à la taille de notre échantillon et des variables indépendantes. En effet, nous avons introduits plusieurs déterminants de la croissance du produit par tête, avancés par la théorie de la croissance. Cependant d'autres déterminants comme le niveau du capital humain et de l'indice de stabilité politique par exemple peuvent jouer des rôles cruciaux et soulever l'impact de l'IDE sur la croissance de Madagascar.

De plus, l'analyse de l'impact de l'IDE sur la croissance est beaucoup plus complexe qu'il ne paraît, d'autant que ses effets sur celle-ci sont à la fois directs et indirects. L'analyse se complique encore du fait que cet impact dépend étroitement du mode d'implantation (Greenfield ou acquisition), du secteur d'activité, de la concurrence entre les FMN et les firmes locales.

Il est beaucoup plus difficile de tirer profit des investisseurs étrangers que de les convaincre à venir s'installer dans le pays. Le plus grand défi pour Madagascar est alors de savoir comment tirer avantage de la présence des Firmes Multinationales sur le territoire et quoi faire pour que ces dernières deviennent une composante active dans la croissance et le développement économique du pays.

Il appartient donc au gouvernement du pays de mettre en place des conditions générales, transparentes et favorables à l'investissement, et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour que les flux entrants d'IDE puissent avoir de réels effets sur la croissance et le développement économique du pays.

BIBLIOGRAPHIE

A-OUVRAGE (livres/documents/brochures)

C. A. Michalet (2002), *Qu'est-ce que la Mondialisation ?*, Paris, La Découverte, 211 p.

J. H. Dunning (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, Londres.

J.L. Mucchielli (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Paris, Le Seuil, 373 p.

M. Rainelli (199), *La Stratégie des Entreprises face à la Mondialisation*, Paris, Edition EMS, 111 p.

Markusen (1996), *A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Investment and yhe Pattern of Trade in Goods and Services*, NBER Working Paper.

B-ARTICLES, REVUES

CNUCED (2008), *Rapport sur l'Investissement dans le Monde*, annuel, Genève.

OCDE, *Définition de référence des investissements directs étrangers*, Paris.

OCDE, *L'impact de l'investissement direct étranger sur les salaires et les conditions de travaux*, Rapport pour la Conférence OCDE-OIT sur la responsabilité sociale des entreprises.

C-WEBOGRAPHIE

<http://fr.wikipedia.org>

<http://perspective.usherbrook.ca>

<http://www.glossaire-international.com/page>

<http://www.larousse.fr/Archive/Dictionnaire> de l'économie

<http://www.oecd.org>

ANNEXES

Annexe 1 : Base de donnée de l'étude

	PIB	IPC	POP	IDE	X	FBCF	INT
1990	0,1	8,2	3	0,7	16,6	17	12,9
1991	-9,1	8,9	3	0,5	18,1	8	10,3
1992	-1,8	10,2	3	0,7	16,4	11	9,3
1993	-1	11,3	3,1	0,5	15,3	11	12,4
1994	-3,1	15,6	3,1	0,2	22	11	-7,9
1995	-1,4	23,3	3,1	0,3	24,1	11	-5,3
1996	-1	27,9	3,1	0,3	20,5	12	12,7
1997	0,5	29,2	3,2	0,4	21,9	13	21,2
1998	0,7	31	3,2	0,4	21,5	15	17,1
1999	1,4	34,1	3,1	1,6	24,5	15	16,7
2000	1,6	38,1	3,1	2,1	30,7	15	18
2001	2,8	40,8	3,1	2,1	29,1	18	16,8
2002	-15,3	47,3	3	0,3	16	14	8,7
2003	6,5	46,7	3	0,2	23,1	18	20,9
2004	2,2	53,1	3	1,2	32,6	23	9,8
2005	1,6	63	2,9	1,7	28,2	22	7,3
2006	2	69,7	2,9	5,3	29,7	25	16,2
2007	3,3	76,9	2,9	10,5	30,3	27	32,3
2008	4,1	84	2,8	12,4	26,5	40	32,9
2009	-6,7	91,5	2,8	12,5	22,4	35	33,8
2010	-2,5	100	2,8	9,3	25	21	37
2011	-1,4	109,5	2,8	8,2	26,7	18	40,9
2012	0,2	116,4	2,8	8,2	29	17	51,7
2013	-0,4	123,2	2,8	7,9	30,1	16	52,3

Source : banque mondiale (world development indicators)

Annexe 2 : Statistique descriptive des séries

	PIB	IPC	POP	IDE	X	FBCF	INT
Mean	-0.695833	52.49583	2.983333	3.645833	24.17917	18.04167	19.91667
Median	0.150000	43.75000	3.000000	1.400000	24.30000	16.50000	16.75000
Maximum	6.500000	123.2000	3.200000	12.50000	32.60000	40.00000	52.30000
Minimum	-15.30000	8.200000	2.800000	0.200000	15.30000	8.000000	-7.900000
Std. Dev.	4.519761	36.12793	0.134056	4.326760	5.226270	7.686686	15.48317
Skewness	-1.575028	0.545513	-0.133145	0.945438	-0.208848	1.350596	0.498585
Kurtosis	6.049245	2.083793	1.773933	2.297610	1.895509	4.515049	2.820708
Jarque-Bera	19.22074	2.029771	1.574150	4.068767	1.394370	9.591817	1.026492
Probability	0.000067	0.362444	0.455174	0.130761	0.497985	0.008263	0.598549
Sum	-16.70000	1259.900	71.60000	87.50000	580.3000	433.0000	478.0000
Sum Sq. Dev.	469.8496	30020.23	0.413333	430.5796	628.2196	1358.958	5513.753
Observations	24	24	24	24	24	24	24

Annexe 3 : Résultat de la régression

Dependent Variable: PIB
Method: Least Squares
Date: 04/09/15 Time: 18:37
Sample: 1990 2013
Included observations: 24

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-11.93004	36.55271	-0.326379	0.7481
IPC	-0.140553	0.066571	-2.111311	0.0499
POP	-2.673515	12.12709	-0.220458	0.8281
IDE	-0.579544	0.478301	-1.211672	0.2422
X	0.727418	0.204388	3.558998	0.0024
FBCF	0.311824	0.169292	1.841935	0.0830
INT	0.275517	0.104472	2.637229	0.0173
R-squared	0.594558	Mean dependent var	-0.695833	
Adjusted R-squared	0.451461	S.D. dependent var	4.519761	
S.E. of regression	3.347489	Akaike info criterion	5.492791	
Sum squared resid	190.4967	Schwarz criterion	5.836390	
Log likelihood	-58.91349	Hannan-Quinn criter.	5.583948	
F-statistic	4.154929	Durbin-Watson stat	2.453207	
Prob(F-statistic)	0.009450			

Annexe 4 : Test de causalité

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 04/11/15 Time: 17:05

Sample: 1990 2013

Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
IPC does not Granger Cause PIB	22	0.35410	0.7069
PIB does not Granger Cause IPC		3.06702	0.0729
POP does not Granger Cause PIB	22	0.19102	0.8279
PIB does not Granger Cause POP		3.92761	0.0396
IDE does not Granger Cause PIB	22	1.62334	0.2264
PIB does not Granger Cause IDE		0.16263	0.8512
X does not Granger Cause PIB	22	0.34131	0.7156
PIB does not Granger Cause X		0.43222	0.6560
FBCF does not Granger Cause PIB	22	0.04637	0.9548
PIB does not Granger Cause FBCF		0.35329	0.7074
INT does not Granger Cause PIB	22	0.57981	0.5707
PIB does not Granger Cause INT		1.43906	0.2646
POP does not Granger Cause IPC	22	0.50976	0.6095
IPC does not Granger Cause POP		2.24543	0.1364
IDE does not Granger Cause IPC	22	0.37373	0.6937
IPC does not Granger Cause IDE		4.95234	0.0202
X does not Granger Cause IPC	22	5.90198	0.0113
IPC does not Granger Cause X		2.32943	0.1276
FBCF does not Granger Cause IPC	22	1.35481	0.2845
IPC does not Granger Cause FBCF		0.21332	0.8100
INT does not Granger Cause IPC	22	3.04439	0.0741
IPC does not Granger Cause INT		11.4013	0.0007
IDE does not Granger Cause POP	22	1.54517	0.2418
POP does not Granger Cause IDE		4.12689	0.0346
X does not Granger Cause POP	22	4.23337	0.0322
POP does not Granger Cause X		1.45667	0.2607
FBCF does not Granger Cause POP	22	2.35521	0.1251
POP does not Granger Cause FBCF		0.23702	0.7915
INT does not Granger Cause POP	22	1.90438	0.1794
POP does not Granger Cause INT		4.62570	0.0249
X does not Granger Cause IDE	22	0.65781	0.5307
IDE does not Granger Cause X		0.17012	0.8450
FBCF does not Granger Cause IDE	22	0.63269	0.5432
IDE does not Granger Cause FBCF		5.36410	0.0156

INT does not Granger Cause IDE	22	0.04360	0.9574
IDE does not Granger Cause INT		2.10271	0.1528
FBCF does not Granger Cause X	22	0.56879	0.5766
X does not Granger Cause FBCF		0.93476	0.4120
INT does not Granger Cause X	22	0.67200	0.5237
X does not Granger Cause INT		2.44374	0.1167
INT does not Granger Cause FBCF	22	1.63514	0.2241
FBCF does not Granger Cause INT		1.31528	0.2944

Annexe 5 : Test d'hétéroscédasticité

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

F-statistic	1.136203	Prob. F(6,17)	0.3837
Obs*R-squared	6.869537	Prob. Chi-Square(6)	0.3331
Scaled explained SS	3.975213	Prob. Chi-Square(6)	0.6800

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 04/09/15 Time: 18:40

Sample: 1990 2013

Included observations: 24

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	135.5154	132.1388	1.025553	0.3195
IPC	0.150256	0.240657	0.624358	0.5407
POP	-34.04584	43.83967	-0.776599	0.4481
IDE	-1.802955	1.729069	-1.042732	0.3117
X	-1.118209	0.738868	-1.513407	0.1485
FBCF	0.226302	0.611992	0.369779	0.7161
INT	-0.219315	0.377669	-0.580708	0.5691

R-squared	0.286231	Mean dependent var	7.937360
Adjusted R-squared	0.034312	S.D. dependent var	12.31435
S.E. of regression	12.10124	Akaike info criterion	8.062986
Sum squared resid	2489.481	Schwarz criterion	8.406585
Log likelihood	-89.75584	Hannan-Quinn criter.	8.154143
F-statistic	1.136203	Durbin-Watson stat	2.026196
Prob(F-statistic)	0.383666		

Annexe 6 : Test d'autocorrélation des résidus

Date: 04/09/15 Time: 18:42

Sample: 1990 2013

Included observations: 24

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	-0.228	-0.228	1.4128	0.235
		2	0.190	0.145	2.4356	0.296
		3	-0.112	-0.045	2.8108	0.422
		4	-0.111	-0.182	3.1966	0.525
		5	0.023	-0.008	3.2135	0.667
		6	-0.279	-0.259	5.9026	0.434
		7	-0.035	-0.202	5.9486	0.546
		8	-0.108	-0.122	6.4062	0.602
		9	0.008	-0.093	6.4090	0.698
		10	-0.022	-0.157	6.4306	0.778
		11	0.211	0.140	8.5746	0.661
		12	-0.146	-0.221	9.6833	0.644

Annexe 7 : Test de stationnarité des séries

Test de stationnarité de la Formation Brute de Capital Fixe en différence première

Null Hypothesis: D(FBCF) has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.504274	0.0088
Test critical values:		
1% level	-4.440739	
5% level	-3.632896	
10% level	-3.254671	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(FBCF,2)

Method: Least Squares

Date: 04/11/15 Time: 18:27

Sample (adjusted): 1992 2013

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(FBCF(-1))	-0.932394	0.207002	-4.504274	0.0002
C	2.315108	2.339990	0.989367	0.3349
@TREND(1990)	-0.156118	0.166952	-0.935105	0.3615
R-squared	0.523617	Mean dependent var		0.363636
Adjusted R-squared	0.473472	S.D. dependent var		6.842065
S.E. of regression	4.964757	Akaike info criterion		6.168729

Sum squared resid	468.3274	Schwarz criterion	6.317508
Log likelihood	-64.85602	Hannan-Quinn criter.	6.203777
F-statistic	10.44196	Durbin-Watson stat	1.882084
Prob(F-statistic)	0.000872		

Test de stationnarité de l'IDE en différence seconde

Null Hypothesis: D(IDE,2) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-3.988980	0.0259
Test critical values:	1% level	-4.467895	
	5% level	-3.644963	
	10% level	-3.261452	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(IDE,3)
 Method: Least Squares
 Date: 04/11/15 Time: 18:31
 Sample (adjusted): 1993 2013
 Included observations: 21 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(IDE(-1),2)	-0.937940	0.235133	-3.988980	0.0009
C	0.108943	0.885420	0.123041	0.9034
@TREND(1990)	-0.010257	0.061746	-0.166119	0.8699
R-squared	0.469224	Mean dependent var		-0.033333
Adjusted R-squared	0.410249	S.D. dependent var		2.228527
S.E. of regression	1.711403	Akaike info criterion		4.044068
Sum squared resid	52.72023	Schwarz criterion		4.193286
Log likelihood	-39.46272	Hannan-Quinn criter.		4.076452
F-statistic	7.956299	Durbin-Watson stat		1.962032
Prob(F-statistic)	0.003344			

Test de stationnarité du taux d'intérêt réel en différence première

Null Hypothesis: D(INT) has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.684566	0.0060
Test critical values:		
1% level	-4.440739	
5% level	-3.632896	
10% level	-3.254671	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(INT,2)

Method: Least Squares

Date: 04/11/15 Time: 18:32

Sample (adjusted): 1992 2013

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(INT(-1))	-1.079283	0.230391	-4.684566	0.0002
C	-1.902927	4.244234	-0.448356	0.6590
@TREND(1990)	0.316148	0.310634	1.017751	0.3216
R-squared	0.536591	Mean dependent var		0.145455
Adjusted R-squared	0.487812	S.D. dependent var		12.45180
S.E. of regression	8.911424	Akaike info criterion		7.338669
Sum squared resid	1508.856	Schwarz criterion		7.487447
Log likelihood	-77.72536	Hannan-Quinn criter.		7.373717
F-statistic	11.00027	Durbin-Watson stat		2.050210
Prob(F-statistic)	0.000671			

Test de stationnarité de l'IPC en différence première

Null Hypothesis: D(IPC) has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.907204	0.0294
Test critical values:		
1% level	-4.440739	
5% level	-3.632896	
10% level	-3.254671	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(IPC,2)

Method: Least Squares

Date: 04/11/15 Time: 18:33

Sample (adjusted): 1992 2013

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(IPC(-1))	-0.902227	0.230914	-3.907204	0.0009
C	1.347994	1.122360	1.201035	0.2445
@TREND(1990)	0.269328	0.110587	2.435445	0.0249
R-squared	0.448229	Mean dependent var		0.277273
Adjusted R-squared	0.390147	S.D. dependent var		3.015663
S.E. of regression	2.355023	Akaike info criterion		4.677102
Sum squared resid	105.3766	Schwarz criterion		4.825881
Log likelihood	-48.44812	Hannan-Quinn criter.		4.712150
F-statistic	7.717273	Durbin-Watson stat		1.947209
Prob(F-statistic)	0.003521			

Test de stationnarité du taux de croissance du PIB en niveau

Null Hypothesis: PIB has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.659439	0.0007
Test critical values:		
1% level	-4.416345	
5% level	-3.622033	
10% level	-3.248592	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(PIB)

Method: Least Squares

Date: 04/11/15 Time: 18:33

Sample (adjusted): 1991 2013

Included observations: 23 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB(-1)	-1.226904	0.216789	-5.659439	0.0000
C	-2.821465	2.047257	-1.378169	0.1834
@TREND(1990)	0.160852	0.147701	1.089037	0.2891
R-squared	0.615659	Mean dependent var		-0.021739
Adjusted R-squared	0.577225	S.D. dependent var		7.112342
S.E. of regression	4.624525	Akaike info criterion		6.021732
Sum squared resid	427.7246	Schwarz criterion		6.169840
Log likelihood	-66.24992	Hannan-Quinn criter.		6.058981
F-statistic	16.01859	Durbin-Watson stat		1.875737
Prob(F-statistic)	0.000070			

Test de stationnarité en différence seconde du taux de croissance de la population

Null Hypothesis: D(POP,2) has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.777440	0.0429
Test critical values:		
1% level	-4.571559	
5% level	-3.690814	
10% level	-3.286909	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Warning: Probabilities and critical values calculated for 20 observations and may not be accurate for a sample size of 18

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(POP,3)

Method: Least Squares

Date: 04/11/15 Time: 18:34

Sample (adjusted): 1996 2013

Included observations: 18 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(POP(-1),2)	-4.262359	1.128372	-3.777440	0.0026
D(POP(-1),3)	2.179548	0.924797	2.356785	0.0363
D(POP(-2),3)	0.876614	0.573723	1.527939	0.1524
D(POP(-3),3)	0.264456	0.255411	1.035415	0.3209
C	-0.076029	0.038648	-1.967209	0.0727
@TREND(1990)	0.004744	0.002478	1.914504	0.0797
R-squared	0.904118	Mean dependent var		4.42E-17
Adjusted R-squared	0.864167	S.D. dependent var		0.128338
S.E. of regression	0.047300	Akaike info criterion		-3.003427
Sum squared resid	0.026847	Schwarz criterion		-2.706637
Log likelihood	33.03085	Hannan-Quinn criter.		-2.962504
F-statistic	22.63068	Durbin-Watson stat		1.917568
Prob(F-statistic)	0.000010			

Test de stationnarité en niveau de l'exportation

Null Hypothesis: X has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=5)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.237218	0.0152
Test critical values:		
1% level	-4.440739	
5% level	-3.632896	
10% level	-3.254671	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(X)

Method: Least Squares

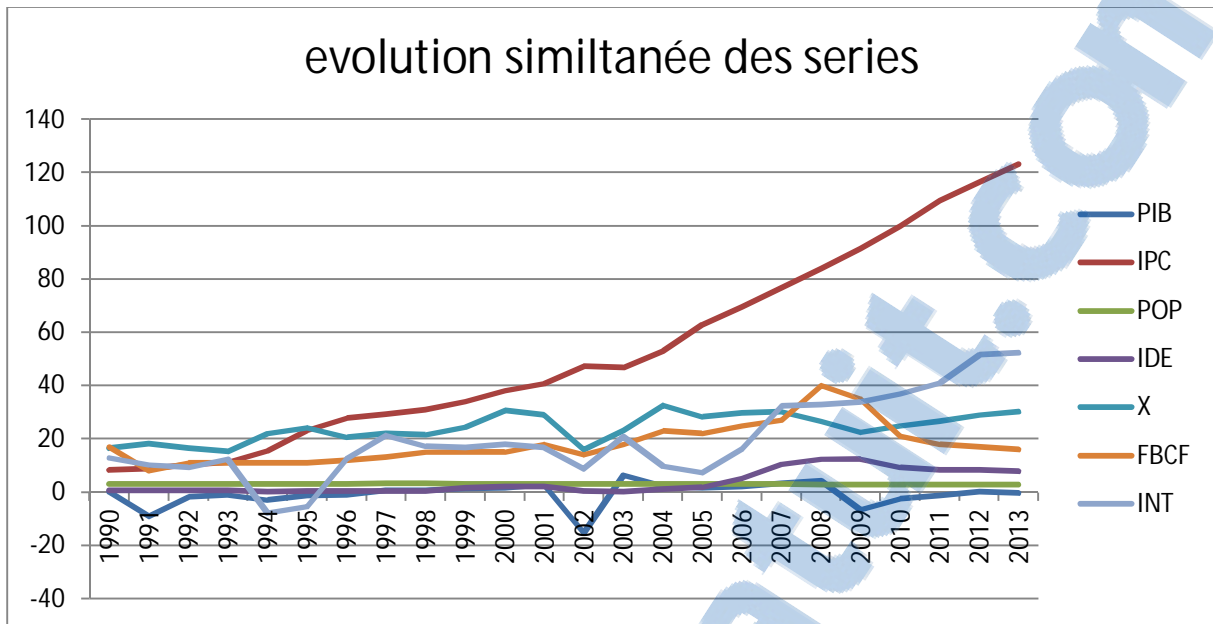
Date: 04/11/15 Time: 18:35

Sample (adjusted): 1992 2013

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X(-1)	-1.086574	0.256436	-4.237218	0.0005
D(X(-1))	0.447756	0.209277	2.139534	0.0463
C	20.05069	4.874785	4.113142	0.0007
@TREND(1990)	0.527741	0.178034	2.964262	0.0083
R-squared	0.503680	Mean dependent var		0.545455
Adjusted R-squared	0.420960	S.D. dependent var		4.848046
S.E. of regression	3.689106	Akaike info criterion		5.611611
Sum squared resid	244.9711	Schwarz criterion		5.809982
Log likelihood	-57.72772	Hannan-Quinn criter.		5.658341
F-statistic	6.088967	Durbin-Watson stat		1.755340
Prob(F-statistic)	0.004787			

Annexe 8 : Evolution simultanée des séries



Annexe 9 : Evolution simultanée de l'IDE et du taux de croissance du PIB/tête

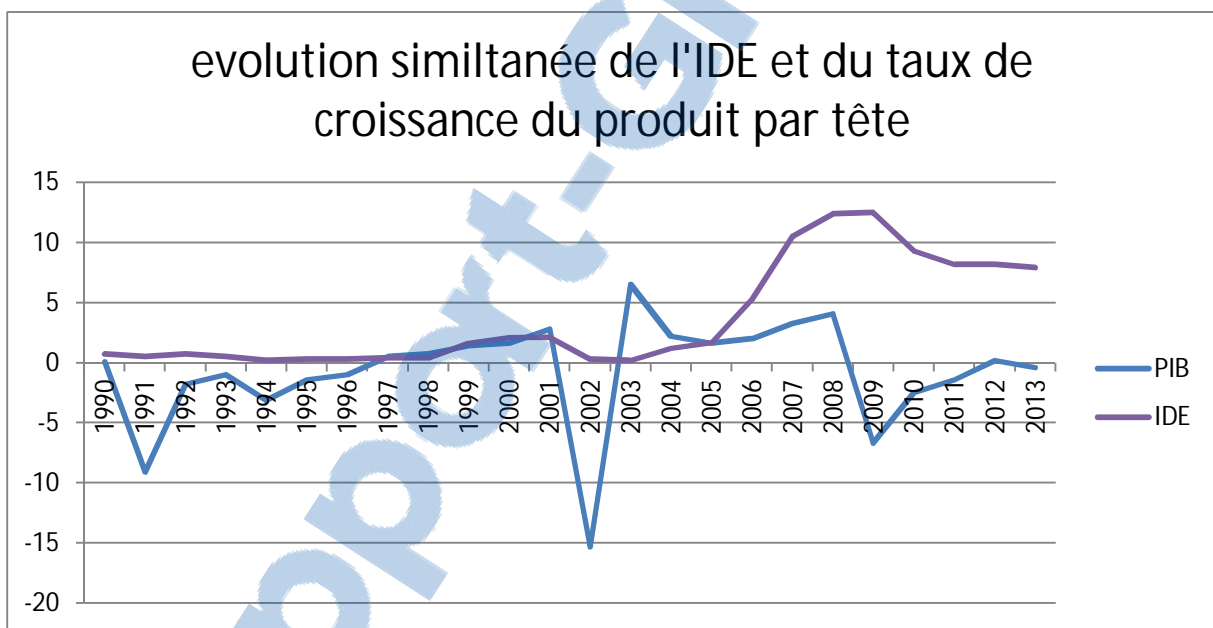


TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENT.....	I
SOMMAIRE.....	II
ABREVIATIONS, SIGLES ET ACRONYME S.....	IV
LISTE DES TABLEAUX.....	V
LISTE DES GRAPHIQUES.....	V
INTRODUCTION.....	1
PARTIE 1 : APPROCHE THEORIQUE SUR L'INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER.....	4
CHAPITRE I : NOTION D' INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER.....	5
Section 1 : Quelques définitions.....	5
1-1 : Qu'est-ce qu'une Firme Multinationale(FMN).....	5
1-2: Qu'est-ce que l'Investissement Direct Etranger.....	6
Section 2 : Typologie de l'Investissement direct Etranger.....	7
2-1 : Formes et instrument financier des investissements directs à l'étranger.....	7
2-2: Stratégies de l'Investissement Direct à l'Etranger.....	9
CHAPITRE II : INVESTISSEMENT ETRANGER DIRECT ET CROISSANCE ECONOMIQUE.....	12
Section 1 : Fondement théorique de l'Investissement Direct Etranger.....	12
1-1-L 'approche par la théorie de la Nouvelle Economie Internationale de la Multinationalisation.....	12
1-2- Approche en terme d'économie industrielle.....	14
1-3 : Approche par l'économie institutionnelle de la multinationalisation.....	15
Section 2 : Les déterminants de l'investissement étranger.....	18
Section 3 : Théorie de la croissance endogène.....	22
Les hypothèses du modèle : progrès technique endogène et rendement constant.....	22
Les sources endogènes de la croissance.....	23
CHAPITRE 3 : IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR L'ECONOMIE DU PAYS HOTE.....	26
Section 1 : Développement du commerce extérieur.....	26
Section 2 : Investissement direct étranger et capital humain.....	28
Section 3 : l'impact de l'investissement étranger sur la formation brut de capital fixe.....	31
Section 4 : Impact de l'investissement étranger sur l'environnement.....	32
CONCLUSION.....	34
PARTIE II : INVESTISSEMENT DIRECT ETRANGER A MADAGASCAR.....	36
CHAPITRE I : EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS A MADAGASCAR.....	37
Section 1 : Etats des lieux à Madagascar.....	37

Section 2 : stock d'investissement étranger par branche d'activité	40
Section 3 : L'origine des flux d'investissement étranger	42
CHAPITRE 2 : MODELISATION ECONOMETRIQUE DE L'IMPACT DE L'INVESTISSEMENT ETRANGER SUR LA CROISSANCE ECONOMIQUE DE MADAGASCAR.....	44
Section 1 : Résultats de quelques études empiriques.....	44
Section 2 : Méthodologie	45
2-1 Test préliminaire	47
Section 3 : Résultats du modèle et interprétation.....	48
3-1 : Résultat de la régression.....	48
3-2 : Tests sur les caractères aléatoires des résidus	52
CHAPITRE 3 : RECOMMANDATION DE POLITIQUE ECONOMIQUE EN MATIERE D'IDE	54
Section 1 : Faciliter la capacité d'absorption des firmes locales.....	54
Section 2 : Stratégie d'incitation à l'IDE	56
Section 3 : Protection des industries naissantes.....	58
3-1 : Les mesures tarifaires.....	59
3-2 : Les mesures dites non tarifaires.....	59
Section 4 : Sur le marché financier.....	60
CONCLUSION	62
CONCLUSION GENERAL.....	63
BIBLIOGRAPHIE.....	V
ANNEXES	VI

Nom: Ratsimbazafy

Prénom: Solotiana Tsiory

Thème: Impact de l'investissement direct étranger sur la croissance économique de Madagascar

Nombre de pages : 64

Nombre de tableaux : 5

Nombre de graphiques : 2

Résumé

Notre étude a pour objectif d'évaluer l'impact de l'investissement direct étranger sur la croissance du produit intérieur brut par tête à Madagascar, sur la période allant de 1990 jusqu'à 2013. L'estimation du modèle de ce taux de croissance par les la méthode des moindres carrés ordinaires nous amène au résultat que les flux d'investissements étrangers n'affectent pas le bien être de la population malagasy. Les flux entrants d'IDE à Madagascar est trop faible (1,6% de la part d'Afrique en 2013) pour influencer la croissance économique. Il est alors nécessaire d'attirer plus d'IDE et d'améliorer le cadre macroéconomique de Madagascar pour l'amélioration des conditions de vie des citoyens.

Mots clés : Investissement Direct Etranger, Croissance, Madagascar

Encadreur : SALAVA JULIEN

Examineur : Tiana Mahefasoa

Adresse de l'auteur : Lot II A 71 Tanjombato