

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I. Cadre théorique et Conceptuel de l'étude	8
Introduction	9
Section 1 : Aperçu sur les Investissements Directs Etrangers et les Firmes Multinationales.....	10
Section 2 : Evolution des Investissements Directs Etrangers dans le Monde	27
Section 3 : Les retombées des investissements directs étrangers sur les pays d'accueil	49
Conclusion	67
Chapitre II. Approche Théorique et Empirique (Revue de la littérature)	68
Introduction	69
Section 1 : Revue générale des théories des investissements directs étrangers.....	70
Section 2 : Les déterminants de la localisation des investissements directs étrangers	84
Section 3 : Revue de littérature sur les déterminants de l'investissement direct étranger	105
Conclusion	117
Chapitre III. Les déterminants des investissements directs étrangers : Investigation empirique sur la région MENA	118
Introduction	119
Section 1 : Aperçu sur le profil de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA).....	120
Section 2 : Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée).....	139
Section 3 : Investigation empirique sur les pays de la région MENA	160
Conclusion	180
Conclusion générale	181

LISTE DES TABLEAUX

Liste des tableaux

N° du tableau	Titre du tableau	page
Chapitre I		
Tableau (1.1)	Répartition régionale des entrées et sorties d'IDE (1995-2007) (En milliards de dollars et en pourcentage)	29
Tableau (1.2)	Flux d'IDE par région, 2010-2012 (En milliards de dollars et en pourcentage)	43
Chapitre II		
Tableau (2.1)	Le cycle de vie international du produit selon Vernon (1966)	75
Tableau (2.2)	Les avantages de la multinationalisation des entreprises selon Dunning (1981)	79
Tableau (2.3)	Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers	80
Tableau (2.4)	Les effets des déterminants potentiels sur l'IDE présentés dans différentes études	94
Tableau (2.5)	Récapitulatifs des études empiriques et les résultats obtenus sur les déterminants des IDE dans les pays en développement et les pays émergents	115
Chapitre III		
Tableau (3.1)	Quelques statistiques sur les pays de la région MENA en 2011	122
Tableau (3.2)	Les IDE dans la région MENA (2008)	124
Tableau (3.3)	L'investissement direct étranger (IDE) en Afrique du nord	130
Tableau (3.4)	L'investissement direct étranger (IDE) au Moyen-Orient	137
Tableau (3.5)	Tests de racine unitaire en panel	152
Tableau (3.6)	Différentes mesures retenues dans notre modèle économétrique	163
Tableau (3.7)	Statistiques descriptives de l'échantillon	168
Tableau (3.8)	Matrice de corrélation des variables	169
Tableau (3.9)	Résultats des tests de spécification	172
Tableau (3.10)	Résultats du test de stationnarité	173
Tableau (3.11)	Les résultats des tests de cointégration sur panel (tests pedroni, 1999)	174
Tableau (3.12)	Test de spécification d'Hausman	175
Tableau (3.13)	Les déterminants des IDE dans la région MENA	176

LISTE DES FIGURES

Liste des figures

N° de la figure	Titre de la figure	page
Chapitre I		
Figure (1.1)	Entrée d'IDE, par trimestre (2007-2009)	33-34
Figure (1.2)	Indice trimestriel de l'IDE mondial, (T1 2000 –T1 2010)	35
Figure (1.3)	Flux mondiaux des IDE (2005-2007), (2007-2010)	36
Figure (1.4)	Les entrées d'IDE dans les différents groupes de pays 1995-2013 et projections pour 2014-2016 (En milliards de dollars)	38
Figure (1.5)	Fusions-acquisitions internationales par secteur, (2004-2005)	41
Figure (1.6)	La part des pays en développement et des pays en transition dans les entrées et les sorties mondiales d'IDE, 2000-2009 (en pourcentage)	42
Figure (1.7)	Facteurs amont et effets aval des IDE (diagramme tiré de l'expérience d'ANIMA)	66
Chapitre II		
Figure (2.1)	Les théories les plus importantes de l'IDE et de la Localisation des FMN	71
Figure (2.2)	Illustration inspirée de la théorie éclectique (Duning1979)	78
Figure (2.3)	Illustration inspirée des travaux de Brainard (1993 et 1997) concernant trois situations d'équilibre possibles	83
Figure (2.4)	Les déterminants de l'attraction des IDE	85
Chapitre III		
Figure (3.1)	L'investissement direct étranger dans la région MENA (Flux nets en % du PIB)	125
Figure (3.2)	IDE, une comparaison entre les pays (flux nets en % du PIB)	126
Figure (3.3)	L'investissement direct étranger dans la région MENA en 2011(Flux nets en % du PIB)	127
Figure (3.4)	Procédure Générale de Tests d'Homogénéité	142

LISTE DES ANNEXES

Liste des annexes

N ° de l'annexe	Titre de l'annexe	Page
A.1	Les théories les plus importantes de l'IDE et de la Localisation des FMN (1960- 2000)	204
A.2	Revue de littérature sur le lien entre l'investissement direct étranger et la croissance économique	206
A.3	Sources des données	209
A.4	Pedroni cointegration test	210
A.5	L'estimation de panel pooled least squares	211
A.6	L'estimation de panel avec effets spécifiques fixes	212
A.7	L'estimation de panel avec effets aléatoires	213
A.8	Test de spécification d'Hausman	214

LES ABREVIATIONS

Liste des abréviations

ADF	Augmented Dickey et fuller
ANIMA	Investment Network Plate-forme multi-pays de développement Economique de la méditerranée
BM	Banque mondiale
CCG	Conseil de coopération du Golfe
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CIRDI	Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement
F&A	Fusion-Acquisition
FMI	Fonds Monétaire International
FMN	Firme Multinationale
IDE	Investissement Direct Étranger
IPE	Investissement Étranger en Portefeuille
MCG	Moindres Carrés Généralisés
MCO	Moindres Carrés Ordinaires
MENA	Middle East North Africa (Moyen Orient et Afrique du Nord)
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OLI	Ownership, Location and Internalization specific advantages
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PECO	Pays d'Europe Centrale et Orientale
PESM	Pays de l'Est et du Sud Méditerranée
PIB	Produit Intérieur Brut
PVD	Pays en Voie de Développement
R&D	Recherche et Développement
SESRIC	Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries
STN	Société transnationale
USD	United States Dollar (dollar américain)
WDI	World Development Indicators

Introduction Générale

1. Contexte de la recherche

En survolant les étapes importantes du processus du changement économique mondial nous constatons que l'un des sujets les plus débattus dans le contexte général est celui de l'internationalisation des échanges et d'intensification des relations et tout ce qui en découle en matière d'enjeux économiques, les Investissements Directs Etrangers (IDE) forment une partie indissociable de ce processus. L'investissement direct étranger est bénéfique pour les pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement. En effet, les investissements directs étrangers peuvent avoir des retombées technologiques, contribuer à la création du capital humain, faciliter l'intégration aux échanges internationaux, favoriser la création d'un climat des affaires plus compétitif et ceci en complémentarité avec les entreprises locales et servir ainsi leur développement.

De plus, au-delà de ses avantages strictement économiques, les investissements directs étrangers peuvent aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans les pays d'accueil. En effet, plusieurs spécialistes [Caves (1996), Dunning (1993), Graham et Krugman (1995), Moran (1998), Lall (2000), etc.] accordent à l'investissement direct étranger une place importante dans le développement économique.

Néanmoins, à côté de ces effets positifs pour le développement. L'investissement direct étranger peut être aussi générateur de certains effets négatifs qui concernent les coûts supportés par les pays d'accueil. Parmi les problèmes potentiels figurent la dégradation de la balance des paiements du fait du rapatriement des bénéfices (qui peut d'ailleurs être compensée par de nouvelles entrées d'investissement direct étranger), les perturbations sociales entraînées par la commercialisation accélérée et les effets exercés sur la concurrence au niveau des marchés nationaux.

La mondialisation des économies a engendré un processus dynamique dans lequel les investissements directs étrangers occupent une place centrale. Les acteurs principaux de cette dynamique sont les firmes multinationales (FMN), dont les stratégies et les structures organisationnelles ont changé avec l'exacerbation de la concurrence sur le marché mondial. Les firmes multinationales se localisent là où les projets sont rentables, selon un arbitrage des avantages, des facteurs d'attractivité et des risques économiques et politiques que présentent les pays d'accueil envisagés (Andreff, 2003). Ces facteurs reflètent globalement le cadre général du pays d'accueil et qui reposent sur la taille et le taux de croissance du marché, le

système des communications et des télécommunications, la disponibilité en ressources humaines qualifiées et l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes.

Dans un contexte mondial de plus en plus intégré, l'investissement direct étranger connaît un essor spectaculaire depuis les vingt dernières années, il est devenu le principal instrument par lequel les pays en développement s'intègrent à l'économie mondiale. De plus en plus de pays analysent leurs relations économiques internationales sous l'angle de l'investissement direct étranger et plus seulement sous l'angle du commerce international. A partir des années 1980, un développement rapide des investissements directs étrangers a vu la lumière. Selon (CNUCED 2010) le rapport sur l'investissement dans le monde « les pays en développement et les pays en transition attiraient la moitié des entrées mondiales d'investissement direct étranger, et représentaient le quart des sorties mondiales d'investissement direct étranger, ces pays tirent le redressement de l'investissement direct étranger et ils resteront des destinations de choix pour les investissements directs étrangers ».

De ce fait, ces flux constituent l'une de solution à sortir de problème des endentements et de trouver une source de financement qui ne contribue pas à une charge. En conséquence les pays de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) comme étant des pays en développement ont essayé d'améliorer leurs situations macroéconomique pour attirer les regards des investisseurs. Ces politiques visent à améliorer leur ouverture économique, le taux de croissance (Morisset 2000), à développer leur marché financier et maîtriser le taux de change (Alfaro 2004, et Abdallah et al 2009).

Les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA ont chuté de plus de 60% entre 2010 et 2011, avec des différences importantes entre les pays la (CNUCED 2012) l'a expliquée comme suit :« ce repli des flux vers le continent en 2011 doit beaucoup cependant à la baisse constatée en Afrique du nord, en particulier les flux vers l'Egypte et la Libye, qui étaient des bénéficiaires importants de l'investissement direct étranger, mais qui ce sont arrêtés en raison de leur situation prolongée d'instabilité ».

L'attraction des investissements directs étrangers est devenue une préoccupation nécessaire aussi bien pour les pays développés que pour les pays en développement. En effet, tous les pays et surtout les pays en voie de développement, font de l'attraction des implantations des firmes étrangères une priorité de leur politique industrielle. Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires (Sofiane Toumi 2009). D'une part, les firmes multinationales visent à améliorer leur efficacité économique en

s'implantant là où elles espèrent trouver les meilleurs ressources et avantages; d'autre part, les gouvernements locaux cherchent à s'appuyer sur les firmes multinationales à travers leurs investissements et les transferts de technologies associés, pour atteindre leurs objectifs de croissance ou d'emploi.

Dans un tel contexte, la détermination des facteurs d'attractivité des pays est devenue un centre d'intérêt important de la littérature économique. Toutefois, les études empiriques se sont principalement attachées à examiner les variables géographiques, économiques, sociologiques et culturelles permettant d'expliquer la localisation des investissements directs étrangers. En effet, la localisation dépend d'un ensemble d'attributs et caractéristiques propres aux territoires potentiels d'accueils. C'est ce que l'on désigne par déterminants ou facteurs de localisation. Ce dernier est défini comme étant « tout ce qui est susceptible de différencier l'espace pour l'entreprise »¹.

2. Problématique de la recherche

La décision d'investir dans un pays peut être motivée par plusieurs déterminants. L'objectif de notre recherche est de déterminer les conditions et les politiques qui permettent l'attraction des investissements directs étrangers, c'est-à-dire dégager les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA (Moyen Orient et Afrique du Nord), La question étant de savoir : « *Quels sont les facteurs les plus déterminants des investissements directs étrangers dans la région MENA?* ». Cette question constitue le fil conducteur de notre thèse. De cette problématique découle la série d'interrogations suivantes :

- ✓ En quoi consiste la notion d'Investissement Direct Étranger ?
- ✓ Que nous apporte la littérature économique en matière de retombées de l'IDE ?
- ✓ Que nous apporte la littérature économique en matière de déterminants de l'IDE ?
- ✓ Pourquoi la région d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient connaît une attractivité limitée vis-à-vis des IDE ?

¹Sergot, B., 2004, “ Les déterminants des décisions de localisation ”, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris I - Panthéon Sorbonne, p. 40.

3. Hypothèses de la recherche

Le but principal de ce travail est d'enrichir les travaux précédents, à travers l'examen de l'impact de certains déterminants sur l'attractivité et la localisation des investissements étrangers dans la région MENA.

Pour atteindre ces objectifs, nous formulons les hypothèses suivantes :

- **H₁**: Un cadre macroéconomique sain favorise l'accroissement de l'attractivité des capitaux étrangers.
 - le degré d'ouverture commerciale exerce une influence positive sur l'attraction des IDE.
 - le développement du secteur financier favorise l'entrée des IDE, le niveau des infrastructures et la taille du marché exercent une influence positive sur l'IDE.
- **H₂**: La stabilité politique exerce un effet positif sur l'attractivité des capitaux étrangers.
- **H₃**: Une fiscalité sur les entreprises trop lourde découragerait ainsi les investisseurs étrangers.

4. L'objectif de la recherche

Notre thèse vise à déterminer les facteurs macroéconomiques qui expliquent les flux d'IDE dans la région MENA. La CNUCED (2002) soutient que les choix des investisseurs internationaux se fondent essentiellement sur les données fondamentales de l'économie. Les facteurs au niveau du secteur ou de la firme ne prennent de l'importance qu'après que les facteurs au niveau du pays d'accueil soient devenus positifs. Lorsque le pays d'accueil remplit les conditions requises en matière de données fondamentales (infrastructures, capital humain, croissance économique...), il peut espérer faire partie de la « *short list* » des investisseurs étrangers.

Nous tentons de mettre en évidence la qualité des institutions qui devient un paramètre déterminant dans le choix d'installation des firmes. Dans le contexte de la région MENA, nous soutenons la proposition de recherche que le développement des IDE en dépend d'un paramètre crucial « la qualité des institutions ». Après, examen de la situation économique, institutionnelle et sociale, nous tenterons d'identifier les déterminants d'attractivité dans la région MENA. Aussi, un lien est fait entre la qualité des institutions et les flux d'IDE reçus. Ce travail de recherche contribue dans la littérature qui traite les déterminants d'attractivité.

5. Raison du choix du sujet

Nous avons opté pour ce sujet plusieurs raisons, en voici quelques-unes :

- En raison d'une documentation et des études insuffisantes sur ce thème concernant le cas de la région MENA.
- L'intérêt de connaître le rôle important que joue l'investissement direct étranger dans l'économie, l'IDE peut avoir des retombées technologiques, contribue à la formation du capital humain, faciliter l'intégration aux échanges internationaux, favoriser la création d'un climat plus compétitif en complémentarité avec les entreprises locales et servir à leur développement. L'ensemble de ces facteurs a une influence positive sur la croissance économique. De plus, l'IDE peut aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans les pays d'accueil, en amenant les entreprises à avoir des politiques socialement plus responsables.
- présenter les conditions et les facteurs qui ont poussé à souscrire à la perspective de l'IDE, et examiner son rôle dans l'économie.
- L'intérêt d'identifier les déterminants d'attractivité dans la région MENA.
- L'ambition de faire un essai d'investigation empirique, en utilisant des méthodes économétriques modernes sur notre cas.
- Les raisons personnelles, ce qui m'a poussé à faire ce choix en matière d'enrichissement de mes connaissances dans un domaine d'une spécialité d'avenir, un vrai mystère qui n'a pas arrêté de faire parler de lui en livrant ses secrets, le choix du thème s'est donc imposé par lui-même pour qu'on puisse apporter une modeste contribution.

6. Méthodologie de recherche

Cette thèse se situe dans le cadre théorique de « l'approche OLI » de Dunning (2001). Nous nous intéressons à la partie « L », selon laquelle les firmes s'installent là où les « avantages propres » du pays maximisent leurs « avantages spécifiques ». Celle-ci stipule que l'entreprise préfère investir à l'étranger (plutôt que d'exporter ou de céder une licence) si trois familles d'avantages sont réunies, à savoir : les avantages de propriété, de localisation et d'internalisation. La théorie de Dunning (1979) met en lumière les avantages de localisation comme principaux déterminants des IDE. Pour désigner les déterminants d'attractivité, nous menons une analyse économétrique dans laquelle nous tentons de trouver une corrélation

entre la variable dépendante flux d'IDE et les variables explicatives que représentent les variables macroéconomiques et les variables institutionnelles. Le concept de l'adaptation institutionnelle à l'IDE affirme que ce sont les institutions, leurs politiques et leurs applications qui déterminent de façon prédominante les flux de l'IDE.

7. Limite de l'étude

Etant donné l'ampleur du thème choisi et la multitude d'information qu'il contient, nous avons limité l'étude sur les déterminants des investissements directs étrangers (économiques et institutionnels). De même, les estimations empiriques de cette étude concernent treize pays de la région MENA (Algérie, Arabie saoudite, Bahreïn, Egypte, Emirats arabes unis, Jordanie, Koweït, Maroc, Oman, Syrie, Tunisie, Turquie, Israël). Le manque de disponibilité des données ne permet pas l'inclusion de la Libye, Yémen, Cisjordanie et Gaza, Djibouti, Iran, Iraq, Liban, Malte, Qatar.

8. Plan de la thèse

La présentation de la recherche a été choisie avec le souci de faciliter la lecture, tout en respectant la nécessité de distinguer les champs de littérature utilisés au départ de la recherche et ceux qui ont été employés par la suite. La rédaction de la présente thèse est constituée de trois chapitres. Les deux premiers chapitres sont à caractère théorique tandis que le dernier chapitre est à caractère empirique.

Tout d'abord, il est nécessaire de présenter le cadre théorique et conceptuel de l'étude. Ce sera l'objet du premier chapitre qui vise à alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur l'investissement direct étranger et les firmes multinationales. Il est composé de trois sections. La première section présente un aperçu sur les investissements directs étrangers et les firmes multinationales. Quant à la deuxième section, Il sera question de voir l'évolution des investissements directs étrangers dans le monde. Enfin, la troisième section présente un survol de littérature succincte des retombées de l'investissement direct étranger dans les économies d'accueil.

Le deuxième chapitre est consacré à l'approche théorique et empirique de l'investissement direct étranger et la firme multinationale. La première section de ce chapitre présente les théories explicatives du phénomène de l'investissement direct étranger et de l'entreprise multinationale. Notre thèse ne prétend pas passer en revue d'une manière exhaustive les

théories en présence, mais plutôt à se limiter à certaines d'entre-elles (Hymer 1960 ; Vernon 1966 et 1979 ; Dunning 1979,...etc.). La deuxième section vise à déterminer les déterminants de localisation des investissements directs étrangers (économiques, politiques, institutionnels). La dernière section met en lumière les différents élaborés dans la littérature empiriques sur les déterminants des investissements directs étrangers (revue de la littérature).

Enfin, l'objet de ce dernier chapitre est de rechercher les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA sur lesquels agissent les pays d'accueil lors de la mise en place de leurs politiques d'attractivité. Ce chapitre contient trois sections ; une première section donne, d'une part, un aperçu sur le profil de la région MENA et présente, d'autre part, les caractéristiques des investissements directs étrangers dans la région MENA. La seconde section est consacrée à la Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée), c'est une analyse empirique sur des données de panel. Enfin, la troisième section concernera la partie empirique de cette thèse ; elle présente le modèle de l'étude et les résultats empiriques obtenus et leur interprétation.

Chapitre I.

Cadre Théorique et Conceptuel de l'Etude

Section 1: Aperçu sur les Investissements Directs Etrangers et les Firmes Multinationales

Section 2: Evolution des Investissements Directs Étrangers dans le Monde

Section 3: Les retombées des investissements directs étrangers sur les pays d'accueil

Introduction du chapitre

L'investissement direct étranger (IDE) est l'un des attributs les plus marquants de la mondialisation, l'un des enjeux majeurs pour les pays développés comme pour les pays en développement, il occupe une place de choix dans la plupart des pays du monde du fait de la convergence de deux préoccupations : celle des entreprises cherchant à s'internationaliser et celle des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus les capitaux étrangers. En effet, les investissements directs étrangers sont maintenant de plus en plus sollicités aussi bien par les pays développés que par les pays en développement et ne sont plus considérés comme un facteur de dominance, mais plutôt comme un canal majeur de transfert de technologie et d'innovation. Ainsi que l'économie mondiale s'est complètement métamorphosée ces dernières années. Elle évolue dans un environnement de plus en plus enchevêtré où le libre-échange, la libre circulation des capitaux et des biens deviennent des maîtres mots et où les investissements directs étrangers sont de plus en plus qualifiés comme une nouvelle voie de financement de la croissance économique.

L'objet de ce premier chapitre est d'alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur l'investissement direct étranger. Celui-ci s'articulera autour de trois sections. La première section sera consacrée à donner un aperçu sur les investissements directs étrangers et les firmes multinationales. Ensuite, nous traiterons, dans la seconde section, les principales tendances marquant les flux des investissements directs étrangers. Il s'agit de monter l'importance évolutive de ces flux à travers le temps et sous l'influence des différents changements et bouleversements qu'a connus le monde. Enfin, la troisième section présente les principaux travaux portant sur l'ensemble des effets que peuvent engendrer ces investissements sur les pays d'accueil.

Section1 : Aperçu sur les Investissements Directs Etrangers et les Firmes Multinationales

L'investissement direct étranger (IDE) est l'un des éléments qui caractérisent le mieux l'économie mondiale de ces deux dernières décennies. Les entreprises sont de plus en plus nombreuses, dans des secteurs toujours plus divers et dans un nombre toujours plus grand de pays, à élargir leurs activités à l'étranger par le biais de l'investissement direct et pratiquement toutes les économies rivalisent désormais pour attirer les firmes multinationales (FMN).

1.1. Caractéristiques des Investissement Directs Etrangers

La notion d'investissement direct étranger a subi de profondes modifications dans le temps et dans l'espace, en passant de la définition classique à travers le transfert des capitaux à l'étranger à celle d'une définition qui prend en considération plusieurs paramètres permettant de le différencier des autres formes de l'investissement. Pour éclaircir cette notion nous présenterons trois principaux points :

- 1.1.1 Définition des Investissements Directs Étrangers (IDE) ;
- 1.1.2 Distinction avec les autres formes d'investissement ;
- 1.1.3 Formes et enjeux des Investissements Directs Etrangers.

1.1.1. Définition des Investissements Directs Étrangers

L'IDE est une notion fortement évolutive. Sa définition diffère selon la nature de la source qui l'apprécie. Selon Crozet, Y.(2001) : « *L'investissement direct étranger se définit comme toute opération se traduisant par une création d'entreprise à l'étranger ou une prise de participation dans des firmes étrangères* »¹.

L'investissement direct étranger est depuis longtemps, l'objet de plusieurs études réalisées par les institutions internationales et organisme spécialisé, qui ont donné différentes définitions à ce phénomène.

¹ Yves Crozet (2001), " Les grandes questions de l'économie internationale ", Nathan, p.118.

Nous retenons trois définitions officielles de l'IDE, celles du FMI et de l'OCDE et la BM. Selon le FMI¹ et l'OCDE² (2000) « *l'investissement direct international traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur. La notion d'intérêt durable implique d'une part, l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et d'autre part, l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise* »³.

Quant à la Banque Mondiale⁴ (1999) celle-ci définit l'Investissement Direct Etranger comme: « *l'acquisition d'un intérêt durable dans la gestion de l'entreprise. L'investissement direct étranger suppose l'intention de détenir un actif pendant quelques années et la volonté d'exercer une influence sur la gestion de cet actif* »⁵.

Des définitions précédentes, nous retenons qu'un Investissement Direct Étranger désigne l'acquisition par un investisseur, d'un intérêt durable dans la gestion d'une entité (actif, entreprise) résidante dans une économie autre que la sienne. La notion « d'intérêt durable » implique d'une part, la volonté d'exercer une influence notable sur la gestion de cette entité et d'autre part, l'intention de détenir l'entité (actif, entreprise) à moyen / long terme.

Avoir un « intérêt durable » dans une entité à l'étranger signifie ⁶:

- **D'abord, la volonté d'exercer une influence notable sur la gestion de cette entité.**

L'investisseur direct étranger est en mesure, d'influer sur la gestion de l'entité ou d'y participer et ne requiert pas nécessairement, un contrôle absolu par l'investisseur

¹ Le FMI (Fond Monétaire International) est une institution financière internationale regroupant plus de 180 pays (au 31/12/2006). Il a pour principales missions de promouvoir la coopération monétaire internationale, de garantir la stabilité financière et de prévenir les crises financières systémiques à l'échelle mondiale.

² L'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) est un organisme international créé en 1961 et composé actuellement de 30 pays. Les principales missions de l'OCDE sont de coordonner les politiques économiques et sociales des pays membres, favoriser l'emploi, la croissance économique et l'élévation du niveau de vie des pays membres et non membres.

³FMI et OCDE (2000), p.2.

⁴La Banque mondiale (BM) était une seule et même institution financière à sa création, en 1944. Aujourd'hui, c'est un groupe composé de cinq organismes étroitement liés entre eux : la BIRD, l'AID, la SFI, l'AMGI et le CIRDI. La Banque Mondiale regroupe plus de 184 pays (au 31/12/2006) et a pour principales missions : l'assistance technique (éducation, santé, communication, infrastructures) et financière (crédits à taux d'intérêt réduit, dons) des pays en développement, réduire la pauvreté et améliorer le niveau de vie dans le monde.

⁵Banque Mondiale (1999), p.6.

⁶KHOURI Nablil (2008), "les déterminants de l'investissement direct étranger dans les pays d'accueil en développement et son impact sur la croissance économique –Evidence empirique à partir des données en panel de 81 pays d'accueil en développement observés de 1995 à 2005", thèse de doctorat en science de gestion option finance, Ecole supérieure de commerce d'Alger, p. 11.

étranger. De nombreux organismes internationaux (FMI, OMC¹, Banque Mondiale et autres) retiennent le seuil de 10 % du capital social de l'entité locale, à partir duquel ils considèrent que l'investisseur étranger exerce une influence notable sur la gestion de l'entité, l'investissement étranger est dit «direct».

- **Ensuite, l'intention de détenir l'entité (actif, entreprise) à moyen / long terme.** Cela permet de distinguer l'Investissement Direct Étranger (IDE), de l'Investissement Étranger de Portefeuille (IEP). En effet, les investisseurs directs sont d'ordinaire, engagés dans des opérations de moyen / long terme, contrairement aux investisseurs en portefeuille, qui investissent traditionnellement à court terme.

L'Investissement Direct Étranger désigne, au sens étroit, les ressources transférées entre deux pays, qui contribuent directement à la formation brute du capital dans le pays récipiendaire. Au sens plus large, la notion d'Investissement Direct Étranger désigne toute transaction par laquelle un investisseur étranger prend durablement le contrôle d'actifs nationaux. De cet essai de définition, il ressort que l'Investissement Direct Étranger est :

- Un apport de capitaux de l'extérieur ;
- Un engagement à moyen/long terme du propriétaire des capitaux dans le pays bénéficiaire ;
- Une prise de contrôle des actifs nationaux.

Selon l'OCDE (1995), l'Entreprise d'Investissement Direct est « *une entreprise ayant ou non la personnalité morale, dans laquelle un investisseur étranger détient au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote* »². L'investisseur direct étranger est « *une personne physique, une entreprise publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, un gouvernement, un groupe de personnes physiques liées entre elles ou un groupe d'entreprises ayant ou non la personnalité morale et liées entre elles qui possèdent une entreprise d'investissement direct (c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale),*

¹L'Organisation mondiale du commerce (OMC, ou World Trade Organization, WTO, en anglais) est une organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

²OCDE (1995), «Définition de Référence de l'OCDE pour les Investissements Directs Internationaux», Paris, p.8.

opérant dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur ou des investisseurs directs étrangers »¹.

1.1.2. Distinction avec les autres formes d'investissement

L'investissement est l'opération qui vise soit à maintenir, soit à accroître le stock de capital d'un agent économique. Les investissements ne sont pas vus de la même façon au sein de l'entreprise qui accueille ces derniers. Ainsi, les flux de capitaux entrant dans une entreprise ou dans un Etat peuvent être classés en trois grandes catégories à savoir :

- Les flux financiers (principalement les prêts bancaires);
- Les placements de portefeuille (Investissement Indirect);
- Les investissements directs étrangers.

➤ Les prêts bancaires :

Ils désignent un ensemble de capitaux prêtés à des conditions commerciales, ils sont généralement instables et imprévisibles d'une année à une autre aux grés de la préférence ou de la défaveur manifestées par les banques d'affaires pour un pays ou une région donnée.

➤ Les investissements de portefeuille :

Cela consiste, entre autre à investir dans les actions ou les obligations d'une entreprise donnée. Ils n'ont pas pour but de prendre le contrôle de la firme en question. Il s'agit le plus souvent d'investir à court terme en quête de rendement plus élevés.

Les deux formes d'investissements précédents sont assez volatils et instables car ne possédant pas un caractère d'implantation leur permettant d'agir forcément dans la firme d'accueil.

C'est pourquoi Hausmann et Fernandez-Arias (2000), tentant d'expliquer pourquoi maints pays hôtes même quand ils sont favorables aux entrées de capitaux, considèrent les flux de dette internationaux, en particulier à court terme, comme du « mauvais cholestérol », et avance ainsi que :

« Les prêts à court terme de l'étranger sont motivés par des considérations spéculatives fondées sur les différentiels de taux d'intérêt et les anticipations en matière de taux de change,

¹OCDE (1995), op. cit. p. 9.

et non par des considérations à long terme. Leurs mouvements résultent souvent des distorsions relevant de l'aléa moral comme les garanties implicite du taux de change ou le fait que les gouvernements sont prêts à renflouer le système bancaire. Ils sont les premiers à se précipiter vers la sortie en cas de difficultés et ont été responsables des cycles expansion-récession des années 90 »¹.

➤ **Les Investissements Directs Etrangers :**

Ils se définissent comme toutes opérations se traduisant par une création d'entreprise à l'étranger ou une prise de participation dans les firmes étrangères. Autrement dit, les IDE désigneraient les investissements qu'une entité résidente d'une économie (investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct). Par intérêt durable, il faut entendre par là qu'il existe une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et que l'investisseur exerce une influence significative sur la gestion de l'entreprise. Les économistes distinguent deux composantes de l'investissement étranger. Il s'agit de l'Investissement Direct Étranger (IDE) et de l'Investissement Étranger en Portefeuille (IEP). Pour distinguer ces deux composantes, la CNUCED² (2002) retient les deux critères suivants³ :

- La volonté de participer à la gestion de l'actif. Les investisseurs internationaux en portefeuille se contentent souvent d'acquérir des titres cotés sans l'intention de participer à la gestion de l'entreprise. Contrairement aux investisseurs internationaux directs, qui expriment généralement leur volonté de gérer les entreprises et les actifs qu'ils acquièrent.
- Le terme de l'investissement. Les investisseurs internationaux en portefeuille investissent traditionnellement à court terme. Contrairement aux investisseurs directs, qui sont d'ordinaire, engagés dans des opérations à moyen et à long terme. Les acquéreurs de valeurs de portefeuille se contentent généralement de fournir une mise

¹R. Hausmann et E. Fernandez-Aria (2000), "Foreign Direct Investment Good cholesteol?", Inter-American Development Bank, working paper No. 417, New Orlenas , Match, p. 30.

²La CNUCED, (Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement) est un organe permanent de l'assemblée générale des Nations Unies créé en 1964. Les principales missions de la CNUCED sont : l'intégration les pays en développement dans l'économie mondiale de façon à favoriser leur essor, l'assistance technique aux pays les moins avancés et aux pays en transition.

³CNUCED (2002), " La Contribution de l'Investissement Étranger Direct au Développement: Politiques Visant à Accroître le Rôle de l'IDE aux Niveaux National et International ", Nations Unies, New York et Genève, p.16.

de fonds sans participer à la gestion de l'entreprise et ils investissent habituellement à plus court terme que des investisseurs directs.

1.1.3. Formes et Enjeux des Investissements Directs Etrangers

1.1.3.1. Les formes des investissements directs étrangers

L'investissement direct étranger (IDE) peut se faire selon deux modalités principales, la construction d'un site de production *ex nihilo* (on parle alors d'investissement *Greenfield*) ou le rachat d'un site de production existant (on parle alors d'une *fusion et acquisition internationale*).

L'OCDE ¹ reprend fréquemment dans ses analyses une distinction selon la forme des IDE. Pour se constituer un réseau de filiales à l'étranger, l'investisseur peut :

- ✓ soit créer une filiale entièrement nouvelle, avec l'installation de nouveaux moyens de production et le recrutement de nouveaux employés. On parle alors d'IDE de création (*Greenfield investment*).
- ✓ soit s'associer avec des firmes déjà établies sur le marché étranger à travers les fusions-acquisitions et les joint-ventures. Dans ce cas, l'IDE d'acquisition se traduit principalement par un transfert de propriété des titres de la filiale acquise. Cette catégorie est également connue sous le terme anglais de (*brownfield investment*).

- **La création de filiales**

L'investissement *ex nihilo* ou *Greenfield* consiste à l'implantation d'une unité de production ou d'une usine à l'étranger possédée à 100% par la maison mère. Elle peut revêtir plusieurs formes allant de l'unité d'assemblage jusqu'à l'usine intégrée chef de file d'autres unités. Ce type d'investissement a des avantages spécifiques pour l'investisseur, aussi il conserve la maîtrise technologique au sein de la filiale, ce qui limite l'éventuel transfert de technologie non souhaité par l'investisseur. Néanmoins ce genre d'investissement a connu un retrait au profit d'autre forme et qui est expliqué essentiellement par la durée nécessaire pour l'installation et le démarrage de l'activité d'une unité de production nouvellement créée (allant jusqu'à trois ou quatre ans), alors que les autres formes permettent de prendre position et de démarrer leur activité immédiatement sur le marché d'accueil.

¹OCDE (1995), op. cit. p. 50.

- **Les fusions-acquisitions**

Le terme fusion-acquisition désigne les opérations de croissance externe par lesquelles une entreprise prend le contrôle d'une autre entreprise acquérant au moins 50% de son capital. Selon la CNUCED (2000): « on assiste à une vague sans précédent de restrictions économiques au niveau mondial et régional sous la forme de fusions-acquisitions internationales qui sont le résultat de l'interaction dynamique de divers facteurs fondamentaux incitant les entreprises à procéder à ce type d'opérations et des mutations de l'environnement économique mondiale, au service d'objectifs stratégiques. Les facteurs fondamentaux sont les suivants:

- quête de nouveaux marchés, renforcement de la puissance commerciale et de la prépondérance sur le marché ;
- accès aux actifs et ressources d'autres d'entreprises ;
- gain de productivité liée aux synergies ;
- augmentation de la taille;
- diversification (répartition des risques) ;
- motivations financières ;
- motivations personnelles (comportement) ».

Dans certains pays développés et pays en développement, la reprise des fusions-acquisitions internationales était à l'origine de la progression des entrées d'IDE.

- **Joint-venture**

La joint-venture est une forme d'alliance qui suscite depuis quelques années déjà la faveur de nombreuses entreprises. Elle est définie comme une filiale commune a deux ou plusieurs entreprise indépendantes et créer d'un commun accord, sans qu'aucune ne la domine quel que soit le montant de sa participation.¹

La création de filiales et les fusions acquisitions demeurent les deux principales formes d'IDE mais pas les seules. Il existe d'autres formes et qui sont essentiellement: la sous-traitance, l'accord de licence, concession, joint-venture contractuelle, l'acquisition d'au moins 10% du capital d'une société déjà existante, le réinvestissement des bénéfices par la filiale sur le territoire d'implantation, les opérations entre maison mère et filiale à l'étranger, etc.

¹ Dictionnaire d'économie et de sciences sociales, Editions Nathan, 4 ème édition mise à jour, 1998.

- **Autres types des investissements directs étrangers**

Markusen (1995)¹, introduit une typologie des IDE basée sur la logique qui sous-tend la décision de créer des filiales à l'étranger. Il distingue deux types d'IDE : horizontaux et verticaux. Le premier type vise le marché locale et correspond à une recherche de marché (market-seeking); tandis que le second tourné vers l'exportation et correspond à une recherche d'efficacité (efficiency-seeking). Quatre principales définitions ont été utilisées dans la littérature économique. La première définition est fondée sur la motivation de la délocalisation. Un investissement à l'étranger est qualifié de vertical si l'objectif est de bénéficier des différences dans les coûts de facteurs de production, (Hansen et al., 2003). La deuxième définition est avancée par Brainard (1993), qui utilise la proportion de facteurs pour distinguer un investissement horizontal d'un investissement vertical. Cette méthodologie est basée sur les estimations de flux du commerce international. La troisième définition est basée sur la distribution géographique des ventes des filiales étrangères [Brainard (1993), (1997)] ; [Lankes et Venables (1997)]. Enfin Markusen (1995) parle d'un IDE vertical lorsqu'il y a une séparation ou une segmentation géographique du processus de production.²

- **L'IDE horizontal :**

Il s'agit des IDE dont l'objectif est de produire des biens pour le compte du marché local d'implantation. Ce sont des implantations à l'étranger qui reproduisent le processus de production de la maison mère. En général, ce type d'investissement s'effectue dans des pays d'implantation ayant un niveau de développement équivalent au pays d'origine. Le choix du pays d'accueil de l'IDE horizontal est lié à la taille du marché d'implantation, aux conditions d'accès des entreprises étrangères (barrières tarifaires), au coût de transport (particulièrement pour les produits pondéreux comme le ciment),...etc. Le but de ce type d'investissements directs est de pénétrer les marchés étrangers par le déplacement de la totalité du processus de production qui se substitue ainsi aux exportations. Dans ce cas de figure, il existe une relation de substitution entre l'IDE et le commerce international. L'IDE horizontal concerne généralement les pays développés où la spécialisation est de nature intra branche.

¹J. Markusen (1995), "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", Journal of Economic Perspective, vol. 9, No. 2, p.16.

²Lafi M. (2009), " Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle «KC» des firmes multinationales : revue théorique et empirique ", Les cahiers du CIDIMES, Vol. 3, No. 1, pp. 67-82.

- **L'IDE vertical :**

Il s'agit des IDE qui répondent à l'objectif de minimisation des coûts de production, par l'implantation de filiales spécialisée dans un maillon de la chaîne de valeur, dans plusieurs pays selon leurs dotations factorielles. Le choix du pays d'accueil de l'IDE vertical est guidé par le critère de rentabilité de l'investissement (productivité espérée et coûts anticipés). L'intégration verticale des filiales permet une plus grande efficacité du processus de production par l'exploitation des avantages compétitifs de chaque site. Cependant, des coûts commerciaux élevés (coût de transport, distance géographique, barrières tarifaires,...etc.) désavantagent l'IDE vertical dans la mesure où ils alourdissent le coût de l'échange de composants entre les filiales intégrées verticalement. Des IDE de type vertical apparaissent généralement entre pays différents en taille et en dotations factorielles, ils s'intègrent dans une logique de division internationale de la chaîne de production. Les entreprises multinationales répartissent les maillons de cette chaîne en fonction des avantages comparatifs des pays, les maillons les plus intensifs en travail sont localisés dans les pays où le coût de la main d'œuvre est peu élevé. Le développement des IDE verticaux génère plus de flux commerciaux, il y a donc une relation de complémentarité entre l'IDE vertical et le commerce international.

Toutefois, la distinction entre IDE horizontal et vertical n'est pas aussi claire dans les faits¹ : Les FMN s'engagent souvent dans des *stratégies d'intégration complexe*, qui englobent à la fois des formes d'intégration verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays (Yeaple, 2003)².

Les stratégies d'intégration complexe sont préférées aux seules stratégies d'expansion à l'étranger horizontale ou verticale lorsque les coûts de transport descendent en dessous d'un certain seuil. Des coûts de transport faibles encouragent l'IDE vertical car ils rendent accessible l'usage d'une main d'œuvre peu chère. Des coûts de transport élevés favorisent au contraire l'IDE horizontal puisqu'ils rendent les échanges commerciaux plus chers. Entre les deux bornes, aucun motif d'expansion à l'étranger pris isolément ne suffit à rendre attractif l'IDE. Il faut en outre que les firmes trouvent un autre avantage qui réside dans la complémentarité entre les deux formes d'intégration.

¹Sebastien Dupuch et Christelle Milan (2003), "les déterminants des Investissements Directs Etrangers Européens dans les PECO", Working paper CEPN No. 07, pp. 3- 4.

² S.R. Yeaple (2003), "The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross-Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment ", Journal of International Economics, vol.60(2), p. 293.

Dans ce cas, les coûts d'accès aux marchés mondiaux sont doublement abaissés, par la réduction des coûts unitaires d'une part qui engendre une augmentation des ventes. D'autre part, par un effet d'échelle proportionnel au volume de ventes réalisé qui permet de réduire encore plus les coûts unitaires.

De plus, le rapport de l'OCDE conclut que les investisseurs étrangers peuvent apporter des bienfaits supplémentaires à l'environnement économique du pays d'accueil. Ces apports se manifestent essentiellement sous trois formes¹ :

- **Liens entre l'IDE et les échanges internationaux**, la présence d'entreprises à capitaux étranger permet d'intégrer plus étroitement les économies en développement dans l'environnement international des échanges. On considère généralement que l'un des principaux vecteurs du développement économique est l'accès aux flux d'échanges commerciaux.
- **Effets directs sur la performance du secteur privé du pays hôte**, l'arrivée d'entreprises étrangères se traduit généralement par une progression de la productivité et du développement des entreprises. Cela peut stimuler la concurrence, particulièrement dans des secteurs jusqu'alors protégés.
- **Effet d'entraînement sur les entreprises locales**, la présence d'entreprises à capitaux étrangers peut permettre une diffusion de compétences, notamment technologiques et humaines, auprès des entreprises locales. Cet effet exige toutefois que le secteur des entreprises de l'économie d'accueil ait atteint un certain "seuil" de développement ; il appartient aux pouvoirs publics du pays hôte de faire leur possible pour que ce soit le cas.

1.1.3.2. Les enjeux des investissements directs étrangers

Les coûts économiques de l'IDE, s'ils existent, prennent surtout la forme d'effets secondaires non souhaités. Des entreprises déficitaires peuvent nécessiter une restructuration, entraînant des pertes d'emplois. De grandes entreprises à capitaux étrangers peuvent s'arroger des positions dominantes sur le marché et réduire ainsi la concurrence. Les importations et les exportations des entreprises à capitaux étrangers peuvent accentuer la volatilité de la balance

¹ OECD (2002), "L'investissement direct étranger au service du développement : Optimiser les avantages, minimiser les coûts", Paris, p.45.

des paiements¹. Mais ces "coûts" sont généralement limités dans le temps et peuvent être corrigés grâce à des mesures adéquates par les pouvoirs publics des pays d'accueil.

L'IDE a tendance à accentuer les forces comme les faiblesses de l'environnement économique du pays. *Dans ce contexte, le rapport cite plusieurs enjeux spécifiques*²:

❖ Pour les pays d'accueil

L'existence d'un environnement économique relativement sain dans le pays d'accueil est aussi importante pour attirer l'IDE que pour profiter pleinement de ses apports. La transparence et le respect de la règle de droit figurent en tête des préoccupations des investisseurs. Autre facteur qui compte, la taille de l'économie d'accueil, comme le montre le fort pouvoir d'attraction de la Chine pour l'IDE. Les petits pays peuvent eux aussi étendre la taille du marché en appliquant des politiques d'ouverture générale aux échanges et d'intégration commerciale régionale.

❖ Pour les pays d'origine

Les gouvernements des pays d'origine des investisseurs ont également un rôle important à jouer. Il leur faut notamment prendre en compte les conséquences de leurs politiques économiques nationales pour la capacité d'autres pays d'accueil potentiels à attirer les investisseurs étrangers.

Les IDE participent à la construction des avantages comparatifs d'une économie. Il est donc crucial pour les États d'éviter une "déconstruction" de ces avantages comparatifs en favorisant l'ancrage de ces investissements³, c'est-à-dire leur durabilité. Cela est possible en incitant à créer des interdépendances entre la firme étrangère et les producteurs locaux (échanges, coopération technologique...). L'IDE est vecteur de transfert de technologie, ce qui est crucial pour le décollage et la remontée des filières vers des productions à plus fort contenu technologique ou de haut de gamme.

¹Paul. R. Krugman. Maurice. Obstfeld (2004), "économie internationale", 4eme éditions. 2eme tirage. Paris, traduction de la 6eme édition américaine par ACHILLE HANNEQUART ET FABIENNE LELOUP. p.125.

² OCDE (2002), op. cit. p.56.

³ OCDE (2008), "les principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales", p.40.

1.2. Firme Multinationale : « vecteur de l'investissement direct étranger »

L'essor que connaît actuellement l'économie mondiale est dû en partie au développement des entreprises multinationales à travers le monde, impliquant la mobilisation des ressources humaines et financières importantes et suscitant des intérêts économiques, tels que les flux internationaux de capitaux, d'actifs productifs, de transfert technologique, les mouvements de migration et l'entrecroisement des mouvements de localisation des firmes multinationales... etc. Raison pour laquelle nous devrions mettre en exergue cet élément phare. La multinationalisation des firmes ne constitue pas un phénomène nouveau c'est l'ampleur, la nature et l'intensité de ce développement qui constituent en soi une rupture de logique traditionnelle d'internalisation.

On assiste aujourd'hui à une généralisation des multinationales classiques issues de l'investissement direct étranger à l'émergence de nouvelles multinationales et à une mise en place d'une organisation flexible et dynamique adéquate aux facteurs androgènes et exogènes à la firme¹.

1.2.1. Définitions de la firme multinationale

La firme multinationale est qualifiée entre autres de : transnationale, internationale, supranationale, plurinationale, mondiale, globale,...etc.² Le préfixe « *multi* » invite à penser que ces entreprises auraient plusieurs nationalités, perdant toute attache spécifique avec leur nation originelle. Pour pallier à cette ambiguïté certains auteurs préfèrent la dénomination d'entreprises *transnationales*.

C'est à partir des années 1950, avec l'instauration d'un cadre économique et politique international favorable aux activités économiques à l'étranger³, que les chercheurs ne sont penchés sur l'étude de la firme multinationale.

Le français Maurice BYE définit en 1953 « Les Grandes Unités Interterritoriales » comme « Un ensemble intégré des organisations de production contrôlées en divers territoires, par un centre unique de décision ».⁴

¹ Meier Olivier (2005), « entreprise multinationale », Ed DUNOD, Paris, p.15.

² Sur 21 définitions recensées dans les rapports annuels (de 2000 à 2006) de la CNUCED (Rapport sur l'Investissement dans le Monde) : 09 définitions retiennent le qualificatif « *multinationale* », 05 définitions retiennent le qualificatif « *internationales* » et 07 définitions retiennent les qualificatifs « *transnationale* » et « *mondiale* ».

³ Delapierre Michel, Milleli Christian (1995), « les firmes multinationales », Ed VUIBERT, pp.13-45.

⁴ Bye Maurice (1987), « Relations économiques internationales », 5^{ème} Edition, Ed DALLOZ, p. 694.

Cette définition a ensuite été enrichie en 1960 par Stephen HYMER qui s'appuie sur l'importance du contrôle dans la définition de la firme étrangère à partir de deux principes pouvant inciter un investisseur à vouloir prendre le contrôle. En premier lieu, l'investisseur doit assurer la sécurité de son investissement et contrôler l'ensemble du rendement des capitaux investis, en second lieu, les structures de compétition entre firmes seront modifiées, les firmes doivent donc organiser une connivence avec ses filiales étrangères. Ce qui implique une organisation interne entre filiale en réseau d'échange international fondé sur une volonté de modifier à son avantage les conditions de la concurrence internationale au sein des grands oligopoles.¹

Certains auteurs ont donné des définitions plus restrictives. En 1973, Vernon propose une définition selon laquelle « la firme multinationale doit avoir une unité de production dans au moins 6 pays et que le chiffre d'affaire annuel doit être supérieur ou égal à 100 millions de dollars », mais cette définition a été largement critiquée, pour cause, le nombre d'implantation est limité à 6 pays² en effet, le choix du nombre de pays qu'exige Vernon n'explique pas les raisons du choix d'un nombre de six pays étrangers comme minimum à la multinationalisation.

Muchielli (1985), considère comme multinationale « toute entreprise possédant au moins une unité de production à l'étranger »³ cette unité de production est sa filiale par conséquent, la logique de productivité prime sur une logique dimensionnelle.

Michallet (1985), propose une définition plus englobante et dynamique selon laquelle, « la FMN est une entreprise ou un groupe le plus souvent de grande taille, qui à partir d'une base nationale, a implanté à l'étranger plusieurs filiales dans un plusieurs pays, avec une stratégie et une organisation conçue à l'échelle mondiale ».⁴

De manière plus large, une firme multinationale pourrait se définir, comme une firme possédant ou contrôlant des entreprises implantées dans plusieurs pays et en mesure d'élaborer une stratégie qui s'appuie sur les différences socio-économiques de ces pays⁵. La production n'est que l'envers de l'investissement direct étranger, que le FMI définit comme : « l'investissement qui permet aux firmes d'avoir plus de manœuvre stratégique en dehors de

¹ Muchielli Jean louis (1998), "Multinationales et mondialisation", Ed DU SEUIL. Paris, pp. 17-18.

² Rainelli Michel (1979), "la multinationale des firmes", Ed Economica, Paris, p. 11.

³ Muchielli Jean louis (1998), op. cit, pp. 17-18.

⁴ Andreffe Wladimir (1996), "les multinationales globales", Ed la Découverte, Paris, p.30.

⁵ Crozet Matthieu, et Koenig Pamina (2005), "Etat des lieux du commerce international - Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international- La croissance des flux d'investissements directs ", Cahiers français, No. 325, pp.13-19.

son espace géographique de base par l'exploitation de nouvelles opportunités»¹. Ainsi un IDE implique une relation de contrôle à long terme avec unité étrangère.

De ces définitions, nous déduisons que les FMN élaborent des plans stratégiques à moyen et long terme et les définissent à l'échelle mondiale en vue d'optimiser les avantages liés à leur mobilité et à la diversité des pays potentiels à l'implantation².

1.2.2. Stratégies d'entrées des firmes multinationales

Les principales stratégies adoptées par les FMN sont distinguées par Michalet (1999) en quatre stratégies distinctes : la stratégie d'approvisionnement ; la stratégie de marché ; la stratégie de rationalisation de minimisation des coûts ; et la stratégie techno-financière. Elles ne sont évidemment pas exclusives l'une de l'autre au sein d'une même firme. Une ou deux stratégies différentes peuvent être suivies simultanément, en fonction des orientations géographiques et aussi en fonction des branches d'activité.

Plus la FMN est diversifiée par zones et par produits, plus la probabilité de la voir adopter plusieurs stratégies en même temps est grande³. En complément de ces quatre stratégies, on intègre la stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes », la plus répandue actuellement⁴.

1.2.2.1. La stratégie d'approvisionnement

Connue aussi sous le nom de stratégie d'accès aux ressources naturelles, était la première raison d'attraction des IDE. La stratégie d'approvisionnement caractérise les FMN du secteur primaire ayant besoin d'un accès aux intrants de matières premières. Cette stratégie est apparue dans le XVI^{ème} siècle avant même l'évolution de concept globalisation. Elle n'est pas par la suite ni une caractéristique de l'économie globale ni de l'économie multinationales.

L'exploitation des ressources naturelles se trouve principalement en dehors des pays d'origine des firmes, car pour des raisons climatologiques ou géologiques qui sont peu abondantes voire inexistantes dans le pays d'origine, ou que le pays disposant de ces ressources naturelles est

¹ Delapierre Michel, Milleli Christian (1995), "les firmes multinationales", op. cit, p.79.

² Debruecker Ronald (1995), "stratégies organisationnelles", Ed ECONOMICA, paris, p.15.

³ C.A. Michalet (1999), " la séduction des notions ou comment attirer les investissements ", Ed Economica, Paris, p.56.

⁴ Ayachi F. (2005), "Stratégie des firmes multinationales, déterminants des IDE et intégration euro-méditerranéenne", Centre de Publication Universitaire, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (FSEG).

incapable de les exploiter ou de les commercialiser sans investissement international, tel est le cas pour les exploitations de terrains pétrolier et miniers par exemple.

Elle est très simple à l'expliquer, elle ne dépend ni couts ni facteurs, le seul déterminants est l'existence des ressources naturelle assez importante dans le pays d'accueil qui doit avoir un minimum de stabilité économique et politique.

Cette stratégie est considérée comme la base de la constitution et le développement d'empires coloniaux. En effet, les investissements dans l'exploitation des matières premières et dans l'agriculture était à l'origine des premières firmes multinationales, pour exemple, nous avons les Britanniques qui disposaient déjà, avant la première guerre mondiale d'entreprise qui répondaient à ce monde d'organisation qui disposaient déjà, avant la première guerre mondiale d'entreprise qui répondaient à ce monde d'organisation comme Cadbury dans le cacao, lever dans les huiles végétales ou encore Dunlop le caoutchou¹.

1.2.2.2. La stratégie de marché

Cette stratégie est appelée aussi « stratégie horizontale »² ou « stratégie multi- domestique» (multi-domestic-strategy)³. Elle s'applique aux décisions d'investissement à l'étranger, qui visent à produire pour le marché local d'implantation par le biais de « filiale-relais ». Elle est apparue au XXe siècle. Elle concerne les flux d'investissement croisés Nord-Nord qui se développent entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon, c'est à dire au sein de la triade. Elle est effectuée dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent.

Chaque filiale dispersée dans le monde est autonome dans sa production et la relation avec la maison mère se limite seulement à la propriété et au transfert de technologie et de capitaux dans le pays d'accueil. Un investissement horizontal conduit à une simple réplique de la firme (c'est-à-dire à produire le même produit dans plusieurs pays). L'objectif est la conquête de nouvelles parts de marché, par une autre voie, que celle, utilisée traditionnellement, des exportations. La stratégie horizontale, est caractérisée par des flux commerciaux intra-branche Nord-Nord constituant une forte majorité du commerce international.

¹M. Delapierre et C. Milleli (1995), " les firmes multinationales ", Ed Vuibert, paris, p. 104.

²La formulation de l'opposition « stratégique horizontale » et « stratégie verticale » a été introduite récemment par Brainard (1993) et Markusen (1995). Ces auteurs reprennent le même clivage proposé par Michalet (1999), concernant les « filiale-relais/filiale-atelier », mais avec l'intention d'introduire des concepts qui se situent plus dans le prolongement de ceux de la « Nouvelle Economie Géographique » initiée par Krugman (1991). Ce nouveau clivage sert de pont entre la nouvelle économie internationale et celle de l'investissement direct.

³ Cette stratégie correspond à ce que Porter (1986) désigne par stratégie « multipays » (multi-domestic), donc au sens propre de multinationale.

Cette stratégie est aussi caractérisée par la nature intra-industrielle des flux. Les produits et techniques de production ne diffèrent guère d'un pays à un autre et les investissements croisés sont réalisés dans les mêmes secteurs d'activités. Ainsi, on peut comprendre que la stratégie horizontale est très spécifique et leur déterminant principal est l'existence d'un marché intérieur porteur. Il implique un engagement durable vis à vis du pays hôte. Par ailleurs, l'investisseur est intéressé non seulement par le développement du marché pour son produit particulier, mais aussi par le développement de l'économie du pays hôte en général.

La stratégie horizontale est actuellement la plus répandue. Les investissements directs qui en résultent représentent à l'heure actuelle au moins les deux tiers des flux totaux ; en termes de stock, la proportion est encore plus élevée.

1.2.2.3. La stratégie de rationalisation de minimisation des coûts

Appelée aussi « stratégie verticale » ou délocalisation, par le biais de « filiale-atelier », cette stratégie est apparue vers le milieu des années soixante. Inversement à la stratégie horizontale, cette dernière intéresse les flux d'investissements dirigés Nord- Sud exclusivement. Cette stratégie, est plutôt fondée sur l'inégalité de développement, et pratiquée d'une façon unilatérale, Nord-Sud, et non plus croisée. Les pays les moins développés n'investissent pas dans les pays de la triade, et on est plus dans un cadre de flux à double sens. Selon la théorie du commerce international, cette stratégie est basée principalement sur le commerce inter-branche. Les différences de dotation en facteurs (capital, travail), et les avantages comparatifs des pays jouent un rôle très important dans l'explication des IDE verticaux.

Les filiales de production sont étroitement spécialisées. Le choix de leur localisation visant à faire coïncider leur fonction de production avec les dotations factorielles des pays d'accueils. C'est le cas des entreprises qui cherchent à réduire au minimum leurs coûts de production. Elles profitent, ainsi, des différences de coûts des facteurs, et essentiellement des coûts de main d'œuvre. Elles placent la partie de la chaîne de production qui soit relativement intensive en facteur travail dans les pays où les coûts de main d'œuvre sont relativement faibles. La qualification de cette main d'œuvre a évolué dans le temps.

Avant on cherchait une main d'œuvre non qualifiée à coûts insignifiants. Actuellement les multinationales exigent aussi un certain degré de qualification minimum. Les pays offrant le meilleur rapport qualification/ coûts seront dès lors, les plus convoités.

1.2.2.4. La stratégie techno-financière

Il s'agit d'une nouvelle génération de stratégie, qui n'est plus fondée sur la délocalisation d'activités productives, qu'elles soient des «filiales-relais» ou des «filiales-ateliers». Cette stratégie repose sur la vente de technologie : brevets, licences, usines clés en main, savoir-faire, ingénierie et assistance technique. Cette forme de multinationalisation correspond à une internationalisation fondée sur des actifs intangibles de la firme et les compétences de son capital humain plutôt que ses actifs financiers¹.

La base de sa compétitivité est désormais assise sur le fait de valoriser cet avantage dans tous les secteurs où des applications de ses compétences technologiques sont possibles. De plus, son avantage compétitif ne se définira que par son habilité à coordonner les participants multiples d'un projet complexe à l'étranger. La mise en place et la réussite de ces nouvelles formes d'activité reposent essentiellement sur une étroite collaboration entre les fournisseurs de savoir-faire et les financeurs.

Ce nouveau fonctionnement des firmes fonde « *l'accès au profit non pas sur la détention directe de capital, mais sur le contrôle de la technologie et des sources de financement, et répond à une double préoccupation : celle des firmes de minimiser le risque de nationalisation et de pertes de leurs actifs réels ; celle des Etats de développer un tissu industriel local et de réduire la présence étrangère directe dans l'appareil productif national* »².

Par ailleurs, il faut citer que cette nouvelle forme n'est pas sans danger. Du côté des pays d'accueil, l'élimination des filiales traditionnelles des FMN et l'introduction de cette nouvelle stratégie peuvent placer les firmes locales dans une position de forte dépendance vis-à-vis de leurs fournisseurs de savoir-faire et de technologie, et de leurs financiers.

1.2.2.5. La stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes »

Ce type de stratégie est adopté par les FMN, qui projettent d'externaliser un certain nombre de fonctions, pour faire face à une forte concurrence internationale. L'internalisation est un moyen appréciable de réduction des « coûts de transaction » (réduction de l'incertitude et diminution des risques de comportements stratégiques). Mais, dans le but de rester compétitives, les FMN tentent plutôt de réduire les coûts fixes et les apports en capitaux par

¹C.A. Michalet (1999), op. cit, p.60.

²C.A. Michalet (1999), op. cit, p.62.

l'externalisation de certaines fonctions qui étaient auparavant gérées directement par la maison mère. Les firmes sous-traitantes sont choisies en fonction de leurs compétences en la matière. Elles s'organisent en « firmes-réseau » (le partenariat) ou (hollow corporation) pour gagner des parts de marchés (Bellon et Gouia, 1997)¹.

Les activités de ces multinationales, appelées « globales » par Andreff (2003) et « nouvelles formes d'investissement » par Chesnais (1997), jouent un rôle décisif dans le choix des localisations. Elles opèrent dans les industries à haute technologie et y recherchent des actifs porteurs d'innovation sur une échelle globale. En plus de la qualification de la main d'œuvre, le donneur d'ordre exige un approvisionnement de proximité (le juste à temps), une production à flux tendu (le minimum de stock), et une spécialisation très poussée. A l'aide des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) et des techniques de production flexibles, créant de la valeur ajoutée, les « firmes globales » s'organisent sur une base régionale ou mondiale. Elles se fixent comme objectif de s'accaparer les marchés et favorisent les localisations à forts effets d'agglomération (présence de districts industriels)².

Section 2: Evolution des Investissements Directs Étrangers dans le Monde

Pendant les deux dernières décennies, l'investissement direct étranger a connu un développement saisissant au niveau mondial. En effet, le volume de l'investissement direct étranger mondial s'accroît beaucoup plus vite que la production mondiale et le commerce international. Les pays développés s'accaparent une grande partie des investissements directs étrangers entrants dans le monde (48,3% en 2010 contre 78,2 en 1999). Cependant, la part des investissements directs étrangers en direction des pays en développement (PED) est en progression (37,6% des flux entrants en 2010 contre 17,3% en 1999) (CNUCED).

2.1. L'explosion des investissements directs étrangers à partir des années 1980

Les investissements directs étrangers sont considérés comme un des principaux vecteurs de la globalisation des économies. Les flux d'IDE ont évolué beaucoup plus vite que les flux commerciaux. Les pays industrialisés sont les principaux investisseurs et principaux pays

¹Bellon B. et Gouia R. (1997), "Investissements directs et Avantages construits", Monde Arabe Maghreb, Machrek, Décembre, pp 53-64.

²Fatima Boualam (2010), "L'investissement Direct à l'Etranger le cas de l'Algérie", Thèse de doctorat en science de gestion, Université de Montpellier, p. 104.

d'accueil de capitaux. Leur part représentait 95%, du stock total d'investissement à l'étranger, dans les années 80, et 90% dans la décennie suivante.

Depuis le milieu des années 80 jusqu'à la fin des années 90, l'IDE constituait l'élément le plus dynamique dans le processus de mondialisation : le taux de croissance des flux sortants était en moyenne de 25% par an contre 12% pour les exportations de biens et services, avec une croissance de la production mondiale (PIB) de 1.3%.

L'année 2000 a vu la poursuite de la croissance des IDE dans le monde, comme les années précédentes, le phénomène est porté par les fusions-acquisitions transnationales. Les pays développés restent les principaux acteurs dans les opérations d'IDE autant que pays d'origine et d'accueil. Pour autant, les flux entrants dans les pays en développement marquent une évolution positive. Les flux entrants d'IDE ont atteint de nouveaux records en 2000 avec 1300 milliards de dollars, et ont progressé de 18 % par rapport à l'année précédente, alors que la progression avait été de 27 % en 1999 et de 40 % en 1998. Les IDE restent principalement portés par les fusions-acquisitions transnationales qui représentent 88 % des flux entrants en 2000. Ces opérations ont atteint pour la 8ème année consécutive un montant record de 1144 milliards de dollars, soit une progression de 49,3 % par rapport à 1999.

Tableau (1.1) : Répartition régionale des entrées et sorties d'IDE 1995-2007**(En milliards de dollars et en pourcentage)**

Région/pays	Entrées d'IED							Sorties d'IED						
	1995-2000 (moyenne annuelle)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1995-2000 (moyenne annuelle)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pays développés	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1 247,6	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1 087,2	1 692,1
Europe	327,9	316,6	279,8	218,7	505,5	599,3	848,5	450,9	279,9	307,1	402,2	689,8	736,9	1 216,5
Union européenne	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1 142,2
Japon	4,6	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	25,1	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5
États-Unis	169,7	74,5	53,1	135,8	104,8	236,7	232,8	125,9	134,9	129,4	294,9	15,4	221,7	313,8
Autres pays développés	37,1	42,6	21,8	41,3	-1,7	111,3	143,7	29,2	36,0	41,8	58,0	-2,1	78,4	88,3
Pays en développement	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
Afrique	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
Amérique latine et Caraïbes	72,9	57,8	45,9	94,4	76,4	92,9	126,3	21,1	12,1	21,3	28,0	35,8	63,3	52,3
Asie et Océanie	106,4	98,6	115,5	171,2	210,6	274,3	320,5	51,0	37,3	22,5	89,9	79,5	141,1	194,8
Asie	105,9	98,5	115,1	170,3	210,0	272,9	319,3	51,0	37,2	22,5	89,9	79,4	141,1	194,7
Asie occidentale	3,3	5,5	12,0	20,6	42,6	64,0	71,5	0,9	3,2	-1,9	7,7	12,3	23,2	44,2
Asie de l'Est	70,7	67,7	72,7	106,3	116,2	131,9	156,7	39,6	27,6	17,4	62,9	49,8	82,3	102,9
Chine	41,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	2,0	2,5	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5
Asie du Sud	3,9	7,1	5,9	8,1	12,1	25,8	30,6	0,3	1,8	1,6	2,3	3,5	13,4	14,2
Asie du Sud-Est-	28,0	18,1	24,6	35,2	39,1	51,2	60,5	10,2	4,7	5,3	17,0	13,8	22,2	33,5
Océanie	0,5	0,1	0,4	0,9	0,5	1,4	1,2	-0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	7,3	11,3	19,9	30,4	31,0	57,2	85,9	2,0	4,6	10,7	14,1	14,3	23,7	51,2
Europe du Sud-Est	1,2	2,2	4,1	3,5	4,8	10,0	11,9	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4
CEI	6,1	9,1	15,8	26,9	26,1	47,2	74,0	1,9	4,1	10,6	13,8	14,0	23,3	49,9
Monde	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1 411,0	1 833,3	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1 323,2	1 966,5
Four mémoire: part en pourcentage des flux mondiaux d'IED														
Pays développés	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,8
Pays en développement	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
Europe du Sud-Est et CEI (pays en transition)	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6

Source: CNUCED, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*,
tableau B.1 de l'annexe et base de données sur les IED/STN (www.unctad.org/fdistatistics).

Après avoir atteint un niveau sans précédent en 2000, les flux mondiaux se sont brutalement contractés en 2001, pour la première fois depuis 10 ans. Cela était dû essentiellement au fléchissement de l'économie mondiale, ce qui a entraîné une chute de la valeur des fusions-acquisitions transfrontières. La valeur totale des opérations réalisées en 2001 (594 milliards de dollars) ne représentait que la moitié du chiffre enregistré en 2000.

En 2001¹, le déclin de l'IDE a concerné essentiellement les pays développés du fait de la chute considérable du montant des fusions-acquisitions internationales. Les entrées d'IDE ont reculé de 59 % dans les pays développés et de 14 % dans les pays en développement. Dans ces pays, l'IDE, tant entrant que sortant, a brutalement chuté, de plus de moitié, tombant respectivement à 581 milliards de dollars et à 503 milliards de dollars, après avoir atteint un niveau record en 2000. Globalement, les entrées d'IDE en Europe centrale et orientale sont restées stables. Les flux mondiaux d'IDE ont atteint 735 milliards de dollars, dont 503 milliards de dollars dans les pays développés, 205 milliards de dollars dans les pays en développement et 27 milliards de dollars dans les pays en transition d'Europe centrale et orientale. La part des pays en développement dans le total des flux d'IDE a atteint 28 % et celle des pays d'Europe centrale et orientale 4 % en 2001, contre une moyenne de 18 % et de 2 % respectivement les deux années précédentes. Dans les pays en développement ou en transition, l'IDE est resté assez stable malgré le ralentissement de l'économie mondiale et les événements tragiques du 11 septembre. En particulier, l'IDE est resté plus stable que les flux d'investissement de portefeuille et de crédits bancaires.

Les entrées mondiales d'IDE ont diminué en 2002 pour la deuxième année consécutive, enregistrant une baisse de 20 % pour atteindre 651 milliards de dollars, soit leur montant le plus bas depuis 1998. Ce recul s'explique essentiellement par la faible croissance économique enregistrée dans la plupart des régions du monde et par les faibles chances de reprise, du moins à court terme. La dépréciation des valeurs boursières, la diminution des bénéfices des sociétés, le ralentissement du processus de restructuration dans certains secteurs et la fin des programmes de privatisation dans certains pays y ont également contribué.

En 2002, la baisse de l'IDE a été inégalement répartie selon les régions et les pays et même selon les secteurs : les investissements dans l'industrie manufacturière et les services ont diminué alors qu'ils ont augmenté dans le secteur primaire. L'IDE sous forme de capitaux

¹CNUCED (2002), "Questions de politique générale concernant l'investissement et le développement", Rapport sur l'investissement dans le monde, TD/B.COM.2/44, 21 Novembre, p.3.

propres et de prêts intragroupes a baissé plus que les bénéfiques réinvestis. Les opérations de fusions-acquisitions ont diminué plus dans les entrées d'IDE que dans les projets de création d'entreprise. Sur le plan géographique, l'IDE a diminué de 22 % à destination aussi bien des pays développés que des pays en développement (pour atteindre 460 milliards de dollars et 162 milliards de dollars respectivement). Cette baisse se concentre pour moitié dans deux pays, à savoir les États-Unis et le Royaume-Uni. Parmi les régions en développement, l'Amérique latine et les Caraïbes ont été durement touchées, enregistrant pour la troisième année consécutive un recul des entrées d'IDE, qui a été de 33 % en 2002. L'Afrique a enregistré une chute de 41%, mais si l'on tient compte du niveau exceptionnel des entrées en 2001, il n'y a pas eu de repli de l'IDE. C'est en Asie et dans le Pacifique que l'IDE à le moins baissé grâce à la Chine qui avec des entrées record s'élevant à 53 milliards de dollars, est devenue le premier pays d'accueil dans le monde. L'Europe centrale et orientale est la région qui a obtenu les meilleurs résultats, les entrées d'IDE y atteignant un montant record de 29 milliards de dollars¹.

Pour la troisième année consécutive, les entrées des IDE ont diminué en 2003 dans le monde², et sont tombées à 560 milliards de dollars. Cette diminution a de nouveau tenu à une baisse d'IDE à destination des pays développés, à 367 milliards de dollars, il y a eu une régression de 25 % par rapport à 2002. À l'échelle de la planète, il a augmenté dans 111 pays et s'est replié dans 82. Ce repli a été particulièrement spectaculaire aux États-Unis où les entrées d'IDE ont chuté de 53 %, à 30 milliards de dollars, leur montant le plus bas des 12 dernières années. L'IDE à destination de l'Europe centrale et orientale a aussi fortement baissé, de 31 à 21 milliards de dollars. Le groupe de des pays en développement a été le seul à enregistrer une reprise de l'IDE, dont les entrées ont progressé de 9 % pour atteindre globalement 172 milliards de dollars. Si l'IDE a progressé en Afrique tout comme en Asie et au Pacifique, il a par contre continué à régresser en Amérique latine et dans les Caraïbes. Les pays les moins avancés (PMA) ont continué à ne recevoir que peu d'IDE (7 milliards de dollars).

Sous l'effet d'une forte augmentation de l'IDE à destination des pays en développement, les flux mondiaux d'IDE se sont légèrement redressés en 2004 après trois années consécutives de baisse. Au niveau mondial, les entrées d'IDE se sont élevées à 648 milliards de dollars, en 2004, en hausse de 2 % par rapport à 2003. Elles ont bondi de 40 % dans les pays en

¹CNUCED (2003), "Les politiques d'IDE et le développement : Perspectives nationales et internationale", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, pp. 1-2-3.

²CNUCED (2004), "La montée en puissance du secteur des services", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, p. 1.

développement, atteignant 233 milliards de dollars, mais ont baissé de 14 % dans les pays développés. En conséquence, la part des pays en développement dans les entrées mondiales d'IDE s'est établie à 36 %, un record depuis 1997. Les États-Unis conservent leur rang de premier destinataire de l'IDE, suivis du Royaume-Uni et de la Chine¹.

Les entrées d'IDE ont été considérables en 2005, elles sont augmentées de 29 % pour atteindre 916 milliards de dollars, après avoir déjà progressé de 27 % en 2004. Mais, les entrées mondiales d'IDE sont restées nettement en dessous du niveau record de 1400 milliards de dollars en 2000. Comme c'était le cas à la fin des années 90, l'essor récent des IDE s'explique par la multiplication des fusions-acquisitions internationales, notamment parmi les pays développés. Il dénote également des taux de croissance plus élevés dans certains d'entre eux ainsi que le dynamisme économique dans les pays en développement et les pays en transition². Pour la troisième année consécutive, les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de 38 %, pour s'élever à 1306 milliards de dollars en 2006. Ce montant est proche du record atteint en 2000, illustrant les bons résultats économiques enregistrés dans les pays développés, les pays en développement et les pays en transition de l'Europe³.

2.2. Les évolutions récentes des investissements directs étrangers dans le monde

Après quatre années consécutives de croissance, les entrées mondiales d'IDE ont augmenté de 30 % pour s'élever à 1833 milliards de dollars en 2007, dépassant ainsi largement le record historique atteint en 2000.

Malgré la crise financière et la crise du crédit qui sévissent depuis le deuxième semestre de 2007, les entrées d'IDE ont continué de progresser dans les trois grands groupements économiques que sont les pays développés, les pays en développement et les pays en transition de l'Europe du Sud-Est et de la Communauté d'États indépendants. Les fusions-acquisitions internationales ont contribué de manière notable à l'essor mondial de l'IDE. En 2007, le montant de ces opérations s'est élevé à 1637 milliards de dollars, dépassant de 21 % le précédent record établi en 2000⁴.

¹CNUCED (2005), "Les sociétés transnationales et l'internationalisation de la recherche et développement", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève, p. 1.

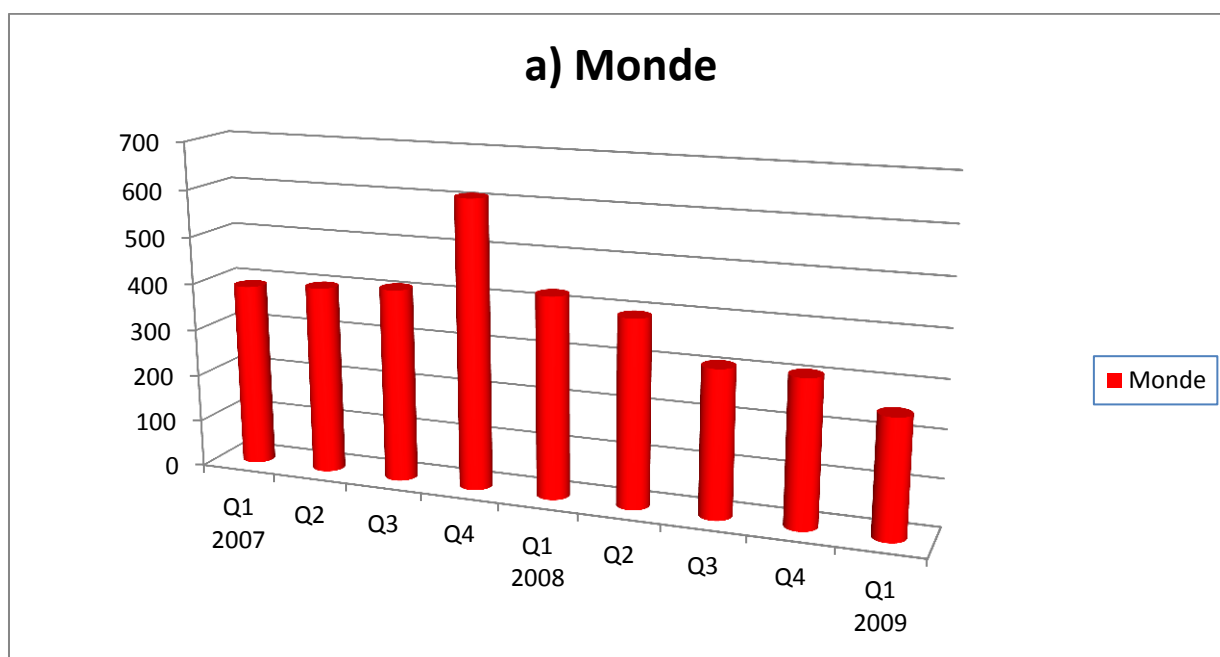
²CNUCED (2006), "L'IDE en provenance des pays en développement ou en transition : Incidences sur le développement", Rapport sur l'investissement dans le monde, Nations Unies, New York et Genève, p.1.

³CNUCED (2007), "Sociétés transnationales, industries extractives et développement", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève, p. 1.

⁴CNUCED (2008), "Sociétés transnationales et leurs rôles dans infrastructures", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève, p.1.

Avec l'aggravation de la crise économique et financière, les flux mondiaux d'IDE ont chuté de 1 milliard 979 millions de dollars en 2007 à 1 milliard 697 millions de dollars en 2008 soit une baisse de 14 %. En 2009, le mouvement s'est accentué: selon des données préliminaires portant sur 96 pays, les entrées d'IDE afficheraient un recul de 44 % au premier trimestre de 2009 par rapport à la même période de 2008. Ce recul observé en 2008 ne s'est pas manifesté de la même manière dans les trois grands groupements économiques (pays développés, pays en développement et pays en transition). Ainsi dans les pays développés, où la crise financière a éclaté, les flux d'IDE ont chuté en 2008, alors qu'ils continuaient d'augmenter dans les pays en développement et les pays en transition. L'écart semble s'être comblé à la fin de 2008 ou au début de 2009, les données dont on dispose signalant une baisse généralisée dans tous les groupements économiques (figure 1.1)¹.

Figure (1.1): Entrée d'IDE, par trimestre 2007-2009
(En milliard de dollars)²



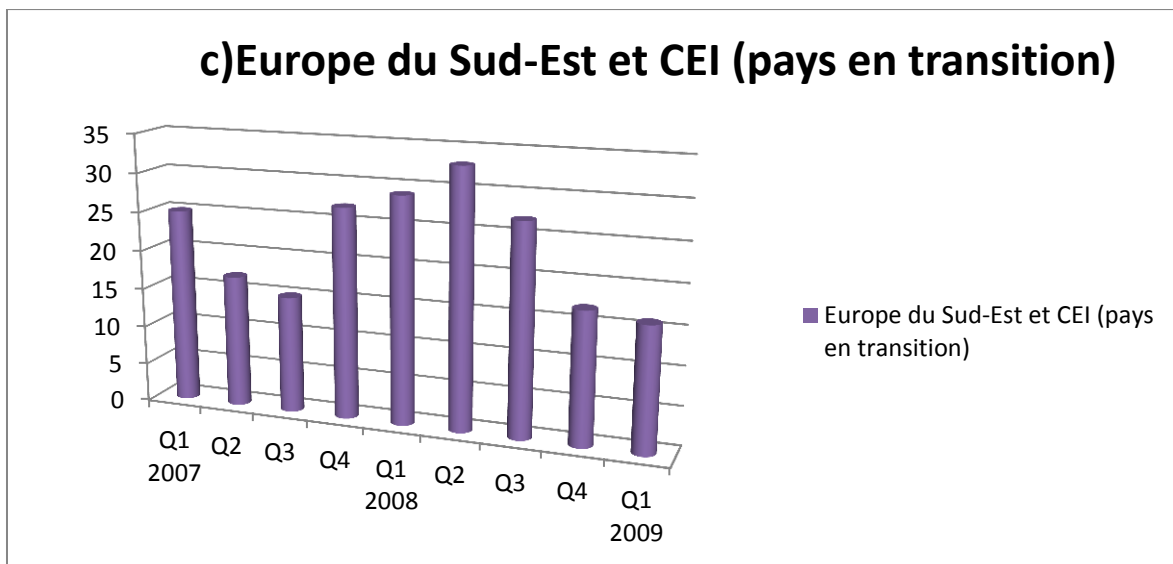
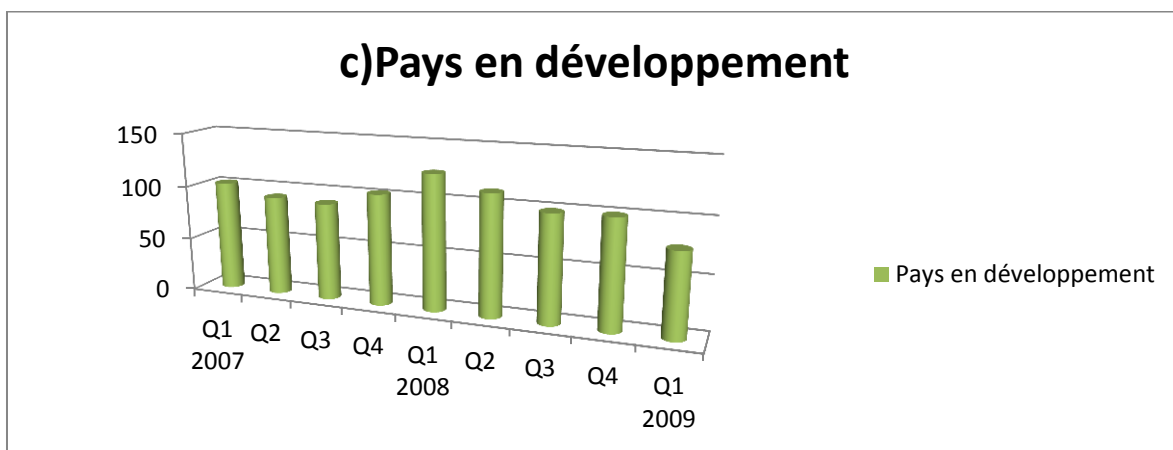
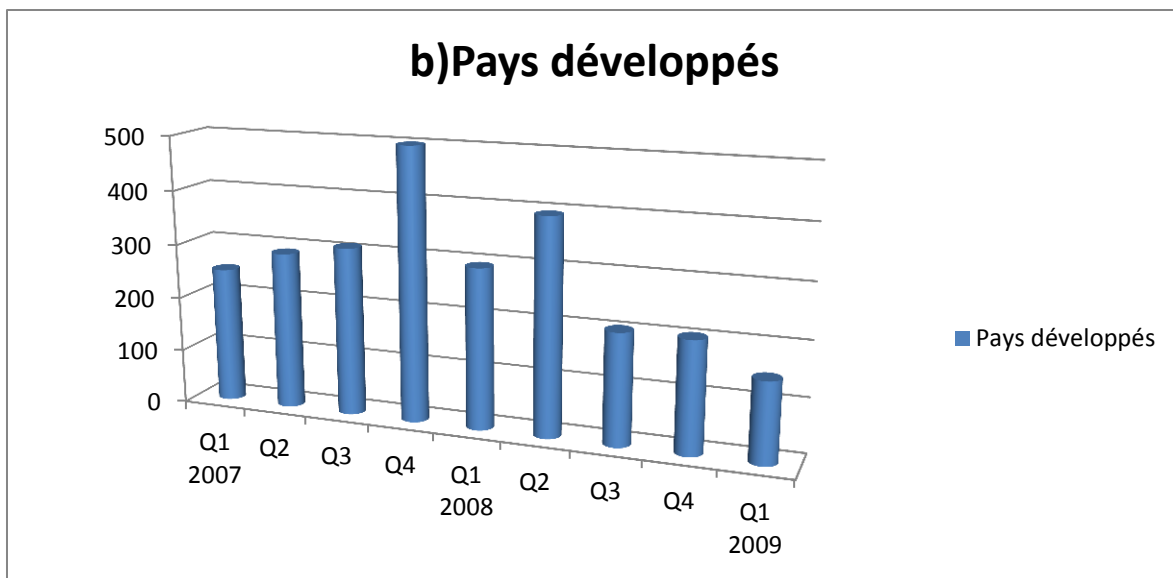
¹CNUCED (2009), "Société transnationales, production agricole et développement", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève, p.5.

²a Total pour 96 pays représentant 91 % des entrées mondiales d'IDE en 2007-2008.

b Total pour 35 pays représentant la quasi-totalité des entrées d'IDE dans les pays développés en 2007-2008.

c Total pour 49 pays représentant 74 % des entrées d'IDE dans les pays en développement en 2007-2008.

d Total pour 12 pays représentant 95 % des entrées d'IDE dans les pays de l'Europe du Sud-Est et de la CEI (pays en transition) en 2007-2008.



Source: CNUCED (2009), “ Rapport sur l’investissement dans le monde ”, op. cit, p.6.

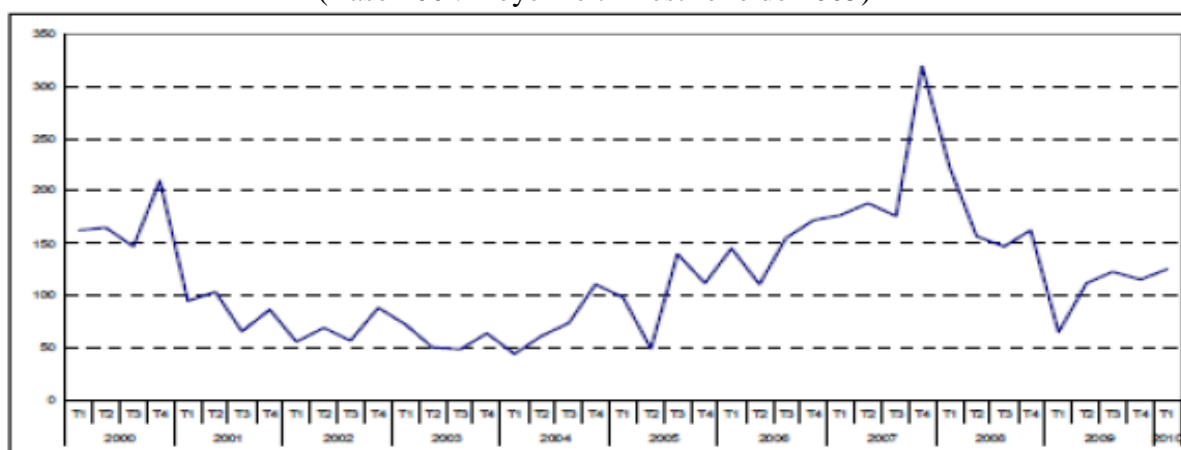
En effet, au premier semestre de 2008, les pays ont mieux résisté à la crise financière que les pays développés, ceci s'explique par le fait que les systèmes financiers sont moins imbriqués dans les systèmes bancaires très développés des Etats Unis et de l'Europe, mais aussi, par la croissance économique qui est restée stable grâce à la hausse des prix des produits de base.

En 2010, le rapport de la CNUCED sur l'investissement dans le monde, a indiqué que les flux vers les pays en développement et les pays en transition ont reculé de 27% en 2009 soit 548 milliard de dollars, après six années de croissance ininterrompue. Mais malgré ce repli des investissements directs étrangers les pays de ce groupe, ces pays semblaient mieux résister à la crise que les pays développés. Un constat encourageant pour les investissements directs étrangers dans ces pays, en effet leur part dans l'ensemble des apports des investissements directs étrangers ne cesse de croître, et ainsi, pour la première fois, ces pays ont absorbé en 2009 la moitié des flux mondiaux. Toutefois l'Afrique, pour sa part reste toujours à la traîne avec une modeste part évaluée à 2% avec le Nigeria, l'Egypte, l'Afrique du Sud et l'Angola qui ont réussi à attirer une bonne partie des investissements directs étrangers en raison de leurs ressources pétrolières et de la grandeur de leurs marchés intérieurs¹.

Les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IDE) ont commencé à se redresser dans la seconde moitié de 2009. Et il y a eu au cours de la première moitié de 2010 une légère hausse qui a fait naître un optimisme modeste pour les perspectives de l'IDE dans le court terme (figure 1.2).

Figure (1.2): Indice trimestriel de l'IDE mondial, T1 2000 – T1 2010

(Base 100 : moyenne trimestrielle de 2005)



Source : CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p. 2.

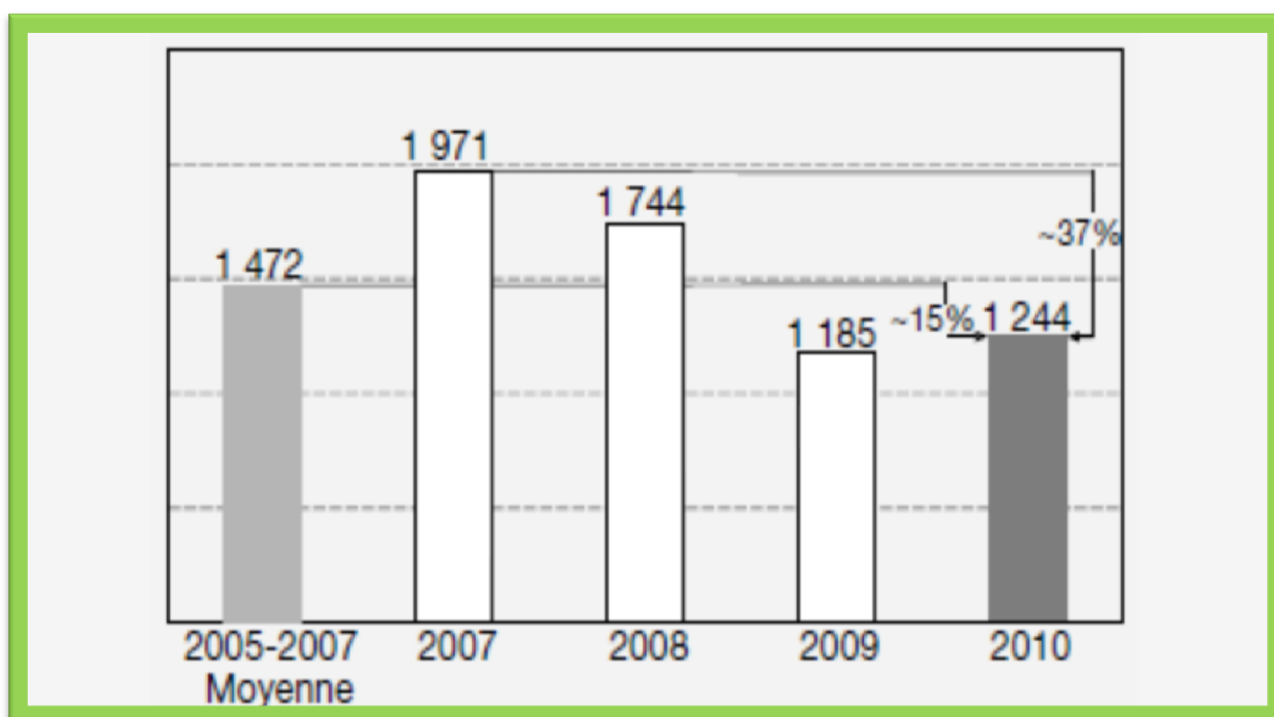
¹CNUCED (2010), "Investir dans économie intensité de carbone", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève, pp.5-9.

Ainsi, au début de 2010 les investissements directs étrangers ont été plus dynamique et ceci essentiellement le résultat du rebondissement des fusions-acquisitions internationales de 36% au cours des cinq premiers mois de 2010, après une réduction de 34% enregistrée en 2009¹.

Delà, il ressort du rapport du CNUCED sur l'investissement dans le monde de 2011², que les flux mondiaux d'investissement étranger direct (IDE) ont légèrement augmenté de 5 % pour s'établir à 1 240 milliards de dollars en 2010. Alors que la production industrielle mondiale et le commerce mondial avaient déjà retrouvé leurs niveaux d'avant la crise, les flux d'IDE en 2010 sont restés d'environ 15 % inférieurs à leur moyenne d'avant la crise, l'écart étant de près de 37 % par rapport au niveau record de 2007.

Figure (1.3): Flux mondiaux des IDE (2005-2007), (2007-2010)

(En milliards de dollars)



Source : CNUCED (2011), "Rapport sur l'investissement dans le monde", p.10.

¹ CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.14.

² CNUCED (2011), "Modes de production international et de développement sans participation au capital", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève, pp.2-4.

La CNUCED prévoit que les flux d'IDE continueront de se redresser, pour s'établir dans une fourchette de 1 400 à 1 600 milliards de dollars, soit le niveau d'avant la crise, en 2011. Ils devraient ensuite atteindre 1 700 milliards de dollars en 2012, puis 1 900 milliards de dollars en 2013, correspondant au niveau record atteint en 2007.

Les liquidités records des STN, les restructurations industrielles et restructurations d'entreprise en cours, la hausse des valeurs boursières et la sortie progressive des États du capital d'entreprises financières et non financières, c'est-à-dire la fin des mesures de soutien prises durant la crise, sont autant d'éléments qui ouvrent de nouvelles perspectives d'investissement aux entreprises de par le monde.

Toutefois, l'environnement économique et commercial d'après la crise reste lourd d'incertitudes. Des facteurs de risque tels que l'imprévisibilité de la gouvernance économique mondiale, une possible crise généralisée de la dette souveraine et des déséquilibres budgétaires et financiers dans certains pays développés, ainsi qu'une hausse de l'inflation et des signes de surchauffe dans de grands pays émergents, peuvent encore obérer la reprise de l'IDE.

Concernant les pays en développement, le rapport indique que ces pays ont gagné en importance en 2010, aussi bien en tant que bénéficiaires d'IDE qu'en tant qu'investisseurs extérieurs. À mesure que la production internationale, et récemment, la consommation internationale se concentrent dans les pays en développement et les pays en transition, les STN investissent de plus en plus dans ces pays à la recherche à la fois de gains d'efficacité et de nouveaux marchés. Pour la première fois, les pays en développement et les pays en transition ont absorbé plus de la moitié des flux mondiaux d'IDE et ont représenté la moitié des 20 premiers pays d'accueil de l'IDE en 2010.

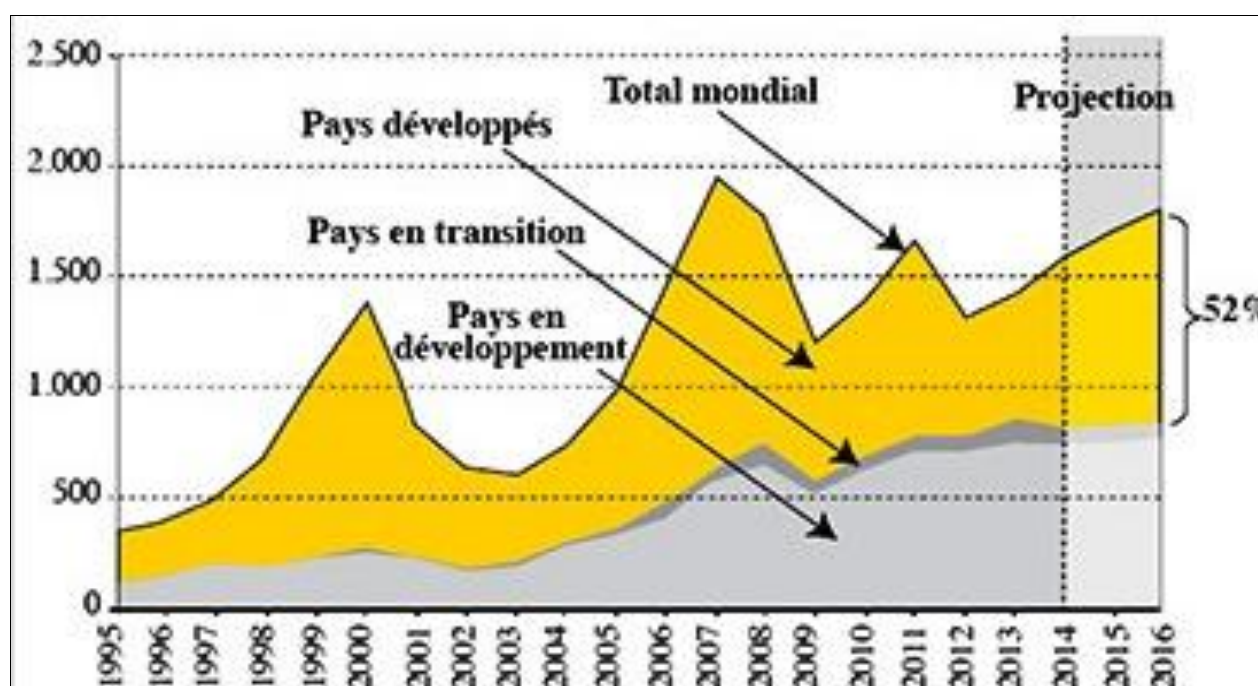
En 2011, les flux mondiaux d'investissement étranger direct ont dépassé le niveau moyen d'avant la crise, atteignant 1 500 milliards de dollars en dépit de l'instabilité de l'économie mondiale. Toutefois, ils sont restés encore inférieurs de 23 % environ au niveau record de 2007.

Les entrées d'IDE ont augmenté en 2011 pour toutes les grandes catégories d'économies. Les flux vers les pays développés, en hausse de 21 %, se sont élevés à 748 milliards de dollars. Dans les pays en développement, les entrées d'IDE, en progression de 11 %, ont atteint le montant record de 684 milliards de dollars. Dans les pays en transition, la progression a été de 25 %, pour un montant de 92 milliards de dollars. Les pays en développement et les pays en

transition ont représenté 45 % et 6 % de l'IDE mondial, respectivement. D'après les projections de la CNUCED, ces pays devraient conserver leur niveau élevé d'investissement au cours des trois prochaines années¹.

L'investissement étranger direct mondial a chuté de 18 % pour s'établir à 1 350 milliards de dollars en 2012. Le contraste est saisissant entre cette forte diminution et d'autres indicateurs économiques fondamentaux comme le PIB, le commerce international et l'emploi, qui tous ont enregistré une croissance positive au niveau mondial. La fragilité économique et les orientations incertaines d'un certain nombre de grands pays ont incité les investisseurs à la prudence. En outre, bon nombre de sociétés transnationales (STN) ont redimensionné leurs investissements à l'étranger, procédant notamment à des restructurations, des cessions d'actifs et des relocalisations.²

Figure (1.4) : Les entrées d'IDE dans les différents groupes de pays 1995-2013 et projections pour 2014-2016 (En milliards de dollars)



Source : CNUCED (2014), “ L’investissement au service des objectifs de développement durable : un plan d’action”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève.

¹CNUCED (2012), “Vers une nouvelle génération de politiques de l’investissement”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève, p.1.

²CNUCED (2013), “Les chaînes de valeur mondiales : l’investissement et le commerce au service du développement”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève, pp.2-4.

L'évolution de l'investissement étranger direct mondial suscite à nouveau un optimisme mesuré. Après une baisse en 2012, l'IDE mondial est reparti à la hausse en 2013, les entrées augmentant de 9 % pour atteindre 1 450 milliards de dollars. Selon les prévisions de la CNUCED, les flux mondiaux d'IDE pourraient s'élever à 1 600 milliards de dollars en 2014, 1 700 milliards de dollars en 2015 et 1 800 milliards de dollars en 2016, avec des progressions relativement plus marquées dans les pays développés. Toutefois, la fragilité de certains marchés émergents et les risques que font peser des politiques incertaines et des situations régionales instables pourraient encore remettre en cause cette remontée attendue des investissements. Les pays en développement conservent leur avance en 2013. Les entrées d'IDE dans les pays développés ont augmenté de 9 % pour atteindre 566 milliards de dollars, soit 39 % des flux mondiaux, tandis que les entrées d'IDE dans les pays en développement ont atteint un nouveau pic, à 778 milliards de dollars, soit 54 % du total mondial. Les 108 milliards de dollars restants sont allés aux pays en transition. Dix des 20 premiers destinataires de l'IDE sont aujourd'hui des pays en développement ou des pays en transition.

2.3. Répartition sectorielle des investissements directs étrangers

Dans les premières années 70, le secteur des services absorbait un quart seulement du stock mondial d'IDE, en 1990, cette proportion n'atteignait pas encore la moitié, et en 2002, elle était passée aux environs de 60 %, ce qui correspondait à un montant estimé à 4000 milliards de dollars. Au cours de la même période, la part du secteur primaire dans le stock mondial d'IDE a diminué, de 9 à 6 %, et celle du secteur manufacturier encore plus, de 42 à 34 %. En moyenne, les services ont absorbé les deux tiers des entrées totales d'IDE en 2001-2002, soit un montant de quelque 500 milliards de dollars.

Les fusions-acquisitions ont stimulé les récentes hausses de l'IDE, leur valeur a augmenté en 2005 de 88% par rapport à 2004 pour atteindre 716 milliards de dollars et leur nombre a progressé de 20% passant à 6134. Ce sont les services qui ont le plus profité de la poussée de l'IDE, en particulier la finance, les télécommunications et l'immobilier (Figure 1.5).

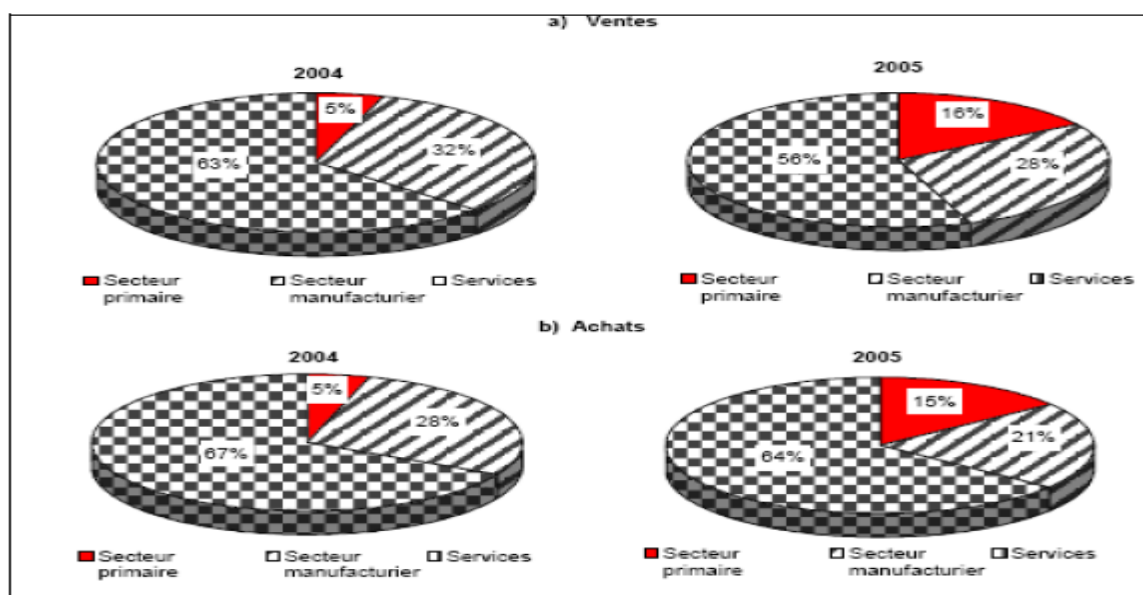
À partir des années 90, les sorties d'IDE des pays en développement dans le secteur des services ont commencé à croître. Leur part est passée de 1 % en 1990 à 10 % en 2002 dans le stock mondial d'IDE sortant dans le secteur des services (une augmentation plus rapidement que dans les autres secteurs).

En 2002, les États-Unis étaient le pays dans lequel le montant du stock d'IDE entrant dans les services était le plus élevé. A quelques exceptions près (la Chine par exemple). Entre 1990 et 2002, le montant du stock d'IDE a été multiplié par 14 dans la production et la distribution d'électricité, par 16 dans les télécommunications, l'entreposage et les transports, et par 9 dans les services aux entreprises. Une place prédominante qu'occupent les services justifie qu'en 2001, ce secteur a contribué en moyenne pour 72 % au PIB dans les pays développés, 52 % dans les pays en développement et 57 % dans les pays d'Europe centrale et orientale.

La place prépondérante des fusions-acquisitions internationales est confirmée dans le secteur des services, qui représentait 63% en 2005, en valeur, des opérations de fusions-acquisitions effectuées par des firmes ayant leur siège social dans un pays en développement ou pays en transition. Ainsi, les principaux secteurs industriels concernés sont ceux du transport, du stockage et des communications, de l'exploitation minière, des services financiers et des produits alimentaires et boissons.

Entre 1993 et 2002, l'internationalisation de la R&D, et les filiales étrangères jouent un rôle plus important dans les activités de recherche de nombreux pays d'accueil. Leurs dépenses de recherche sont passées de 30 à 67 milliards de dollars au total, et leur part dans la R-D des entreprises à l'échelle mondiale, qui était de 10 % au départ, s'est élevée à 16 % pour la même période. La progression, dans les pays développés d'accueil a été très nette dans les pays en développement, où la part des filiales étrangères dans les activités de recherche des entreprises, qui était de 2 % seulement en 1996 a atteint 18 % en 2002. La part des recherches menées par ces filiales varie considérablement d'un pays à l'autre.

En 2003, elles entraient pour plus de 50 % dans la R&D des entreprises en Irlande, en Hongrie et au Singapour, et pour environ 40 % en Australie, au Brésil, dans la République tchèque, en Suède et au Royaume-Uni, contre moins de 10 % au Chili, en Grèce, en Inde, au Japon et dans la République de Corée.

Figure (1.5): Fusions-acquisitions internationales par secteur, (2004-2005)

Source: CNUCED (2006), “Rapport sur l’investissement dans le monde”, op. cit, p.7.

L’apparition des firmes multinationales en provenance des pays en développement, a infléchi la part globale des investissements directs étrangers des pays développés dans le secteur extractif de 99% à 95% entre 2000 et 2005. En 2007, les cours des produits de base tels que l’aluminium, le cuivre, l’or et le pétrole étaient proches de leur plus haut niveau en valeur nominale, et ont suscité une très forte augmentation des investissements dans l’exploration et l’extraction.

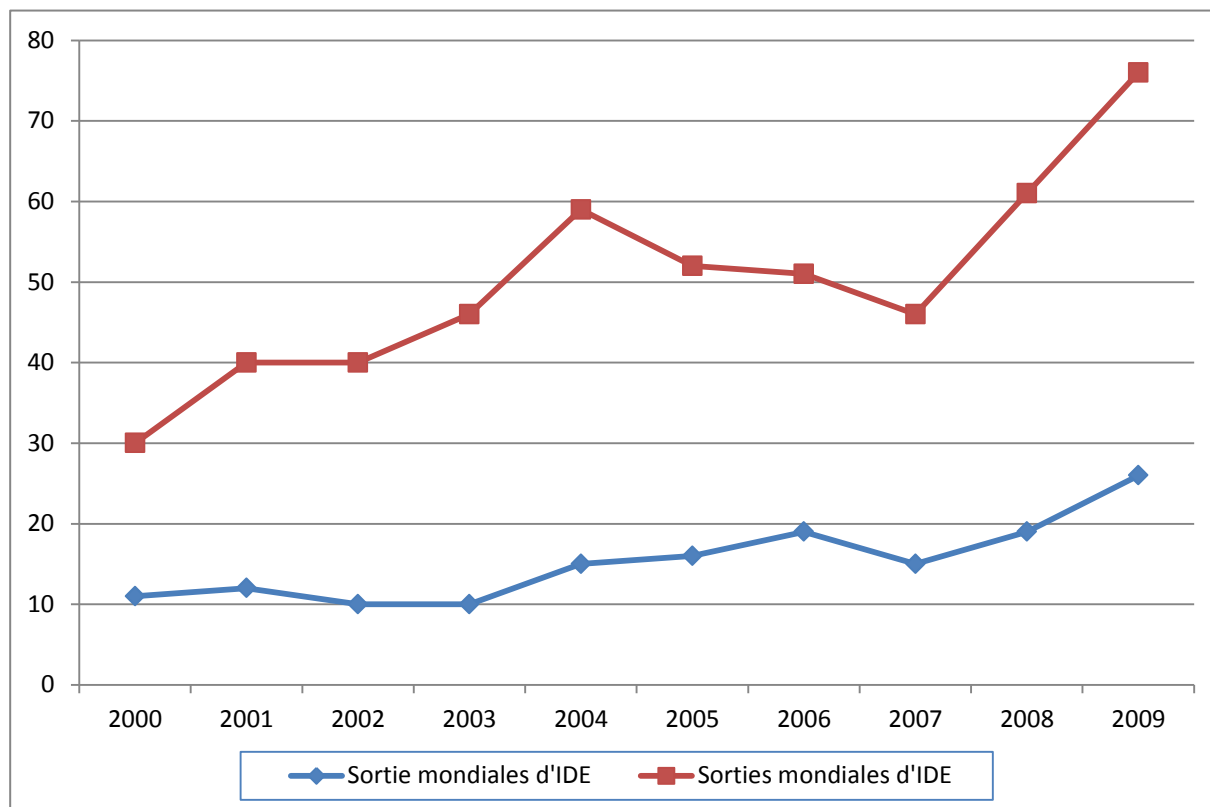
Selon la CNUCED (2007)¹, ce sont toujours les pays développés qui attirent l’essentiel des investissements directs étrangers du secteur extractif, ce qui explique l’importance des fusions-acquisitions transfrontières. Toutefois, leur part est passée de 90% en 1990 à 70% en 2005, alors que celle des pays en développement et pays en transition a doublé entre 1990 et 2000, et progressé de moitié entre 2000 et 2005.

Les flux d’IDE vers les pays en développement et les pays en transition ont reculé de 27 % en 2009, à 548 milliards de dollars, après six années de croissance ininterrompue. Malgré ce repli de l’IDE dans les pays de ce groupe, ces pays semblaient mieux résister à la crise que les pays développés puisque la contraction était moindre que celle observée pour les pays développés (-44 %). Leur part dans l’ensemble des apports d’IDE ne cesse de croître : pour la première

¹CNUCED (2007), “Rapport sur l’investissement dans le monde ”, op. cit, p.6.

fois, les pays en développement et les pays en transition ont absorbé en 2009 la moitié des flux mondiaux d'IDE (figure 1.6).

Figure (1.6): La part des pays en développement et des pays en transition dans les entrées et les sorties mondiales d'IDE, 2000-2009 (en pourcentage)



Source : CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.6.

Après cinq années de hausse, les sorties d'IDE des pays en développement et des pays en transition ont fléchi de 21 % en 2009. Mais avec le développement des STN de ces pays, le repli de l'IDE a aussi été moindre que dans les pays développés, où les sorties d'IDE ont chuté de 48 %. L'IDE rebondit aussi plus vite dans les pays en développement. La part des investissements de ces pays à l'étranger reste modeste, mais elle est en augmentation et représente le quart des sorties mondiales d'IDE (figure 1.6).

Tableau (1.2) : Flux d'IDE par région, 2010-2012

(En milliards de dollars et en pourcentage)

Région	Entrées d'IED			Sorties d'IED		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Ensemble du monde	1 409	1 652	1 351	1 505	1 678	1 391
Pays développés	696	820	561	1 030	1 183	909
Pays en développement	637	735	703	413	422	426
Afrique	44	48	50	9	5	14
Asie	401	436	407	284	311	308
Asie de l'Est et du Sud Est	313	343	326	254	271	275
Asie du Sud	29	44	34	16	13	9
Asie de l'Ouest	59	49	47	13	26	24
Amérique latine et Caraïbes	190	249	244	119	105	103
Océanie	3	2	2	1	1	1
Pays en transition	75	96	87	62	73	55
Petits pays structurellement faibles et vulnérables	45	56	60	12	10	10
Pays les moins avancés	19	21	26	3,0	3,0	5,0
Pays en développement sans littoral	27	34	35	9,3	5,5	3,1
Petits pays insulaires en développement	4,7	5,6	6,2	0,3	1,8	1,8
Pour mémoire: part dans les flux d'IED mondiaux (en pourcentage)						
Pays développés	49,4	49,7	41,5	68,4	70,5	65,4
Pays en développement	45,2	44,5	52,0	27,5	25,2	30,6
Afrique	3,1	2,9	3,7	0,6	0,3	1,0
Asie	28,4	26,4	30,1	18,9	18,5	22,2
Asie de l'Est et du Sud Est	22,2	20,8	24,1	16,9	16,2	19,8
Asie du Sud	2,0	2,7	2,5	1,1	0,8	0,7
Asie de l'Ouest	4,2	3,0	3,5	0,9	1,6	1,7
Amérique latine et Caraïbes	13,5	15,1	18,1	7,9	6,3	7,4
Océanie	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Pays en transition	5,3	5,8	6,5	4,1	4,3	4,0
Petits pays structurellement faibles et vulnérables	3,2	3,4	4,4	0,8	0,6	0,7
Pays les moins avancés	1,3	1,3	1,9	0,2	0,2	0,4
Pays en développement sans littoral	1,9	2,1	2,6	0,6	0,3	0,2
Petits pays insulaires en développement	0,3	0,3	0,5	0,0	0,1	0,1

Source: CNUCED, *World Investment Report 2013*.

Les flux d'IDE vers les pays en développement ont résisté beaucoup mieux en définitive que les flux à destination des pays développés, enregistrant leur deuxième niveau le plus élevé même s'ils ont légèrement diminué en 2012 (-4 %) pour atteindre 700,3 milliards de dollars (tableau 1.2). Atteignant la proportion record de 52 % des flux d'IDE mondiaux, ils dépassent pour la toute première fois, de 142 milliards de dollars, les flux à destination des pays développés. Le classement mondial des destinataires de l'IDE témoigne aussi d'une évolution dans la structure des flux d'investissement: 9 des 20 plus importants destinataires ont été des pays en développement. Sur Le plan régional, les flux vers les pays en développement d'Asie

et d'Amérique latine sont restés à des niveaux historiquement élevés, mais leur dynamique a faibli. L'Afrique a vu ses flux d'IDE augmenter en glissement annuel en 2012 (tableau 1.2).

Les flux sortants des pays en développement ont atteint 426 milliards de dollars, soit 31 % du total mondial, un record. Malgré la récession mondiale, les STN des pays en développement ont poursuivi leur expansion à l'étranger. Les pays asiatiques sont restés la source la plus importante d'IDE, comptant pour les trois quarts du total des pays en développement. Les sorties d'IDE de l'Afrique ont triplé tandis que les flux en provenance des pays en développement d'Asie et d'Amérique latine et des Caraïbes se sont maintenus à leur niveau de 2011.

Les pays du groupe BRICS (Brésil, Fédération de Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) sont restés les principales sources d'IDE parmi les pays émergents investisseurs. Les flux en provenance de ces cinq pays sont passés de 7 milliards de dollars en 2000 à 145 milliards de dollars en 2012, représentant 10 % du total mondial. Leurs STN sont de plus en plus actives, notamment en Afrique. Dans le classement des principaux investisseurs, la Chine est passée du sixième au troisième rang en 2012, après les États-Unis et le Japon.

2.4. Evolution des flux d'IDE par région en développement

Comme le faisaient apparaître certaines des données ci-dessus, le tableau mondial des flux d'IDE dissimule une réalité plus contrastée selon les régions. L'IDE dans les pays en développement et les pays en transition a surtout bénéficié à un petit nombre de pays, essentiellement des marchés émergents importants¹.

2.4.1. Afrique

Après presque une décennie de croissance ininterrompue, les flux d'IDE allant à l'Afrique sont retombés à 59 milliards de dollars en repli de 19 % comparé à 2008 essentiellement à cause de la contraction de la demande mondiale et de la baisse des prix des produits de base.

Les producteurs de produits de base en Afrique de l'Ouest et de l'Est ont été touchés. Les investissements étrangers en Afrique du Nord ont mieux résisté du fait de la diversification plus grande de l'IDE dans cette région et de la poursuite des programmes de privatisation. Le repli des investissements dans le secteur des services en Afrique a été moins prononcé que dans les autres secteurs. Tiré par le développement de l'activité, le secteur des télécommunications est devenu le premier bénéficiaire des apports d'IDE.

¹CNUCED (2010), " Rapport sur l'investissement dans le monde ", op. cit, p.8.

Les flux d'IDE vers l'Afrique ont augmenté pour la deuxième année consécutive¹, en hausse de 5 %, pour s'établir à 50 milliards de dollars, la région étant ainsi l'une des rares à avoir enregistré en 2012 une croissance supérieure à celle de 2011. Les IDE en provenance d'Afrique ont presque triplé en 2012, pour s'établir à 14 milliards de dollars. Les STN du Sud sont de plus en plus présentes en Afrique, avec une tendance observée ces dernières années à un accroissement de la part des IDE venant de pays émergents. Pour ce qui est du stock d'IDE, la Malaisie, l'Afrique du Sud, la Chine et l'Inde (dans cet ordre) sont les principaux pays en développement investissant en Afrique. Les flux d'IDE en 2012 ont en partie été alimentés par des investissements dans le secteur des industries extractives dans des pays tels que la Mauritanie, le Mozambique, l'Ouganda et la République démocratique du Congo. Parallèlement, on a observé un accroissement des IDE dans la production manufacturière pour la consommation finale et dans les services, évolution témoignant de changements démographiques. Entre 2008 et 2012, la part de ces secteurs d'activité dans la valeur des projets d'investissement de création de capacités est passée de 7 % à 23 % du total.

2.4.2. L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est

En Asie, les flux d'IDE allant à l'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est² ont enregistré leur plus fort repli depuis 2001, mais ils ont été les premiers à se redresser après la crise. Les investissements étrangers dans la région ont chuté de 17 % en 2009, à 233 milliards de dollars, essentiellement à cause de la diminution des fusions-acquisitions internationales, particulièrement marquée dans le secteur des services (-51%). Avec le repli des investissements des pays développés, l'IDE intra régional a gagné du terrain, et il représentait désormais près de la moitié du stock intérieur d'IDE de la région. Les sorties totales d'IDE de la région ont diminué de 8 %, à 153 milliards de dollars, avec une chute de 44 % des opérations de fusions-acquisitions internationales. À l'inverse, les investissements à l'étranger de la Chine dans le secteur non financier ont continué à croître, tirés par la demande soutenue de ressources minérales et par la recherche d'opportunités de fusions-acquisitions créées par la restructuration industrielle mondiale.

Les flux d'IDE vers l'Asie en développement ont diminué de 7 %, pour s'établir à 407 milliards de dollars en 2012. Cette baisse a touché toutes les sous-régions, mais a été plus marquée en Asie du Sud, avec un recul de 24 %. La Chine et Hong Kong (Chine) ont été les

¹CNUCED (2013), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.11

²CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.11

deuxième et troisième principaux destinataires d'IDE au niveau mondial, Singapour, l'Inde et l'Indonésie figurant également parmi les 20 premières destinations. En raison d'un processus continu de restructuration intra régionale, des pays à faible revenu comme le Cambodge, le Myanmar, les Philippines et le Viet Nam ont constitué des destinations de choix de l'IDE manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre.

Le total des IDE provenant de la région est resté stable, à un niveau de 308 milliards de dollars, représentant 22 % des flux mondiaux (soit une part analogue à celle de l'Union européenne). La hausse modérée en Asie de l'Est et du Sud-Est a été compensée par une diminution de 29 % des investissements extérieurs de l'Asie du Sud. Les IDE en provenance de Chine ont continué de progresser, pour s'établir à 84 milliards de dollars en 2012 (niveau record), tout comme ceux en provenance de Malaisie et de Thaïlande.

2.4.3. L'Asie occidentale

Le resserrement des marchés internationaux de crédit et le repli du commerce international ont eu un impact sur les flux d'IDE vers l'Asie occidentale¹, qui ont baissé de 24 %, à 68 milliards de dollars, en 2009. Sauf au Koweït, au Liban et au Qatar, les investissements étrangers directs dans la région ont diminué, surtout en Turquie et dans les Émirats arabes unis. En Turquie, les opérations de fusions-acquisitions internationales se sont effondrées et les industries d'exportation ont souffert de la crise mondiale. Les investissements à l'étranger de la région, qui viennent à 87 % des pays du CCG, ont diminué de 39 %, à 23 milliards de dollars. L'augmentation des investissements à l'étranger de l'Arabie saoudite n'a pas suffi à compenser les répercussions négatives de la crise de la société Dubai World.

En 2012² la Turquie est devenue un important investisseur, avec une augmentation de 73 % de ses investissements à l'étranger, soit un niveau record de 4 milliards de dollars.

Pour la quatrième année consécutive, les IDE ont diminué en Asie occidentale. Des entreprises d'État dans la région du Golfe reprennent des projets retardés, qui avaient initialement été conçus sous la forme de coentreprises en association avec des entreprises étrangères.

¹CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.11.

²CNUCED (2013), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.11.

2.4.4. Amérique Latine et Caraïbes

La crise économique et financière mondiale a ramené l'IDE dans l'Amérique Latine et les Caraïbes à 117 milliards de dollars un recul de 36 % par rapport au niveau de 2008. Bien que le Brésil, avec une contraction de 42 % des entrées d'IDE, ait été plus touché que la région dans son ensemble, il demeure le principal destinataire de l'IDE. Les opérations de fusions-acquisitions internationales dans la région se sont effondrées et leur solde est même devenu négatif en 2009 à cause des ventes de filiales étrangères à des entreprises nationales, particulièrement au Brésil. Les apports d'IDE devraient repartir en 2010 et continuer à croître dans le moyen terme, puisque le Brésil et le Mexique restent des destinations d'investissement recherchées, selon les enquêtes auprès des investisseurs.

Les IDE en Amérique latine et dans les Caraïbes en 2012¹ se sont chiffrés à 244 milliards de dollars, conservant ainsi leur niveau élevé de 2011. Toutefois, leur croissance appréciable en Amérique du Sud (144 milliards de dollars) a été contrebalancée par un recul en Amérique centrale et dans les Caraïbes (99 milliards de dollars). Les principaux facteurs d'attrait de l'Amérique du Sud restent ses vastes ressources en pétrole, gaz et minéraux métalliques et une classe moyenne en rapide expansion. Les IDE dans le secteur des ressources naturelles sont importants dans quelques pays sud-américains. Dans le secteur manufacturier (par exemple, construction automobile), ils augmentent au Brésil, sous l'effet de nouvelles mesures de politique industrielle. La délocalisation de proximité au Mexique est en hausse.

Les IDE en provenance d'Amérique latine et des Caraïbes ont légèrement diminué en 2012, pour s'établir à 103 milliards de dollars. Plus de la moitié des flux proviennent de places financières extraterritoriales. Les acquisitions internationales réalisées par des STN latino-américaines ont progressé de 74 %, pour s'établir à 33 milliards de dollars, dont la moitié correspondait à des investissements dans d'autres pays en développement.

2.4.5. Europe du Sud-Est et CEI

Après avoir augmenté pendant huit ans, l'IDE dans l'Europe du Sud-est (ESE) et la Communauté d'États indépendants (CEI)² est tombé à 69,9 milliards de dollars, en recul de 43 % par rapport à 2008.

¹CNUCED (2013), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.12.

²CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.12.

Les investissements étrangers dans les deux sous-régions ont fléchi en 2009, même si le repli a été moindre dans l'Europe du Sud-est que dans la CEI. Les investissements étrangers dans la Fédération de Russie ont chuté de près de moitié, à cause de la demande locale atone, de la moindre rentabilité attendue des projets liés aux ressources naturelles, et de l'assèchement des opérations d'investissement dites « de carrousel ».

Néanmoins, la Fédération de Russie occupait la sixième place dans le classement mondial des pays d'implantation en 2009. Les opérations de fusions-acquisitions internationales se sont effondrées à cause du peu d'acquisitions effectuées par les entreprises de l'UE, les principaux investisseurs dans la région. Mais les investissements des pays en développement, et de la Chine en particulier, étaient en augmentation. La contraction des sorties d'IDE de la région (-16 %) n'était pas aussi forte que le repli des entrées d'IDE. En 2009, la Fédération de Russie « de loin la première source des investissements de la région à l'étranger » est devenue un investisseur à l'étranger net.

Des prix plus robustes pour les produits de base, un nouveau cycle de privatisations et le redressement économique dans de grands pays exportateurs de produits de base (Fédération de Russie, Kazakhstan et Ukraine) devraient permettre une reprise modeste de l'IDE dans la région en 2010¹.

Les flux d'IDE vers les pays en transition ont diminué de 9 % en 2012², totalisant 87 milliards de dollars. En Europe du Sud-Est, ils ont presque diminué de moitié, principalement en raison de la baisse des investissements réalisés par les investisseurs traditionnels de l'Union européenne, aux prises avec des difficultés économiques dans leur pays d'origine. Dans la Communauté d'États indépendants, y compris la Fédération de Russie, les flux d'IDE ont reculé de 7 %, mais les investisseurs étrangers continuent d'être attirés par le dynamisme des marchés de la consommation et par l'ampleur des ressources naturelles exploitables. Une grande partie des IDE dans la Fédération de Russie correspond à des opérations d'investissement dites de «carrousel».

Les IDE en provenance des pays en transition ont diminué de 24 % en 2012, s'établissant à 55 milliards de dollars. Avec 92 % du total, la Fédération de Russie a continué de représenter l'essentiel des flux. Bien que les STN du secteur des ressources naturelles aient poursuivi leur expansion à l'étranger, les principales acquisitions en 2012 ont concerné le secteur financier.

¹CNUCED (2010), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.13.

²CNUCED (2013), "Rapport sur l'investissement dans le monde", op. cit, p.13.

Section 3: Les retombées des investissements directs étrangers sur les pays d'accueil

Dans un contexte d'augmentation impressionnante des flux de capitaux durant la dernière décennie, L'IDE représente aujourd'hui la principale composante des flux de capitaux vers les pays en développement. En 2000, l'IDE représentait 60 % du total des entrées de capitaux dans les PVD, contre 25 % en 1990 et 6 % en 1980. Cette évolution traduit un changement d'attitude des pays à l'égard de l'IDE. Sur les plans théorique et empirique, il est admis que les IDE sont un catalyseur du développement économique, notamment via leur contribution à la création de richesse. Ils participent notamment à la croissance de l'investissement privé dans le pays d'accueil (*Borensztein, Gregorio et Lee, 1998 ; Bosworth et Collins, 1999*). Ils favorisent par ailleurs le transfert de technologie, contribuent à la formation et l'amélioration du capital humain et concourent au développement des entreprises dans un environnement concurrentiel, notamment à travers l'augmentation de la productivité des facteurs de production. En outre, le développement des IDE entraîne 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 (*Mucchielli, 2002*)¹.

3.1. L'IDE et la croissance économique des pays d'accueil

Durant les années 80, la plupart des pays étaient sceptiques, voire hostiles, à l'égard de l'IDE et des entreprises multinationales. Aujourd'hui, bien au contraire, l'IDE est souvent présenté comme un catalyseur du développement et une source potentielle de croissance économique pour les pays d'accueil, particulièrement pour ceux qui sont en voie de développement ou en transition. Une abondante littérature théorique et empirique s'est développée ces dernières années pour chercher à déterminer les avantages théoriques des investissements directs étrangers sur l'économie de chaque pays (*Bornschier et al 1978; Blomström, 1989; Grossman E. Helpman 1991; Blomstrom, Lipsey et Zejan 1992; Borensztein, De Gregorio et Lee 1998; Xu 2000; Ram et Zhang 2002; Xiaoying Li et Xiaming Lui 2004; Bhandari et al 2007; Sadni Jallab, Gbakou et Sandretto 2008*). Les résultats auxquels convergent les différents auteurs ont trouvé que les IDE affectent positivement et significativement la croissance économique à long terme (*MacDougall 1960; Borschier et al 1978; De Gregorio 1993; Carkovic et Levine 2002; Choe 2003; Massoud 2008; Rgmans 2011*). D'autres auteurs, au contraire, ont conclu

¹ Mucchielli, J. L. (2002), "IDE et exportations: compléments ou substituts", *Problèmes économiques*, 6 mars.

qu'il n'existait pas d'effet positif entre l'investissement direct étranger et la croissance économique.

Il est assez difficile de dénombrer tous les effets positifs des IDE mentionnés dans la littérature. En fait, la théorie économique met en avant plusieurs effets des IDE. Plus précisément, les IDE peuvent affecter la croissance économique de deux façons: directement, via l'accroissement du stock de capital physique dans le pays-hôte (par exemple, la hausse immédiate de la productivité suite à un rachat d'entreprise par un investisseur étranger) ; et indirectement, via le transfert des connaissances¹ (le transfert de technologie et de qualification vers les entreprises domestiques, l'amélioration du capital humain). Ils doivent permettre aux pays hôtes d'accroître les échanges, de créer des pôles de compétitivité par des phénomènes d'agglomération d'activité, et de créer des emplois dans les pays qui les reçoivent. Les IDE doivent aussi favoriser les dynamiques de croissance en créant un environnement concurrentiel sur les marchés domestiques, ce qui devrait conduire à une allocation plus efficace des ressources. En outre, ils doivent, en principe, favoriser une augmentation de la productivité globale des facteurs. Cependant, les conditions macro et micro-économiques dans le pays-hôte ont un impact important sur l'existence et l'ampleur des effets théoriques d'IDE.

Toutefois, la théorie économique n'explique pas clairement les effets que peuvent avoir les IDE sur la croissance économique. Selon certaines théories, les IDE peuvent avoir des effets positifs sur la croissance via des transferts de technologie, ainsi que des effets d'entraînement (spillovers). Par exemple, P. Romer (1993)² montre l'existence d'un écart important entre les pays riches et les pays pauvres dans le domaine de disponibilité des idées « idea gap ». En fait, selon l'auteur, l'une des causes de la pauvreté est le fait que les habitants de ces pays n'ont pas facilement accès aux idées utilisées par les pays développés pour générer des valeurs économiques³. Il met aussi en évidence le rôle que peuvent jouer les entreprises multinationales dans le processus de transfert des idées productives à travers les frontières

¹De Mello, Jr, L.R. (1999), "Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and panel Data", Oxford Economic Papers, Vol.51, No. 1(January), p. 135.

²Romer, P. (1993), "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", Journal of Monetary Economics, Vol. 32, No. 3, pp.543-573.

³En effet P. Romer (1993) distingue deux types d'écart possibles entre les nations qui peuvent au moins en partie, être responsables de leur pauvreté : « object gap », quand le pays manque d'objets physiques tels que des usines, des routes etc ; et « idea gap » quand le pays manque de connaissances pour pouvoir créer une valeur économique (know-how, marketing, emballage, distribution, système des paiements, système d'information etc). En outre l'auteur souligne qu'il est beaucoup plus facile de réduire « l'idea gap » entre les pays que « l'object gap » car les coûts d'opportunité de « l'object gap » peuvent être beaucoup plus importants que ceux de « l'idea gap », pp. 543-545.

nationales et, de ce fait, faciliter le transfert du savoir-faire technologique et managériale à des pays plus pauvres. Or, selon cette idée, les IDE peuvent accroître la productivité de toutes les entreprises dans le pays-hôte, et pas simplement de celles qui reçoivent le capital étranger.

Quelques travaux sur la croissance ont mis en lumière l'importance des changements technologiques sur le taux de croissance du PIB, notamment les travaux de [G.M. Grossman et E. Helpman (1991)¹, et de R.J. Barro et X. Sala-i-Martin (1995)²]. Dans ces études, le taux de croissance des pays moins développés est considéré comme fortement dépendant de la capacité de ces pays d'adopter et de mettre en place de nouvelles technologies déjà disponibles dans les pays développés. En fait, en adaptant des nouvelles technologies et des idées (c'est-à-dire via la diffusion technologique), ils peuvent, via un processus de rattrapage, atteindre les niveaux de technologie des pays plus développés. D'après ces études, l'un des principaux canaux par lequel la diffusion technologique est transmise vers les pays moins développés est le canal des IDE. Selon Chen (1992)³, le développement des investissements directs étrangers en générale joue un rôle positif dans la stimulation de la croissance économique dans les pays d'accueil.

En revanche, selon d'autres théories, en présence de certaines distorsions ou imperfections existant dans les pays-hôtes, les IDE peuvent avoir des effets néfastes sur l'allocation des ressources et, de ce fait, réduire le taux de croissance. Par exemple, D'après J. Boyd et B. Smith (1992)⁴, l'absence d'intermédiaires financiers ou leur développement insuffisant dans le pays-hôte peuvent générer l'apparition de différentiels de taux d'intérêt et de taux de rentabilité (rate of return), et le rationnement du crédit, lesquels peuvent à leur tour provoquer une allocation inefficace des capitaux d'investissement, et de ce fait, réduire le taux de croissance du PIB.

Dans une étude menée sur la Chine, Dess (1998)⁵ constate que l'IDE affecte positivement et significativement la croissance économique chinoise à long terme par le biais de son influence

¹Grossman, G.M, Helpman, E. (1991), "Innovation and Growth in the Global Economy", Cambridge, MA: MIT Press.

²Barro, R.J, Sala-i-Martin, X (1995), "Economic Growth", Cambridge, MA. Mc Graw-Hill.

³Chen, E. K. Y (1992), "Changing Pattern of Financial Flows in the Asia-Pacific Region and Policy Responses", Asian Development Review, Vol. 10, No. 2, pp. 46- 48.

⁴Boyd, J, Smith, B. (1992), "Intermediation and the Equilibrium Allocation of Investment Capital: Implications for Economic Development", Journal of Monetary Economics, Vol. 30, No. 3, pp. 409-432.

⁵Dess S. (1998), "Foreign Direct Investment in China: Determinants and Effects", Economic of Planning, Vol. 31, No. 2, pp.175-194.

sur le changement technique. Borensztein, De Gregorio et Lee (1998)¹, testent les effets de l'IDE sur la croissance économique de 69 pays d'accueil en développement, à partir d'un modèle de croissance économique endogène. L'approche de Borensztein et al. (1998) analyse d'une part, les retombées de l'introduction par les multinationales de techniques plus avancées et d'autre part, les conditions de développement des capacités d'apprentissage du pays d'accueil en tant que facteurs de croissance. Les auteurs soutiennent que l'IDE est un véhicule important de transfert de technologie et contribue relativement plus à la croissance économique que l'investissement domestique. Cependant, l'ampleur des retombées positives de l'IDE dépend du stock de capital humain du pays d'accueil. L'IDE contribue significativement à la croissance économique seulement si le pays d'accueil dispose de capacités suffisantes d'absorption des technologies avancées.

Bien que certaines études empiriques aient reconnu l'existence d'un effet positif de l'IDE sur la croissance, plusieurs autres travaux affirment l'inverse. A l'instar de ces études, celle de Carkovic et Levine (2002)² stipule que l'IDE n'exerce pas d'effet positif robuste sur la croissance économique des pays d'accueil, de leur échantillon de 72 pays pour la période 1960-1995. Les résultats des régressions ne font pas ressortir un impact fort et indépendant de l'IDE sur la croissance économique des pays récipiendaires. En outre, le coefficient de la variable IDE rapporté au PIB est instable dans les régressions en panel. Aussi, il ressort de l'étude que le faible impact de l'IDE sur la croissance économique ne dépend pas du stock de capital humain du pays d'accueil, contrairement à ce que stipulent certains écrits influents tel l'article de Borensztein et al. (1998). Les régressions donnent un impact positif de l'IDE uniquement pour les pays à faible niveau d'éducation. En utilisant les techniques de régression de panel pour évaluer l'impact des entrées de capitaux sur l'étranger et l'investissement pour un groupe de 58 pays en développement durant la période 1978-1995, Bosworth et al (1999)³ constatent que les flux d'IDE ont un effet positif sur l'investissement, alors que les flux de portefeuille n'ont aucun effet perceptible. De même l'étude de Aitken et Harrison (1995)⁴, portent sur la productivité des IDE pour les firmes domestique, a montré que l'effet de l'IDE sur la productivité de l'entreprise est négligeable. De même, l'IDE peut avoir

¹Borensztein E., De Gregorio J., et Lee J-W (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth?", *Journal of International Economic*, No. 45, pp. 115-135.

²Carkovic et Levine (2002), "Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?", University of Minnesota working paper.

³Boswrth B. P., Collins S. M., et Reinhart C. M. (1999), "Capital Flow to Developing Economies: Implication for Saving and Investment", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1999, No. 1, pp. 143-180.

⁴Aitken B. J., Harrison A. E. (1999), "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", *the American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, pp. 605-618.

un effet négatif sur la croissance économique, Brewer (1991)¹, a montré empiriquement qu'il existe une corrélation négative entre la croissance économique et l'IDE. Cette corrélation négative revient à l'effet de domination exercée par les firmes étrangères ce qui peut décourager les firmes locales à développer leurs propres activités de R&D.

Dans une étude plus récente, qui a porté sur 67 pays en voie de développement entre 1970 et 1995, Hermes et Lensink (2003)², ont constaté un impact négatif de l'IDE sur la croissance. Cependant, cet effet devient positif lorsque la variable IDE est combinée avec le taux de scolarisation ou la variable décrivant le marché financier. En adoptant la même logique Durham (2004) et Alfaro et al. (2004)³, ont examiné la trilogie : efficacité et réglementation des marchés financiers- IDE - et croissance. Ils constatent que les pays dotés d'un meilleur système et une meilleure réglementation du marché financier sont mieux placés pour exploiter plus efficacement l'IDE et atteindre un taux de croissance plus élevé.

Par ailleurs, Meschi (2006)⁴ a étudié l'effet de l'IDE sur la croissance économique des pays du Nord Afrique et du Moyen Orient. Sa conclusion est que l'IDE n'a pas d'effet positif sur la croissance économique. En effet, en s'appuyant sur un travail économétrique utilisant des données de panel de 14 pays de la région sur la période 1980-2003, elle trouve que le coefficient de l'IDE est généralement négatif, sinon il est rarement significatif. Elle attribue ce résultat à la forte concentration des IDE dans ces pays dans le secteur primaire et particulièrement le secteur des hydrocarbures.

Dans une étude basée sur des données portant sur six pays arabes (Arabie Saoudite, Oman, Maroc, Jordanie, Tunisie, et l'Egypte) sur la période 1978-98, Sadik et Bolbol (2001)⁵ ont constaté un effet significativement négatif de l'IDE sur la productivité globale des facteurs (PGF) dans le cas de l'Arabie Saoudite, la Tunisie, et l'Egypte. Pour la Jordanie l'effet est statistiquement insignifiant, alors que pour le Maroc et Oman, les résultats ne sont pas clairs. Les deux auteurs expliquent ceci par une grande vulnérabilité des taux de croissance de ces

¹Brewer, T. (1991), "Foreign Direct Investment in Developing Countries: Patterns, policies, and prospects", PRE working paper No. 34.

²Hermes, Niels and Robert Lensink (2003), "Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth", Journal of Development Studies, Vol. 40, No. 1, pp. 142-163.

³Durham, Benson (2004), "Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth", European Economic Review, Vol. 48, No. 2, pp. 285-306.

⁴Meschi, E. (2006), "FDI and Growth in MENA countries: an empirical analysis." The Fifth International Conference of the Middle East Economic Association, Sousse 10-12 March, 2006.

⁵Sadik, A. and Bolbol, A. (2001), "Capital Flows, FDI, and Technology Spillover: Evidence from Arab countries", world Development, Vol.29, No.12, pp. 2111-2125.

deux pays aux facteurs externes (la volatilité des prix du pétrole pour Oman et les aléas climatiques pour le secteur agricole marocain).

En somme, nous pouvons résumer comme suit les preuves générales de l'impact de l'IDE sur la croissance:

- Au-delà de la stimulation macro-économique initiale provenant l'investissement à proprement parler, l'investissement direct étranger peut influencer la croissance en augmentant la productivité totale des facteurs ou l'efficacité de l'utilisation des ressources dans l'économie bénéficiaire;
- La plupart des études empiriques en viennent à la conclusion que l'investissement direct étranger joue généralement un rôle positif à la fois à l'égard de la productivité des facteurs et de la croissance des revenus dans les pays d'accueil, qui dépasse les répercussions que pourraient avoir normalement l'investissement local;
- La majorité de ces études ont abouti aux résultats selon lesquels les investissements directs étrangers, associés à d'autres déterminants, ont un effet significativement positif sur la croissance économique des pays.

3.2. L'IDE et le commerce extérieure

Les effets de l'IDE sur le commerce extérieur du pays d'accueil diffèrent sensiblement selon les pays et les secteurs économiques, on s'accorde néanmoins de plus en plus à reconnaître la nécessité de ne pas limiter l'analyse de la relation IDE-commerce à l'impact direct de l'investissement sur les importations et les exportations.

Le principal intérêt de l'IDE pour les pays en développement en matière d'échanges tient à sa contribution à long terme à l'intégration de l'économie d'accueil dans l'économie mondiale selon un processus faisant vraisemblablement intervenir une augmentation des importations ainsi que des exportations. En d'autres termes, on reconnaît de plus en plus que les échanges et l'investissement se renforcent mutuellement pour attirer des activités transfrontières.

A mesure que les pays se développent et se rapprochent du statut de pays industrialisés, les apports d'IDE contribuent à intégrer les pays davantage à l'économie mondiale en générant et en développant des courants d'échanges avec l'étranger. Ceci dit, la capacité d'un pays en développement à attirer des IDE dépend dans une large mesure des facilités ultérieurement accordées à l'investisseur pour importer et exporter. Ceci implique à son tour que les pays d'accueil potentiels devraient considérer l'ouverture aux échanges internationaux comme

élément essentiel des stratégies qu'ils mettent en place pour tirer parti de l'IDE, et qu'en limitant les importations en provenance des pays en développement, les pays d'origine réduisent en fait la capacité de ces pays à attirer des investissements directs étrangers.

Plusieurs études empiriques récentes ont examiné les liens entre le commerce et l'investissement des entreprises multinationales. Leurs conclusions se sont révélées mitigées : l'importance relative des facteurs entrant en concurrence varie selon le lieu et les secteurs économiques. D'après Hummels et al. (1998)¹, qui ne traitent pas expressément du problème des échanges internes aux entreprises multinationales par opposition à d'autres formes de commerce, une part importante et de plus en plus grande des échanges commerciaux dans le monde peut être attribuée à une spécialisation verticale, ce qui vient appuyer l'hypothèse des réseaux de multinationales. Cette étude conclut en outre à une différence entre les pays, les petites économies présentant le plus souvent une spécialisation verticale, et entre les différents secteurs économiques, les machines et les produits chimiques jouant un rôle prépondérant dans le renforcement de la spécialisation verticale.

L'étude d'Andresson et Fredriksson (2000)², qui analyse les échanges internes à l'entreprise dans les multinationales suédoises durant les années 70 et 80, a mis en évidence une modification de leur composition en faveur des biens intermédiaires. Cherchant à établir une relation entre le commerce de produits intermédiaires et des variables macro-économiques, l'étude ne constate aucune influence des indicateurs traditionnels des revenus et de la valeur ajoutée. Dans ce contexte, elle écarte les modèles classiques de la proportion des facteurs dans le cas d'échanges internes à l'entreprise portant sur des biens intermédiaires.

L'étude de Kleinert (2000)³, en utilisant des données de panel, examine les facteurs influençant les importations de biens intermédiaires vers 24 secteurs industriels de six pays de l'OCDE. Cette étude conclut que, si la solidité des résultats varie selon les pays d'accueil et les secteurs, des indications empiriques plaident surtout en faveur de l'hypothèse des réseaux de multinationale. Les preuves d'une interaction entre les sorties d'IDE et les moyens de production importés sont bien plus minces et, compte tenu de ces éléments, l'hypothèse de la sous-traitance est rejetée. L'approvisionnement mondial ne peut être écarté en tant que facteurs

¹Hummels, D.L., Rapoport, D. and Yi, K. M (1998), "Vertical Specialisation and the Changing Nature of World Trade", *Economic Policy Review*, Vol. 4 (2).

²Andresson, T. and Fredriksson, T. (2000), "Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade" *International Journal of Industrial Organisation*, Vol. 18.

³Kleinert, J. (2000), "Growing Trade in intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?", document de travail No. 1006, Institut für Weltwirtschaft der Universität Kiel.

supplémentaires, étant donné que le redressement des biens intermédiaires importés semble pour une bonne part indépendant des flux d'IDE. Markusen et Maskus (2001)¹, analysent les échanges internes à l'entreprise entre les multinationales basées aux Etats-Unis et leurs filiales dans 10 régions du monde. L'étude conclut que les hausses des revenus et le similitude croissante en termes de taille et de dotation en facteurs relatives augmentent à la fois les ventes internes à l'entreprise et le solde des flux commerciaux entre les pays d'origine et les pays d'accueil.

Comme on l'a vu précédemment, peu d'études se sont intéressées (compte tenu principalement du manque de données) à l'importance de l'IDE intégré et aux flux d'exportations et d'importations dans les économies en développement et émergents. Toutefois Chen (1997)², montre un impact positif important de l'IDE sur les importations et les exportations en Chine et conclut que le grand avantage de l'investissement direct pour les pays est que l'accroissement des flux commerciaux bruts lui permet de mieux tirer parti de ses avantages comparatifs. L'étude de Hoekman et Djankov (1997)³, qui examine les activités et exportations des entreprises multinationales dans cinq pays d'Europe de l'Est a stimulé les exportations de ces économies. Il ressort néanmoins que l'IDE est fortement corrélé aux échanges internes au secteur qui en résultent entre les pays d'origine et d'accueil.

3.3. L'IDE et l'amélioration de la productivité

Or, comme nous l'avons précisé plus haut théoriquement, les IDE (par rachats d'entreprise domestique) ont pour l'effet une amélioration de la productivité dans les pays-hôtes. B.Picciotto (2003) met en évidence les trois éléments qui expliquent l'augmentation rapide de la productivité dans les entreprises rachetées par des investisseurs étrangers :

- Premièrement, les investisseurs étrangers prennent rapidement des mesures pour réduire les sureffectifs dont souffrent la plupart des entreprises héritées du régime précédent.
- Deuxièmement, l'appareil de production souvent obsolète est progressivement remplacé par des équipements plus modernes et plus productifs.

¹Markusen and Maskus (2001), "A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment", document de travail du NBER, No. 8335.

²Chen, C. (1997), "Foreign direct investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence from China", document de travail, 97/11, Chinses Economies Research Centre, University of Adelaide.

³Hoekman, B. and Djankov, S. (1997), "Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern", World Bank Economic Review, Vol .11, No. 3.

- Finalement, de nouvelles méthodes de gestion et d'organisation du travail sont introduites¹.

Cependant, il est important de distinguer les différents types d'IDE car l'effet des IDE sur l'emploi peut être assez différent selon la nature de l'IDE. Par exemple, dans le cas du rachat d'une entreprise domestique par un investisseur étrangers, les restructurations conduisent assez souvent à des licenciements visant à réduire ou supprimer le sureffectif. Au contraire, la création d'entreprise de type ex nihilo est par définition créatrice d'emplois. Selon J. Stiglitz (2000), un tel investissement (IDE ex nihilo) apporte avec lui non seulement des ressources, mais aussi la technologie, l'accès aux marchés, et la formation professionnelle ; et de ce fait, l'IDE améliore la qualité du capital humain dans les pays-hôtes². Or, les IDE (privatisation, fusion-acquisition ou investissement greenfield) ont théoriquement des effets d'entraînement (spillovers) sur le reste de l'économie. L'une des externalités positives mises en avant par la théorie économique est le transfert de technologie : les IDE introduisent de nouvelles technologies, qui à leur tour seraient diffusées aux entreprises domestiques.

3.4. L'IDE et les transferts de technologie

Pour la littérature économique, les transferts de technologies sont peut-être le principal mécanisme par lequel la présence de sociétés étrangères peut avoir des externalités positives dans l'économie d'accueil en développement. En effet, les entreprises multinationales sont la principale source d'activités de recherche et de développement (R&D) dans le monde développé, et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement, de sorte qu'elles sont en mesure de générer de très importantes retombées technologiques.

Néanmoins, le rôle joué par les entreprises multinationales pour faciliter ces retombées varie selon le contexte économique et selon les secteurs.

Selon l'OCDE le transfert de technologies et leur diffusion s'opèrent par le biais de quatre mécanismes interdépendants³ : les liaisons verticales avec les fournisseurs ou les acquéreurs dans les pays d'accueil ; les liaisons horizontales avec des entreprises concurrentes ou

¹Picciotto, B. (2003), "L'investissement direct vers les nouveaux adhérents d'Europe Centrale et Orientale: Ce que l'élargissement pourrait changer", Etude et recherche No. 24, mai 2003, Groupement d'études et de recherches-Notre Europe, p.15.

² Stiglitz, J (2000), "Capital Market liberalization, Economic Growth, and Instability", World Development, Vol. 28, No. 6, p.1076.

³ OCDE (2002), op. cit, pp.122-123.

complémentaires de la même branche ; les migrations de personnel qualifié ; et l'internationalisation de la R-D.

- **Les liaisons verticales:** Les entreprises multinationales peuvent transférer des technologies à des sociétés qui leur fournissent des biens intermédiaires ou leurs achètent leurs propres produits. Les clients de la multinationale peuvent améliorer leur productivité et pénétrer des marchés étrangers, grâce aux biens intermédiaires intensifiés en technologie, fournis par la multinationale ils peuvent également imiter ses techniques de commercialisation.
- **Les liaisons horizontales:** Des entreprises locales du même secteur ou à un même stade du processus de production peuvent adopter des technologies en les imitant ou être contraintes d'améliorer leurs propres technologies du fait de la concurrence accrue des entreprises multinationales.
- **Les migrations de personnel qualifié:** Des travailleurs et des dirigeants formés ou précédemment employés par la filiale de la multinationale peuvent transférer leur savoir à d'autres entreprises locales en changeant d'employeur ou en créant leur propre société. En Asie, Bloom (1992)¹ observe un transfert significatif de technologie et de connaissances dans l'industrie électronique en Corée du Sud, lorsque les cadres et ingénieurs coréens démissionnaient des filiales étrangères pour rejoindre des entreprises locales ou pour créer leurs propres entreprises. Pack (1997)² a obtenu des résultats similaires pour Taiwan ou, au milieu des années 80, près de 50 % des ingénieurs et 63% des ouvriers qualifiés des filiales de multinationales ayant changé de poste avaient rejoint des sociétés locales.
- **L'internalisation de la R-D :** Les activités de R-D des entreprises multinationales, lorsqu'elles sont situées à l'étranger, peuvent contribuer à générer des connaissances au niveau local, car ces activités sont par nature d'un intérêt public.

L'existence de retombées positives est particulièrement manifeste dans le cas des liaisons verticales, en particulier des liaisons en amont avec les fournisseurs locaux dans les pays en développement. Les entreprises multinationales fournissent généralement une assistance technique, une formation et diverses informations pour améliorer la qualité des produits des fournisseurs. Bon nombre d'entreprises multinationales aident les fournisseurs locaux à

¹ Bloom, M. (1992), "L'évolution technologique et l'industrie électronique coréenne", Paris : OCDE

² Pack (1997), "The Role Export in Asian Development ", in BRIDSALL, N. et JASPERSEN, F. (eds). Pathways to growth: Comparing East Asia and Latin America. Washington, D.C: Banque interaméricaine de développement.

acheter les matières premières et les biens intermédiaires et à moderniser ou améliorer les installations, de production.

La pertinence des technologies transférées est cependant déterminante. Pour qu'elles puissent générer des externalités, il faut qu'elles puissent s'appliquer à l'ensemble du secteur des entreprises du pays d'accueil, et pas seulement à l'entreprise qui en bénéficie au départ¹. Le niveau technologique des entreprises du pays d'accueil revêt une grande importance. Si l'on en croit les données disponibles, il faut, pour que l'IDE ait une incidence plus positive que l'investissement local sur la productivité, que l'« écart technologique » entre les entreprises locales et les investisseurs étrangers soit relativement limité. Lorsqu'il existe d'importantes différences, ou lorsque le niveau technologique absolu du pays d'accueil est faible, les entreprises locales ont peu de chances de pouvoir absorber les technologies étrangères transférées par l'intermédiaire des entreprises multinationales (par le biais desquelles les écarts technologiques pourront, naturellement, être réduits à long terme).

Les premières études consacrées au transfert de technologie à travers l'IDE [K.J.Arrow, (1971)² et R. Findlay, (1987)³] mettent l'accent sur « l'effet de contagion » qu'entraînent les firmes multinationales. Ces études considèrent ainsi la technologie comme une « maladie » qui se diffuse par le contact humain. Ces travaux font remarquer que les innovations technologiques sont copiées de manière plus efficace en présence d'un contact « physique » et « continu » entre l'agent économique qui détient la technologie et celui qui va l'adopter. Or, de ce point de vue, l'IDE représente un moyen très efficace de transfert de technologie. Dans les pays en développement, les entreprises domestiques disposent également de la possibilité d'améliorer leurs processus productifs en observant et en imitant les pratiques des entreprises étrangères qui opèrent sur le marché local (learning by doing et learning by watching). En outre, la «rétro-ingénierie⁴» (learning by using) représente un autre canal efficace de transfert technologique. Toutefois, d'après B. Piccitto (2003), les IDE ont d'autant plus de chance d'avoir des externalités positives en termes de transfert de technologie que le retard du pays-hôte est faible. Autrement dit, lorsque le fossé technologique est trop important, les entreprises domestiques ne pourront absorber les technologies apportées par les IDE⁵.

¹OCDE (2002), op. cit, p. 20.

²Arrow, k.J. (1971), "Essays in the Theory of Risk-Bearing", Amsterdam: North-Holland.

³Findlay, R. (1987), "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A simple dynamic Model", Quarterly Journal of Economics, 92, pp. 1-16.

⁴L'activité qui consiste à étudier un objet pour en déterminer le fonctionnement interne ou sa méthode de fabrication.

⁵Piccitto, B. (2003), op. cit. p. 16.

3.5. L'IDE et la création d'un environnement concurrentiel

En ce qui concerne l'idée que les IDE contribuent à la création d'un environnement concurrentiel, la théorie économique nous dit que l'IDE, en introduisant des entreprises étrangères plus efficaces dans le secteur domestique, pousserait les entreprises domestiques à faire des efforts de productivité et à améliorer la qualité des biens et des services afin de conserver leurs parts de marché. Autrement dit, l'IDE peut améliorer la productivité des firmes locales à travers son impact sur la concurrence. L'effet d'entraînement du à la concurrence se traduit généralement de la façon suivante : la présence des entreprises étrangères exerce une pression concurrentielle sur les entreprises domestiques ; et cette pression oblige les firmes domestiques à devenir plus efficaces et plus compétitives en rationalisant leur processus de production et en modernisant leurs technologies. En outre, comme le souligne F. Sjöholm (1997), la compétitivité des firmes locales détermine la complexité des technologies qui seront transférées vers le pays-hôte¹.

Toutefois, la pression concurrentielle accrue sur les firmes domestiques, si elle est bénéfique dans une certaine mesure, peut être aussi dangereuse. En effet, l'entrée des entreprises étrangères pourrait évincer du marché les entreprises locales qui ne sont pas mesure de les concurrencer. Autrement dit, si les entreprises domestiques ne parviennent pas à s'adapter assez rapidement, cette pression accrue peut les fragiliser, faire baisser leurs profits et finalement les conduire à la faillite. Dans ce cas, la présence étrangère peut conduire à une concentration accrue, à la création de monopoles sur certains marchés et à l'écartement des entreprises domestiques du marché local. Or, dans ce cas, il est évident que les effets des IDE sur les performances économiques dans les pays-hôtes dépendent aussi de la compétitive des entreprises domestiques.

3.6. L'IDE et l'amélioration du capital humain

L'incidence majeure de l'IDE sur le capital humain dans les pays en développement paraît être indirecte, et résulte non pas tellement des efforts déployés par les entreprises multinationales que par les mesures prises par les gouvernements locaux pour attirer l'IDE en améliorant le capital humain local. A partir du moment où des individus sont employés par des filiales d'entreprise multinationales, leur capital humain peut être encore amélioré par une

¹Sjöholm, F. (1997), "Technology Gap, Competition Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment data", Working Paper Series in Economics and Finance No. 211, December 1997, Stockholm School of Economics, pp. 18-19.

formation et un apprentissage sur le tas. Ces filiales peuvent aussi avoir une influence positive sur l'amélioration du capital humain dans les autres entreprises avec lesquelles elles nouent des liens, y compris leurs fournisseurs. A cela s'ajoutent d'autres effets lorsque certains salariés créent eux-mêmes leur entreprise.

Robert Reich (1993)¹, soutient que la richesse des nations réside dans leur capital humain. La compétence humaine est une ressource stratégique qui constitue – à terme – un avantage comparatif pour le pays, permettant ainsi d'améliorer son attractivité vis-à-vis de l'IDE. L'auteur recommande aux pays de concentrer leurs efforts de développement sur le capital humain via l'investissement public dans l'éducation, la santé et la formation. L'auteur explique, qu'au lieu de chercher à attirer les capitaux étrangers par un arsenal juridique et fiscal, il serait plus profitable de développer le capital humain local. Les IDE afflueraient même si le pays n'offre pas un cadre juridique et fiscal très attractif, ceci est particulièrement vrai lorsque l'IDE est motivé par la recherche d'une main d'œuvre qualifiée et bon marché.

Une autre externalité positive théorique des IDE concerne le capital humain, plus précisément l'amélioration des compétences et du savoir-faire de la population locales, à la fois dans l'industrie et dans les services. Compte tenu de la faiblesse du système éducatif dans un grand nombre de pays en développement, il est important de souligner que les activités de formation de la main d'œuvre mises en place par les entreprises étrangères constituent un élément clé de développement économique dans ces pays. En effet, lorsqu'une entreprise étrangère s'installe dans un pays d'accueil, elle apporte avec elle des compétences et des méthodes de travail nouvelles, et consacre plus de budget destiné à la formation de leurs employés que les entreprises domestiques.

Cependant, pour une firme étrangère, la nature de son activité détermine fortement le niveau de qualification de la main-d'œuvre qu'elle sollicite ainsi que l'intensité des activités de formation qu'elle entreprend. De ce fait, les compagnies étrangères attirées par les bas coûts salariaux seraient moins disposées à proposer des activités de formation de la population locale. C'est le cas des entreprises dont l'activité principale est basée sur l'assemblage de pièces détachés ou sur l'extraction de ressources naturelles. Au contraire, les entreprises étrangères dont l'activité est orientée vers le marché domestique sont généralement plus intenses en capital et elles s'engageraient plus volontiers dans des activités de formation pour

¹Reich R. (1993), "L'Economie Mondialisée", édition Dunod, Paris, p.55.

satisfaire leur besoin en main-d'œuvre qualifiée¹. Par la suite, les connaissances acquises par la population locales au sein des entreprises étrangères sont susceptibles de se diffuser vers les entreprises domestiques lorsque les employés des compagnies étrangères quittent leurs emplois dans le but de créer leurs propres entreprises ou à travers la rotation du personnel².

Mais, comme pour le transfert de technologie, selon B. Picciotto (2003), la diffusion du savoir et des compétences au reste de la population est loin d'être systématique : là aussi, si le fossé entre les compétences de la population locales et celles amenées par les entreprises étrangères est trop grand, l'effet de diffusion du savoir risque d'être très faible ou inexistant³.

En somme, il existe des liens de causalité et de causalité-inverse entre l'IDE et le capital humain. Un capital humain développé attire l'IDE et inversement l'IDE peut avoir un impact positif sur le capital humain du pays d'accueil. D'un côté, l'IDE peut améliorer le capital humain local en fournissant des programmes de formation et de mises à niveau (ceci est particulièrement vrai dans les pays en développement). De l'autre côté, un capital humain qualifié traduit une capacité accrue de la main d'œuvre à accomplir les tâches qui lui sont attribuées. Ceci entraîne la hausse de la productivité et de la rentabilité et attire par voie de conséquence l'IDE.

3.7. L'IDE et la réduction des contraintes de financement des entreprises locales

L'autre externalité positive théorique des IDE est soulignée par A. Harrison, I. Love et M. McMillan (2003)⁴. Selon ces auteurs, des entrées d'IDE peuvent aider à réduire des contraintes de financement des entreprises domestiques. En fait, l'un des obstacles principaux à l'investissement dans les pays en développement sont l'indisponibilité des ressources financières et/ou le manque d'accès à ces ressources. Dans cette optique, l'IDE peut réduire ces contraintes en apportant les ressources financières nécessaires dans les pays pauvres en capital⁵.

¹Kumar, N. (1996), "Foreign Direct Investment and Technology Transfers in Development: A perspective on Recent Literature", Discussion Paper No 9606, INTECH, The United Nation University, p. 2.

²Kokko, A (1996), "Productivity Spillovers from Competition between local Firms and foreign affiliates", Journal of International Development, Vol. 8, pp. 517-530.

³Picciotto, B. (2003), op.cit. p. 17.

⁴Harrison, A., Love, I., McMillan, M. (2003), "Global Capital Flows and Financing Constraints", pp. 3-4-27-29.

⁵Dans leur étude, ces auteurs testent comment les différents types de capitaux entrant dans le pays peuvent affecter les contraintes financières des entreprises locales. Ils utilisent des données microéconomiques disponibles pour trente-huit pays développés et en développement (au total plus de sept mille entreprises), et pour une période allant de 1988. Leurs résultats montrent que, parmi différents types de capitaux, seuls les IDE sont capables de réduire significativement les contraintes financières des entreprises domestiques. De plus, leurs effets sont plus importants dans les pays à faible revenu.

Cependant, selon ces auteurs, dans le cas où les investisseurs étrangers ont tendance à financer leurs projets d'investissement en utilisant des ressources financières locales et de ce fait à emprunter massivement auprès des banques domestique ils peuvent seulement aggraver les contraintes de financement des firmes domestiques en les évinçant du marché financier local. De plus, le développement insuffisant du secteur bancaire domestique peut rendre difficile l'accès des entreprises locales à des ressources financières étrangères. Dans ce cas, il peut ainsi freiner l'investissement et empêcher les entreprises locales d'exploiter les opportunités créées par la présence de firmes étrangères dans le pays.

3.8. L'effet de l'IDE sur la balance des paiements

L'IDE constitue une énorme source de finance publique. Son encouragement se fait dans le but de faire face à l'insuffisance de l'épargne nationale, au déficit de la balance des opérations courantes et aux inconvénients du recours aux autres sources de financement génératrices de dettes. L'impact de l'IDE sur la balance des paiements repose sur des effets positifs et négatifs¹.

Les effets positifs repérables, tiennent compte des entrées potentielles de capitaux, le développement des exportations, et la réduction des importations remplacées par la production de la filiale.

Quant aux effets négatifs sont diversement envisagés. Ils peuvent résulter d'une éventuelle ponction sur les ressources de crédit intérieurs dans le cas où la firme se finance sur le marché local, ou encore du rapatriement des profits, des paiements de royalties, des redevances et des dividendes, et d'une croissance des importations si l'offre locale ne couvre pas tous les besoins de la filiale.

Au final, les effets des IDE dépendent de la taille et du niveau de développement du pays d'accueil, qui détermine les perspectives futures de la firme.

3.9. L'effet de l'IDE sur l'emploi

Outre son rôle de catalyseur de la croissance économique et du développement rapides, l'IDE intervient également de façon importante dans d'autres aspects du développement (l'emploi et l'environnement). L'IDE crée des opportunités d'emplois dans les pays hôtes, et ce de trois façons possibles:

¹P. Jacquemot (1999), "La firme multinationale : Une introduction économique", Ed. Economica, Paris, p. 284.

1. consiste à employer directement la population pour des opérations situées au sein de l'économie nationale.
2. s'effectue par les liaisons en amont et en aval : les emplois sont créés dans les entreprises servant de fournisseurs, de sous-traitants ou de prestataires de services.
3. mode de création d'emplois passe par la croissance économique qui entraîne de nouveaux emplois à l'échelle nationale.

Les emplois créés par les entreprises multinationales peuvent promouvoir la croissance et réduire la pauvreté de différentes façons (Asiedu, 2004). D'abord, les emplois créés par les entreprises multinationales ont un impact direct et indirect sur l'emploi à l'échelle nationale. L'IDE crée souvent de nouvelles opportunités d'emplois et des postes par les liaisons en amont et en aval avec des entreprises nationales. Parmi les rares travaux étudiant directement l'impact des IDE sur l'emploi les résultats montrent que l'IDE a un effet multiplicateur sur l'emploi national. Selon les estimations de Aaron (1999)¹, l'IDE dans les pays en voie de développement a créé environ 26 millions d'emplois directs et 41,6 millions d'emplois indirects en 1997. Iyanda (1999)² obtient une estimation plus élevée pour la Namibie : environ 2 à 4 emplois sont créés pour chaque salarié employé par des associés étrangers. De plus, l'emploi créé par les entreprises multinationales stimule les salaires dans les pays hôtes, du fait que les entreprises étrangères versent des salaires plus élevés que les entreprises nationales et que ce phénomène a généralement des retombées positives.

Le type de stratégie des FMN a aussi une influence sur l'emploi. La stratégie de marché, en déplaçant la même production à l'étranger, réduit l'emploi de la FMN du pays d'origine et augmente l'emploi des filiales dans les pays d'accueil. Ainsi, une étude américaine montre qu'entre 1983-1992, la croissance de l'emploi total des multinationales américaines a augmenté de 11% dans les PED et a diminué de 3,5% dans les pays industrialisés hors des Etats-Unis, et de 12,5% aux Etats-Unis. Les stratégies de délocalisations qui résultent de la rationalité économique des firmes, révèlent la question de la concurrence entre salariés, qui repose sur l'idée que les investissements dans les pays moins développés, où les salaires sont

¹Aaron, C. (1999), "The contribution of FDI to poverty alleviation" Report, the Foreign Investment Advisory Service, Singapore.

²Iyanda, O. (1999), "The Impact of Multinational Enterprises on Employment, Training and Regional Development in Namibia and Zimbabwe: A preliminary Assessment" ILO Working Paper No. 84. Geneva: International Labour Office.

bas, vont provoquer le chômage des travailleurs non qualifiés dans les pays développés (ANIMA, 2005)¹.

Cela étant, l'impact de l'IDE sur l'emploi est généralement perçu comme positif dans les PED. En revanche, le phénomène de la multinationalisation peut avoir des conséquences indirectes tout à fait néfastes en rapport avec la tendance à l'exode rural. De plus, le constat révèle que les firmes étrangères exercent aussi un impact socioculturel sur le pays d'accueil, et modifient le mode de vie et de consommation de la population, poussant à une forte dépendance culturelle. Fort heureusement, ce changement inhérent déclenche la création de nouvelles activités autour des FMN qui élargissent le bassin de l'emploi.

Les IDE constituent un moteur de croissance pour les pays d'accueil. Ils permettent de dégager des externalités positives sur leurs économies (figure 1.7). Feldstein (2000) et Razin et Sadka (à paraître) notent que les gains procurés par l'IDE aux pays hôtes peuvent revêtir bien d'autres formes² :

- L'IDE permet des transferts de technologie (en particulier sous forme de nouveaux types d'intrants de capital fixe) que les investissements financiers ou le commerce des biens et services ne peuvent assurer. L'IDE peut aussi promouvoir la concurrence sur le marché intérieur des intrants;
- L'IDE s'accompagne souvent de programmes de formation du personnel des nouvelles entreprises, ce qui contribue au développement des ressources humaines du pays hôte;
- Les bénéfices engendrés par l'IDE augmentent les recettes fiscales du pays hôte.

Les pays choisissent souvent de renoncer à une partie de ces recettes quand ils réduisent les impôts sur les bénéfices des sociétés pour attirer l'IDE. Ainsi la forte diminution des recettes fiscales de ce type dans certains des pays membres de l'OCDE est peut-être imputable à cette concurrence.

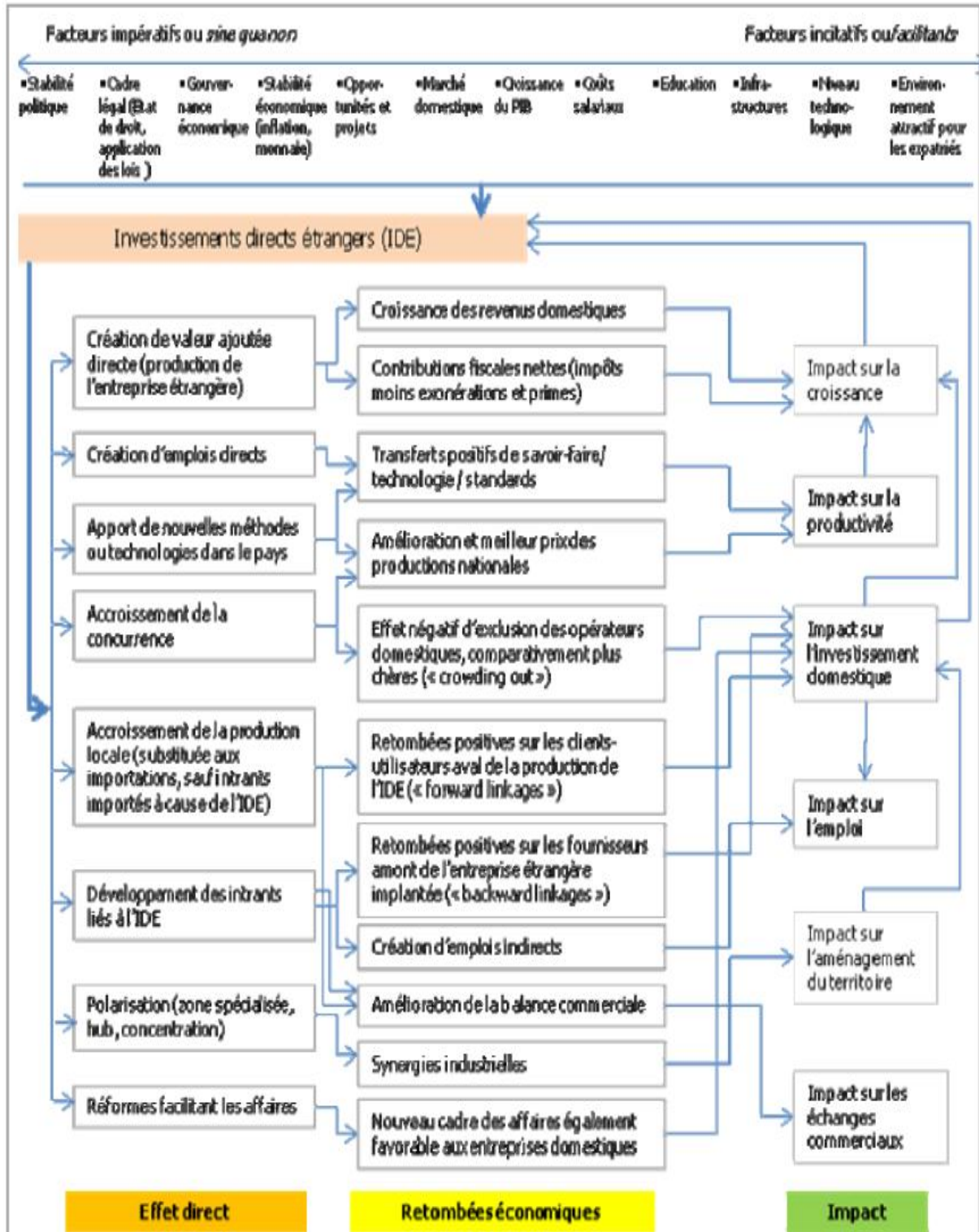
L'IDE devrait donc, en principe, contribuer de ces diverses façons à l'investissement et à la croissance dans les pays hôtes.

¹ANIMA (2005), "L'impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens", par Michalet. C-A, No. 8, Janvier, p. 16.

²Loungani P., et Razin A. (2001), "L'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement", Finance et Développement, Juin, p. 7.

Figure (1.7):

Facteurs amont et effets aval des IDE (diagramme tiré de l'expérience d'ANIMA)



Source: ANIMA (2010), “L'impact des IDE sur le développement économique des pays. Etat de l'art et application à la région MED”, Bénédicte de Saint-Laurent, Décembre, p.2.

Conclusion du chapitre

Tout au long de ce chapitre, nous avons d'une part fait le tour des définitions des IDE proposées par plusieurs auteurs tels : Crozet, qui définit l'IDE comme toute opération se traduisant par une création d'entreprise à l'étranger ou une prise de participation dans des firmes étrangères. Pour l'OCDE, un investissement direct est effectué en vue d'établir des liens économiques durables avec une entreprise. Par contre, le FMI donne une autre définition des investissements directs : *les investissements effectués dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur.*

D'autre part, nous nous sommes intéressés aux principaux travaux sur l'ensemble des effets que peuvent engendrer ces investissements sur l'économie d'accueil. En effet, les IDE se concrétisent non seulement par des entrées de capitaux pour le pays d'accueil, mais également, par un apport de technologie et de savoir-faire technologique et organisationnel et un accès privilégié à de nouveaux marchés. Grâce aux retombées positives « spillovers » qui se manifestent à différents niveaux, l'IDE peut contribuer d'une façon active à la croissance et au développement économique des pays d'accueil.

Ce chapitre s'est également penché sur les différentes stratégies des IDE, qui sont ici confondues à celle des firmes multinationales qui sont : *les stratégies d'accès aux ressources du sol et du sous-sol, la stratégie horizontale et la stratégie verticale, la stratégie technofinancière, la stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes ».* L'objectif du deuxième chapitre est de présenter quelques théories phares de l'IDE et de l'entreprise multinationale ajoutant à notre démarche une revue de littérature succincte des déterminants de la localisation des investissements directs étrangers.

Chapitre II.

Approche Théorique et Empirique (Revue de la littérature)

Section 1: Revue générale des théories des investissements directs étrangers

Section 2: Les déterminants de la localisation des investissements directs étrangers

Section 3: Revue de littérature sur les déterminants de l'investissement direct étranger

Introduction du chapitre

Aujourd'hui, le nouveau contexte international pousse les firmes à s'ouvrir sur l'économie mondiale et à se créer une place dans un marché vaste et sans frontières. L'investissement direct étranger constitue un vecteur privilégié pour atteindre cet objectif, c'est pour cette raison que Stiglitz le considère comme «... *un élément clef de la nouvelle mondialisation* ¹». La nouvelle vision globale des firmes rend utile et nécessaire l'étude et l'analyse des déterminants, mécanismes et logiques qui poussent les entreprises à s'internationaliser et plus précisément à s'implanter à l'étranger. La diversité des théories explicatives des investissements directs étrangers est la conséquence de la variété des questions qui peuvent être formulées et qui reflètent des préoccupations différentes : «pourquoi une entreprise décide-t-elle de s'internationaliser ? Quelles sont les caractéristiques propres aux firmes multinationales qui favorisent leur implantation avec succès hors de leur pays d'origine ? Sur quelles bases les entreprises choisissent-elles un pays en particulier pour l'implantation de filiales ou le rachat d'entreprises locales ? Quelles sont les caractéristiques propres aux pays d'accueil et qui en font des destinations privilégiées des investissements directs étrangers ?».

Tout au long de ce chapitre nous essayerons d'apporter quelques éléments de réponse à ces interrogations, la réponse à ces questions dépend de *l'attractivité réelle* de chaque territoire, exemple : la stabilité politique, la stabilité économique, la taille et la croissance du marché, les infrastructures, les moyens de communication, etc. Sans oublier *l'attractivité artificielle*, exemple : les avantages fiscaux, les subventions à l'implantation, etc. Dans la première section nous commencerons par présenter quelques théories phares de l'investissement direct étranger et de l'entreprise multinationale. Ensuite, dans la deuxième section nous exposerons les déterminants de la localisation des investissements directs étrangers et qui est présentée comme point de départ afin d'examiner les facteurs qui influencent la décision de localisation des firmes multinationales, avant d'énumérer les différents déterminants des IDE du point de vue économique et institutionnels. Enfin, la troisième section présente une revue de la littérature des déterminants des investissements directs étrangers.

¹ Stiglitz, J. E. (2002), "La grande désillusion", Editions Fayard, p. 101

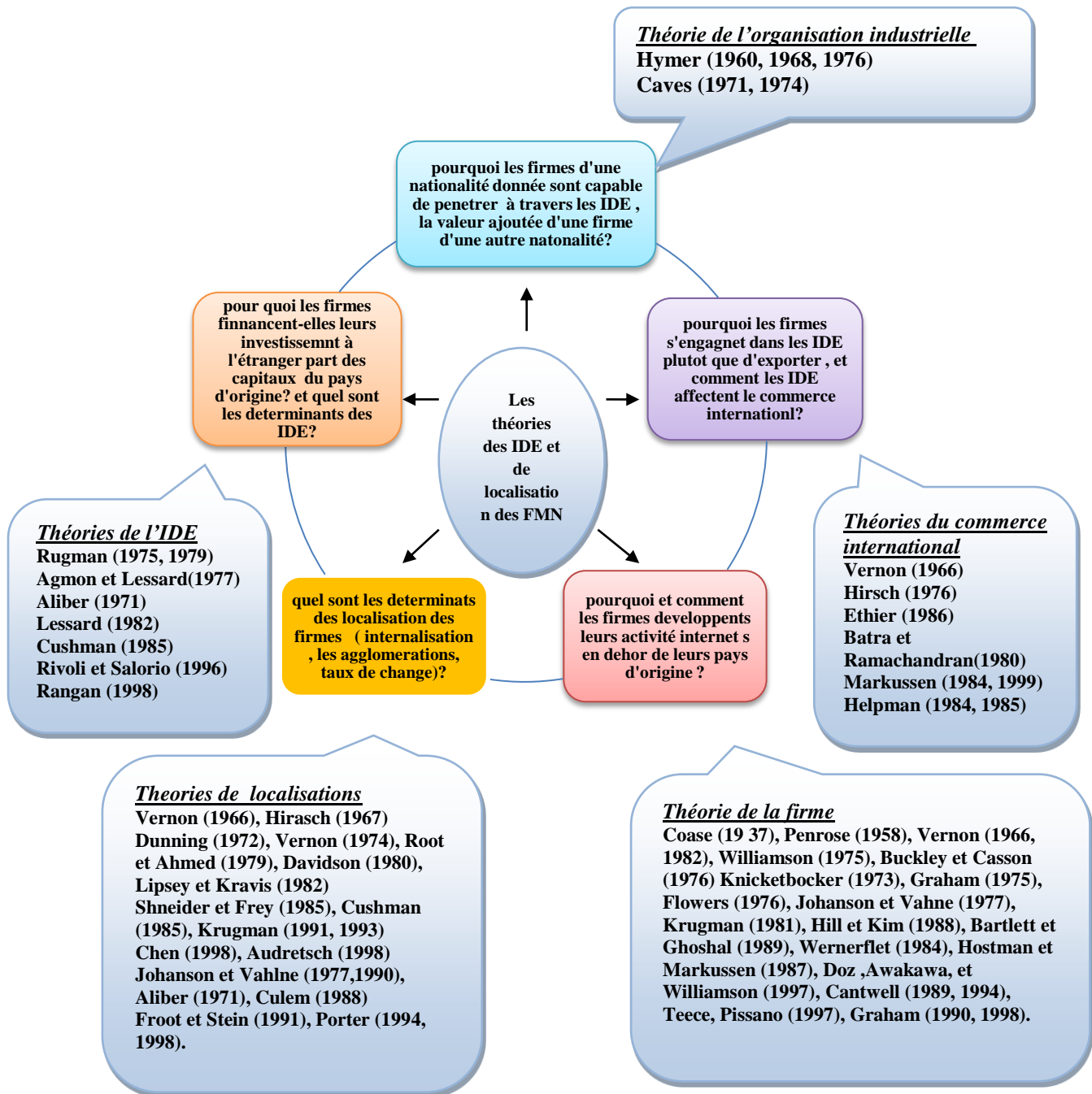
Section 1: Revue générale des théories des investissements directs étrangers

Plusieurs théories ont tenté de développer une vaste littérature qui rend compte des facteurs déterminants qui pousse une firme à combiner ses activités à l'échelle mondiale. Cette diversité des théories explicatives des investissements directs étrangers est la conséquence d'une variété des questions qui peuvent être présentés: « pourquoi une firme choisit-elle de s'investir à l'étranger? Ou cette firme va-t-elle s'installer? Sur qu'elle base la firme choisit son pays d'accueil? Quels sont les facteurs déterminants pour stimuler l'attractivité des investissements directs étrangers? ». Plusieurs théories ont traité les investissements directs étrangers les plus récentes sont celle de *Dunning (1993)* et de *Caves (1996)*. Par ailleurs, on peut remarquer que les théories les plus importantes sont basées sur l'économie industrielle.

La figure (2.1) montre les différentes théories et auteurs s'étant intéressés à l'explication du pourquoi des IDE. Pour notre part nous allons mettre le point sur:

- L'approche de *Hymer (1960)* par les imperfections de marché, selon laquelle l'investissement direct étranger est la réponse optimale de l'entreprise multinationale aux imperfections telles la concurrence imparfaite, la différenciation des produits,...etc.
- L'approche de *Vernon (1966 et 1979)* par le cycle de vie international du produit. Celle-ci donne une interprétation dynamique des liens entre le commerce international (importations et exportations) et l'investissement direct étranger.
- L'approche de *Buckley et Casson (1976)* par l'internalisation des coûts de transaction.
- L'approche de *Dunning (1979)* par le paradigme OLI (*Ownership, Location and Internalization specific advantages*).
- L'approche de *Brainard (1993 et 1997)* par l'arbitrage entre les avantages de proximité et les avantages de concentration.

Figure (2.1) : Les théories les plus importantes de l'IDE et de la Localisation des FMN



Source: élaboration personnelle

1.1 . La théorie de l'imperfection du marché et de l'oligopole

Calvet (1981) soutient que *Stephen Hymer (1960)* a été le premier économiste à proposer une théorie de l'investissement direct étranger. Rappelons que cette notion était un point aveugle des théories classiques et néoclassiques de l'économie internationale¹. *Hymer en (1960)* bâtit sa théorie sur le concept d'imperfection des marchés (comme les économies d'échelle, la différenciation des produits, les réseaux de distribution, l'accès privilégié à l'information...etc.).

Dans sa thèse de doctorat (soutenue en 1960 et publiée en 1976)², *Hymer (1960)* fait la distinction pour la première fois entre l'investissement étranger de portefeuille et l'IDE. Il soutient que la microéconomie financière explique uniquement les flux d'investissement de portefeuille. L'auteur soutient que l'IDE s'effectue dans un espace multinational et dépend en grande partie des entreprises multinationales, c'est-à-dire, qu'il ne correspond pas exclusivement à des transactions effectuées sur les marchés financiers à partir d'arbitrages entre le rendement et le risque. Il explique que les hypothèses de la microéconomie financière sont en contradiction avec le comportement des entreprises multinationales, et sont donc incapables d'expliquer exhaustivement les causes de l'IDE et ce pour les trois raisons suivantes :

- **Premièrement:** lorsqu'on introduit dans l'analyse les imperfections des marchés (concurrence imparfaite, coûts de transaction, coût d'accès à l'information,...etc.) plusieurs des prévisions économiques restent, tout de même, invalides. En fait, ceci est dû aux imperfections des marchés qui affectent le comportement et les performances des firmes multinationales, particulièrement leurs stratégies de pénétration des marchés étrangers.
- **Deuxièmement :** la microéconomie financière considère les flux d'investissement en tant que flux de capitaux. *Hymer (1960)* soutient que l'IDE implique non seulement le transfert de ressource (flux de capitaux), mais aussi le transfert des technologies, des compétences de gestion, de savoir-faire,...etc. D'où l'existence de rentes économiques et d'effets d'externalité positifs qui peuvent être aussi importants que les effets directs des déplacements de capitaux et des investissements étrangers. Cela incite les

¹Smith (1776) et Ricardo (1817) écartaient l'IDE de leurs champs d'analyse en raison des hypothèses sur lesquelles reposaient leurs modèles (marché parfait et concurrence pure, immobilité des facteurs de production, similitude des niveaux technologiques, rendements constants d'échelle,...etc.). Hecksher et Ohlin (1919 et 1933) soutenaient que les échanges de biens servent de substitut à la mobilité des facteurs.

² Hymer S.H. (1976), "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", édition MIT Press, Cambridge (thèse de doctorat, department d'économie, MIT, 1960).

entreprises multinationales à produire elles-mêmes à l'étranger lorsqu'elles anticipent d'avoir un pouvoir de marché ou une rente monopolistique sur leurs actifs à l'étranger.

- **Troisièmement** : les IDE n'impliquent pas nécessairement des transferts à l'étranger de droits de propriété intellectuelle sur des ressources ou des actifs intangibles de l'entreprise multinationale. L'IDE apparaît comme un moyen qui permet à l'entreprise multinationale de contrôler ses activités de production à l'extérieur de ses frontières naturelles. Pour *Hymer (1960)*, le contrôle des actifs à l'étranger est primordial si l'entreprise multinationale désire créer une rente monopolistique.

Selon *Hymer (1960)*, l'IDE dépend étroitement des avantages comparatifs de l'entreprise multinationale et du degré d'imperfection des marchés pour ces avantages. Plus l'imperfection des marchés est grande, plus l'entreprise multinationale aura tendance à réaliser des IDE ou des opérations de contrôle d'entreprises locales. Il considère que l'IDE est la réponse optimale de l'entreprise multinationale à l'imperfection des marchés. Il soutenait que « *si les marchés étaient parfaits et si l'entreprise pouvait acheter tout ce dont elle a besoin à un prix résultant de la concurrence, l'incitation à l'IDE serait très faible. Mais là où les marchés sont imparfaits, où les prix fluctuent, où l'information est rare, où l'entreprise domestique est mieux informée et où l'oligopole règne, le système de la firme multinationale et la suppression de fragmentation verticale devient un moyen d'atténuer le manque d'efficacité et le gaspillage. En pareil cas, en prenant pied à l'étranger et en augmentant son indépendance, la firme réduit l'incertitude et les dangers de la concurrence* »¹.

Des recherches ont été menées suivant la même logique que *Stephen Hymer, Kindleberger (1969)*² explique que l'IDE n'a aucune raison d'exister lorsque : les marchés sont efficaces, l'information n'a pas de coût, il n'y a pas de barrière au commerce et à la compétition,...etc. L'exportation est la seule forme d'internationalisation envisageable en présence des conditions précitées. L'hypothèse des marchés parfaits requiert que les prix et les rendements ajustent instantanément partout dans le monde, dans une optique d'équilibre de l'offre et de la demande.

¹De Bodinat H. et al. (1984), "Gestion Internationale de l'Entreprise", édition Dalloz, 2ème édition, Paris. pp.131-132.

²Kindleberger C.P (1969), "American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment", édition New Haven Yale University Press.

*Caves (1996)*¹s'est inspiré de l'approche de *HYMER (1966)* pour développer son approche fondée sur l'avantage oligopolistique (plutôt que sur l'avantage monopolistique) dont les déterminants sont : l'imperfection sur les marchés des biens, l'imperfection sur les marchés des facteurs de production, les économies d'échelles (interne et externe) et l'action des gouvernements dans les pays d'accueil. *Caves (1996)* soutient que les barrières à l'entrée, telles le coût du capital, les dépenses de R&D et les économies d'échelles constituent des imperfections de marché qui explique l'internationalisation des entreprises. Il considère qu'une entreprise leader d'un oligopole, s'implante à l'étranger dans le but de tourner à son avantage la structure du marché. Les concurrents locaux se trouvent alors en position de faiblesse et se délocalisent à leur tour par réaction oligopolistique.

1.2. La théorie de cycle de vie

L'approche de *Vernon (1966)*² donne une interprétation dynamique des liens entre le commerce international (importations et exportations) et l'investissement direct étranger, combinant à la fois des éléments d'économie industrielle et d'économie internationale. Il explique les investissements directs étrangers selon le cycle de vie du produit (ou même d'une industrie) débute généralement par des travaux scientifiques qui font l'objet de développement technologique afin de le commercialiser. Selon *Vernon*, la vie d'un produit, dès son introduction sur un marché, passe par quatre phases grandes phases : le lancement, la croissance, la maturité et le déclin.

- **Phases de lancement et de croissance** : le produit est conçu dans le pays d'origine avec des technologies innovatrices, il est aussi produit pour le marché local. A cette phase initiale, les ventes ne croissent pas à un rythme rapide à cause de la demande qui reste relativement inélastique en raison des avantages monopolistiques spécifiques dont dispose encore la firme créatrice du produit et par conséquent les prix demeurent relativement élevés surtout que le produit n'est pas tout à fait ajusté aux besoins des consommateurs.
- **Phase de maturité**: après, arrivé à un autre stade du cycle de vie, une certaine croissance et connaissance du marché, de synergie, le produit est exporté vers d'autres pays ayant des caractéristiques similaires au pays d'origine.

¹Caves R. (1996), "Multinational Enterprise and Economic Analysis", édition Cambridge University Press, New York.

²Vernon R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, vol.80, pp.190-207.

- **Phase de déclin:** Lorsque le produit devient standard et mature, les coûts de travail deviennent très importants dans le processus de production, c'est à ce moment-là que les firmes délocalisent à la recherche des coûts de production bas. A cette étape, toute supériorité technologique a disparu et le prix devient l'élément déterminant et peut conduire à des effets de « feed-back », c'est-à-dire des flux d'exportations du pays d'accueil vers le pays d'origine, ce qui signifie que les importations dans le territoire d'origine apparaissent.

En s'implantant à l'étranger, l'entreprise va créer son propre réseau de sous-traitants et de fournisseurs, limitant du même coup les velléités d'imitation. Comme l'explique *Mucchielli* « *Toute cette stratégie consiste à remplacer l'avantage technologique absolu perdu, ou en passe de l'être, par des avantages relatifs de coûts et de différenciation, afin de conserver une place de leader dans les pays d'accueil* ». ¹

Tableau (2.1) : Le cycle de vie international du produit selon Vernon (1966)

	Phases de lancement et de croissance	Phase de maturité	Phase de déclin
Pays développés innovateurs	Grâce à son avance technologique, liée à un effort préalable de R&D l'entreprise innovatrice produit et vend son produit localement. Il n'y a pas de concurrent, le produit nécessite une main d'œuvre très qualifiée.	Apparition des premiers concurrents étrangers. Début de délocalisation de la production. Le produit est imité par les concurrents des autres pays développés.	Baisse importante de la production locale. Ensuite, arrêt définitif de la production. Le produit est importé à partir des filiales à l'étranger, mais aussi des concurrents.
Autres pays développés	Importation des produits innovants en provenance des pays innovateurs. Les produits sont destinés aux revenus aisés.	Début de la production sous licence ou par des concurrents. Réduction des importations. Début des exportations.	Baisse de la production et début de l'importation. Le produit se banalise de plus en plus.
Pays en voie de développement	Faible importation des produits innovant en provenance des pays innovateurs. Les prix sont élevés. Les produits sont très différenciés. La technologie est difficilement imitable.	L'importation continue d'augmenter. Premières prospections dans le but de planter des usines. Le produit nécessite de moins en moins de main d'œuvre qualifiée. Début des exportations.	Production par les usines délocalisées et exportation vers les pays développés. Le produit est fabriqué avec des équipements standardisés. La technologie est parfaitement maîtrisée et largement diffusée dans les pays en voie de développement.

Source: Vernon R. (1966), International investment and international trade in the product cycle, Quarterly Journal of Economics, vol.80, p199.

¹Mucchielli J-L (1998), "Multinationales et mondialisation". Editions Seuil, Paris, Mai, p. 379.

L'approche de *Vernon (1966 et 1979)*¹ est un prolongement naturel de la théorie *Ricardienne* de l'avantage comparatif. Les différences en dotation technologique expliquent la spécialisation internationale entre pays innovateurs (pays industriels leaders), pays imitateurs précoces (autres pays industriels) et pays imitateurs tardifs (pays en développement). Les produits nouveaux apparaissent dans les pays les plus innovants qui les exportent. Au cours de leur cycle de vie, ces produits se standardisent progressivement (fin de la phase de croissance, début de la maturité). Leur production est abandonnée par les pays innovateurs leaders et est assurée par les concurrents (autres pays industriels) qui, à leur tour, les exportent. A la fin du cycle de vie, les produits sont parfaitement standardisés et leur technologie est largement diffusée, la production est assurée par les pays en développement qui les exportent vers les pays industriels.

1.3. La théorie de l'internalisation des coûts de transaction

Dans les années soixante-dix, quelques économistes, en particulier *Buckley et Casson(1976)*², ont proposé l'application de la théorie d'internationalisation afin d'expliquer la croissance des FMN basées sur la théorie des coûts de transactions. *Buckley et Casson (1976)* considèrent que la firme multinationale est une entreprise qui préfère internaliser ses activités avec l'étranger, plutôt que de s'en remettre au marché (exporter, céder une licence de fabrication, faire faire à l'étranger et importer ensuite,...etc.).

Pour tout activité, En effet le choix entre faire un appel au marché, c'est-à-dire exécuter l'activité à l'extérieure de l'entreprise et la payer ou par le franchisage et d'y investir, c'est-à-dire en l'internalisant. Chacune des deux possibilités engendre des coûts : si l'entreprise fait appel au marché, alors elle doit supporter des coûts de transaction (coûts associés à la négociation, la passation et la supervision des contrats comme les coûts de prospection des partenaires, surveillance des partenaires, frais juridiques liés aux droits de propriété, taxes et tarifs, coût potentiel de perte de contrôle d'une technologie,...etc.). Et si l'entreprise décide de réaliser l'activité en interne, alors elle doit supporter les coûts d'utilisation de ses ressources (coûts d'exploitation, délai d'apprentissage, recherche de fournisseurs,...etc.).

¹Vernon R. (1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics", vol.41, pp.255-267.

²Buckley P.J. et Casson M.C. (1976), "The Future of the Multinational Enterprise", édition The MacMillan Press, Londres.

Par ailleurs, *Buckley et Casson (1998)*¹, soutiennent que le choix de l'internalisation est particulièrement adapté à un environnement volatil, comme dans les pays émergents ou en transition. L'entreprise multinationale est alors fortement incitée à organiser les échanges d'actifs (produits semi-finis, informations, technologie, capital humain) en intra firme pour réduire les coûts de transaction.

1.4. La théorie éclectique

La théorie de *Dunning (1979)*², tente de rechercher les facteurs qui déterminent l'investissement direct étranger. L'auteur développe alors une analyse appelée *la théorie éclectique*, ou encore *le paradigme O. L. I. (Ownership, Location and Internalization specific advantages)*, qui reprend les critères des trois grands types d'avantages à la multinationalisation, l'avantage spécifique ou monopolistique de la firme (O ; comme *ownership advantages*), l'avantage à la localisation à l'étranger (L) et l'avantage à l'internalisation (I). Chaque type d'avantage se rattache en priorité à un niveau d'analyse : O à la concurrence imparfaite, I à l'internalisation et à l'organisation de la firme, L à l'avantage comparatif du pays d'accueil. Dunning stipule que l'entreprise préfère investir à l'étranger (plutôt que d'exporter ou de céder une licence) si trois familles d'avantages sont réunies, à savoir :

- **Les avantages de propriété (*Ownership advantages*)** : L'entreprise possède des avantages spécifiques que ses concurrents ne possèdent pas. Ces avantages spécifiques peuvent être des produits compétitifs, un avantage technologique, brevets, savoir-faire ou connaissances spécifiques, avantages financiers,...etc. Ils peuvent aussi être des actifs intangibles que l'entreprise gagnerait à les exploiter à l'étranger (informations exclusives, expérience managériale). Ces avantages confèrent à l'entreprise un certain pouvoir de marché et lui donnent une marge de manœuvre importante sur les marchés à l'étranger, à condition qu'ils couvrent tous les coûts de prospection et d'installation;
- **Les avantages de localisation (*Location advantages*)** : Le choix du lieu d'implantation se fait essentiellement par rapport aux avantages comparatifs des pays hôtes. En effet, en produisant à l'étranger, la firme peut éviter les barrières naturelles

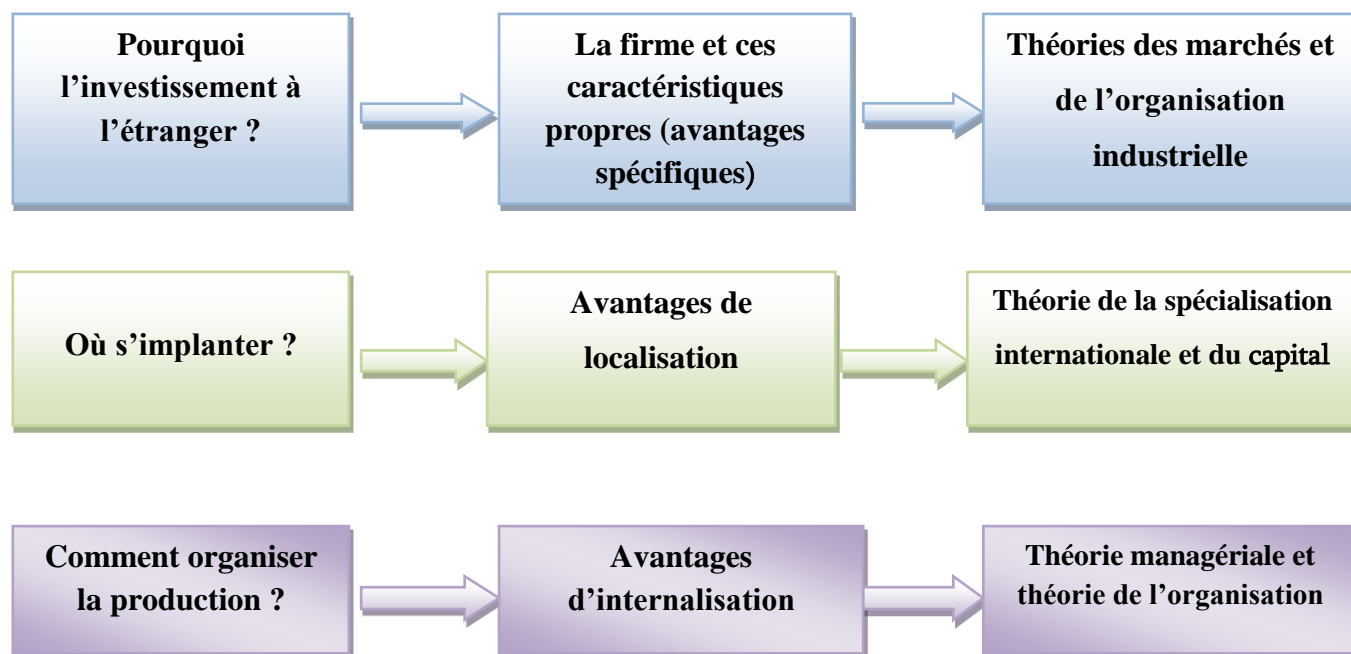
¹Buckley P.J. and Casson M.C. (1998), "Models of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, vol.29, No.01, pp.21-44.

²Dunning, J. H. (1979), "Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, vol. 41, pp. 269-295.

ou artificielles à l'échange comme les droits de douane, les quotas à l'exportation ou l'importation, les coûts de transports, etc. Elle peut aussi bénéficier d'un accès préférentiel à d'autres marchés, dont bénéficie le pays hôte. Cet avantage peut être lié à l'allocation spatiale des ressources naturelles entre les pays ;

- **Les avantages d'internalisation (*Internalization specific advantages*)** : En s'implantant à l'étranger l'entreprise économise les coûts de transaction qu'elle supporterait si elle avait opté pour l'exportation, le partenariat ou la cession de licence. Elle évite ainsi de passer des accords de coopération ou de céder une franchise à une ou plusieurs firmes locales. L'internalisation permet également à la firme de contrôler les activités, de réduire les risques et de contrôler l'offre et les débouchés. En effet, en cédant une licence, l'entreprise prend le risque que les détenteurs de licence communiquent le savoir-faire de l'entreprise à ses concurrents, d'où la préférence pour le transfert du savoir en interne (de la maison mère vers la filiale) plutôt que par le marché. D'autres raisons, comme la réputation ou la qualité des produits, peuvent expliquer la préférence pour l'internalisation.

Figure (2.2) : Illustration inspirée de la théorie éclectique (Duning 1979)



Source : élaboration personnelle.

Tableau (2.2): Les avantages de la multinationalisation des entreprises selon Dunning (1981)

Avantages de propriété	Avantages de localisation	Avantages d'internalisation
Propriété technologique Taille, économie d'échelle Différentiation des produits Dotations spécifiques Accès aux marchés Multinationalisation antérieure	Prix des inputs Qualités des inputs Coûts de transport Coût de communication Distance culturelle	Baisse des coûts de transaction Réduction de l'incertitude Contrôle de l'offre et qualité Contrôle de l'organisation

Source: Dunning (1981), *Economic analysis and multinational enterprises*, édition Allen & Unwin, Londres, p.69.

Dunning (1979) soutient que la simultanéité des trois avantages est nécessaire pour que l'investissement à l'étranger se réalise. En revanche, s'il n'y a pas d'avantages de localisation, mais si l'entreprise dispose d'avantages de propriété et d'internalisation, il lui est conseillé d'exporter ou d'établir son propre réseau de vente à l'étranger. Par contre, si l'entreprise dispose uniquement d'un avantage de propriété, il lui est conseillé de concéder une licence ou une franchise à l'étranger et de laisser le soin à une entreprise locale d'exploiter le marché domestique.

Dunning retient trois formes principales d'intervention des firmes à l'extérieur, les exportations, le transfert des ressources par la vente de licence, et l'investissement direct étranger¹. D'après l'auteur, la firme choisit l'investissement direct comme mode de pénétration du marché étranger si elle réunit *simultanément* les trois types d'avantages **O.L.I.** S'il n'y a pas d'avantage à la localisation, mais un avantage spécifique et un avantage à l'internalisation, la firme garde la maîtrise de la pénétration du marché étranger en y exportant et en établissant même son propre réseau de vente. Enfin pour *Dunning*, si la firme ne possède qu'un avantage spécifique, elle effectue alors une vente de licence auprès d'une entreprise locale et lui laissera le soin d'exploiter le marché de son pays. Dans le tableau ci-dessous, nous essayons de récapituler les résultats précédents :

¹Dunning, J. H. (1988), "The Electric paradigm of international production : A restatement and some possible extensions", *Journal of international business studies*, vol. 19, pp. 1-31

Tableau (2.3): Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers

	IDE	Exportation	Vente de licence
Avantages de propriété	+	+	+
Avantages de localisation	+	-	-
Avantages d'internalisation	+	+	-

Source: Dunning, J. H. (1988), op. cit. p. 31

Cette approche des déterminants de l'IDE est une approche dynamique, puisqu'elle évolue au fur et à mesure qu'évoluent l'attractivité du pays hôte et les avantages spécifiques de l'entreprise. Il ressort du paradigme OLI que les déterminants de l'IDE peuvent être classés en deux catégories : les facteurs d'offre (*supplysi de factors*) relatifs aux avantages de propriété et d'internalisation et les facteurs de demande (*demandsi de factors*) relatifs aux avantages de localisation.

A ce niveau de développement de cette théorie et en réponse à la question : Pourquoi les firmes vont-elles à l'étranger ? Dunning (op. cit) donne une réponse claire : « *parce qu'elles détiennent un avantage spécifique qui leur assurent que les avantages d'une multinationalisation surpassent, à long terme, les coûts exigés* ». En réponse à la question : Où s'installer ? Dunning (op. cit) répond « *là où les avantages d'un pays maximisent les avantages spécifiques de la firme* ». Une dernière partie repose sur la question : Comment vont-elles s'installer à l'étranger ?, ou encore, quelle organisation devrait-on adopter pour maximiser les avantages spécifiques de la firme et bénéficier des avantages spécifiques de la localisation choisie ? Cette partie repose sur la prémisse que les marchés sont imparfaits et même parfois inexistantes. En créant son propre marché intérieur, la firme multinationale gagne certains avantages et a intérêt à s'internaliser et choisir le mode d'organisation le plus efficace.

Dunning (1988) a bien précisé qu'un investissement direct, avant d'être réalisé par une firme, doit répondre à la condition d'avoir un objet (tel un avantage spécifique) et être préféré à d'autres types de pénétration d'un marché étranger. Une fois que cette condition nécessaire

est satisfaite, il reste à satisfaire les avantages à la localisation dans le pays d'accueil. Finalement, la réalisation de la séquence «O - L - I» révèle l'attractivité du pays d'accueil.

Par ailleurs, en se focalisant sur l'avantage de localisation de *Dunning (1993)*, *Mucchielli (1998)* stipule que l'entreprise décidera de l'implantation d'une unité de production à l'étranger en fonction de quatre déterminants principaux¹ : (i) la taille du marché en termes de demande exploitable à partir de chaque localisation, (ii) le coût des facteurs de production, (iii) le nombre d'entreprises locales et étrangères déjà présentes, et (iv) les différentes politiques locales (qui peuvent intégrer des éléments comme les avantages fiscaux, la possibilité de rapatriement des bénéfices, la création de zones de libre-échange et d'intégration régionale, etc.). L'importance de chaque déterminant est variable d'une industrie à une autre, ce qui nous permet de distinguer deux formes d'entreprises multinationales d'une part, celles intégrées verticalement (c'est-à-dire qui exploitent les avantages spécifiques au pays d'accueil et qui sont orientées vers l'exportation) et, d'autre part, celles intégrées horizontalement (c'est-à-dire produisant sur différents marchés afin de limiter les coûts de transport et les barrières à l'entrée et qui sont orientées principalement aux marchés des pays d'accueil).

1.5. La théorie de l'arbitrage entre les avantages de proximité et les avantages de concentration.

L'approche de *Brainard (1993)*² et *(1997)*³ est basée sur des hypothèses de concurrence imparfaite, de différenciation de produits et d'économies d'échelle croissantes. Elle met en avant un arbitrage des entreprises multinationales entre avantages de proximité et avantages de concentration :

- **Avantages de proximité** : des firmes multinationales de type horizontal apparaissent 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 production pour servir les marchés locaux, si elle peut réaliser des économies d'échelle entre ces différents sites du fait de la présence d'actifs intangibles ou d'avantages technologiques, si les coûts d'implantation sont

¹Slim Driss (2007), "l'attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie", Région et Développement No. 25, p.141.

²Brainard S.L. (1993), "A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade-off Between Proximity and Concentration, NBER", Working Paper no.4269.

³Brainard S.L. (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration trade-off between Multinational Sales and Trade", American Economic Review, vol.87, pp.520-543.

relativement faibles, si les coûts de transport sont plutôt élevés et si la demande sur le marché d'accueil est forte. Ces premiers modèles mettent l'accent sur les IDE de type horizontaux qui correspondent à des stratégies de conquête de marchés locaux principalement dans les pays développés¹.

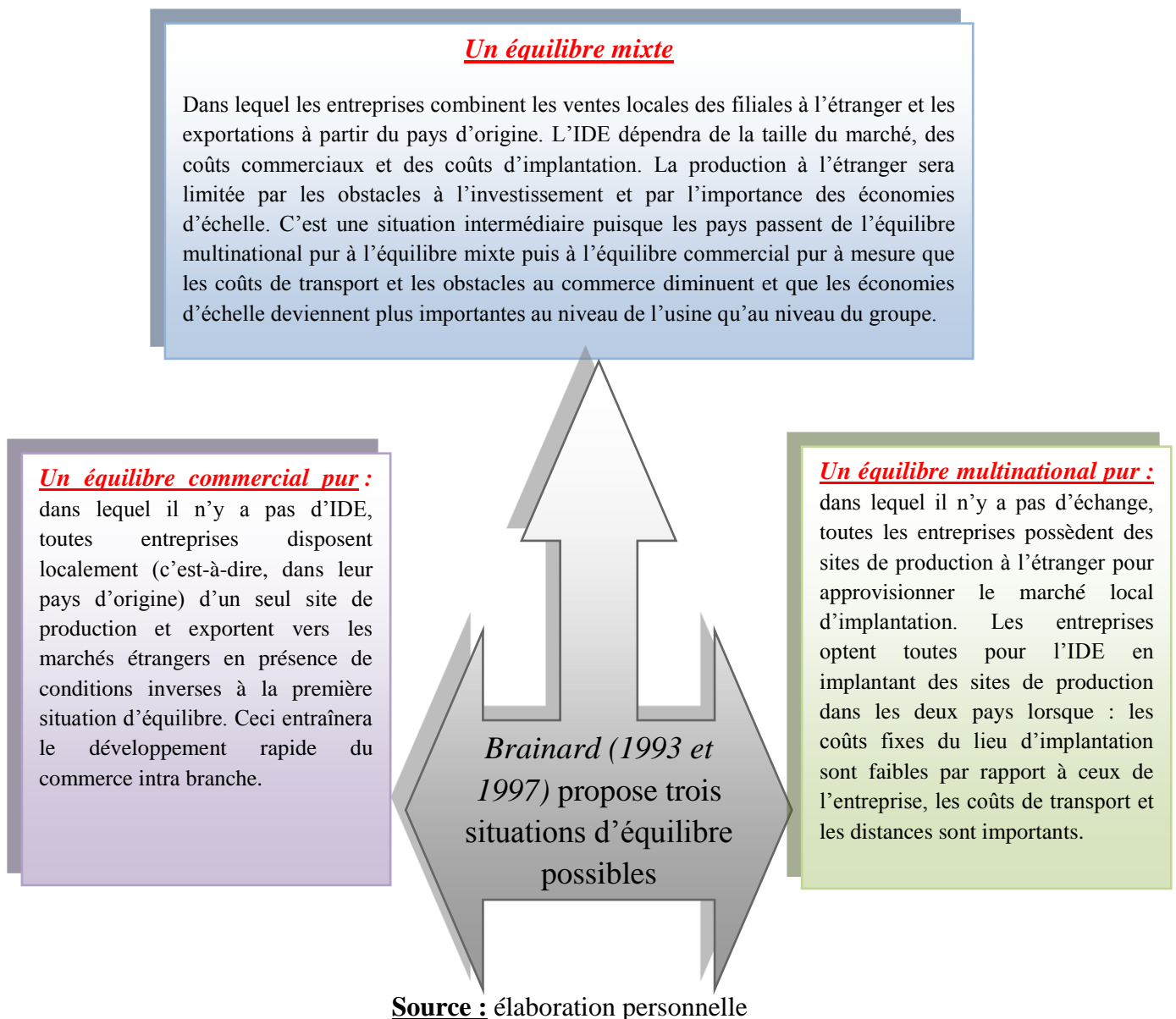
- **Avantages de concentration** : ce sont des avantages liés à la recherche d'une compétitivité par les prix du fait des économies d'échelle, issues de la concentration de la production dans une seule usine au sein du pays d'origine. Dans un univers où les coûts de transport sont négligeables et les rendements d'échelle croissants, toute la chaîne de production peut être concentrée dans un seul site de production, celui du pays d'origine. La notion d'économie d'échelle se rattache à celle de rendement d'échelle qui relie les variations de la quantité produite d'un bien avec celles des inputs nécessaires à sa fabrication.

Brainard (1993 et 1997) va plus loin en permettant de tirer des conclusions plus nuancées et utilise un modèle de gravité pour tester l'hypothèse de proximité-concentration (c'est-à-dire, tester l'existence de liens entre les exportations et la production étrangère des entreprises multinationales), à partir de données en coupe transversale de l'année 1989 sur les échanges bilatéraux entre le secteur de l'industrie aux États-Unis et 27 autres pays.

Les résultats de *Brainard (1993 et 1997)* indiquent que plus les coûts de transport et les, barrières commerciales sont élevés et plus les obstacles à l'investissement et les économies d'échelle sont faibles, plus la production à l'étranger augmentera relativement aux exportations. Ainsi l'accroissement des sorties d'investissement direct étranger (produire à l'étranger) est dicté par une hausse des coûts de transport si les économies d'échelle sont constantes.

¹Dupuch, S. et christelle, M., (2003), "Les déterminants des investissements Européens dans les PECO", Working paper CEPE No 7, p.3.

Figure (2.3): Illustration inspirée des travaux de Brainard (1993 et 1997) concernant les trois situations d'équilibre possibles



Brainard (1997) soutient que la part des entreprises affiliées dans les ventes totales évolue dans le même sens que les obstacles au commerce, les coûts de transport et les économies d'échelle au niveau du groupe et en sens inverse des obstacles à l'investissement et des économies d'échelle au niveau de la production. L'exportation apparaît donc comme une alternative qui permet d'économiser les coûts fixes d'implantation d'une filiale à l'étranger, mais engendre des coûts variables liés au transport et aux barrières tarifaires. À l'inverse, la multinationalisation est une alternative qui privilégie les coûts fixes.

Section 2: Les déterminants de la localisation des investissements directs étrangers

L'accroissement accéléré des flux mondiaux d'investissement direct étranger lors de ces trois dernières décennies a poussé bon nombre d'auteurs à s'interroger sur les facteurs susceptibles de favoriser leur attraction. Les recherches ont montré que le montant des investissements directs étrangers dépend d'un certain nombre de facteurs déterminants. Les économistes (*Lipsey, 1999 ; Truman et Emmert, 1999 ; Love et Lage-Hidalgo, 2000 ; Charkrabarti, 2001 ; Obwona, 2001*) soutiennent que les déterminants de l'investissement direct étranger les plus significatifs sont: la taille du marché, les facteurs macroéconomiques et le stock de capital. Il est généralement supposé qu'une grande taille de marché permet de générer des économies d'échelle et une spécialisation de la production ainsi qu'une utilisation efficiente des ressources. Par ailleurs, un marché large implique une plus grande demande des biens et services, ce qui donne au pays d'accueil une meilleure attractivité. La population d'un pays joue un rôle important dans l'attraction des IDE.

Par ailleurs, *Helpman (2006)*¹ rassemble une nouvelle génération de travaux théoriques pour mieux comprendre le phénomène de l'IDE, avec la prise en compte du choix d'organisation des firmes multinationales, des caractéristiques des secteurs et des contrats sur la base desquels elles opèrent, notamment en réponse aux opportunités et de la qualité institutionnelle offerte par le pays d'accueil.

Pour ce qui est de la justification des flux d'IDE, il est vrai que la littérature propose de prendre en compte divers éléments *Alaya et al. (2007)*², **Industriels** (coûts de transport, coûts d'implantation, de production, avantages technologiques, agglomérations d'activités... etc.), des éléments **commerciaux** (taille du marché, proximité de la demande, barrières à l'échange) ; des éléments **Institutionnels** (la politique fiscale ou commerciale, les dispositions législatives en matière de rapatriement des capitaux ou de mouvement de capitaux, le risque pays, l'appartenance à une zone d'intégration, etc.) »

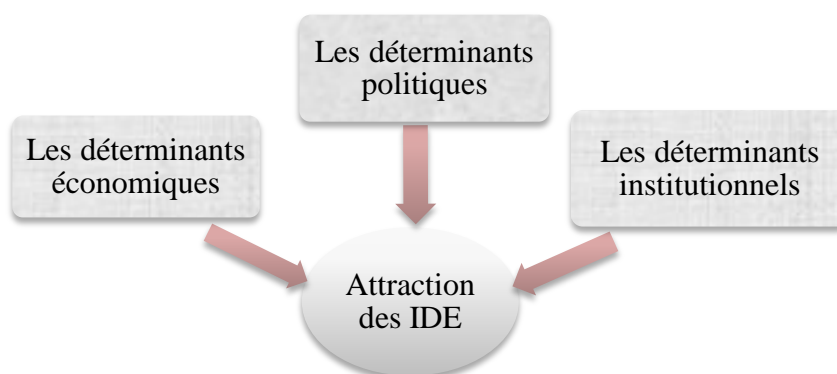
¹Helpman E. (2006), "Trade, FDI, the Organization of Firms", *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, September, pp. 589-630.

²Alaya M., Nicet-Chenaf N., et Rougier E, (2007), " Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée ". Cahiers du GREThA No. 06, Juin, p. 4-5.

Les mesures de la politique économique suivantes peuvent être recommandées pour optimiser le volume d'IDE entrants¹: (i) établir et maintenir des systèmes légaux et réglementaires de protection des droits de propriété, créer des règles de fonctionnement réglementaires de protection des marchés transparents et minimiser les charges et autres conséquences négatives de la réglementation; (ii) mettre en œuvre des politiques macroéconomiques encourageant la croissance économique et réduisant l'inflation; (iii) investir dans les infrastructures de transport et de communication afin de diminuer les coûts de coordination et gestion des transactions commerciales internationales; (iv) investir dans le système éducatif et les programmes de formation permanente afin d'améliorer la qualité de la main d'œuvre disponible; (v) mettre en place un système d'incitations fiscales au bénéfice des investisseurs étrangers, entre autres, réduire le taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés ou faire appel à toute autre mesure de nature à procurer un avantage fiscal à l'investisseur; (vi) réduire les contraintes réglementaires s'appliquant aux investisseurs étrangers; et (vii) promouvoir de façon active l'image du pays auprès des investisseurs potentiels en créant des agences promotion des investissements.

Sur la base de la littérature existante, on peut affirmer que l'IDE dépend d'un certain nombre de facteurs déterminants. Plusieurs classifications des déterminants des IDE ont été proposées. Toutefois pour mieux les cerner, nous nous inspirerons du classement de la CNUCED (1998)² afin de rassembler ces dernières en trois groupes : les déterminants économiques; les déterminants politiques; les déterminants institutionnels.

Figure (2.4) : Les déterminants de l'attraction des IDE



Source: élaboration personnelle.

¹Zenasni Soumia (2013), "les effets de l'intégration financière sur la croissance des économies du Maghreb dans un contexte de globalisation et de crises", Thèse de doctorat en Entreprise et Finance, Université de Tlemcen faculté des Sciences Economique, Commerciales et de gestion, p.94.

² CNUCED (1998), "Tendances et déterminants", Rapport sur l'investissement dans le monde, New York et Genève, United Nation., p.91.

2.1. Les déterminants économiques de la localisation des IDE

Bien que les investissements directs étrangers occupent une place de plus en plus grande dans les économies d'accueil ces dernières années, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre leurs déterminants. Dans la littérature existante sur les déterminants d'ordre économique des investissements directs étrangers, les déterminants les plus importants pour l'implantation des investissements directs étrangers sont les considérations économiques, qui se manifestent de façon considérable dès qu'un cadre propice aux investissements directs étrangers est en place. Ainsi les motivations poussant les entreprises à devenir des firmes multinationales (FMN) sont de quatre ordres, à savoir : la recherche de marché, la recherche de ressource, la recherche d'efficacité et la recherche de bien stratégique.

2.1.1. La stabilité macroéconomique

La stabilité macro-économique est souvent citée par les investisseurs comme un des facteurs essentiel de leurs décisions d'implantation, à partir des travaux empiriques certains auteurs ont mis l'accent sur l'influence de la volatilité du taux de change sur l'attractivité des investissements directs étrangers dans le pays d'accueil, alors que d'autres ont considéré le taux d'inflation et le taux d'intérêt et la croissance comme facteurs déterminants des investissements directs étrangers.

Commençons par étudier la stabilité macroéconomique d'un pays qui est le plus souvent représentée par le taux d'inflation. Selon Schneider et Frey¹: « un taux d'inflation élevé est le signe de tension économique interne et de l'incapacité, ou la réticence, du gouvernement et de la Banque Centrale à équilibrer le budget et à limiter l'offre de monnaie ». Schneider et Frey ont étudié les déterminants économiques et politiques de l'investissement direct étranger sur 54 pays en développement d'accueil, 17 sont latino-américains. Les auteurs aboutissent bien à une influence négative et significative de l'inflation sur les investissements directs étrangers reçus par ces économies pour les années (1976, 1979 et 1980).

Les premières études, comme celle de Friedman (1997), ont mis en évidence le rôle du taux d'inflation (mesuré par l'indice des prix à la consommation), qui est un indicateur important de la stabilité macroéconomique d'un pays, l'étude d'Urata et Kawai (2000)² pensent que

¹Schneider Friedrich, Frey Bruno S. (1985), "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", World Development, Vol. 13, Issue 2, p. 165.

²Urata, et Kawai, H. (2000), "The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-sized enterprises", Small Business Economics, 15, pp. 179 -103.

l'inflation augmente le coût de production et, partant, il a un impact négatif sur les flux d'investissement direct étranger; ceci est confirmé par Schneider et Frey (1985), Yung et al. (2000) et par Ngouhouo (2005) pour qui l'inflation est généralement utilisée comme mesure de stabilité économique interne. Pour ces auteurs, un taux d'inflation élevé reflète une instabilité macroéconomique, ce qui augmente l'incertitude et rend la situation moins attractive à l'investissement direct étranger.

La stabilité des taux de change d'un pays ou d'une zone fait également partie des facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers. Des études récentes ont utilisé le taux de change réel comme un indicateur de la stabilité macroéconomique. Pour Aizerman (1992)¹, si une FMN dispose d'une structure de production flexible, la volatilité du taux de change peut se traduire par un déplacement du lieu de production de ses activités. Par contre elle a peu d'effet sur la localisation des investissements directs étrangers lorsque la structure de la production est rigide. La prise de décision des FMN averses aux risques dans leur localisation à l'étranger dépend de leur anticipation sur les variations futures du taux de change réel. La volatilité comme mesure de risque de change influence alors la profitabilité future des IDE et par voie de conséquence la localisation de ces derniers dans tel ou tel pays. Un écart positif (négatif) signifie que la monnaie est surévaluée (sous-évaluée) et la corrélation entre l'investissement direct étranger et l'indice de change est positive. Les études de Froot et Stein (1991)², Klein et Rosengen (1994)³ montrent que la sous-évaluation du taux de change stimule la production des exportations et attire les investissements directs étrangers.

2.1.2. Taux d'intérêt

Le taux d'intérêt peut avoir un impact statistique inattendu sur les investissements directs étrangers. En effet, un coût d'emprunt relativement faible au sein d'un pays d'accueil encouragerait les firmes multinationales à financer leurs activités étrangères de manière locale. En d'autres termes, sans vraiment parler de déterminant, un taux d'intérêt bas pourrait conduire à une sous-estimation et à une diminution des chiffres d'IDE entrants du pays concerné.

¹Aizerman, J. (1992), "Exchange Rate Flexibility? Volatility and The Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment ?", NBER Working Paper No. 3853.

²Froot, Kenneth, Stein and Jeremy (1991), "Exchange Rate and Foreign Direct investment an imperfect capital markets approach", Quaterly Journal of Economics, Vol.196.pp.1191- 1218.

³Klein, M., Rosengen, E., (1994), "The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: relative wealth versus relative wage effects". Journal of International Economics 36, pp. 373-389.

L'étude de Culem (1988)¹ a essayé d'identifier les déterminants de localisation de l'investissement direct dans les pays industrialisés sur la période 1969-1982. Il confère bien un effet positif du taux d'intérêt nominal relatif du pays d'accueil par rapport au monde sur la localisation des flux d'IDE parmi 6 pays industrialisés et intra-européens. En revanche, cette relation disparaît dès que l'auteur analyse les flux d'IDE bilatéraux entre les Etats-Unis et la Communauté Economique Européenne. Les résultats de Thomas et Grosse (2001) soutient qu'un coût d'emprunt relativement élevé du pays source devrait lui aussi conduire à une baisse des IDE.

A partir des travaux empiriques effectués sur la Corée du Sud, Jeon et Rhee (2006)² trouvent que la crise financière de 1997 en Corée du Sud a apporté un changement notable dans la relation entre les IDE entrants et le taux d'intérêt. Les résultats montrent que le rôle initial d'un taux d'intérêt volatile et attractif pour les IDE s'est transformé en un rôle dubitatif et expectatif après la crise.

2.1.3. Le taux de croissance

Concernant la croissance, L'enquête de la CNUCED (1997)³ révèle que 91 % des gérants de fonds de placement interrogés, mettent en première position le potentiel de croissance de l'économie hôte comme facteur déterminant de leur stratégie d'investissement. C'est un facteur déterminant de l'attractivité. En effet, l'investisseur s'intéresse d'avantage au potentiel d'une économie qu'à son état présent. Ainsi un marché en pleine croissance offre de meilleures opportunités d'expositions supplémentaires pour les investisseurs internationaux. Une économie où le taux de croissance économique est élevé permet aux investisseurs de générer de meilleurs rendements de leurs capitaux. Un taux de croissance élevé laisse anticiper une croissance des exportations, garantissant ainsi aux investisseurs étrangers des apports en devises suffisants pour rémunérer leurs capitaux investis.

¹ Culem, C. (1988), "Direct Investment Among Industrialized Countries", *European Economic Review* 32, pp.885-904.

² Jeon, B. and Rhee, S. (2008), "The Determinants of Korea's Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data", *Contemporary Economic Policy*, 26 (1), pp.118-131.

³ CNUCED (1997), "Sociétés transnationales, la structure du marché et la politique de concurrence", *World Investment Report 1997*, New York et Genève, United Nation, p.68.

2.1.4. La taille du marché

La taille du marché est l'un des déterminants les plus importants de l'IDE. Elle est généralement mesurée par le PIB d'un pays (produit intérieur brut). Les grandes économies peuvent raisonnablement s'attendre à attirer plus d'IDE que les petites économies. D'autres mesures de la taille du marché ou l'attrait des marchés tels que le PIB par habitant ou la croissance du PIB. En effet, la taille du marché est le premier paramètre que les investisseurs étrangers prennent en considération, lorsqu'ils décident de la localisation de leurs entreprises. Cependant, une taille de marché importante permet de générer des économies d'échelle et une spécialisation de la production ainsi qu'une utilisation efficiente des ressources. Lorsque la taille du marché atteint une certaine valeur critique, l'implantation étrangère s'accroît.

Kravis et Lipsey (1980) ont trouvé une relation positive entre la taille du marché dans les pays d'accueil et la décision d'implantation des multinationales américaines¹. Shatz et Venables (2000)² montrent que les multinationales japonaises sont fortement implantées dans les gros marchés des pays de la Triade (Etats-Unis, Union Européenne), elles y réalisent particulièrement des IDE horizontaux. Ils révèlent également que depuis les années 1970 et jusqu'aux années 1990, l'IDE japonais en direction des économies développées avait pour objectif principal le contournement des barrières à l'importation. Aussi, l'appréciation du yen à la fin des années 1980 favorisait l'implantation directe plutôt que l'exportation. Par ailleurs, un marché large implique une plus grande demande des biens et services, ce qui donne au pays d'accueil une meilleure attractivité.

2.1.5. Les déterminants en termes d'offre

Ce sont l'ensemble des déterminants ayant trait aux ressources disponibles dans les pays d'implantation. Ils sont principalement les facteurs directement liés à la production.

2.1.5.1. Coût et qualité de la main d'œuvre

L'existence d'une offre locale de main d'œuvre qualifiée est un facteur important pour l'investisseur étranger dans la mesure où, beaucoup d'entreprises se délocalisent pour tirer profit de la disponibilité des facteurs de production, notamment du coût faible du facteur

¹Kravis I.B. et Lipsey R.E (1980), "The location of Oversea Production and Production for Export by U.S. Multinational Firm", NBER Working Paper, No. 1482, June.

²Shatz H.J. & Venables A.J., 2000, "The Geography of International Investment", World Bank Working Paper No. 2338.

travail, et qui est essentiellement retrouvé dans les PVD. Le faible coût de la main-d'œuvre constitue donc un facteur indéniable d'avantage comparatif pour les territoires. Cependant, les entreprises ne tiennent pas seulement compte du coût des facteurs de production mais notamment de leur qualité. En effet, les multinationales recherchent de plus en plus de la main d'œuvre de très bonne qualité, puisque ces mêmes entreprises s'intéressent davantage à la production de biens intensifs en capital et en technologie¹.

Ainsi, l'attractivité des IDE est étroitement liée à la présence d'une main d'œuvre qualifiée dans les pays hôtes, afin d'éviter aux entreprises qui s'installent fraîchement, d'engager des coûts supplémentaires en termes de formation de ladite main d'œuvre locale, du coup l'entreprise, pourra forger sa force en puisant dans la main d'œuvre qui s'offre à elle à moindre coût en permettant d'accroître à la fois la productivité et le rendement des IDE.

L'Etat peut donc rendre son territoire attractif en améliorant la qualité de la main-d'œuvre à travers l'investissement dans l'éducation de la population. Nous considérons ainsi comme indicateur de la qualité du travail l'effort de l'Etat dans l'éducation de la population ; plus précisément la part des dépenses publiques d'éducation dans le PIB. En effet comme le relève², l'éducation étant un bien public national voire mondial, le secteur public en reste le garant de l'équité nonobstant le fait que la contrainte de la mondialisation et de la privatisation partielle des services éducatifs, conduit à des partenariats public-privé, y compris dans le cadre de la coopération Nord-Sud, qui contribuent à l'efficacité du système éducatif dans son ensemble.

2.1.5.2. Qualité des infrastructures

En effet, Les dotations en infrastructures du pays d'accueil et les services qui les accompagnent sont essentiellement recherchées par la firme pour l'implantation de son investissement. Ainsi lorsque, sur un territoire, l'infrastructure de base est développée, le coût de l'investissement est faible ainsi que son coût d'exploitation; ce qui augmente le rendement de l'investissement et donc stimule l'IDE. Selon la CNUCED (1998)³:« une condition indispensable pour les stratégies d'intégration complexes est la capacité à relier les filiales spécialisées dans des réseaux mutuels d'activités à travers des installations d'infrastructures

¹Noorbakhsh F., Paloni A. and Youssef A. (2001), "Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence", World Development. Vol. 29, No. 9, pp. 1593-1610.

²Bissiriou, G. et Kern, F. (2005), "L'éducation comme bien public mondial est-elle compatible avec l'accord général sur le commerce des services?", Mondes en développement", No. 132, Vol.33, pp. 44-45.

³CNUCED (1998), op. cit, pp.114-115

adéquates. De telles installations comprennent des moyens de télécommunication de haute qualité ainsi que des systèmes de transport fiables, notamment pour les filiales étrangères qui font partie d'un processus de production en flux tendu mais aussi pour les sièges sociaux régionaux ».

le développement d'infrastructures est saisi à travers un certain nombre d'indicateurs comme la: qualité et densité du réseau routier et ferroviaire, densité du parc automobile (nombre de voitures par 1000 habitants), densité du réseau téléphonique (nombre de lignes principales par 1000 habitants), tarif des communications téléphoniques, nombre des serveurs et des abonnés à Internet, fiabilité du réseau électrique, coût et qualité du transport aérien, qualité et coût des facilités et prestations portuaires, délai de dédouanement,... etc.

Dans la littérature, les infrastructures ont un impact positif sur la localisation des activités des multinationales, dans la mesure où elles facilitent la réalisation des opérations de production et de distribution. Selon Campos et Kinoshita (2008)¹ ainsi que Goodspeed, Martinez-Vasquez et Zhang (2006)², les pays proposant une meilleure couverture par leur réseau de télécommunication recevraient davantage d'IDE. Ajoutons que l'étude d'Aubin, Berdot, Goyeau et Léonard (2006)³, accorde une influence positive à un indice de degré d'avancement des réformes d'infrastructures (transports, télécommunications, etc...) sur les stocks d'IDE nets d'origine américaine et européenne entrants dans 7 pays d'Europe centrale et orientale entre 1995 et 2002.

Selon Bouklia-Hassane et Zatlà (2001)⁴, des infrastructures insuffisantes ou des services d'infrastructures inadéquats pourraient constituer une barrière à l'entrée des IDE. En revanche, de bonnes infrastructures, particulièrement dans les domaines des transports et des communications, sont présentées comme des déterminants potentiels des afflux d'IDE. En

¹ Campos Nauro F., Kinoshita Yuko (2008), "Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America", IZA Discussion Paper Series, No 3332, February, pp. 01-37.

² Goodspeed Timothy J., Martinez-Vasquez Jorge, Zhang Li (2006), "Attracting FDI: Are Other Government Policies More Important than Taxation in Attracting FDI ?", Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series, Georgia State University, Department of Economics International Studies Program, Working pp. 06-28, March.

³ Aubin Christian, Berdot Jean-Pierre, Goyeau Daniel, Léonard Jacques (2006), "Investissements directs américains et européens dans les PECO : quel rôle des effets de change ?", Revue Economique, Vol. 57, No 4, pp. 771-792.

⁴ Bouklia-Hassane R. et Zatlà N. (2001), "L'IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique", Les Cahiers du CREAD, No.55, pp.118-143.

effet une infrastructure de bonne qualité est une condition nécessaire pour attirer les IDE en premier lieu et pour la réussite des IDE en second lieu Asiedu (2002)¹.

2.1.5.3. Disponibilité des ressources naturelles

Tout pays et régions confondues, disposent d'une manière ou d'une autre, de ressources naturelles qui influencent le profil des entreprises et de la productivité en elle-même. Cependant, la spécificité naturelle, qu'elle soit en matière de ressources minières, de terre à cultiver, de l'accès à front d'ensoleillement ou d'un accès direct à la mer, explique l'effet de causalité qui pousse certaines entreprises à faire le choix de se localiser particulièrement les entités qui utilisent et qui ont besoin de ces facteurs de production dans leur exercice. Sauf qu'au jour d'aujourd'hui, il est vrai que toucher et approcher ces ressources naturelles qui étaient considérées comme l'unique facteur dans l'implantation des firmes multinationales, ne demeure plus l'unique facteur décisif, on traite à présent en prenant en considération, la baisse des coûts de transport, et la rapidité comme indicateurs ; mais il ne faudrait en aucun cas négliger le facteur naturel en illustrant à titre d'exemple les industries telles que l'exploitation minière ou l'industrie pétrolière.

En ce qui concerne les *matières premières*, les travaux de Campos et Kinoshita (2003)² démontrent que les dotations en ressource naturelle, représentées par un indicateur qualitatif, des pays en transition attirent significativement les stocks d'IDE entre 1990 et 1998. De même, Onyeiwu (2000)³ note que c'est grâce à leurs ressources naturelles que des pays comme l'Arabie Saoudite, le Qatar et l'Algérie monopolisent une part importante des flux d'IDE vers la région d'Afrique du Nord et du Moyen Orient.

Morrisset (2000)⁴ fait remarqué que la capacité des pays africains à attirer les capitaux privés est aussi largement déterminée par l'existence de ressources naturelles. C'est ainsi que les pays tels le Nigeria et l'Angola et dans une moindre mesure la Guinée Equatoriale, malgré

¹ Asiedu E. (2002), "On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? ", World Development, vol.30 No.1, pp.107-119.

² Campos Nauro F., Kinoshita Yuko (2003) "Why does FDI go Where it goes? New Evidence from the Transition Economies", University of Michigan William Davidson Institute Working Papers Series, No. 2003-573.

³ Onyeiwu S. (2000), "Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World", Journal of Development and Economic Policies, vol.2, No.2, pp.27-57.

⁴ Morrisset J. (2000), "Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter", World Bank Policy Research Working Paper No.2481. pp.01-26.

leur instabilité politique et économique, ont réussi à attirer beaucoup de capitaux privés grâce à leurs ressources pétrolières.

2.1.6. Le degré d'ouverture commerciale

L'impact de l'ouverture d'un pays au commerce sur les flux d'IDE peut faire valoir à l'un ou l'autre augmenter ou de réduire les flux d'IDE dans un pays. L'ouverture au commerce (en particulier les exportations) peut encourager les IDE orientés vers l'exportation dans un pays. Le degré d'ouverture d'une économie, mesuré par le niveau de développement du commerce extérieure (la valeur des importations et des exportations par rapport au PIB), est considéré comme un facteur attractif des IDE. En effet, un niveau élevé d'importation renseigne sur la balance de barrières tarifaires et non tarifaires à l'entrée des biens et services. De ce fait, pour ses besoins d'exploitation l'investisseur étranger aura la possibilité d'importer sans avoir supporter des tarifs douaniers élevés. Et par conséquent, le niveau d'ouverture commerciale du pays a un effet positif sur les flux d'IDE.

L'ouverture économique augmente la productivité des projets d'IDE dans la mesure où elle permet aux entreprises un accès sans contrainte à tous les types d'intrants. Dans la littérature, l'observation empirique montre une relation positive entre l'ouverture au commerce et les flux d'IDE comme démontré par Jun et Singh (1995)¹. Baldwin et Seghezza (1996)² montrent que la croissance est tirée par l'investissement qui est induit par l'ouverture. Les auteurs procèdent à l'estimation du taux de croissance en fonction de l'investissement ensuite ce dernier en fonction de l'ouverture. En d'autre terme, la croissance dépend positivement de l'investissement qui a son tour dépend positivement de l'ouverture commerciale. Par conséquent, la croissance dépend positivement de l'ouverture commerciale.

Morisset (2000) et Chakrabarti (2001)³ soutiennent que l'ouverture économique influence positivement les flux d'IDE, à travers la libéralisation commerciale et une meilleure compétitivité. Noorbakhsh et al. (2001) soutiennent que la relation positive entre l'ouverture économique et les flux d'IDE implique que si les pays en développement désirent attirer plus d'IDE, ils devraient libéraliser encore plus leur commerce extérieur.

¹ Jun, K. W. and Singh (1995), "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries". World Bank Policy Research Working Paper, No.1531.

² Baldwin R. E. et Seghezza E. (1996), "Growth and European Integration: Toward an Empirical Assessment?", Centre for Economic Policy Research, Discussion pp.1393,36.

³ Chakrabarti A. (2001), "The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions", *Kyklos International Review for Social Sciences*, vol.54, No.01, pp.89-113.

De nombreuses études empiriques ont enrichi la littérature sur les déterminants potentiels et leurs effets sur les IDE. Le (Tableau 2.4) présente les différents déterminants des IDE examinés dans la littérature. Certains déterminants ont des effets positifs, d'autres négatifs ou encore neutres. L'effet positif de la taille du marché sur l'IDE est partagé par de nombreux auteurs, contrairement aux effets des autres déterminants qui restent mitigés.

Tableau (2.4): Les effets des déterminants potentiels sur l'IDE présentés dans différentes études

Les Déterminants potentiels des IDE	Effets positifs	Effets négatifs	Effets neutres
Taille de marché	Bandera et White (1968) Schmitz et Bieri (1972) Swedenborg (1979) Lunn (1980) Dunning (1980) Root et Ahmed (1979) Kravis et Lipsey (1982) Schneider et Frey (1985) Culem (1988) Wheeler et Mody (1992) Sader (1993) Shamsuddin (1994) Barrell et Pain (1996) Mayer et Mucchielli (1999) Pistorresi (2000) Charkrabarti (2001) Chung et Alcacer (2002) Disdier et Mayer (2004)		
Taux de croissance	Bandera et White (1968) Lunn (1980) Schneider et Frey (1985) Culem (1988) Billington (1999) Morisset (2000)		Nigh (1985) Tsai (1994)
Taux de change	Edwards (1990)	Caves (1989) Contractor (1990) Froot et Stein (1991) Blonigen (1995) Grosse et Trevino (1996)	Calderon-Rossell (1985) Sader (1993) Blonigen (1997) Tuman et Emmert (1999)
Les infrastructures		Kumar (2000)	
Les couts de travail	Caves (1974) Swedenborg (1979) Nankani (1979)	Goldsbrough (1979) Saunders (1982) Flamm (1984)	Owen (1982) Gupta (1983) Lucas (1993)

	Wheeler et Mody (1992) Mayer et Mucchielli(1999)	Schneider et Frey (1985) Culem (1988) Shamsuddin (1994) Bevan et Estrin (2000)	Rolfe and White (1992) Sader (1993) Tsai (1994)
Les ressources naturelles	Onyeiwu (2000) Morisset (2000) Campos. Nauro. Fet Kinoshita. Y (2006) Neda Abdulaziz Almubarak (2009)		

Source : confectionné à partir des différentes sources bibliographiques sur les déterminants des IDE.

Nous venons d'étudier les déterminants économiques de localisation des IDE. Ceci nous a permis de présenter une revue de littérature sur les principales études empiriques traitant directement ce sujet. Cependant il nous faut garder à l'esprit que les firmes multinationales prennent d'autres critères en considération dans leur choix d'implantation. En l'occurrence, les décisions politiques des gouvernements peuvent jouer un rôle décisif sur la localisation des IDE.

2.2. Les déterminants politiques de la localisation des IDE

Malgré la différence du résultat et de contexte d'analyse, les déterminants économiques de la localisation des IDE du pays d'accueil restent des déterminants de premier rang pour influencer les flux des IDE. Mais pour pouvoir évaluer la rentabilité de son projet, l'avenir du pays doit être prévisible pour qu'une firme multinationale (FMN) puisse prendre sa décision. Pour cela et à côté des déterminants économiques, tout investisseur doit avoir une idée sur la stabilité politique du pays. Un cadre politique réceptif à l'IDE continuera d'attirer plus d'IDE, lequel engendre la prospérité qui attire encore plus d'IDE ce qui fait que le pays est encore plus accueillant envers l'IDE.

2.2.1. Les incitations fiscales

Le premier outil politique facteur d'attractivité des IDE qui nous vient naturellement à l'esprit est les incitations fiscales leur objectif est de réduire le taux d'imposition. Elles peuvent prendre des formes très variées comme la réduction de l'imposition sur les bénéfices, sur le

chiffre d'affaires, sur la valeur ajoutée, la réduction des taxes à l'importation et à l'exportation, une réduction sur de cotisation sociale assises sur le travail, etc. L'attrait d'un pays pour les IDE est aussi déterminé par un système fiscal simple, moderne et transparent et par l'efficacité de l'effort d'investissement de l'Etat. Elle est utilisée comme un proxy du taux d'imposition des entreprises du secteur formel (Cette mesure rend compte du poids des charges fiscales par rapport au PIB, elle inclut la fiscalité des individus et des entreprises). Le taux d'imposition permet de capter l'effet de la politique fiscale sur l'investissement. En effet, un taux d'imposition élevé pourrait décourager l'investissement en général, et les IDE en particulier.

Le contexte institutionnel et fiscal permet au pays d'accueil d'améliorer le climat des affaires. Il agit comme un facteur de facilitation de l'investissement pour augmenter le potentiel d'attractivité du pays. L'action publique peut influencer les décisions microéconomiques des firmes par des incitations fiscales (Alaya et al., 2007).

Un grand nombre d'études empiriques s'est attaché à déterminer la plus simple influence du *taux d'imposition* du pays d'accueil sur les IDE totaux pour des échantillons géographiques et des périodes distincts. Bien que la grande majorité d'entre elles aboutisse à un effet négatif attendu, certaines autres parviennent à des résultats moins concluants. Rasciute et Pentecost (2010)¹ s'intéressant aux IDE à destination d'Europe centrale et orientale entre 1997 et 2007, mais aussi Wheeler et Mody (1992)², étudient le comportement de localisation de ces investissements vers 42 pays entre 1982 et 1988, il ressort de l'étude que le coefficient de taux d'imposition du pays d'accueil en manque de significativité. Ils accorderont un tel résultat au phénomène de prix de transfert et à toute autre technique permettant à une firme multinationale d'alléger leur fardeau fiscal, l'analyse économétrique de Görg, Molana et Montagna (2009)³ porte sur les flux d'IDE entrants de 18 pays de l'OCDE entre 1984 et 1998 ira même jusqu'à conférer un rôle attractif au taux d'imposition. Les auteurs démontreront que ce résultat *a priori* contrintuitif va de soi à partir du moment où nous envisageons que les impôts peuvent être redistribués efficacement afin de stabiliser l'environnement social et

¹Rasciute Simona, Pentecost Eric J. (2010), "A Nested Logit Approach to Modelling the Location of Foreign Direct Investment in the Central and Eastern European Countries", *Economic Modelling*, Vol. 27, Issue 1, pp. 32-39.

²Wheeler David, Mody Ashoka (1992), "International Investment Location Decisions – The Case of U.S. Firms –", *Journal of International Economics*, Vol. 33, pp. 57-76.

³Görg Holger, Molana Hassan, Montagna Catia (2009), "Foreign Direct Investment, Tax Competition and Social Expenditure", *International Review of Economics and Finance*, Vol. 18, Issue 1, pp. 31-37.

politique d'un pays. En ce cas, l'effet bénéfique d'un meilleur climat des affaires sur les investisseurs internationaux ferait plus que compenser le poids contraignant des prélèvements obligatoires. En conséquence, il semblerait que les conditions structurelles des économies importent plus que la compétition fiscale dans l'attraction des IDE.

2.2.2. Les traités bilatéraux d'investissement

Le traité bilatéral d'investissement désigne, selon la CNUCED (2007)¹, l'accord passé entre deux pays dans le but de promouvoir les investissements directs de l'un chez l'autre, et aussi de protéger réciproquement les investissements et les investisseurs dans les deux pays signataires du traité. Généralement, un traité bilatéral d'investissement aborde les sujets suivants : domaines d'investissement, conditions d'implantation, traitement équitables des investisseurs des deux pays, traitement de la nation la plus favorisée, compensations en cas de préjudices ou d'expropriation, garantie de libre transfert des fonds, mécanismes de règlement des différends État-État et investisseur-État,...etc.

Ainsi, une partie de la littérature empirique consacrée aux déterminants de localisation des IDE s'est attachée à examiner le rôle que jouent ces traités bilatéraux d'investissement dans l'attractivité des pays en développement. Neumayer et Spess (2005)² examine l'impact des traités bilatéraux d'investissement sur les flux d'IDE dans les pays en développement, pour la période 1970-2001. Il trouve un impact positif des traités bilatéraux d'investissement sur les afflux d'IDE, mais cet impact est conditionné par la qualité des institutions dans les pays d'accueil. De la même lignée, Salacuse et Sullivan (2005)³ trouvent un impact positif des traités bilatéraux d'investissement sur les afflux des IDE pour la période 1991-2000, mais uniquement pour ceux conclus avec les Etats-Unis (comparativement aux autres pays de l'OCDE).

Selon Sornarajah (1986)⁴ l'attractivité des IDE dépend beaucoup plus du climat économique et social dans les pays d'accueil, et que l'impact des traités bilatéraux d'investissement est très

¹ CNUCED (2007), "Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking", Nations Unies, New York et Genève.

² Neumayer Eric, Spess Laura (2005), "Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?", World Development, Vol. 33, No 10, pp. 1567-1585.

³ Salacuse J.W. and Sullivan N.P. (2005), "Do BITs Really Work? An Evaluation of Bilateral Investment Treaties and their Grand Bargain", Harvard International Law Journal, No.46, pp.67-130.

⁴ Sornarajah. M. (1986), "State Responsibility and bilateral Investment Treaties". Journal of World Trade Law. 20, pp.79-98.

limité. Driemeier (2003) quant à lui analyse l'impact des traités bilatéraux d'investissement sur les flux des IDE pour la période 1980-2000. Les résultats ne trouvent pas d'impact significatif sur les flux d'IDE dans les pays en développement.

2.2.3. La libéralisation financière

La libéralisation financière est également très appréciée des firmes multinationales désirant s'implanter parmi les pays en développement. C'est une forme susceptible d'attirer l'attention des investisseurs étrangers, à savoir la libéralisation financière. Néanmoins l'impact théorique de cette dernière sur la localisation des IDE est indéterminé. En effet, d'un côté, le développement, la solidité et l'efficacité du secteur bancaire d'un pays, d'un autre côté aider les firmes multinationales à financer leurs activités étrangères à l'aide de capitaux du pays d'accueil et, par conséquent, à transformer techniquement des IDE en simple investissements domestiques.

En ce qui concerne le facteur financier, Imen Mohamed Sghaier et Zouheir (2013)¹, examinent le lien de causalité entre l'investissement direct étranger (IDE), le développement financier et la croissance économique dans un panel de quatre pays d'Afrique du Nord (Tunisie, Maroc, Algérie et Egypte) sur la période 1980-2011. Ils trouvent des preuves solides d'une relation positive entre l'IDE et la croissance économique. Ils trouvent aussi la preuve que le développement du système financier national est une condition importante pour l'IDE à avoir un effet positif sur la croissance économique. Hermes et lenkisk (2003)² ont soutenu que le développement du système financier d'un pays d'accueil est une condition importante pour l'IDE ait un impact positif sur la croissance économique. Ils affirment en outre que le système financier bien développer contribue positivement au processus de diffusion technologique associé à l'IDE.

Comme le souligneront Campos et Kinoshita (2008), ces résultats suggèrent que, plus que les infrastructures financières déjà présentes sur place, ce sont les nouveaux efforts de libéralisation du système bancaire, couplés à leur efficacité, qui attireraient les firmes multinationales étrangères.

¹Imen Mohamed Sghaier and Zouheir Abida (2013), "Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth: Empirical Evidence from North African Countries", *Journal of International and Global Economic Studies*, 6(1), June 2013, pp. 1-13.

² Hermes N. et Lensink R. (2003), op. cit, pp. 142-163.

2.2.4. La stabilité politique et sociale

Il est entendu que la stabilité d'un pays ne se résume pas qu'à ses performances économiques mais qu'elle s'étend également à son climat politico-social. Cette dernière constitue le plus souvent un des déterminants visé par les investisseurs. En effet, Le risque politique se matérialise généralement par des coups d'Etat, guerres civiles, émeutes, expropriations d'actifs, blocages des comptes et des fonds, terrorisme, conflits régionaux, népotisme, crimes organisés...etc. Ainsi, si la probabilité d'un ou d'une suite de coups d'Etats est élevée, même si la rentabilité du projet est attrayante, il est probable que le pays n'intéressera pas les investisseurs. Il y a donc fort à parier évitent de s'installer dans les économies où leurs activités sont susceptibles d'être interrompues, temporairement ou définitivement, par des manifestations d'insécurité.

Mise à part cette précision, la nécessité d'un cadre politico-social solide est facteur préalable à l'attraction des IDE semble faire consensus au sein de la littérature empirique plus récente portant sur le sujet, et ce même si différentes variables explicatives ont été utilisées pour le démontrer. La plus courante d'entre elles reste l'indice composé de plusieurs mesures allant de la fréquence à la violence des mouvements d'insécurité perpétrés. L'analyse empirique de Busse et Hefeker (2005) porte plus précisément sur les déterminants des stocks d'IDE de 83 pays en développement sur la période 1984-2003, Notons également que celle de Fedderke et Romm (2005)¹ concerne les IDE entrants au sud-africains entre 1960 et 2003. Tandis que celle de Singh et Jun (1995) s'intéresse aux flux d'IDE entrants de 31 pays en développement entre 1970 et 1993. Les auteurs trouvent que ces indices sont généralement associés à des coefficients significatifs et arborant le signe attendu lorsqu'ils sont utilisés comme régresseurs à travers les différentes estimations économétriques vouées à déterminer la localisation des IDE.

D'autres auteurs se sont, pour leur part, appuyés sur des variables plus précises pour prendre en compte l'instabilité politico-sociale dans leur étude sur la localisation des IDE. Root et Ahmed (1979)² se réfèrent sur la fréquence de changements de gouvernement et d'attaques à main armée, Schneider et Frey (1985) sur le nombre de grèves et d'émeutes, alors que Brainard (1997) examine s'il y a eu ou non un coup d'Etat au cours de la décennie étudiée.

¹ Fedderke Johannes W., Romm Aylit T. (2006), "Growth Impact and Determinants of Foreign Direct Investment into South Africa, 1956-2003", *Economic Modelling*, Vol. 23, Issue 5, pp. 738-760.

² Root F.R. et Ahmed A.A. (1979), "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Economic Development and Cultural Change*, vol.27, No.04, pp.751-767.

Parmi l'ensemble de ces variables, seul le nombre de jours de travail perdus à cause des grèves introduit dans l'estimation de Singh et Jun (1995) échoue à obtenir de la significativité en tant que déterminant d'IDE. Et encore, ceci serait dû au fait que les données ayant trait à ce phénomène social pourraient être biaisées, les pays évitant de reporter ces chiffres les années connaissant de grandes interruptions dans le processus de production. En outre, Zang (2005) et Swain et Wang (1997)¹ ont étudié les déterminants de localisation des IDE hongkongais et taiwanais vers la Chine entre 1980 et 2001. Ils démontreront que les périodes d'instabilité politique de la Chine lors du mouvement de Tian'anmen, (ainsi que la phase de transition économique de la Hongrie pour les second cités), appréhendées par le biais de dummies temporelles, ont bien eu des conséquences négatives en termes d'IDE reçus par les pays concernés.

2.3. Les déterminants institutionnels de la localisation des IDE

Les firmes étrangères ne sont pas influencées uniquement par les dotations facteurs, mais aussi par leurs compensant institutionnelle, qui explique en partie leur choix d'implantation et justifie les différences des flux des IDE entre les différents pays.

Selon la Banque Mondiale (1998)²: «*le terme 'institution' réfère à un ensemble de règles formelles et informelles régissant les actions des individus et des organisations dans une société*».

Selon Ménard (2003)³ définit les institutions comme «*un ensemble de règles durables, stables, abstraites et impersonnelles, cristallisées dans des lois, des traditions ou des coutumes, et encastrées dans des dispositifs qui implantent et mettent en œuvre, par le consentement et/ou la contrainte, des modes d'organisations des transactions*».

Les analyses empiriques récentes retiennent généralement trois mesures assez générales des institutions: la démocratie, la corruption et le cadre judiciaire et administratif d'un pays. L'utilisation de ces indicateurs a permis de dégager un consensus empirique sur la relation entre institution et investissement direct étranger. Comme on pouvait s'y attendre, une économie démocratique, dénuée de corruption, transparente et pourvue d'un environnement

¹ Wang Zhen Quan, Swain Nigel (1997), "Determinants of Inflow of Foreign Direct Investment in Hungary and China: Time-Series Approach", *Journal of International Development*, Vol. 9, No 5, pp. 695-726.

² Banque Mondiale (1998), "Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter", *World Bank Latin American and Caribbean Studies, Viewpoints*, Washington D.C.P. 2.

³ Ménard C. (2003), "L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats, *Cahiers d'économie politique*", No. 44, le Harmattan.

légal efficace et impartial semble être plus à même d'intéresser les investisseurs internationaux.

2.3.1. La démocratie

La littérature économique consacrée à déterminer la localisation des IDE aborde l'élément démocratique dans le sens large du terme. Il est ainsi généralement représenté par deux grandes composantes :

- **les droits politiques:** qui reflètent la capacité des citoyens à participer librement au processus politique (droit de voter, de postuler à des postes publics et d'élire des représentants qui auront leur mot à dire dans les mesures gouvernementales).
- **les libertés civiles:** la possibilité de développer des opinions, des associations et une autonomie personnelle sans interférences de l'Etat.

Sur la base de la littérature existante, une grande majorité des études empiriques soutient l'idée selon laquelle les investissements transnationaux durables seraient attirés par un renforcement de la démocratie. Li et Resnick (2003)¹ portent son étude sur les institutions démocratiques et des Affaires étrangères Entrées d'investissements directs vers 53 pays en développement entre 1982 et 1995, confère une importance supérieure aux avantages autocratiques par rapport aux avantages démocratiques vis-à-vis des entrées d'IDE. Mais d'un autre côté Jakobsen et de Soysa (2006)² trouveront la relation inverse à partir des mêmes données en ajoutant simplement 46 pays d'accueil à l'échantillon retenu tout en transformant la variable dépendante sous forme logarithmique.

Néanmoins, Harms et Ursprung (2002)³ ont étudié l'impact de deux éléments démocratiques sur les IDE sur les investissements transnationaux durables entrants de 62 pays en développement entre 1989 et 1997. Ils aboutissent, pour leur part, à un coefficient significativement positif des « droits politiques » et des « libertés civiles » à travers leurs régressions. En outre, les résultats de ces auteurs soutiennent que, plutôt que d'agir comme un frein, le taux de syndicalisation d'une économie lui permettrait de recevoir plus d'IDE.

¹ LI Quan, Resnick Adam (2003), "Reversal of Fortunes: Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries", *International Organization*, Vol. 57, Winter, pp. 175-211.

² Jakobsen Jo, de Soysa Indra (2006), "Do Foreign Investors Punish Democracy? Theory and Empirics, 1984-2001", *Kyklos*, Vol. 59, No 3, pp. 383-410.

³ Harms Philipp, Ursprung Heinrich W. (2002), "Do Civil and Political Repression Really Boost Foreign Direct Investments?", *Economic Inquiry*, Vol. 40, Issue 4, October, p 651-663.

2.3.2. La corruption

Selon l'OCDE¹ la corruption, est souvent perçue comme une dimension cruciale des institutions et la cause majeure de la stagnation économique et de l'échec des programmes de réformes. Les recherches récentes sur la gouvernance ont montré qu'en général la corruption est une des principales contraintes pour les entreprises des PED.

La plupart des études empiriques cherchant à examiner l'impact de la corruption sur les IDE aboutisse à un effet négatif. L'étude de Voyer et Beamish (2004)², ont examiné empiriquement l'effet de la corruption sur l'investissement étranger direct japonais, bien que confirmant l'influence négative de la corruption sur les IDE japonais allant s'implanter parmi 59 pays en 1998, soulignera que cette relation ne vaut qu'en ce qui concerne les nations émergentes d'accueil de l'échantillon et non les nations industrialisées. Les auteurs expliquent cette différence de réaction par le fait que le développement économique s'accompagne généralement d'une amélioration des structures légales anticorruption. De fait, les écarts de corruption entre pays avancés sont moins prononcés et ont donc moins d'impact sur le choix du lieu d'implantation des firmes multinationales.

Alors que, Egger et Winner (2006)³ présentent une analyse empirique sur l'impact de la corruption, pour un panel de sorties d'IDE bilatéraux de 21 pays de l'OCDE dans 59 pays de l'OCDE et hors OCDE⁴ pour la période (1983-1999). En isolant l'impact de la corruption des autres déterminants des IDE, tels que la proximité du marché ou des dotations de facteurs, les auteurs trouvent un impact négatif de la corruption sur les IDE. Il est démontré que la prise en compte de la corruption est importante pour les IDE intra-OCDE mais pas pour les IDE extra-OCDE. Par ailleurs, l'impact de la corruption a diminué au cours des années. Pour les auteurs, ceci suggère que d'autres facteurs (tels que la croissance du marché), soient devenus relativement plus importants que la corruption.

¹ OCDE (2003), "L'approche des entreprises dans la lutte contre les pratiques entachées de corruption", Documents de travail sur l'investissement international, No. 2003/2, Juin.

² Voyer Peter A., Beamish Paul W. (2004) "The Effect of Corruption on Japanese Foreign Direct Investment", Journal of Business Ethics, Vol. 50, pp. 211-224.

³ Egger P. and Winner H. (2006), "How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study", Economic development and cultural change, The University of Chicago.

⁴ Comme pays d'accueil, les pays de l'Europe, Canada, Japon, Algérie, Chine, Inde...

Matthias Busse et Carsten Hefeker (2005)¹, explorent les liens entre les risques politiques, les institutions et les investissements directs étrangers. Pour un échantillon de 83 pays en développement menée pour la période 1984 à 2003, ils ont identifiés les indicateurs qui comptent le plus pour les activités des sociétés multinationales. Les résultats montrent que la stabilité du gouvernement, les conflits internes et externes, la corruption et les tensions ethniques, la loi et l'ordre, la responsabilité démocratique de gouvernement, et la qualité de la bureaucratie sont des déterminants très significatifs des flux d'investissements directs étrangers.

De même, Bassu A. et Srinivasan K (2002)² ont étudié à partir d'un panel dynamique de sept pays africains (Botswana, Lesotho, Ile Maurice, Mozambique, Namibie, Swaziland et Ouganda), les principaux déterminants des flux d'IDE. Ils montrent que la stabilité politique, la bonne gouvernance et le faible niveau de corruption sont les principaux déterminants des IDE.

2.3.3. Le cadre judiciaire et administratif

Le dernier grand élément institutionnel qu'il nous reste à présenter concerne donc le cadre judiciaire et administratif. Selon Li (2005)³ : « une bonne gouvernance doit comporter les caractéristiques suivantes : une justice et une législation indépendantes, des lois justes et transparentes appliquées de manière impartiale, une information financière publique fiable ainsi qu'une confiance élevée dans les instances publiques ».

Tout d'abord, l'application et l'efficacité juridique d'un pays d'accueil, rassure les investisseurs étrangers en leur proposant une protection crédible des droits de propriété et de respect des contrats. Ceci devrait donc logiquement attirer les capitaux étrangers et notamment les IDE qui sont, par nature, plus exposés aux risques d'expropriation arbitraire, de rupture abusive de contrat et de vol d'innovation. Parmi les études empiriques réalisées et se rapportant à ce sujet figure celle de Bevan, Meyer et Estrin (2004)⁴ qui a étudié la situation

¹ Matthias Busse and Carsten Hefeker (2005), "Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment", Hamburg Institute of International Economics (HWWA), Neuer Jung fernstieg 21 – 20347 Hamburg, HWWA Discussion paper.315.

² Bassu A. and Srinivasan K. (2002), "Foreign Direct Investment in Africa –Some Case Studies.", Working Paper No. 261, 2000, p. 40.

³ LI Shaomin (2005), "Why a Poor Governance Environment Does Not Deter Foreign Direct Investment: The Case of China and its Implications for Investment Protection", Business Horizons, Vol. 48, p.298.

⁴ Bevan Alan, Estrin Saul, Meyer Klaus (2004), "Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies", International Business Review, Vol. 13, Issue 1, p.45

de l'investissement étranger et le développement institutionnel dans les pays en transition, les résultats de l'étude démontrent que leurs indices de couverture et d'efficacité légale font partie des déterminants les plus influents d'IDE allant s'implanter parmi les pays en transition entre 1994 et 1998. L'étude Bénassy-Quéré, Coupet et Mayer (2007)¹ tentent d'évaluer économétriquement le rôle de la qualité des institutions dans un ensemble de 52 pays sur les IDE à la fois dans les pays d'origine et dans les pays d'accueil en y incluant une variable institutionnelle au cours de la période 1985-2000, ils aboutissent à des coefficients positifs et significatifs de leurs variables explicatives de sécurité des droits de propriété, de sécurité des contrats privés, de respect de propriété intellectuelle et d'efficacité de justice. D'un autre côté, En utilisant un Modèle des données de panel sur un échantillon de 107 pays entre 1990 et 1999 Méon et Sekkat (2004)² attribuent un coefficient non significatif à l'indicateur d'Etat de droit. De même, en utilisant une approche dynamique GMM sur un échantillon de 27 pays développés et en développement au cours de la période 1985-2008. Walsh et Yu (2010)³ aboutira à des résultats très mitigés quant à l'influence de variables d'indépendance judiciaire et d'efficacité du système légal sur les flux d'IDE entrants.

Les investissements directs et des investissements indirects (portefeuille) nécessitent des mécanismes de gouvernance différents de protection des investisseurs. La littérature sur l'effet de l'environnement de gouvernance (tels que le système juridique) sur l'investissement, qui avait été relativement sous-développé, a commencé à attirer plus d'attention récemment. Les études existantes, cependant, ont largement ignoré les différences entre les deux modes d'investissement en termes de protection des investisseurs. Leur conclusion qu'un environnement de mauvaise gouvernance décourage l'investissement direct étranger n'est pas correcte et ne parvient pas à expliquer pourquoi les pays avec un environnement de mauvaise gouvernance attirent quantité relativement importante de l'investissement direct, par opposition à des investissements de portefeuille. Nous introduisons un cadre qui mesure le niveau de l'environnement de gouvernance fondé sur des règles dans une économie de capital de réception, avec une attention particulière à l'information et à l'application des mécanismes de protection des investisseurs facilitée par un environnement de gouvernance différents. Nous soutenons que dans les pays avec un environnement de faible gouvernance fondé sur

¹ Bénassy-Quéré Agnès, Coupet Maylis, Mayer Thierry (2007), "Institutional Determinants of Foreign Direct Investment", *World Economy*, Vol. 30, Issue 5, pp. 764-782.

² Méon Pierre-Guillaume, Sekkat Khalid (2004), "Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy", *The World Economy*, Vol. 27, Issue 9, pp. 1475-1498.

³ Walsh James P., YU Jiangyan (2010), "Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach", *IMF Working Papers*, WP/10/187.

des règles, les investisseurs préfèrent l'investissement direct à l'investissement indirect (portefeuille), parce que le premier peut être mieux protégé par des moyens privés. De fait, Li et Filer (2007)¹ tentent d'examiner les effets de l'environnement de la gouvernance sur le choix du mode d'investissement et les implications stratégiques sur un échantillon de 44 pays au cours de la période 1996 et 1999. Ils trouvent la variable de la bonne gouvernance influence positivement les IDE, obtient un coefficient négatif dès lors que le ratio IDE/investissements étrangers totaux est régressé.

L'indépendance, l'impartialité et la légitimité du système judiciaire local sont également des éléments susceptibles de compter parmi les facteurs importants d'attractivité d'un territoire.

Section 3: Revue de littérature sur les déterminants de l'investissement direct étranger

L'analyse des déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en développement font l'objet de nombreux travaux. Beaucoup d'auteurs s'y sont consacrés et ont contribué à cette littérature, nous pouvons citer (Morisset 2000, Asiedu 2002, Stein. E and Daude. C 2001, Josph Djaowe 2009, Fayyaz Hussain et Kabibi Kimul 2012...etc). Un certain nombre de facteurs suggérés dans la littérature théorique et empirique constituent des déterminants d'IDE autant pour les pays développés que pour les pays en développement.

Spécifiquement l'analyse économétrique de (Morisset 2000)² porte sur les données en panel de 29 pays africains subsahariens. Il utilise, comme variables, le taux de croissance du PIB, le taux d'analphabétisme, le ratio exportations sur PIB, une variable d'infrastructures économiques (mesurée par le nombre de lignes de téléphone pour 1 000 personnes), et le rapport de la population urbaine sur la population totale). Par ailleurs, Morisset (2000) soutient que le Mali et le Mozambique ont réussi à améliorer leur attractivité de façon significative, grâce aux réformes entreprises dans ces pays, et qui sont : les mesures de stabilisation macroéconomique et politiques, les programmes de privatisation, les codes d'investissement attractifs, l'adoption des accords bilatéraux et internationaux relatifs à l'IDE et enfin, le rôle joué par les gouvernements dans la promotion de leur pays à l'étranger.

¹LI Shaomin, FILER Larry (2007), "The Effects of the Governance Environment on the Choice of Investment Mode and the Strategic Implications", *Journal of World Business*, Vol. 42, pp. 80-98.

²Morisset J. (2000), op. cit, pp.1-26.

Au-delà de la prise en compte des infrastructures, l'étude de (Boukllia-Hassane et Zatlà 2001)¹ s'intéresse à la question des déterminants de l'afflux d'IDE dans les PESM (Pays de l'Est et du Sud Méditerranée). Ils établissent une liste de quatre grandes familles des déterminants de l'IDE : Le premier ensemble regroupe les facteurs spécifiques au pays d'origine de l'IDE et détermine l'offre de capitaux externes. Ces « push factors » qui représentent le coût d'opportunité des investissements étrangers affectent, d'une façon globale, l'ensemble des économies périphériques de la région. Ensuite, il y a les facteurs internes au pays d'accueil « pull factors » qui incitent l'entreprise à se localiser à l'étranger. Ces facteurs sont spécifiques à l'économie réceptrice et déterminent la structure géographique des investissements étrangers. Il y a aussi les réformes économiques initiées dans les PESM. Ces réformes ont touché plusieurs domaines de l'économie, il s'agit des mesures de stabilisation macroéconomique, libéralisation du commerce et du change, promotion de l'investissement privé, les privatisations, ...etc. Enfin, il y a les dotations en infrastructures physiques des PESM. Il ressort de l'analyse économétrique sur données en panel de Boukllia-Hassane et Zatlà (2001) que le degré d'ouverture sur l'extérieur du pays d'accueil, ainsi que le niveau des infrastructures physiques affectent positivement le flux d'IDE entrants, particulièrement pour l'Égypte et la Turquie, dont les niveaux d'ouverture sur l'extérieur sont en deçà de la moyenne régionale. Le faible développement des infrastructures physiques en Algérie et au Maroc constitue selon les auteurs, une barrière à l'entrée des IDE dans ces deux pays, contrairement à Israël dont les dotations en infrastructures semblent contribuer de façon significative aux afflux des IDE. En moyenne, la croissance économique des PESM contribue faiblement aux fluctuations des IDE entrants dans l'ensemble des pays.

Alors que, (Asiedu 2002)² porte son analyse économétrique sur des données de panel pour les pays en développement, et tente d'expliquer pourquoi les pays africains subsahariens, n'ont pas profité de l'essor des IDE dans le monde en développement, en dépit des réformes économiques entreprises. Il rejette le rôle de l'ouverture économique sur les IDE pour les pays africains, considérant que les réformes commerciales africaines seraient jugées peu crédibles par les investisseurs étrangers. Il montre également que certains facteurs, traditionnellement admis comme étant des déterminants pertinents des IDE, ne sont pas valides dans le cas des économies africaines, à savoir le rendement du capital et le développement des

¹Boukllia-Hassane R. et Zatlà N. (2001), op. cit, pp.118-143.

²Asiedu E. (2002), op. cit, pp.107-119.

infrastructures. Il semble que l'Afrique subsaharienne est perçue comme une région structurellement moins attractive, même si certains pays jouissent de fondamentaux économiques semblables à d'autres pays en développement plus attractifs.

Pour sa part, (Dupuch 2004)¹ se penche sur les déterminants des flux d'IDE de 12 pays de l'Union Européenne (15 membres) vers les PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale). Au cours de la période 1993-2001, il montre que les principaux déterminants des IDE dans cette partie du monde sont : le différentiel des coûts salariaux entre les PECO et l'Union Européenne, le choix de la méthode de privatisation, la perspective d'intégration à l'UE, la proximité géographique de l'UE et l'intensité technologique des pays d'origine. En ce qui concerne la méthode de privatisation, les résultats montrent que les pays ayant optés pour les méthodes de vente directe au profit des investisseurs étrangers, ont attiré plus d'IDE. Il semble que les investisseurs étrangers soient réticents à partager le contrôle des entreprises avec les salariés locaux ou avec les citoyens. Ce partage du contrôle favorise, selon l'auteur, les défaillances des mécanismes de gouvernance d'entreprise. Par ailleurs, Dupuch (2004) soutient que la concentration des IDE dans trois grands pays (Pologne, Hongrie, République Tchèque) tient largement à leur proximité géographique de l'UE (frontière avec l'Allemagne et l'Autriche), mais également à leur avancement dans la transition vers l'économie de marché.

En utilisant un modèle empirique sur des données de panel des flux d'IDE des pays développés, vers 11 économies en transition d'Europe centrale et orientale, pour la période 1994-1998. (Bevan et Estrin 2000)² tentent de développer dans lequel les entrées d'IDE sont déterminées par la profitabilité espérée de l'investissement, qui est à son tour déterminée par la demande, le coût des facteurs, les coûts de transaction et le risque pays. Les déterminants de ces flux d'IDE sont : le PIB de l'économie d'accueil, le taux de croissance économique, le poids du secteur privé dans l'économie, le coût du facteur travail et la distance géographique entre le pays source et le pays d'accueil. La taille du marché des PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale) semble attirer les flux d'IDE vers cette région du monde. Par contre, le coût du facteur travail et la distance géographique ont un impact négatif sur les afflux d'IDE. La corrélation négative entre les flux d'IDE et la distance géographique traduit, selon Bevan

¹Dupuch S. (2004), "Les Investissements Directs Étrangers dans les Nouveaux Pays Adhérents à l'Union Européenne", *Revue Région et Développement*, No.20, pp.45-64.

²Bevan Alan A., Estrin Saul (2000), "The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies", *William Davidson Institute Working Papers Series*, No. 342.

et Estrin (2000) une distance culturelle et psychique, qui fait augmenter les coûts de communication et de coordination des affaires.

(Bouoiyour 2003)¹ quant à lui tente d'évaluer l'attractivité du Maroc pour le capital étranger il porte son analyse sur des données de panel pour la période 1990-2004. Les résultats indiquent l'existence d'un effet de concurrence entre les entreprises à participation étrangère et les entreprises marocaines et soulignent l'importance des coûts. Aussi que la qualité densité industrielle attire l'implantation des nouveaux investisseurs. Par ailleurs Bouoiyour (2003) confirme que le Maroc est une plateforme attractive pour les exportateurs étrangers.

En ce qui concerne le facteur financier, (Imen Mohamed Sghaier et Zouheir 2013)², examinent le lien de causalité entre l'investissement direct étranger (IDE), le développement financier et la croissance économique dans un panel de quatre pays d'Afrique du Nord (Tunisie, Maroc, Algérie et Egypte) sur la période 1980-2011. Ils trouvent des preuves solides d'une relation positive entre l'IDE et la croissance économique. Ils trouvent aussi la preuve que le développement du système financier national est une condition importante pour l'IDE à avoir un effet positif sur la croissance économique.

Dans la même lignée, (Greenwood et Jovanovic 1990)³ affirment que le système financier bien développé contribue à la croissance économique par le biais de deux canaux. D'une part, il mobilise l'épargne, ce qui augmente le volume des ressources disponibles pour financer les investissements, d'autre part, permet de déceler les projets d'investissement des moniteurs (c'est à dire en réduisant les coûts d'acquisition de l'information), ce qui contribue à accroître l'efficacité des projets réalisés.

D'un autre côté, l'analyse économétrique de (Thomas E., Robert G., 2001)⁴ porte sur un modèle multidimensionnel du pays d'origine des facteurs liés à l'IDE dans un marché émergent au Mexique. Les facteurs économiques, socio-politiques et géographiques sont émis l'hypothèse d'être les déterminants les plus importants pour l'implantation de l'IDE au

¹Bouoiyour, J. (2003). "The Determining Factors of Foreign Direct Investment in Morocco". CATT University of Pau (France). Saving and development No. Issue 1 (2007): pp. 91-105.

²Imen Mohamed Sghaier and Zouheir Abida (2013), op. cit, pp.1-13.

³Greenwood, J., and Jovanovic, B. 1990. "Financial development, growth, and the distribution of income," *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 1076-1107.

⁴Thomas Douglas E., Grosse Robert (2001) "Country-of-origin Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market: the Case of Mexico", *Journal of International Management*, Vol. 7, Issue 1, pp. 59-79.

Mexique. L'étude empirique présentée par l'auteur indique que certains facteurs, tels que le niveau du commerce bilatéral, le PIB du pays d'origine, le risque politique, la distance géographique, et le taux de change, sont liées à l'IDE au Mexique. Dans la même lignée, les relations entre l'IDE et les facteurs du pays d'origine, tels que la taille du marché (PIB) et la distance culturelle, qui ont déjà eu lieu dans la recherche sur les IDE dans les pays développés ne tiennent pas de la même manière dans les pays émergents contexte de marché. Aussi, les résultats montrent que, le coût salarial, le PIB et le taux de change contribuent de manière significative à l'explication de l'IDE entrant au Mexique.

En estimant les effets des déterminants de l'investissement direct étranger dans 29 régions chinoises de 1985 à 1995, Les régressions de (Cheng et Kwan 2000)¹ donnent les résultats suivants : le stock passé d'IDE est la variable explicative la plus significative, ce qui traduit selon les auteurs les effets d'agglomération, il semble que les régions ayant attirées le plus d'IDE dans le passé continuent à être les destinations privilégiées des IDE dans le présent, Par ailleurs, la hausse de 1% des coûts salariaux régionaux tend à réduire les entrées d'IDE de 0,5%. Aussi, les infrastructures et le revenu par tête régional ont un impact positif sur les entrées d'IDE. Par contre, la qualité de la main d'œuvre locale (approchée par des variables d'éducation) n'a pas d'impact significatif sur les entrées d'IDE, les auteurs rappellent que les premières vagues d'IDE vers la Chine se sont dirigées plutôt vers des secteurs faiblement intensifiés en éducation. Enfin, la proximité des provinces chinoises par rapport à Hong Kong et Taiwan contribue significativement à l'attractivité régionale vis-à-vis des IDE.

De plus, (Mottaleb et Kalirajan 2010)², analysent les déterminants des investissements directs étrangers sur les pays en développement. Pour cela, ils utilisent des données en panel de 68 pays à revenu faible et à revenu moyen-inférieur pour les années (2005, 2006, 2007), les résultats montrent que les pays avec des taux plus élevés de croissance du PIB, proportion plus élevée du commerce international et à l'environnement plus favorable aux entreprises sont plus propices pour l'attraction des IDE.

¹Leonard K. Cheng and Yum K. Kwan (2000), "What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience", Journal of International Economic Volume 51, Issue2, August 2000, pp. 379-400.

²Mottaleb, K. A. and K. Kalirajan (2010). "Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis", Australia South Asia Research Centre, ANU Working Paper, 2010/13.

D'un autre côté, (Fayyaz Hussain et Kabibi Kimul 2012)¹, explorent les différents facteurs responsables de la variation des investissements étrangers directs vers les pays en développement. En utilisant des données de panel de 57 pays à revenu faibles et inférieures et à revenu intermédiaire pour les dix dernières années (2000 à 2009). Les auteurs montrent que la taille du marché est le déterminant le plus important de l'investissement direct étranger dans les pays en développement. En outre, l'environnement macro-économique stable, l'intégration mondiale, la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée et un secteur financier développée ont également promouvoir l'investissement étranger direct dans les pays en développement.

Pour sa part, (Stein. E and Daude. C 2001)² s'est basé sur un Modèle gravitationnel sur un échantillon de 18 pays sources d'IDE et 58 pays hôtes dans la période de 1995- 1997, ils ont constaté que la qualité des institutions a un effet positif sur l'IDE. L'impact des variables institutionnelles est statistiquement significatif. En effet, les pays qui ont une bonne qualité des institutions sont susceptible d'attirer plus d'IDE et générer des externalités positives.

L'étude de (Schneider et Frey 1985)³ porte son analyse sur les déterminants politiques et économiques des IDE dans les pays les moins développés. Il ressort de leur modèle économétrique qu'un PIB réel par tête élevé et un déficit maîtrisé de la balance des paiements, sont les déterminants les plus significatifs de l'IDE. Aussi, l'aide bilatérale des pays développés et la stabilité politique influencent positivement les afflux d'IDE.

En outre, (Gastanaga, Nugent et Pashamova 1998)⁴ examinent l'impact des politiques et réformes économiques sur l'afflux des IDE, dans le cadre de la théorie éclectique de Dunning (1979). L'étude empirique porte sur les données de panel de 49 pays les moins développés dans le monde pour la période 1970-1995. Les auteurs soutiennent que les réformes économiques des pays d'accueil influencent le choix du lieu d'implantation des IDE. L'analyse économétrique de Gastanaga et al. (1998) donne comme déterminants des afflux d'IDE les variables suivantes : le taux de croissance économique espéré, la fiscalité des entreprises, le degré d'ouverture économique, le niveau de corruption.

¹Fayyaz Hussain and Kabibi Kimuli (2012), "Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries", SBP Research Bulletin Volume 8, Number 1, 2012.

²Stein E. et Daude C. (2001), "Institutions, integration and the location of foreign direct investment", OCDE Global Forum on International Investment -New horizons and policy challenges for foreign direct investment in the 21st Century-", Mexico city, 26-27 November.

³Schneider F. et Frey B.S. (1985), op. cit, pp. 161-175.

⁴Gastanaga V.M., Nugent J.B. and Pashamova B. (1998), "Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference do they Make?" World Development, vol.26, No.7, pp.1299-1314.

(Josph Djaowe 2009)¹ étudie l'existence d'une relation entre les investissements directs étrangers et la gouvernance à partir des données de panel pour des données collectées sur les six pays de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) durant la période 1993-2004. Les résultats de l'estimation économétrique montrent quatre variables qui sont statistiquement significatives à savoir le taux de croissance du PIB réel (variable du risque économique), la balance courante en % du PIB (variable du risque économique), la dette extérieure (variable du risque financier) et la stabilité politique (variable de gouvernance).

Néanmoins, (Wang Z, et Swain 1997)² analysent les facteurs qui expliquent le mieux les entrées de capitaux étrangers en Hongrie et en Chine au cours de la période (1978-1992). La taille des marchés des pays d'accueil se trouve à jouer un rôle positif, tandis que le coût de variables de capital et l'instabilité politique sont corrélés négativement les flux d'investissement. Il soutient l'hypothèse que le travail à faible coût et dépréciation de la monnaie sont des facteurs importants pour expliquer combien les entrées de capitaux étrangers dans un pays particulier. Il y a peu de preuves à l'appui des hypothèses classiques concernant les barrières tarifaires et les importations des variables. Aussi, les taux de croissance de l'OCDE montrent une corrélation positive significative avec l'investissement direct étranger en Hongrie.

Par ailleurs, (Claudia., Jörn, et Farid 2003)³ fournissent de nouvelles preuves sur les stocks d'investissements directs étrangers des entreprises allemandes. Pour cela, ils utilisent des données au niveau de l'entreprise pour les années (1990-2000) à décrire les tendances régionales et sectorielles des IDE allemand par des équations de type gravitationnel. Ils apportent des preuves sur les profils d'IDE par secteur, selon la taille de la société étrangère affiliée, et par le nombre de filiales par pays d'accueil. Bien que la taille du marché et la distance géographique ont un impact significatif sur les stocks d'IDE. Claudia., Jörn, et Farid (2003) constatent également des différences dans les déterminants de l'IDE entre les secteurs et entre la taille des filiales étrangères et le nombre de filiales étrangères.

¹Josph Djaowe (2009), "Investissements directs étrangers (IDE) et gouvernance : les pays de la CEMAC sont-ils attractifs? ", Revue africaine de l'Intégration Vol. 3, No. 1, janvier 2009.

²Wang Zhen Quan, Swain Nigel (1997), op. cit, pp. 695-726.

³Buch Claudia M., Kleinert Jörn, Toubal Farid (2003) "Determinants of German FDI: New Evidence from Micro Data", Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank Discussion Paper, pp. 09-03.

(Marcelo Braga, et Mario Jorge 2004)¹ tentent d'identifier les déterminants de l'investissement étranger direct dans les pays en développement. Afin d'entreprendre, ils performant un modèle économétrique pour l'analyse des données de panel pour 38 pays en développement (y compris les économies en transition) pour la période 1975-2000. Ils constatent que l'IDE est corrélé avec le niveau de scolarité, le degré d'ouverture de l'économie, des risques et des variables liées à la performance macro-économique comme l'inflation, le risque et le taux moyen de croissance économique. Les résultats montrent également que l'IDE a été étroitement associé à la performance du marché boursier. Il existe aussi des preuves de l'existence du lien de causalité dans le sens que le PIB menant à l'IDE, mais pas vice versa.

De même, (Ayachi et Berthomieu 2006)², tentent d'identifier les principaux déterminants européenne de la région MEDA. Pour cela il utilise des séries transversales avec la méthode des moments généralisées (MMG) d'un échantillon de dix pays sur la période (1990-2002). Pour l'auteur la région MEDA n'a pas encore atteint son stock d'IDE d'équilibre et ce malgré l'amélioration de certains critères d'attractivité. Les auteurs avancent que l'infrastructure politique (gouvernance), les infrastructures physiques, la taille du marché, l'effet d'agglomération et la distance sont les principaux déterminants des IDE reçus de l'Europe. Mais, les résultats empiriques semblent indiquer que les investisseurs européens ne se soucient que très peu des libertés politiques et civiles dans la région.

Certains travaux empiriques mettent l'accent sur le climat d'investissement comme facteur déterminant des IDE. Les travaux économétriques en données de panel avec effets fixes menés par (K. Sekkat et M. Véganzonès-Varoudakis 2004)³ sur un échantillon de 72 pays en développement, durant les années 1990, montrent que les réformes qui portent sur la libéralisation du commerce et du taux de change exprimées par le coefficient de Sachs-Warner ainsi que le climat d'investissement (politique et économique) sont les facteurs déterminants de l'attractivité des IDE. Selon leurs conclusions, certains pays de la région MENA (Algérie, Syrie, Egypte et Iran) souffrent d'un manque d'attractivité lié

¹Nonnemberg Marcelo Braga, Cardoso de Mendonça Mario Jorge (2004) "The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia, ANPEC, No.61.

²Ayachi F. et Berthomieu C. (2006) "Les déterminants des investissements directs étrangers européens et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés", Colloque du GDR CNRS "EMMA" (Economie Méditerranée Monde Arabe) sur le thème "Le partenariat euro-méditerranéen : Construction régionale ou dilution dans la mondialisation", Université de Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26-27 Mai.

³Sekkat, K. and M. Véganzonès-Varoudakis (2005), "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate and FDI in the MENA". Working paper DULBEA. No.5.

principalement au retard des réformes et à la déficience de l'environnement politique et des conditions économiques. En outre, ils expliquent que, malgré les innombrables réformes adoptées, particulièrement en Jordanie et au Maroc, ces pays demeurent tout de même moins performants comparativement aux pays de l'Asie de l'Est en matière d'attractivité des IDE. L'explication semble provenir de facteurs inobservables exprimés par les effets fixes de signe négatif obtenus par l'estimation de ce modèle en données de panel. Il serait alors nécessaire d'adopter des réformes encore plus importantes que celles mises en œuvre dans les pays de l'Asie de l'Est pour prétendre attirer plus d'IDE, estiment les auteurs de la Banque mondiale.

Les réformes structurelles (dont les réformes financières), la libéralisation et la privatisation comme déterminants de l'IDE ont été étudié par (Campos-Nauro et Kinoshita 2008)¹. En utilisant un échantillon de pays ayant opté pour ces réformes (19 pays d'Amérique latine et 25 pays d'Europe de l'Est) entre 1989 et 2004, les auteurs trouvent une forte relation entre les réformes et l'IDE, en particulier, la libéralisation financière et la privatisation.

(Diaw et Guidime 2012)², analysent les déterminants des investissements directs étrangers (IDE) dans les pays de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), au cours de la période (1995 – 2010). Les résultats obtenus à l'aide d'un modèle économétrique estimé dans un panel dynamique avec la Méthode des Moments Généralisés montrent que la taille de marché, l'ouverture de l'économie sur l'extérieur, la qualité de la main d'œuvre, celle des infrastructures et l'effet d'agglomération ont une influence positive et significative sur les flux d'IDE. A l'inverse, le niveau de développement financier, la volatilité du taux de change, le coût élevé des transactions et l'absence d'une politique commerciale commune ont un impact défavorable sur les flux d'IDE. Les auteurs arrivent à la conclusion selon laquelle les flux d'IDE, dans les pays de la CEDEAO, ne sont pas uniquement expliqués par des facteurs exogènes et formule, de ce fait, des recommandations de politiques économiques viables pour l'attraction de capitaux étrangers, afin de favoriser un financement stable de leurs balances courantes.

Pat ailleurs, (Rodriguez et Pallas 2008)³ examinent les déterminants de l'investissement direct étranger (IDE) en Espagne. En utilisant des données de panel dans la période (1993-2002),

¹Campos-Nauro F. and Kinoshita Y. (2008), op. cit. pp. 01-37.

²Adama DIAW et Camille Dètonджи GUIDIME (2012), "Une tentative d'explication des flux d'Investissements Directs Etrangers dans les pays de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) ", Revue Economique et Monétaire, No 11 - Juin 2012.

³Xose Rodriguez and Julio Pallas (2008), "Determinants of foreign direct investment in Spain", Taylor & Francis Journals, vol. 40(19), pp. 2443-2450.

l'analyse examine les variables sectorielles, régionales et macroéconomiques qui ont réussi à attirer des flux d'IDE. Les résultats empiriques suggèrent que l'écart entre la productivité du travail et le coût de la main-d'œuvre a été un déterminant important de l'IDE en Espagne au cours de la période (1993-2002). Aussi, les facteurs liés à la demande, l'évolution du capital humain, le potentiel d'exportation des secteurs et certains déterminants macro-économiques qui permettent de mesurer l'écart entre l'Espagne et la moyenne de l'Union européenne, jouent également un rôle très important dans l'attraction des flux d'IDE.

Alors que, (Tim J. Rogmans 2011)¹ analysent les facteurs qui expliquent le mieux les entrées de capitaux étrangers dans la région MENA au cours de la période (1987-2008). Pour cela, il utilise un modèle de régression multiple qui comprend les principaux paramètres liés aux entrées d'IDE (GDP PC, OPENNESS, RISK, ENERGY, OIL PRICE). Il constate que les résultats les plus robustes sont fournis par les modèles 5 et 6 qui sont basés sur ICRG et données sur les risques « Global Insight » respectivement. Ces modèles montrent que les IDE dans la région MENA (Moyen-Orient Afrique du Nord) est déterminé par le PIB par habitant, l'ouverture aux prix du commerce et du pétrole. Ainsi, les deux modèles montrent une relation négative entre l'IDE et les réserves d'énergie d'un pays et le profil de risque environnemental global (les pays présentant un risque plus élevé de l'environnement attirent plus d'IDE).

(Syed Mohammed Alavisab 2013)² tente d'identifier les déterminants économiques de l'investissement étranger direct (IDE) en Iran pour la période de 1991 à 2009. Les résultats obtenus à l'aide d'un modèle économétrique estimé dans un panel Modèle économétrique simple avec la méthode des moindres carrés ont été utilisés pour déterminer les divers facteurs économiques qui influent sur les entrées d'IDE, indiquent qu'il existe un effet positif et significatif de la croissance du PIB réel, la part des importations dans le PIB, le retour sur l'investissement et les infrastructures sur les IDE. Bien que l'effet de la consommation publique sur les flux d'IDE a été trouvé insignifiant avec un signe positif inattendu.

¹ Tim J. Rogmans (2011), "The determinants of Foreign Direct Investment in the Middle East North Africa Region", PhD thesis, Supervised by Prof. Dr. Ebber H.A, Nyenrod Busines University, Novembre.

² Syed Mohammed Alavisab (2013), "Determinants of foreign direct investment in Iran", International journal of Academic Research in Business ans social Science, 2013 ; 3(2), pp. 258-269.

Tableau (2.5) : Récapitulatifs des études empiriques et les résultats obtenus sur les déterminants des IDE dans les pays en développement et les pays émergents

Auteur (année) Variable expliquée	Echantillon	Méthodologie	Principales conclusions
Willhem. S.K (1998) IDE/PIB	67 économies émergentes au cours de la période (1978-1995)	MCO	Les variables « gouvernement » et « marché » sont les déterminants les plus significatifs des IDE entrants.
Singh et Jun (1995) IDE/PIB	31 pays en développement, (1970-1993)	Estimation en panel par groupe : critère de regroupement basé sur IDE%PIB (1%)	Risque politique (BERI), variables macroéconomiques : niveau de fiscalité et des exportations manufacturières et variables de contrôle.
Peter Nunnenkamp (2002) IDE/PIB	PVD	Estimation en données de panel	Variables de marché, variables monétaires, capital humain, taxes. Ici, les variables de marché sont les déterminants les plus significatifs.
Noorbakhsh. F, Paloni. A and Youssef. A (2001) IDE/PIB	36 pays en développement (Afrique, Asie, Amérique latine) (1980-1994)	Estimation en données de panels	Le niveau du capital humain affecte la distribution géographique de l'IDE, le capital humain est statistiquement significatif et son importance croît avec le temps.
Stein. E and Daude. C (2001) IDE/ PIB	18 pays sources d'IDE et 58 pays hôtes (1995- 1997)	Modèle gravitationnel	La qualité des institutions a un effet positif sur l'IDE. L'impact des variables institutionnelles est statistiquement significatif. Les pays qui ont une bonne qualité des institutions sont susceptible d'attirer plus d'IDE et générer des externalités positives.
Boujedra Faouzi (2003) IDE/PIB	28 pays en développement (les régions : Méditerranée et moyen orient, Amérique Latine et Caraïbes, Asie du sud et Pacifique, Afrique Subsaharienne (1980-2000)	Estimation en données de panel	Variables financières ; les résultats montrent une forte corrélation entre le risque pays et le ratio IDE/PIB.

Busse. M (2004) IDE	69 pays en développement et émergents (1972-2001)	Données de panel MCO	Une relation positive et statistiquement significative entre la démocratie et l'IDE ne tient pas compte des années 1970 et 1980, probablement parce que les FMN étaient contraintes d'accepter des conditions des droits politiques et libertés civiles dans les PED pas toujours favorables à cette période-là.
Baniak, Jacek et Jan(2002)	38 PVD pour la période (1975-2000).	Analyse en données de panel	Variables macroéconomiques de base, variables institutionnelles (taxes ou impositions). En cas de grandes fluctuations de ces variables, l'IDE rejette les IDE.
Head, Ries et Swenson (1999)	Déterminants des IDE japonais vers les Etats-Unis (1980 à 1992)	Analyse en données de panel	Les variables significatives : politiques d'incitation (subventions, réduction des taxes), effets d'agglomérations, taille du marché.

Source : Construit par l'auteur.

Conclusion du chapitre

En guise de synthèse, les pays cherchent à attirer les firmes multinationales et s'emploient pour se faire à améliorer les principaux aspects qui influencent les choix d'implantation des investisseurs étrangers a mesures susceptibles dès les séduire. Nous avons identifié. Tout au long de ce chapitre, les déterminants qui influencent l'attractivité d'un territoire, c'est-à-dire sa capacité à attirer et retenir les activités économiques. A l'issus de ce chapitre, nous pouvons dire que l'attractivité territoriale un concept qui a attiré l'attention de plusieurs auteurs. Chaqu'un d'eux l'appréhende en se référant à sa discipline.

Sur le plan théorique, nous avons fait le tour des différentes théories relatives à la localisation des investissements directs étrangers. Nous avons, par la suite, dressé un bilan des résultats des différents études empiriques sur les déterminants de l'attraction des investissements internationaux.

Pourtant, l'ensemble de ces travaux nous permettent d'avoir une assise pour approcher la problématique de notre travail. Nous nous situons de la ligné des travaux empirique économétrique sur les déterminants de la localisation des investissements étrangers. A travers une analyse empirique détaillée, nous étudions, dans le troisième chapitre, qui met en lumière les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA sur lesquels agissent les pays d'accueil lors de la mise en place de leurs politiques d'attractivité et ce, en utilisant l'économétrie des données de panel.

Chapitre III.

Les déterminants des investissements Directs étrangers: Investigation Empirique sur la région MENA

Section 1 : Aperçu sur le profil de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)

Section 2 : Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée)

Section 3 : Investigation Empirique sur la région MENA

Introduction du chapitre

L'attractivité est devenue un nouvel impératif pour les pays quel que soit leur niveau de développement Michalet, C. A. (1999). D'une part, la mondialisation contraint les gouvernements à poursuivre leurs efforts en vue de soutenir les entreprises nationales au milieu d'une concurrence mondiale de plus en plus accrue. D'autre part, les décideurs doivent dorénavant s'efforcer d'attirer sur le sol national les implantations étrangères concurrentes des firmes locales. La nation devient alors un produit qu'il faut promouvoir sur le marché mondial des territoires et l'Etat devient le promoteur des territoires d'accueil pour les investissements notamment en renforçant les facteurs d'attractivité et en instaurant des stratégies, moyens d'actions et politiques visant la séduction des entreprises internationales.

Les pays de la région MENA font partie des pays ayant fourni des efforts considérables en vue de renforcer leur attractivité et les gouvernements ont également entrepris une politique de promotion du territoire.

L'objet de ce chapitre est de rechercher les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA, la question étant de savoir : « *Quels sont les facteurs les plus déterminants des investissements directs étrangers dans la région MENA?* ». Pour ce faire, une première section présente un aperçu sur le profil de la région MENA, la seconde section est consacrée à la méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée), c'est une analyse empirique sur des données de panel. L'équation des déterminants de l'IDE sera estimée par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Etant donné que cette dernière suppose que tous les paramètres soient identiques pour tous les pays. Elle risque d'être biaisée si l'hétérogénéité inhérente des pays est négligée. Nous réaliserons les tests qui permettent de discriminer entre les modèles à effets fixes et les modèles à effet aléatoires et nous interpréterons les résultats obtenus (section trois).

Section 1 : Aperçu sur le profil de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)

1.1. Description de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)

Le Moyen-Orient et Afrique du Nord dite la région (MENA) est une région économique qui abrite 355 millions d'habitants, dont 85% vivent dans des pays à revenu intermédiaire (Maroc, Jordanie, Tunisie, Oman, Algérie, Yémen, Égypte et Syrie), 8% dans des pays à revenu élevé (Qatar, Bahreïn, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis, Kuwait, Libye, Israël) et 7% dans des pays à faible revenu. MENA est une région d'une grande diversité économique qui comporte à la fois de riches économies pétrolières du Golfe et des pays pauvres en ressources par rapport à leur population, tels que l'Égypte, le Maroc et le Yémen. Pendant le dernier quart de siècle, deux facteurs ont profondément influencé la prospérité économique de la région : le prix du pétrole et l'héritage de la politique et structures économiques dans lesquels l'Etat avait un rôle dominant. Au déclenchement du Printemps arabe, elle possédait de multiples atouts : une population jeune, instruite, une base de ressources solide et une résilience aux chocs économiques qui lui ont permis de surmonter la crise financière internationale de 2008-2009. Les économies étaient en train de rebondir, tandis que la Tunisie et l'Égypte disposaient un matelas de réserves de change grâce aux revenus du tourisme et aux entrées de capitaux étrangers. La pauvreté absolue était peu répandue, environ 4% de la population vivent avec moins de 1,25 dollar par jour. Mais les bénéfices de la croissance ne concernaient qu'une petite élite, une situation qui a nourri la frustration sociale et engendré un ressentiment généralisé.

Il existe différentes définitions possibles de la région MENA, en fonction de l'approche adoptée, les objectifs de recherche et les contraintes imposées par la disponibilité des données. Dans notre étude, la région MENA est composée de 13 pays suivants: Algérie, Bahreïn, Égypte, Jordanie, Koweït, Israël, Maroc, Oman, Arabie Saoudite, Syrie, Tunisie, Turquie, Emirats Arabes Unis. D'autres pays qui peuvent être considérer une partie de la région MENA sont l'Iraq, le Soudan, Libye, Qatar, Liban, Yémen. L'Iraq et les Territoires palestiniens sont clairement à l'intérieur de la région MENA géographiquement, mais sont tous les deux exclus de l'échantillon en raison de la non disponibilité des données. À l'exception d'Israël et la Turquie, tous les pays de l'échantillon sont arabes. Israël et la Turquie sont généralement inclus dans les définitions de la région Moyen-Orient en raison de leur situation géographique, le partage du Golfe avec les Cinq membres arabes du Conseil de Coopération

du Golfe (CCG) et de ses liens historiques, politiques, culturels et religieux avec d'autres pays de la région MENA. De la richesse d'Israël, il est aussi un pays concerné pour aider à comprendre le rôle des ressources naturelles dans la détermination des flux d'IDE.

Malgré certaines similitudes culturelles entre les pays de la région MENA, la région représente une grande variété de pays, allant géographique du Maroc à la pointe occidentale de l'Afrique du Nord à l'Iran dans le golfe Persique, des pauvres aux riches, stable à instable et petite à grande. Géographiquement, le Moyen-Orient et Afrique du Nord peuvent être décomposés en plusieurs régions. Les trois Etats nord-africains de l'Ouest (Maroc, Algérie, Tunisie) sont considérés comme la région du Maghreb. Avec l'Egypte, ils constituent l'Afrique du Nord. La région du levant se compose de la Syrie et la Jordanie. Le levant est aussi généralement entend également inclure Israël et les territoires palestiniens. La région du Golfe est composée de Cinq membres du Conseil de Coopération du Golfe ou CCG (Bahreïn, Koweït, Oman, Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis).

1.2. Aperçu sur la croissance économique dans la région MENA

Pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA), le commerce extérieur et l'investissement privé sont essentiels pour assurer de nouveaux moteurs de croissance et de dynamisme. Grâce à des échanges commerciaux et des investissements accrus, les pays de la région seront en mesure de réaliser une croissance plus rapide, de réduire la pauvreté, de créer davantage d'emplois, et d'améliorer le niveau de connaissance, de compétences, et de productivité de leur main-d'œuvre.

A la faveur des réformes de libéralisation économique et de privatisation mises en application dans les différentes branches économiques à partir du début des années 90, la croissance économique a connu un essor certain ces dernières années. Le tableau (3.1) fournit quelques données de base sur les pays de la région MENA ainsi que quelques statistiques qui sont particulièrement pertinents dans le contexte de la recherche effectuée.

Tableau (3.1): Quelques statistiques sur les pays de la région MENA en 2011

Pays	Pop M	PIB US \$	PIB par habitant US \$	OPEC O/N	OMC Années d'adhésion
Algérie	37.76	198,77e	5.414e	Oui	Non
Bahreïn	1.293	25,87	22.918	Non	1995
Egypte	79.392	235,58	2.930e	Non	1995
Jordanie	6.731	28,88	4.618	Non	2000
Koweït	3.125	160,67	43.638e	Non	1995
Maroc	32.059	99,21	3.082	Non	1995
Oman	3.025	69,97	23.380	Non	2000
Arabie Saoudite	27.762	669,51	23.599e	Oui	2005
Syrie	21.804	59,147	3.050e	Non	Non
UAE	8.925	348,60	40.951e	Oui	1996
Tunisie	10.753	46,44	4.350e	Non	1995
Turquie	73.059	774,78	10.477	Non	1995
Israël	7.765	258,21	34.265	Non	1995

Source: FMI - World Economic Outlook Database 2011.

A partir du tableau (3.1), on peut constater que les 3 économies (Arabie Saoudite, Emirats Arabes Unis et l'Algérie) en termes de PIB global de la région sont tous membres de l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole). L'Egypte est le pays le plus peuplé, il a des niveaux relativement faibles de revenu par habitant. Les pays du Golfe (le Bahreïn, le Koweït et les Emirats Arabes Unis) sont petits et ils ont tous les trois des niveaux élevés de revenu par habitant.

Parmi les pays de l'échantillon, il y a 11 pays qui sont membres de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). Adhésion à l'OMC est importante en ce sens que les Etats membres

s'engagent à un cadre fondé sur des règles pour le commerce et les investissements internationaux. La récente entrée la plus importante dans l'OMC a été celle de l'Arabie saoudite en 2005, ce qui a stimulé beaucoup de libéralisation de l'économie saoudienne ainsi que la mise en place de la SAGIA, (*Saudi Arabian General Investment Authority*). Aujourd'hui, même si l'OMC compte 153 Etats membres l'ensemble, deux des 11 pays de la région MENA sont toujours pas membres de l'OMC.

1.3. Les caractéristiques des IDE dans la région MENA

Depuis les vingt dernières années, l'investissement direct étranger connaît un essor spectaculaire en raison de l'intégration croissante des économies nationales à l'économie mondiale, du processus de libéralisation économique de plusieurs pays en développement et de la concurrence internationale dans laquelle sont engagées les multinationales. Les pays en développement bénéficient d'entrées d'IDE de plus en plus importantes et sont en même temps de plus en plus nombreux à investir à l'étranger.

Selon de nombreux économistes, l'investissement direct étranger, favorise d'une façon ou d'une autre à la création d'un climat des affaires plus propice et favorable en matière de compétitivité et de complémentarité, il représente alors un facteur clé pour le progrès de l'économie des pays de la région MENA. Ce type de financement externe a connu une tendance croissante au fil des années du temps. Cette tendance s'explique en partie par les programmes de privatisation de grande envergure qui ont été mises en œuvre par ces pays au cours des dernières années. Par ailleurs, les différentes réformes appliquées dans ce contexte ont permis d'améliorer les entrées d'IDE vers la région MENA. Cette amélioration est due aux investissements faits dans les industries pétrolières et gazières en Algérie et dans les pays de Golfe CCG, l'agriculture, l'industrie et le tourisme au Maroc, Israël, Tunisie ainsi qu'en Turquie¹.

Le tableau (3.2) présente quelques données concernant les flux et les stocks d'IDE dans les 13 pays de la région MENA.

¹CNUCED (2009), " Rapport sur l'investissement dans le monde ", op. cit.

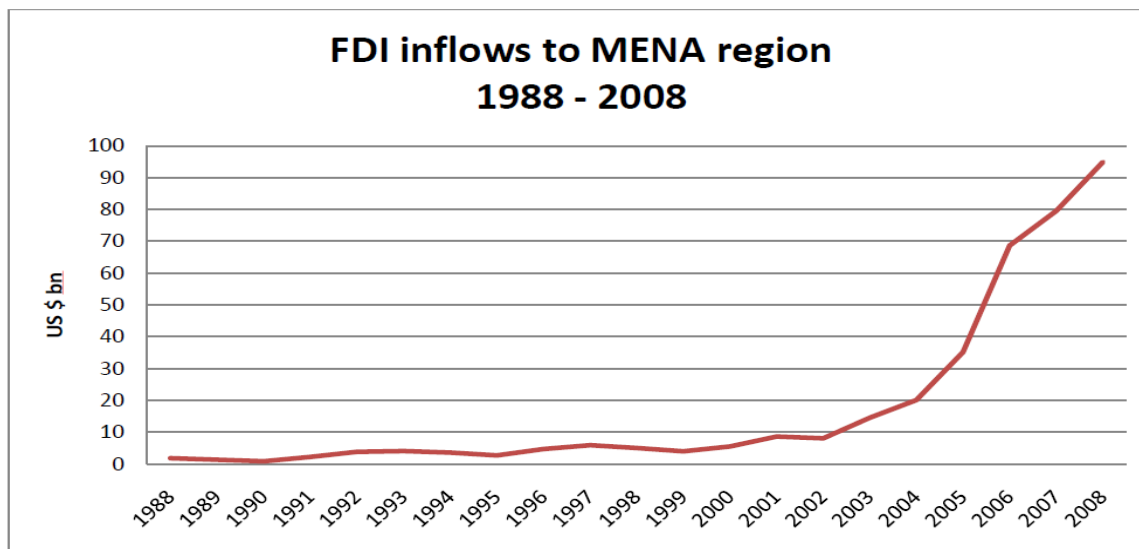
Tableau (3.2): Les IDE dans la région MENA (2008)

Pays	Flux d'IDE (Millions \$ US)	Stocks d'IDE (Millions \$ US)
Algérie	2.646	14,845
Bahreïn	1.794	14,844
Egypte	9.495	59,988
Jordanie	1.954	18,012
Koweït	56	911
Maroc	2.388	41,001
Oman	2.928	11,993
Arabie Saoudite	38.223	114,277
Syrie	2.116	10,337
UAE	13.700	62,420
Tunisie	2.761	29,083
Turquie	19.760	80,838
Israël	5.510	60.220

Source: Rogmas T.J (2011), “The determinants of Foreign Direct Investment in the Middle Esat North Africa Region”, Phd thesis, Supervised by prof. Dr. Ebber H.A., Nyenrode Busines University November, p.61... Update of the UNCTAD world investment Report (2011).

En termes d'investissements directs étrangers, comme en 2008, l'Arabie saoudite, les Emirats arabes unis et l'Egypte représentent plus de la moitié du stock d'IDE dans la région. Dans le cas de l'Arabie Saoudite et les Emirats Arabes Unis, une grande partie de ces IDE sont entrées dans les pays au cours des dernières années. Il est vrai qu'une augmentation substantielle a été enregistrée, mais elle reste encore insuffisante à l'échelle mondiale.

Figure (3.1): L'investissement direct étranger dans la région MENA
(Flux nets en % du PIB)

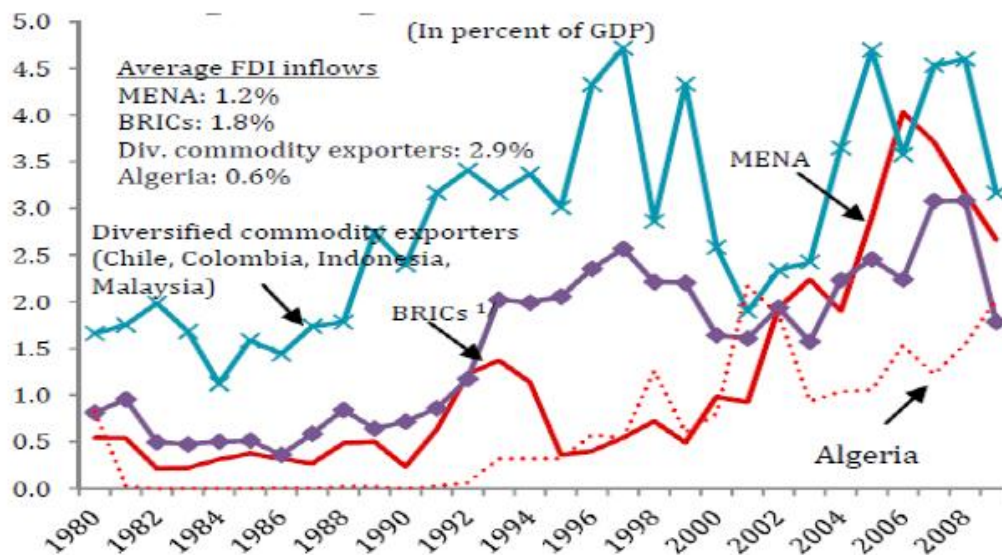


Source: Rogmas T.J (2011), op. cit, p.78.

Cependant, L'évolution qu'ont connue les économies de la région MENA dans l'attraction des IDE reste faible par rapport à leur potentialité et leurs performance. La figure (3.2) montre que les réalisations de la région MENA en matière d'attraction des IDE restent encore faibles à l'égard de son potentiel et ses performances supérieures aux autres pays, les Cinq pays économique en transition (BRICs), et quelques pays exportateurs (Chili, Colombie, Indonésie, Malaisie). Nous pouvons observer que l'économie de la région enregistre un taux bas dans l'attraction des IDE par rapport aux autre pays. Ce faible taux est principalement lié à l'existence de plusieurs obstacles économiques.

Nous pouvons constater aussi, que l'économie algérienne enregistre le taux le plus bas dans l'attraction des IDE. Ce faible taux est lié à la période de crise importante qu'a connue le pays dans les années 1990 ainsi qu'à certains autres obstacles économiques et financiers¹.

¹Reggad S. (2008), "Foreign Direct Investment: The Growth Engine to Algeria", Korea Review of International Studies, Vol. 11, No. 1, p. 80.

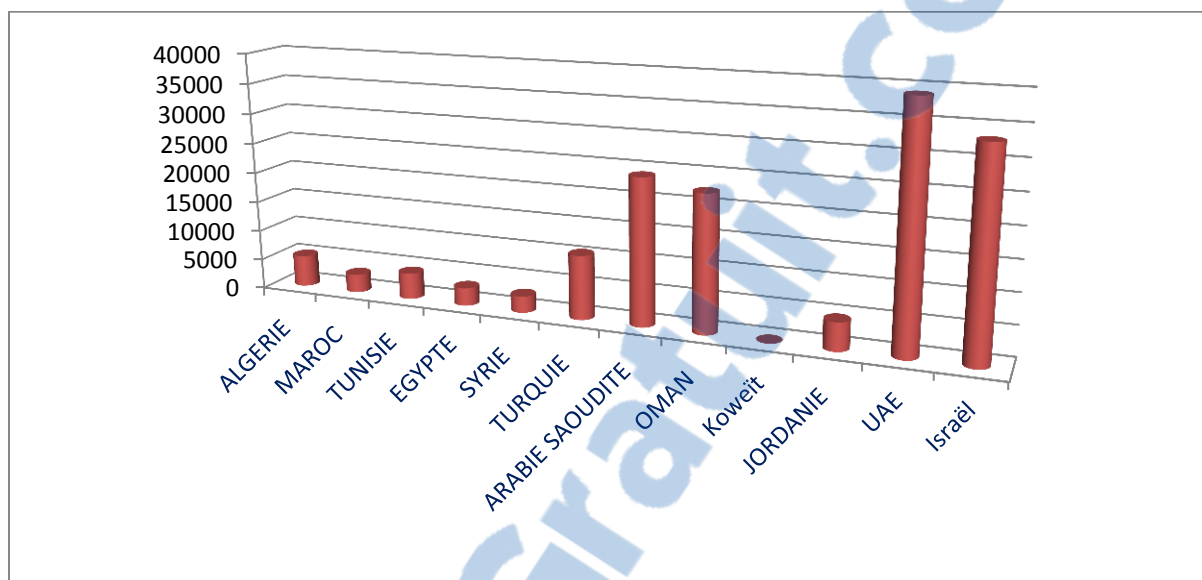
Figure (3.2): IDE, une comparaison entre les pays (flux nets en % du PIB)

Source: The African Development Indicators, World Bank, 2008.

1.4. Les investissements direct étranger dans la région MENA

Dans son dernier rapport sur les perspectives de l'économie mondiale, le fonds monétaire international relève que l'incertitude, la volatilité et l'agitation sociale continuent de marquer la situation dans les pays en développement au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. Dans ce sillage, les investissements étrangers directs dans la région ont diminué de plus de la moitié en 2011, pour s'établir à environ 9,5 milliards de dollars contre 22,7 milliards de dollars en 2010; la baisse la plus importante a été observée en Égypte, en Jordanie et en Syrie. La Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED) explique cette baisse des IDE par une tendance des pays de la zone euro à rapatrier les investissements étrangers afin d'améliorer leur balance des paiements, dynamiser leurs créations d'emploi et améliorer leur tissu industriel. Les troubles politiques, particulièrement en Tunisie, en Egypte et en Syrie, devraient les faire baisser de manière prononcée. D'autres pays, tels que la Turquie et Israël devraient mieux s'en sortir.

Figure (3.3): L'investissement direct étranger dans la région MENA en 2011
(Flux nets en % du PIB)



Source: The African Development Indicators, World Bank Database, 2011.

Dans une enquête a été menée durant l'été 2011 par la *banque mondiale et the Economist Intelligence Unit* de 316 cadres décideur d'entreprise multinationales ciblant les pays en développement dans la région MENA un quart de ces investisseurs déclaraient avoir mis leur projet en attente, 18% les avaient reconsidérés, 11% annulés et 6% s'étaient même retiré d'investissement engagés. Un tiers d'entre eux seulement n'avaient pas changé leurs plans¹. Dans un contexte où les flux d'IDE au niveau mondial ont progressé de 10,9% en 2013, en particulier en Europe (+25,2%) et en Amérique Latine (+17,5%), leur part destinée aux pays en voie de développement a atteint un nouveau sommet de 759 milliards d'USD. La fragilité macro-économique et les incertitudes politiques rendent toutefois les investisseurs prudents.

1.4.1. L'investissement direct étranger en Afrique du Nord

- L'investissement direct étranger (IDE) en Algérie²

Concernant les IDE, on observe une nette baisse des investissements européens et un regain d'intérêt des investisseurs du Golfe. On peut également noter une réorientation des IDE sur le

¹ ANIMA (2012), "Gérer la transition en Méditerranée : Bilan 2011 et impact des crises sur les investissements étrangers", Etude No. 62 / Octobre 2012.

² <http://www.planet-expert.com/fr/pays/algérie/investissement-direct-etranger-ide>

marché domestique à travers la multiplication des projets de développement des transports et des infrastructures. Riche en ressources naturelles et stable économiquement, l'Algérie attirait ces dernières années des flux croissants d'IDE, leur stock restant faible. En 2012, ils ont baissé, cela s'explique selon certains par l'introduction de la règle de 49/51 qui limite à 49% la participation qu'un investisseur étranger peut détenir dans une entreprise locale. À cela s'ajoute l'obligation pour les soumissionnaires étrangers, pour les contrats publics, de trouver des partenaires locaux. Après la nette diminution de 2012, durant le premier semestre 2013, les IDE entrants ont bien augmenté, dépassant les 2 milliards d'euros. Ils devraient atteindre les 3 milliards sur l'ensemble de l'année 2013. Les autorités entendent améliorer le climat d'investissement en 2014 et développer des partenariats entre des entreprises publiques et des entités étrangères. Malgré un potentiel non-négligeable, le climat des affaires reste perfectible. Ainsi, l'Algérie a été classée 153ème sur 189 pays dans le classement « *Doing Business 2014 de la Banque mondiale* ». Les investisseurs pourraient également devenir plus prudents suite à la prise d'otage sur le site gazier d'In Amenas qui s'est finie dans le sang (40 morts), en janvier 2013. Suite à ce drame, les compagnies pétrolières Stat oil et BP ont retiré leur personnel. Le site devrait être de nouveau fonctionnel durant le premier semestre 2014. Enfin, un gisement pétrolifère d'environ 1,3 milliards de barils a été découvert en décembre 2013, il devrait attirer de nouveaux investisseurs. La série de mesures protectionnistes prise par le gouvernement algérien, de même que la corruption, les lourdeurs bureaucratiques, la faiblesse du secteur financier et l'insécurité juridique relative aux droits de propriété intellectuelle sont des freins à l'investissement. Officiellement, le gouvernement demeure cependant engagé dans la libéralisation économique et continue à rechercher l'investissement étranger dans des secteurs tels que les infrastructures, les télécommunications, l'énergie et l'eau. Actuellement, les secteurs attirant le plus d'IDE sont l'énergie, les télécommunications et le tourisme.

- **L'investissement direct étranger (IDE) au Maroc¹**

Les autorités marocaines ont su attirer au cours des dernières années un flux relativement conséquent de capitaux étrangers, s'appuyant essentiellement sur le programme national de privatisations, la conversion de la dette extérieure en investissements et les opérations de concession de services publics. D'autres secteurs ont pris le relais, notamment le secteur

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/maroc/investissement-direct-etranger-ide>

bancaire, le tourisme, l'énergie et l'industrie. Toutefois, le niveau des IDE reste modeste et pourrait apporter une contribution plus forte au décollage économique du pays. Plusieurs grands groupes se sont installés récemment au Maroc, ainsi des sociétés françaises Safran et Renault. Après avoir enregistré un repli en 2009-2010 sous l'effet de la récession mondiale, les flux d'IDE sont repartis à la hausse depuis 2011, malgré la crise de la zone euro et les révolutions du "printemps arabe". En 2013, le Maroc a reçu la plus grande quantité d'IDE du Maghreb et se classe parmi les premiers au niveau du continent africain. Il est également à noter que le pays a gagné huit places dans le classement «*Doing Business 2014 de la Banque mondiale*», relatif à la qualité du climat des affaires 87ème sur 189 pays. La France, l'Arabie Saoudite et l'Espagne sont les principaux investisseurs. Les IDE sont concentrés essentiellement dans le secteur de l'immobilier, suivi de l'industrie et du tourisme. La stabilité du Maroc devrait cependant attirer les investisseurs. De plus, un vaste projet de modernisation économique a été lancé pour stimuler les IDE. Casablanca notamment, ambitionne de devenir un centre financier international.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Égypte ¹**

Avant l'éclatement de la crise politique, la progression rapide des flux de nouveaux investissements avait fait de l'Égypte la 1ère destination d'IDE au Proche Orient, et la 3ème du monde arabe derrière l'Arabie Saoudite et les Emirats-Arabes-Unis. La croissance dynamique de l'économie égyptienne (autour de 7% avant la crise), la position géographique stratégique, une main d'œuvre à bas coût et qualifiée, un potentiel touristique unique, des réserves énergétiques conséquentes, un marché intérieur important, et le succès des réformes engagées par les autorités (dont de nombreuses privatisations) étaient autant de facteurs expliquant cette forte hausse d'IDE. Le contexte régional était également à prendre en compte puisque l'Égypte a bénéficié d'une abondante liquidité des Pays du Golfe, conséquence directe de la hausse des recettes générées par les exportations de pétrole. Après s'être taris du fait de la crise économique mondiale puis la révolution sociopolitique de 2011, les flux d'IDE ont rebondi en 2012. Selon les estimations officielles, les flux d'IDE devraient augmenter de 33% durant l'année fiscale (2012-2013). D'après le Rapport sur les investissements mondiaux 2013 publié par la CNUCED, l'Égypte est la 7ème destination des flux d'IDE à destination de l'Afrique. Les IDE viennent principalement de l'Union Européenne, des Etats-Unis et des pays

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/egypte/investissement-direct-etrange-ide>

arabes. Ils portent principalement sur le tourisme, la construction, les télécoms, les services financiers, l'énergie et la santé.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Tunisie¹**

Les investissements directs étrangers en Tunisie représentent 10% des investissements productifs, génèrent le tiers des exportations et plus de 15% du total des emplois. D'après le Rapport sur les investissements mondiaux 2013, la Tunisie figure parmi les 11 principales destinations des flux d'IDE entrant en Afrique. Après leur fléchissement ces dernières années sous l'effet de la récession mondiale, de la révolution sociopolitique qui a éclaté dans le pays et de la crise de la zone euro, les IDE ont rebondi en 2012, augmentant de 79% par rapport à 2011. En 2013, ils ont chuté de 24%. Le gouvernement espère la reprise des investissements étrangers avec la promulgation du nouveau Code d'investissements et des décisions fiscales qu'il contient. Les principaux secteurs d'investissement sont le textile, l'informatique, les services aux entreprises, l'énergie et le tourisme. La répartition sectorielle montre une orientation résolue vers l'industrialisation.

Tableau (3.3) : L'investissement direct étranger (IDE) en Afrique du Nord

L'investissement direct étranger (IDE) en Algérie			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	2.264	2.571	1.484
Stocks d'IDE (millions USD)	19.209	21.780	23.264
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	113	103	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	62	-
Nombre d'investissements greenfield***	20	3	1
IDE entrants (en % de la FBCF****)	3,9	5,0	2,7
Stock d'IDE (en % du PIB)	11,9	11,0	11,1
L'investissement direct étranger (IDE) au Maroc			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.574	2.568	2.836
Stocks d'IDE (millions USD)	45.082	44.516	48.176
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	109	96	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	69	-
Nombre d'investissements greenfield***	4	5	1
IDE entrants (en % de la FBCF****)	5,7	8,2	9,2
Stock d'IDE (en % du PIB)	49,6	44,4	49,2

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/tunisie/investissement-direct-etrange-ide>

L'investissement direct étranger (IDE) en Égypte			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	6.386	-483	2.798
Stocks d'IDE (millions USD)	73.095	72.612	75.410
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	35	82	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	46	-
Nombre d'investissements greenfield***	25	7	13
IDE entrants (en % de la FBCF****)	15,5	-1,3	7,0
Stock d'IDE (en % du PIB)	34,1	31,4	29,8
L'investissement direct étranger (IDE) en Tunisie			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.513	1.148	1.918
Stocks d'IDE (millions USD)	31.182	31.414	33.634
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	59	76	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	86	-
Nombre d'investissements greenfield***	5	3	-
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	59	76	-
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	59	76	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	86	-

Source : CNUCED. Dernières données disponibles. Publiées sur le lien de PLANET EXPERT : Partenaire des PME à l'International <http://www.planet-expert.com/fr>. Note : * L'indicateur de Performance de la CNUCED est basé sur un ratio entre la part du pays dans le total mondial des IDE entrants et sa part dans le PIB mondial. ** L'indicateur de Potentiel de la CNUCED est basé sur 12 indicateurs économiques et structurels tels que le PIB, le commerce extérieur, les IDE, les infrastructures, la consommation d'énergie, la R&D, l'éducation, le risque pays. *** Les investissements greenfield correspondent à la création de filiales ex-nihilo par la maison mère. **** La formation brute de capital fixe (FBCF) est un indicateur mesurant la somme des investissements, essentiellement matériels, réalisés pendant une année.

1.4.2. L'investissement direct étranger au Moyen-Orient

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Arabie saoudite ¹**

Longtemps freiné par un cadre réglementaire peu attractif, l'investissement étranger en Arabie Saoudite a enregistré une reprise grâce à l'adoption en avril 2000 d'un code des investissements plus favorable et à son adhésion à l'OMC fin 2005. L'Arabie Saoudite est le principal récipiendaire d'investissements directs étrangers du Golfe et du Moyen-Orient. Selon le Rapport sur les investissements mondiaux 2013 publié par la CNUCED, le pays est le deuxième receveur d'IDE de la région Asie occidentale après la Turquie. Les tensions politiques et sociales et la diminution de l'accès au crédit ont récemment freiné les IDE, mais

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/arabie-saoudite/investissement-direct-etrange-ide>

cela devrait être passager. Le gouvernement d'Arabie Saoudite a investi massivement dans les infrastructures nationales pour attirer les investissements. Les IDE sont l'un des moyens les plus efficaces pour diversifier l'économie nationale et assurer l'emploi des jeunes générations. Les autorités accueillent les IDE en fonction de leur capacité à transférer de la technologie, employer et former de la main d'œuvre nationale, favoriser le développement économique et valoriser les matières premières locales.

L'inflation maîtrisée et des taux de changes relativement stables, l'ouverture aux capitaux étrangers de l'amont gazier, ainsi que des programmes extensifs de privatisation font partie des avantages qui attirent les investisseurs dans le pays. La performance efficace du secteur bancaire mène la croissance du secteur non-pétrolier. Enfin, l'accès aux plus grandes réserves pétrolières du monde, un coût de l'énergie très faible et un niveau de vie élevé sont des atouts décisifs pour les investisseurs étrangers.

- **L'investissement direct étranger (IDE) à Bahreïn ¹**

En termes de pourcentage du PIB, le stock d'IDE entrants est en baisse. Dans un contexte de crise financière mondiale et d'instabilité politique très forte, les flux d'IDE à destination du Bahreïn se sont très fortement contractés et les perspectives de redressement son incertaines. Compte tenu du climat politique, les investisseurs optent plus pour les pays voisins comme le Qatar ou Dubaï, épargnés par la vague de soulèvement des pays arabes. De plus, les IDE au Bahreïn ont été limités par la lente avancée du programme de privatisation et un marché du travail rigide.

Le Bahreïn jouit cependant d'un environnement économique et réglementaire ouvert et attractif pour les entreprises internationales à la recherche d'un portail vers les marchés du Golfe et du Moyen Orient. Selon *l'Heritage Foundation*, le Bahreïn est classé 12ème économie la plus libre au monde en 2013. Le Bahreïn bénéficie de la réglementation fiscale la plus basse du Golfe, sans restriction de zone franche. La propriété étrangère d'entreprise à 100% est autorisée dans plus de 95% des activités économiques, sans avoir à recourir à un partenaire local. Cependant, le pays peine à attirer de nouveau les investisseurs tant qu'il n'y a pas une vraie réconciliation entre la monarchie sunnite et l'opposition chiite. L'excellence des infrastructures logistiques du Bahreïn est aussi l'un des facteurs principaux

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/bahrein/investissement-direct-etranger-ide>

de l'attractivité du pays (notamment l'aéroport international, un nouveau port et un projet de pont entre le Bahreïn et le Qatar). Enfin, l'accès aux nouvelles technologies de l'information et de la communication est largement répandu. Le secteur des services demeure le secteur principal pour les IDE. Le Koweït et la Turquie sont les deux principaux investisseurs au Bahreïn.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Israël** ¹

Le régime de l'investissement en Israël est libéral et la plupart des activités sont ouvertes aux investisseurs privés nationaux et étrangers. Après avoir connu un fort ralentissement en (2009-2010) sous l'effet de la crise économique mondiale, et surtout du ralentissement américain (les start-up israéliennes étant très dépendantes de la conjoncture outre Atlantique), les flux d'IDE ont rebondi depuis 2011 et continuent de se renforcer. En 2013, les flux d'IDE à destination du pays ont augmenté de 48% par rapport à 2012. Israël bénéficie d'atouts certains: une forte activité de R&D, une main d'œuvre qualifiée et polyglotte. Mais le pays souffre d'un environnement géopolitique particulièrement instable.

- **L'investissement direct étranger (IDE) au Koweït** ²

Après un fort ralentissement en 2011, les flux d'IDE à destination du Koweït sont en augmentation. Ils se sont montés à 1,8 milliards d'USD en 2013. Le Koweït a toujours été un pays ouvert aux IDE. Avec l'introduction de nouvelles lois ces dernières années, le pays est encore plus ouvert au capital étranger. Dès 2003, une nouvelle loi sur les IDE était entrée en vigueur permettant aux investisseurs étrangers de posséder 100% d'une entreprise dans certains secteurs. Cette loi a aussi permis de mettre en place des avantages fiscaux et d'autres bénéfiques pouvant attirer de nouveaux investisseurs, qui devront en échange garantir un quota d'employés Koweïtis.

Certaines décisions ont été prises depuis, permettant l'ouverture du marché boursier aux non-koweïtiens, la présence d'opérateurs étrangers dans la pétrochimie et l'implantation de banques étrangères dans le pays. Une loi relative à la fiscalité frappant les sociétés étrangères (qui ramène de 55% à 15% le taux maximum de l'impôt appliqué aux bénéfices réalisés par les entreprises étrangères et exempte les revenus de portefeuille), a été adoptée en janvier

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/israel/investissement-direct-etrange-ide>

² <http://www.planet-expert.com/fr/pays/koweit/investissement-direct-etrange-ide>

2008. Si l'ouverture des champs pétroliers du Nord aux sociétés pétrolières internationales semble bloquée, l'élargissement de leur participation à travers des accords techniques « renforcés » reste envisagé. Des textes législatifs sur les BOT et les zones franches (janvier 2009) et sur la création d'un régulateur boursier indépendant (en janvier 2010) fournissent aussi un cadre plus favorable à l'investissement international, direct et financier. La politique actuelle de promotion des IDE se concentre sur un nombre de secteurs dans lesquels l'expertise étrangère et les investissements peuvent être bénéfiques. Cela inclut en 2014 le secteur des infrastructures, le traitement de l'eau et les communications. Le Koweït essaie également de promouvoir les investissements dans les secteurs bancaire et financier : services d'aides à l'investissement, assurance, information technologique et logiciels. Sont aussi mis en avant, les investissements dans les hôpitaux et le secteur pharmaceutique. Les autorités sont aussi intéressées par les capitaux étrangers dans des secteurs comme le fret, le tourisme, l'immobilier et le développement urbain.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Jordanie**¹

L'économie jordanienne a historiquement bénéficié des investissements massifs des pays du Golfe qui sont passés de 74 millions USD en 2002 à 3,1 milliards USD en 2006. Mais ces IDE sont tombés, sous l'effet de la crise internationale, à 1,5 milliard USD en 2011, une tendance qui s'est confirmée en 2012 et 2013. Pour redynamiser ces flux, le gouvernement a prévu de vastes projets d'infrastructures (eau, transport, énergie nucléaire) pour lesquels il a besoin de financements extérieurs et privés. La Jordanie cherche en effet à devenir un carrefour logistique régional, notamment pour les réseaux électriques et de transports. Les investissements se concentrent aussi dans le domaine de l'immobilier (résidentiel et commercial), des services financiers et dans des projets touristiques importants. La poursuite des programmes d'investissement en cours, projets industriels, immobiliers et d'infrastructure, financés principalement par des investissements directs étrangers, soutient l'activité économique. Néanmoins, le resserrement des crédits étrangers et la perte de confiance des investisseurs pourraient freiner à nouveau les flux d'IDE en 2014, en particulier dans le secteur de l'immobilier. En 2013, les IDE ont totalisé 1,4 milliard d'USD.

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/jordanie/investissement-direct-etrange-ide>

- **L'investissement direct étranger (IDE) à Oman¹**

L'afflux d'IDE dans le pays est en légère augmentation. Les stocks d'IDE ont été relativement faibles en 2011 et 2012 mais les perspectives de croissance pour ces prochaines années semblent positives. La croissance des investissements s'est accélérée en 2013, notamment avec la poursuite du développement de la zone économique spéciale de Duqm, qui implique la construction d'un port, d'un aéroport, d'une raffinerie et d'infrastructures touristiques. Cette dynamique devrait se poursuivre en 2014. Le Sultanat d'Oman tente d'attirer les investisseurs à travers un régime fiscal privilégié et des exonérations de droits de douane. Le Sultanat bénéficie d'une grande stabilité politique et macroéconomique. Cependant, l'accès à un nombre limité de secteurs et la pression exercée par le gouvernement pour que les entreprises étrangères recrutent une main-d'œuvre locale sont des obstacles aux investissements étrangers. Oman a été classé 47^{ème} du classement « *Doing Business 2014 de la Banque mondiale* ». Le secteur pétrolier reste celui qui attire le plus les investissements étrangers. Fin 2013, l'État a signé un accord avec BP pour l'exploitation d'un nouveau champ gazier. Les principaux pays investisseurs sont les États-Unis, les Émirats Arabes Unis, le Japon et la Chine.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Syrie²**

Avant la crise que connaît le pays depuis mars 2011, la Syrie s'était engagée dans une ouverture graduelle de son économie, passant d'une économie centralisée et fermée à un modèle qui tend vers une économie de marché. Dans un contexte régional particulièrement difficile, le pays a tenté de mettre en place les mécanismes d'une économie de marché afin de regagner la confiance des investisseurs étrangers. Le corpus économique-juridique syrien a subi une rénovation en profondeur au cours de la décennie passée. Des réformes structurelles telles que la rénovation du code du commerce (2007), du code maritime (2008), la loi de finance de (2004), ou encore la loi bancaire de (2004) ont permis d'abandonner progressivement le modèle d'économie dirigée en vigueur depuis des décennies. Cette mise à jour du cadre législatif et fiscal, l'implantation d'un système bancaire privé et de compagnies d'assurance privées (nationales ou étrangères), l'ouverture du marché local avec la libéralisation des importations (suppression progressive des obstacles tarifaires à l'accès au

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/oman/investir>

² <http://www.planet-expert.com/fr/pays/syrie/investissement-direct-etrange-ide>

marché et réorganisation de l'administration douanière avec l'assistance de l'Union Européenne) étaient autant de résultats tangibles. La Syrie a également mis en place des cités industrielles pour offrir un cadre privilégié aux entreprises qui souhaiteraient s'implanter.

Les investissements étrangers étaient croissants dans le pays, mais la grave crise politique, économique et sociale qui a dégénéré en guerre civile a mis un frein à ce dynamisme et entraîné un reflux des IDE.

- **L'investissement direct étranger (IDE) en Turquie**¹

Selon le Rapport sur les investissements mondiaux 2013 de la CNUCED, la Turquie est le premier receveur d'IDE de la région d'Asie occidentale, passant devant l'Arabie Saoudite. L'Etat a procédé à beaucoup de réformes législatives pour faciliter l'accueil des investissements étrangers (exemption de taxes et autres mesures incitatives), comme la création de l'Agence de Soutien et de Promotion des Investissements en Turquie", vitrine des efforts entrepris envers les opérateurs étrangers. La stabilisation politique et les bonnes performances économiques qui ont succédé à la crise de 2001 ont permis un essor des flux d'IDE, jusqu'à ce que la crise financière mondiale ne tarisse ces flux. Les IDE ont été très dynamiques en 2011 en partie du fait du développement des partenariats public-privé pour les grands projets d'infrastructure et des mesures comme rationalisation administrative, le renforcement de la propriété intellectuelle, la fin du dépistage des IDE, les réformes structurelles en vue d'une future adhésion à l'UE. Mais les flux ont ralenti depuis 2012 dans le contexte de la crise de la zone euro. En 2013, ils se sont élevés à 10,1 milliards USD, en baisse de 5,3% par rapport à 2012.

- **L'investissement direct étranger (IDE) aux Emirats Arabes Unis**²

Selon le Rapport sur les investissements mondiaux 2013 publié par la CNUCED, les Emirats Arabes Unis sont le 3ème receveur des IDE à destination de la région d'Asie occidentale, derrière la Turquie et l'Arabie Saoudite. Les principaux pays investisseurs aux Emirats sont la Grande-Bretagne, le Japon et Hong-Kong. En 2013, les Emirats ont attiré 12 milliards USD, la stabilité politique et économique du pays attirant les IDE fuyant les révolutions du "Printemps Arabe". L'essentiel des stocks d'IDE est concentré dans les hydrocarbures et la

¹ <http://www.planet-expert.com/fr/pays/turquie/investissement-direct-etranger-ide>

² <http://www.planet-expert.com/fr/pays/emirats-arabes-unis/investissement-direct-etranger-ide>

production d'eau et d'électricité. Les atouts des Emirats sont un accès aisé aux ressources pétrolières, un faible coût de l'énergie, une volonté de diversifier l'économie, et un pouvoir d'achat élevé. L'absence aux EAU de fiscalité directe sur les entreprises (à l'exception des banques, des compagnies pétrolières et des opérateurs de télécommunications) et sur les personnes, de contrôle des changes et de toute contraintes en matière de rapatriement des capitaux, ainsi que l'existence d'un secteur bancaire à la fois solide et rentable et le réservoir de main d'œuvre expatriée constituent d'indéniables atouts. La faiblesse principale de ce pays est la faible taille de son marché intérieur.

Tableau (3.4) :**L'investissement direct étranger (IDE) au Moyen-Orient**

L'investissement direct étranger (IDE) en Arabie saoudite			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	29.233	16.308	12.182
Stocks d'IDE (millions USD)	170.451	186.850	199.032
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	6	12	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	15	-
Nombre d'investissements greenfield***	38	68	78
IDE entrants (en % de la FBCF****)	29,5	14,3	10,1
Stock d'IDE (en % du PIB)	37,4	31,3	30,7
L'investissement direct étranger (IDE) à Bahreïn			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	156	781	891
Stocks d'IDE (millions USD)	15.154	15.935	16.826
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	111	147	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	61	-
Nombre d'investissements greenfield***	16	24	35
IDE entrants (en % de la FBCF****)	2,5	12,7	13,0
Stock d'IDE (en % du PIB)	69,1	61,7	63,2
L'investissement direct étranger (IDE) en Israël			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	5.510	11.081	10.414
Stocks d'IDE (millions USD)	60.220	66.590	75.944
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	48	33	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	66	-
Nombre d'investissements greenfield***	84	75	75
IDE entrants (en % de la FBCF****)	14,2	23,2	20,3
Stock d'IDE (en % du PIB)	27,7	27,4	31,6

L'investissement direct étranger (IDE) au Koweït			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	456	855	1.851
Stocks d'IDE (millions USD)	11.873	12.357	12.767
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	159	160	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	60	-
Nombre d'investissements greenfield***	30	55	38
IDE entrants (en % de la FBCF****)	1,9	3,4	6,2
Stock d'IDE (en % du PIB)	9,5	7,7	7,4
Flux d'IDE entrants (millions USD)	456	855	1.851
L'investissement direct étranger (IDE) en Jordanie			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.651	1.474	1.403
Stocks d'IDE (millions USD)	21.899	23.372	24.775
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	15	30	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	94	-
Nombre d'investissements greenfield***	10	6	14
IDE entrants (en % de la FBCF****)	26,2	20,5	17,5
Stock d'IDE (en % du PIB)	82,9	81,0	79,4
L'investissement direct étranger (IDE) à Oman			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.243	739	1.514
Stocks d'IDE (millions USD)	14.987,0	15.726,0	17.240,0
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	84	116	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	54	-
Nombre d'investissements greenfield***	4,0	5,0	8,0
IDE entrants (en % de la FBCF****)	7,6	3,4	6,4
Stock d'IDE (en % du PIB)	25,3	21,6	21,8
L'investissement direct étranger (IDE) en Syrie			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	1.469	1.059	-
Stocks d'IDE (millions USD)	9.939	9.939	9.939
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	105	98	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	55	-
Nombre d'investissements greenfield***	22	3	2
IDE entrants (en % de la FBCF****)	11,7	-	-
Stock d'IDE (en % du PIB)	16,4	15,5	18,3

L'investissement direct étranger (IDE) en Turquie			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	9.036	16.047	12.419
Stocks d'IDE (millions USD)	186.980	140.017	181.066
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	74	88	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	7	-
Nombre d'investissements greenfield***	103	71	75
IDE entrants (en % de la FBCF****)	6,5	9,5	7,6
Stock d'IDE (en % du PIB)	25,6	18,1	22,9
Flux d'IDE entrants (millions USD)	9.036	16.047	12.419
L'investissement direct étranger (IDE) aux Emirats Arabes Unis			
Investissement Direct Etranger	2010	2011	2012
Flux d'IDE entrants (millions USD)	5.500	7.679	9.602
Stocks d'IDE (millions USD)	77.727	85.406	95.008
Indicateur de performance*, rang sur 181 économies	62	87	-
Indicateur de potentiel**, rang sur 177 économies	-	19	-
Nombre d'investissements greenfield***	211	260	331
IDE entrants (en % de la FBCF****)	6,8	8,3	8,8
Stock d'IDE (en % du PIB)	27,4	25,2	26,9

Source : CNUCED. Dernières données disponibles. Publiées sur le lien de PLANET EXPERT : Partenaire des PME à l'International <http://www.planet-expert.com/fr>.

Section 2: Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée)

La majorité des études précédentes qui ont étudié les déterminants des investissements directs étrangers ont utilisé une régression linéaire sur des données de panel. L'objectif de cette étude est d'estimer, à partir des données de panel, les principaux déterminants des afflux d'IDE dans la région MENA. L'intérêt que nous portons pour les méthodes de l'économétrie des données en panel, réside dans le fait qu'elles permettent d'étudier le phénomène de l'IDE dans sa diversité comme dans sa dynamique. En effet, les données en panel intègrent les deux dimensions du phénomène de l'IDE à savoir : la dimension individuelle et la dimension temporelle. Cette double dimension confère aux méthodes de l'économétrie des données de panel, un avantage certain par rapport aux autres méthodes sur les données temporelles ou en coupe transversale.

L'utilisation des données de panel par rapport aux données en coupe ou chronologiques offrent plusieurs avantages (Hsiao 2003)¹:

- En combinant des séries temporelles et des observations en coupe instantanée, les données de panel fournissent plus de données informatives, plus de variabilité, moins de colinéarité parmi les variables, plus de degrés de liberté et plus de performance.
- Les données de panel peuvent détecter et mesurer plus facilement les effets qui ne peuvent être facilement observés dans les séries chronologiques ou des données en coupe instantanée.
- Elles permettent des estimations plus précises des paramètres. La complexité des comportements des individus étudiés est souvent mieux décrite. Les problèmes soulevés par la non-stationnarité des séries chronologiques et les erreurs d'estimations sont limités.
- L'utilisation des panels, nous permet d'abord de rendre compte simultanément de la dynamique des comportements et de leur éventuelle hétérogénéité. Ensuite, de procéder à des estimations en coupe et en série, améliorant ainsi la spécification du modèle.

Il existe plusieurs méthodes d'estimation des données de panel. Le choix est tributaire des hypothèses procédées sur les paramètres et sur les perturbations. Lorsque l'on considère un échantillon de données de panel, la toute première chose qu'il convient est de vérifier la *spécification homogène ou hétérogène du processus générateur de données*. Il s'agit, économétriquement parlant, de tester l'égalité des coefficients du modèle étudié dans la dimension individuelle. Sur le plan économique, les tests de spécification reviennent à déterminer si l'on est en droit de supposer que le modèle théorique étudié est parfaitement identique pour tous les pays, ou au contraire s'il existe des spécificités propres à chaque pays. Trois méthodes d'estimation sont envisageables : une estimation par les moindres carrés ordinaires; une estimation avec effets fixes; ou une estimation avec effets aléatoires.

- **Le modèle des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) :** La méthode des MCO consiste à minimiser la somme des carrés des erreurs. Elle repose sur des hypothèses stochastiques liées au terme d'erreur (les variables explicatives sont observées sans

¹Hsiao C. (1989), "Modelling Ontario Regional Electricity System Demand Using a Mixed Fixed and Random Coefficient Approach", *Regional Science and Urban Economics*, No.19, pp. 565-587.

erreur, l'espérance mathématique du terme d'erreur est nulle, erreurs non corrélés...etc.) et des hypothèses structurelles (absence de colinéarité entre les variables explicatives...etc.). Les estimateurs des MCO sont sans biais, convergents et fournissent les variances les plus faibles.

- **Le modèle à effets fixes :** Le modèle à effets fixes suppose que l'influence des variables explicatives (X_{kit}) sur la variable à expliquer (y_{it}) est identique pour tous les individus, quelque soit la période considérée ($b_{kit}=b_k$). Cependant, la constante est décomposée en trois : un coefficient invariable(b_0), un coefficient des spécificités individuelles (a_i) et un coefficient des spécificités temporelles(d_t) Le modèle s'écrit alors :

$$y_{it} = b_0 + a_i + d_t + \sum b_k X_{kit} + W_{it} \text{ (Sevestre, 2002, p.11)}$$

- **Le modèle à effets aléatoires :** Dans le modèle à effets aléatoires les spécificités individuelles et temporelles sont aléatoires. Le terme d'erreur (ϵ_{it}) est décomposé en trois : une perturbation idiosyncratique (W_{it}), un effet spécifique individuel (U_i) et un effet spécifique temporel(V_t). Le modèle s'écrit alors :

$$y_{it} = b_0 + \sum b_k X_{kit} + \epsilon_{nt} \text{ avec } \epsilon_{nt} = W_{it} + U_i + V_t \text{ (Sevestre, 2002, p.12)}$$

2.1. Tests de spécification ou tests d'homogénéité

2.1.1. Les procédures de tests de spécification

On considère un échantillon de T observations de N processus individuels $\{y_{i,t}, t \in Z, i \in N\}$ et $\{X_{i,t}, t \in Z, i \in N\}$ Par la suite, on notera $\{y_{i,t}\}$ et $\{X_{i,t}\}$ ces deux processus. On suppose que le processus $\{y_{i,t}\}$ est défini de façon générale par la relation linéaire suivante, $\forall i \in N, \forall t \in Z$:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i' X_{i,t} + \epsilon_{it} \dots \dots \dots (1.1)$$

Ou $\alpha_i \in R$, $\beta_i = (\beta_{1,i}, \beta_{2,i} \dots \beta_{K,i})'$ est vecteur de dimension (K, 1) on considère ainsi un vecteur de K variables explicatives :

$$x_{i,t} = (x_{1,i,t}, x_{2,i,t} \dots x_{K,i,t})' \dots \dots (1.2)$$

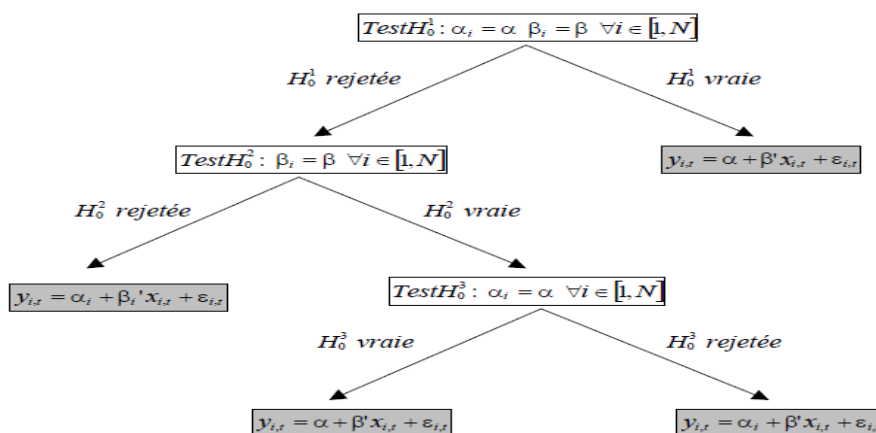
Les innovations ϵ_{it} sont supposées être *indépendants et identiquement distribués* de moyenne nulle et de variance égale, $\sigma_\epsilon^2, \forall i \in [1, N]$. Ainsi on suppose que les paramètres α_i et β_i du modèle (1.1) peuvent différer dans la dimension individuelle, mais l'on suppose qu'ils sont constants dans le temps.

2.1.2. Procédure générale

Si l'on considère le modèle (1.1), plusieurs configurations sont alors possibles :

1. Les N constantes α_i et les N vecteurs de paramètres β_i sont identiques : $\alpha_i = \alpha; \beta_i = \beta, \forall i \in [1, N]$. On qualifie alors le panel : *panel homogène*.
2. Les N constantes α_i et les N vecteurs de paramètres β_i sont différents selon les individus. On a donc N modèles différents, on rejette la structure de panel.
3. Les N constantes α_i sont identiques, $\alpha_i = \alpha, \forall i \in [1, N]$; tandis que les vecteurs de paramètres β_i diffèrent selon les individus. Dans ce cas, tous les coefficients du modèle, à l'exception des constantes, sont différents selon les individus. On a donc N modèles différents.
4. Les N vecteurs de paramètres β_i sont identiques $\beta_i = \beta, \forall i \in [1, N]$; tandis que les constantes α_i diffèrent selon les individus. On obtient un modèle à effets individuels. Pour discriminer ces différentes configurations et pour s'assurer du bien-fondé de la structure de panel, il convient d'adopter une procédure de tests d'homogénéité emboîtés. La procédure générale de test présentée dans Hsiao (1986) est décrite sur la figure (3.4).

Figure (3.4) : Procédure Générale de Tests d'Homogénéité



Source: Hsiao. C (1986), "Analysis of panel data", Econometric society Monographs. No.11, Cambridge University press, p.50.

- **Test d'homogénéité globale**

Dans une première étape, on teste l'hypothèse d'une structure parfaitement homogène (constantes et coefficients identiques) :

$$H_0^1: \alpha_i = \alpha \quad \beta_i = \beta. \forall i \in [1, N]$$

$$H_a^1: \exists (i, j) \in [1, N] / \alpha_i \neq \alpha_j \text{ ou } \beta_i \neq \beta_j$$

Nous utilisons alors une statistique de Fischer pour tester ces $(K + 1) (N-1)$ restrictions linéaires¹. Si nous supposons que les résidus ε_{it} sont indépendamment distribués dans les dimensions i et t ; suivant une loi normale d'espérance nulle et de σ_ε^2 ; Cette statistique suit une distribution de Fischer avec $(K + 1) (N - 1)$ et $NT - N (K + 1)$ degrés de liberté.

Par définition, la statistique de Fischer F associée au test d'homogénéité totale H_0^1 s'écrit sous la forme suivante²:

$$F_1 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_1) / [(N-1)(K+1)]}{SCR_1 / [NT - N(K+1)]}$$

Les conclusions de ce test sont les suivantes. Si l'on accepte l'hypothèse nulle H_0^1 d'homogénéité, on obtient alors un modèle pooled totalement homogène.

$$y_{i,t} = \alpha + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Mais, si nous rejetons l'hypothèse nulle, on passe à une seconde étape qui consiste à déterminer si l'hétérogénéité provient des coefficients β_i .

- **Test d'homogénéité des coefficients β_i**

La seconde étape consiste à tester l'égalité pour tous les individus des K composantes des vecteurs β_i .

¹Chaque β_i correspond K paramètres, pour panel N individus, le total NK paramètres. Mais $\beta_i = \beta$, il y a $NK-K$ restrictions. Pour $\alpha_i = \alpha$, il y a N constantes, il revient à imposer $N-1$ restrictions. Donc le total $(NK-K) + (N-1) = (N-1)(K+1)$.

²Regis Bourbonnais (2009), "Econometrie", 7ème édition, Dunod, Paris, p. 332.

$$H_0^2: \beta_i = \beta. \forall_i \in [1, N]$$

$$H_a^2: \exists(i, j) \in [1, N] / \beta_i \neq \beta_j$$

Sous l'hypothèse nulle, on n'impose ici aucune restriction sur les constantes individuelles α_i . De la même façon, on construit une statistique de Fischer pour tester ces (N-1) k restrictions linéaires. Toujours sous l'hypothèse d'indépendance et de normalité des résidus, cette statistique suit une loi de Fischer avec (N-1) k et NT - N (K + 1) degrés de liberté.

La statistique de Fischer F associée au test d'homogénéité totale H_0^2 s'écrit sous la forme suivante :

$$F_2 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_1) / [(N-1)K]}{SCR_1 / [NT - N(K+1)]}$$

Si l'on rejette l'hypothèse nulle H_0^2 d'homogénéité des coefficients β_i , on rejette alors la structure de panel, puisque au mieux seules les constantes α_i peuvent être identiques entre les individus :

$$y_{i,t} = \alpha + \beta_i X_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

On estime alors les paramètres vectoriels β_i en utilisant les modèles différents pays par pays. Si en revanche, on accepte l'hypothèse nulle H_0^2 d'homogénéité des coefficients β_i ; on retient la structure de panel et l'on cherche alors à déterminer dans une troisième étape si les constantes α_i ont une dimension individuelle.

- **Test d'homogénéité des coefficients α_i**

La troisième étape de la procédure consiste à tester l'égalité des N constantes individuelles α_i , sous l'hypothèse de coefficients β_i communs à tous les individus ¹:

$$H_0^3: \alpha_i = \alpha. \forall_i \in [1, N]$$

$$H_a^3: \exists(i, j) \in [1, N] / \alpha_i \neq \alpha_j$$

¹Alain Pirotte (2011), "Econométrie des données de panel : Théorie et application", édition Economica, Paris, France, p. 73.

Sous l'hypothèse nulle, on impose $\beta_i = \beta$. Sous l'hypothèse d'indépendance et de normalité des résidus, on construit une statistique de Fischer pour tester ces $N - 1$ restrictions linéaires. Cette statistique suit une loi de Fischer avec $(N - 1)$ et $N(T-1) - K$ degrés de liberté

$$F_3 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_{1,c'}) / (N - 1)}{SCR_{1,c'} / [N(T - 1) - K]}$$

Si l'on rejette l'hypothèse nulle H_0^3 d'homogénéité des constantes α_i , on obtient alors un modèle de panel avec effets individuels :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Dans le cas où l'on accepte l'hypothèse nulle H_0^3 , on retrouve alors une structure de panel totalement homogène (modèle pooled). Le test H_0^3 ne sert alors qu'à confirmer ou infirmer les conclusions du test H_0^1 , étant donné que le fait de réduire le nombre de restrictions linéaires permet d'accroître la puissance du test du Fischer.

2.2. Test de présence des effets individuels

La méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) est dite « méthode naïve » car elle consiste à appliquer les MCO sans prendre en compte la nature particulière des données ni celle des termes d'erreur. Ceci pourrait être accepté si les pays de l'échantillon appartenaient à un groupe homogène. Les méthodes de l'économétrie des données de panel permettent de mettre en lumière les effets individuels des pays de notre échantillon (c'est-à-dire, les effets qui ne varient pas dans le temps, mais qui varient d'un individu à un autre). Pour des données de panel de la forme suivante :

$$y_{i,t} = \alpha + \beta X_{i,t} + U_i + e_{it} \quad (e_{it} \sim iid)$$

Les effets individuels sont captés par le terme U_i . On présente graphiquement ces effets individuels par une intercepte propre à chaque individu. Pour vérifier la présence des effets individuels, il suffit de tester l'hypothèse nulle $H_0: U_i = 0$ dans la régression précédente.

Si l'hypothèse nulle est acceptée, alors il n'y a pas d'effets individuels, il y a seulement une intercepte commune à tous les individus. Dans ce cas on se réfère au modèle des MCO. Si l'hypothèse nulle est rejetée, on doit prendre en compte les effets individuels dans notre modèle. Sur un plan économique, ce test revient à déterminer si l'on est en droit de supposer

que notre modèle empirique est identique pour tous les pays de l'échantillon, ou au contraire s'il existe des spécificités propres à chaque pays. En d'autres termes, on cherche à savoir si le processus générateur de nos données peut être considéré comme homogène (le même pour tous les individus).

2.3. Modèle à effets fixes

Le modèle à effets fixes suppose que les relations entre la variable dépendante et les variables explicatives sont identiques pour tous les individus. Si l'on considère N individus, observés sur T_i périodes de temps et K variables explicatives, le modèle s'écrit alors ¹:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{K=1}^K \beta_K X_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Avec: α_i représente la spécificité individuelle, supposée fixe.

Pour étudier les propriétés des estimateurs du modèle à effets fixes, nous allons faire une hypothèse supplémentaire sur la nature du processus des résidus ε_{it} . Cette hypothèse constitue tout simplement la généralisation dans la dimension de panel de la définition d'un bruit blanc. Hypothèse (H₁) On suppose que les résidus ε_{it} sont *indépendants et identiquement distribués*, et satisfont les conditions suivantes, $\forall_i \in [1, N]$, $\forall_t \in [1, T]$:

- $E(\varepsilon_{i,t}) = 0$
- $E(\varepsilon_{i,t}\varepsilon_{i,s}) = \begin{cases} \sigma_\varepsilon^2 & t = s \\ 0 & \forall_t \neq s \end{cases}$ ce qui implique $E(\varepsilon_i \varepsilon_i') = \sigma_\varepsilon^2 I_T$ ou I_t est la matrice identité (T,T).
- $E(\varepsilon_{i,t}\varepsilon_{j,s}) = 0, \forall_j \neq i, \forall (t, s)$

Le modèle à effets fixes individuels présente une structure des résidus qui vérifient les hypothèses standards des MCO. Il s'agit en fait d'un modèle classique avec variables indicatrices individuelles.

➤ Estimateur des MCO ou LSDV (Least Square Dummy Variables)

L'estimateur des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) des paramètres α_i et β dans le modèle à effets fixes est appelé aussi estimateur à variables muettes indicatrices, LSDV. Les estimateurs de ce modèle par la méthode des MCO sont sans biais. Dans la pratique,

¹Mohamed GOAIED et Seifallah SASSI (2012), "Économétrie des données de panel sous stata", UNIVERSITE DE CARTHAGE, 1ère édition, p.18.

l'estimateur des MCO ou LSDV est obtenu à partir d'un modèle transformé où les différentes variables du modèle sont centrées par rapport à leurs moyennes individuelles respectives. Ceci privilégie l'exploitation de la variabilité intra-individuelle (dimension temporelle) dans l'estimation des paramètres structurels du modèle. Aussi, on retient la spécification suivant :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{K=1}^K \beta_K X_{i,t} + \varepsilon_{it} \quad / i=1, \dots, N \text{ et } t=1, \dots, T_i$$

Les réalisations des estimateurs des constantes α_i sont déduites au point moyen, après estimation des paramètres β_K selon la relation qui suit ¹:

$$\hat{\alpha}_i = \bar{y}_i - \sum_{K=1}^K \hat{\beta}_K \bar{X}_{ki}$$

L'estimateur MCO des coefficients β_K est obtenu en centrant les différentes (variables endogène et exogènes) sur leur moyenne individuelle respective. Ainsi, on obtient l'estimateur MCO en utilisant le modèle transformé suivant :

$$\widetilde{y}_{it} = \sum_{k=1}^K \beta_k \widetilde{X}_{kit} + \widetilde{\varepsilon}_{it}$$

Avec : $\widetilde{y}_{it} = y_{i,t} - \bar{y}_i$, $\widetilde{X}_{kit} = X_{i,t} - \bar{X}_{ki}$, $\widetilde{\varepsilon}_{it} = \varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i$.

On note que $\bar{y}_i = \frac{1}{T_i} \sum_{t=1}^{T_i} y_{i,t}$, les variables \widetilde{X}_{kit} et $\widetilde{\varepsilon}_{it}$, étant définie de façon analogue. Il est conseillé dans le cas ou panel est non cylindré d'utiliser l'option robuste de manière à tenir compte de l'hétéroscédasticité des erreurs, puisque la variance des erreurs du modèle transformé n'est pas constante. En effet, on vérifie que : $V(\widetilde{\varepsilon}_{it}) = \sigma_\varepsilon^2 \frac{T_i}{T_i - 1}$

Outre le fait que la variabilité inter-individuelle n'est pas exploitée pour estimer les paramètres structurels du modèle, une limite inhérente au modèle à effets fixes réside dans le fait que l'impact des facteurs invariants à travers le temps ne peut être identifié. Ceci constitue une limite au niveau de l'analyse économique, puisqu'il revient à restreindre le champ d'analyse économique de l'étude.

¹Mohamed GOAIED et Seifallah SASSI (2012), op. cit, p.19-20.

2.4. Modèle à effets aléatoires

Le modèle à erreurs composées suppose que la spécificité individuelle est sous forme aléatoire. Le terme constant spécifique à l'individu i est aléatoire. Il se décompose en un terme fixe et un terme aléatoire spécifique à l'individu permettant de contrôler l'hétérogénéité individuelle. En regroupant les termes aléatoires du modèle, on obtient une structure à erreurs composées.

Comme nous décomposons la constante dans le modèle à effets fixes, il s'agit dans le modèle à effets aléatoires de décomposer les résidus. C'est en effet dans ces derniers qu'interagissent les variables explicatives omises. Le modèle s'écrit toujours ¹:

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum k \beta_{jit} X_{ji,t} + \varepsilon_{it}$$

Avec:

$$i=1,2,\dots,N \text{ et } t=1,\dots,T_i \text{ et } \varepsilon_{it} = \mu_i + \gamma_{it}$$

Où : μ_i est un effet aléatoire individuelle qui ne change pas dans le temps.

γ_{it} : est un effet aléatoire intra-individuel temporel qui change dans les deux dimensions.

De ce fait, dans le cas des effets spécifiques individuels le modèle à erreurs composées s'écrit comme suit :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \sum k \beta_{jit} X_{ji,t} + \mu_i + \gamma_{it}$$

Généralement, on est conduit à faire un certain nombre d'hypothèses sur cette structure de résidus. Hypothèse (H₂) On suppose que les résidus sont *indépendants et identiquement distribués*, et satisfont les conditions suivantes :

- $E(U_i) = E(\varepsilon_{i,t}) = 0$
- $E(U_i, \varepsilon_{i,t}) = 0$
- $E(U_i, U_j) = \sigma_U^2 \text{ si } i=j, 0 \text{ sinon}$
- $E(\varepsilon_{i,t}, \varepsilon_{i,s}) = \sigma_\varepsilon^2 \text{ si } i=j \text{ et } t=s, 0 \text{ sinon}$
- $E(U_i X_{it}) = E(\varepsilon_{i,t} X_{it}) = 0$

¹Mohamed GOAIED et Seifallah SASSI (2012), op. cit, p.26.

Sous ces hypothèses, la variance de la variable endogène Y_{it} conditionnellement aux variables explicatives X_{it} est alors égale à $\sigma_u^2 + \sigma_\varepsilon^2$.

Comme précédemment, il est utile de voir la formulation du modèle en blocs de T observations pour le groupe Y_{it} , X_{it} , U_i , et ε_i Pour ces observations T :

$$n_{it} = \varepsilon_{it} + u_i$$

En vue de cette forme de n_{it} , nous avons ce qu'on appelle souvent un «modèle à erreurs composées». Pour ce modèle,

$$E[n_{it}n_{is}] = 0; \forall t \cap S, i \neq s, E[n_{it}n_{is}] = \sigma_u^2, t \neq s, E[n_{it}^2] = \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_u^2$$

Cette structure conduit à définir pour un individu la matrice de covariance des écarts dans cas des effets spécifiques individuels, de la façon suivante¹ :

$$\Sigma = \begin{bmatrix} \sigma_\varepsilon^2 + \sigma_u^2 & \sigma_u^2 & \sigma_u^2 & \dots & \sigma_u^2 \\ \sigma_u^2 & \sigma_u^2 + \sigma_\varepsilon^2 & \sigma_u^2 & \dots & \sigma_u^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sigma_u^2 & \sigma_u^2 & \sigma_u^2 & \dots & \sigma_u^2 + \sigma_\varepsilon^2 \end{bmatrix} = \sigma_u^2 I_T + \sigma_\varepsilon^2 i_T i_T'$$

En empilant les données pour l'ensemble des observations individu par individu : la matrice des variances-covariances devient comme suit :

$$\Omega = \begin{bmatrix} \Sigma & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & \Sigma & 0 & \dots & 0 \\ & & \vdots & & \\ 0 & 0 & 0 & \dots & \Sigma \end{bmatrix} = I_n \otimes \Sigma$$

➤ Estimateur des Moindres Carrés Généralisés, MCG :

Contrairement au modèle à effets fixes, le modèle à erreurs composées utilise les deux dimensions du panel. Par conséquent, on peut élargir le champ de recherche empirique, en mesurant l'effet de facteurs invariants dans le temps, en plus des facteurs explicatifs variables

¹ William Green (2003), "Econometrie Analysis", 5thed, New Jersey, Prentice Hall, Upper Saddle River, pp. 294-295.

dans le temps, X_{kit} . Puisque les erreurs composées, sont corrélées par individu dans le temps, on utilise la méthode des moindres carrés généralisées (MCG). Ce dernier est défini par :

$$\hat{B}_{GLS} = (X' \Omega^{-1} X)^{-1} X' \Omega^{-1} Y = \hat{B}_{GLS} (\sum_{i=1}^n X_i' \Omega^{-1} X_i)^{-1} (\sum_{i=1}^n X_i' \Omega^{-1} Y_i)$$

Afin de résoudre cette équation par la méthode des moindres carrés ordinaires, il faut tout d'abord la transformer à un modèle simple il convient donc à savoir $\Omega^{-1/2} = [I_N \otimes \Sigma]^{-1/2}$ ce qui demande en outre de calculer $\Sigma^{-1/2}$, mesuré par :

$$\Sigma^{-1/2} = \frac{1}{\sigma_\varepsilon} [I - \frac{\theta}{T} i_T i_T'], \text{ ou } \theta = 1 - \frac{\sigma_\varepsilon}{\sqrt{\sigma_\varepsilon^2 + T \sigma_u^2}}$$

2.5. Le test de spécification d'Hausman

Le test de spécification d'Hausman (1978) est un test général qui peut être appliqué à des nombreux problèmes de spécification en économétrie, traitant avec le problème d'endogénéité. Son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels aléatoires en panel. L'idée générale du test d'Hausman est simple : Supposons que l'on cherche à tester la présence éventuelle d'une corrélation ou d'un défaut de spécification. Admettons que l'on dispose de deux types d'estimateurs pour les paramètres du modèle étudié. Le premier estimateur est supposé être l'estimateur non biaisé à variance minimale sous l'hypothèse nulle de spécification correcte du modèle (absence de corrélation). En revanche, sous l'hypothèse alternative de mauvaise spécification, cet estimateur est supposé être biaisé. Par contre, le second estimateur, celui du modèle à effets fixes, est non biaisé dans les deux cas. L'application technique de ce principe suppose tout de même que l'on construise la matrice de variance covariance de l'écart entre les deux estimateurs. Le test de spécification de Hausman repose sur le corps d'hypothèses suivant ¹:

- H_0 : $E(\alpha_i/X_i) = 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont efficaces.)
- H_1 : $E(\alpha_i/X_i) \neq 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont biaisés).

¹Mohamed GOAIED et Seifallah SASSI (2012), Op. cit, p.31.

La statistique du test est la suivante :

$$H = (\hat{B}_{MCO} - \hat{B}_{MCG})' [Var(\hat{B}_{MCO} - \hat{B}_{MCG})]^{-1} (\hat{B}_{MCO} - \hat{B}_{MCG}) \rightarrow X_{(K)}^2$$

Sous l'hypothèse nulle de spécification correcte, cette statistique est asymptotiquement distribuée selon une chi-deux à K degrés de liberté, soit le Nombre de facteurs variables dans le temps, introduits dans le modèle. Si le test est significatif (p-value < 5%), on retient les estimateurs du Modèle à effets fixes qui sont non biaisés. Dans le cas, contraire (peu probable), on retient ceux du modèle à erreurs composées, car ils sont efficaces.

2.6. Etude de la stationnarité et de la cointégration sur les données de panel

2.6.1. Les tests de racine unitaire en panel

Les tests de racine unitaires sont devenus une démarche essentielle pour l'analyse de la stationnarité des séries temporelles. Cependant, l'application de ces tests sur les données de panel est récente. Dans le cadre de cette revue de la littérature, nous présentons deux générations de tests, la première génération de tests repose sur l'hypothèse d'indépendance interindividuelle des résidus et la seconde génération de tests, plus récents, tend à lever cette hypothèse d'indépendance. Ces tests renversent totalement la perspective jusqu'alors adoptée car, plutôt que de considérer les corrélations entre individus comme des paramètres de nuisance, ils proposent d'exploiter ces comouvements pour définir de nouvelles statistiques de test.

Les tests de racine unitaire et de cointégration sur données de panel temporelles sont en effet plus puissants que leurs analogues sur séries temporelles individuelles en petit échantillon, les tests de racine unitaire sont en général très peu puissants pour distinguer des séries non stationnaires et des séries stationnaires mais fortement persistantes. Le recours aux données de panel permet ainsi de travailler sur des échantillons de taille réduite (dans la dimension temporelle) en augmentant le nombre de données disponibles (dans la dimension individuelle), diminuant dès lors la probabilité de faire face à des ruptures structurelles et palliant le problème de la faible puissance des tests en petit échantillon. Ainsi que le notent Baltagi et Kao (2000)¹, l'économétrie des données de panel non stationnaires vise à combiner le meilleur des deux mondes: le traitement des séries non stationnaires à l'aide des méthodes

¹ Baltagi B.H. et Kao C. (2000), "Nonstationary Panels, Cointegration in Panels and Dynamic Panels: a Survey", *Advances in Econometrics*, vol 15, Elsevier Science, pp. 7-51.

des séries temporelles et l'augmentation du nombre de données et de la puissance des tests avec le recours à la dimension individuelle.

Tableau (3.5) : Tests de racine unitaire en panel

Tests de première génération : Indépendance entre individus	
1-Spécification homogène de la racine autorégressive sous H_1	Levin et Lin (1992, 1993)
	Lin, Levin et Chu (2002)
	Harris et Tzavalis (1999)
2-Spécification hétérogène de la racine autorégressive	Im, Pesaran et Shin (1997, 2002 et 2003)
	Maddala et Wu (1999)
	Choi (1999, 2001)
	Hadri (2000)
3-Test séquentiel	Hénin, Jolivaldt et Nguyen (2001)
Tests de deuxième génération: Dépendances entre individus	
1-Tests fondés sur des modèles factoriels	Bai et Ng (2001)
	Moon et Perron (2004)
	Phillips et Sul (2003a)
	Pesaran (2003)
	Choi (2002)
2-Autres approches	O'Connell (1998)
	Chang (2002, 2004)

Source: Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), "Synthèse de tests de racine unitaire sur données de panel", Economie & prévision, p.257.

Les tests les plus fréquemment utilisés sont ceux de LEVIN et LIN (LL) et d'IM, PESARAN et SHIN (IPS).

Considérons une série x composée de N individus sur T périodes. Nous supposons que la série X_{it} , avec $i = 1, \dots, N$ et $t = 1, \dots, T$, repose sur une représentation générale du type ADF¹ :

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \beta_{it} + \rho_i y_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Les termes d'erreurs ε_{it} sont censés être indépendants dans la dimension individuelle. α_i représente la spécificité individuelle constante dans le temps qui est ici captée par un effet fixe

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), "Une synthèse des tests de racine unitaire sur données de panel", Economie & prévision, 2005/3-4-5 No 169-170-171, pp. 253-294.

et β_i représente les tendances déterministes propres à chaque individu i . Cette représentation équivaut au modèle 3 des tests ADF. Il existe, comme pour les séries temporelles, un modèle 2 (sans tendance mais avec constante) et un modèle 1 (sans tendance ni constante).

L'hypothèse nulle de non stationnarité (H_0) s'exprime comme :

$$H_0: \rho_i = 0, \forall_i$$

Mais c'est l'hypothèse alternative (H_a) qui va différer selon le test utilisé.

❖ Le test de Levin et Lin

Andrew Levin et Chien-Fu Lin, dans une série de contributions (Levin et Lin, 1992 ; Levin et Lin, 1993, et Levin, Lin et Chu, 2002), ont proposé le premier test de racine unitaire en panel. Leur démarche est directement inspirée de celle des tests de racine unitaire en séries temporelles de Dickey et Fuller (1979).

Par conséquent, les auteurs considèrent trois modèles pour tester la racine unitaire (1) suivant la forme que revêt la composante déterministe¹ :

- Modèle 1: $\Delta y_{i,t} = \rho y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$
- Modèle 2: $\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$
- Modèle 3: $\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$

Où $i = 1, 2, \dots, N$ et $t = 1, \dots, T$

On peut faire deux remarques à ce niveau :

- La première est que les trois modèles de Levin et Lin supposent l'indépendance des termes d'erreur dans la dimension individuelle. Cette hypothèse, bien que particulièrement forte, est adoptée dans tous les tests de racine unitaire en panel de première génération : c'est en effet cette hypothèse qui, comme nous le verrons par la suite, permet d'utiliser un théorème central limite pour obtenir de façon relativement simple les distributions asymptotiques (normales) des statistiques de tests.
- La seconde remarque porte sur la question de l'hétérogénéité du processus générateur des données retenues par les auteurs. Comme nous l'avons mentionné en introduction, il s'agit d'un problème fondamental en économétrie de panel. Dans le cas présent, les trois modèles de Levin et Lin imposent l'hypothèse d'homogénéité de la racine autorégressive

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), op cit, p.257.

($P_i = P_j = P, \forall_i, j$) et par conséquent l'homogénéité de la conclusion quant à la présence d'une racine unitaire dans la dynamique de la variable y : soit l'on accepte l'hypothèse d'une racine unitaire pour l'ensemble des individus du panel, soit l'on rejette l'hypothèse d'une racine unitaire pour l'ensemble des individus. C'est précisément la principale limite de ce test.

À partir de ces trois modèles, Levin et Lin proposent de tester les hypothèses suivantes :

- Modèle 1: $H_0 : P = 0 \quad H_1 : P < 0$
- Modèle 2: $H_0 : P = 0, \alpha_i = 0, \forall_i = 1, 2, \dots, N$

$$H_1 : P < 0, \alpha_i \in \mathbb{R}, \forall_i = 1, 2, \dots, N$$

- Modèle 3: $H_0 : P = 0, B_i = 0, \forall_i = 1, 2, \dots, N$

$$H_1 : P < 0, B_i \in \mathbb{R}, \forall_i = 1, 2, \dots, N$$

Il est important de noter que les hypothèses nulles des tests de Levin et Lin dans les modèles (2) et (3) sont des hypothèses jointes. Dans le modèle (2), l'hypothèse nulle testée est l'hypothèse de racine unitaire pour tous les individus du panel ($P_i = P = 0$) conjointement à l'hypothèse d'absence des effets individuels, plus précisément à la nullité de toutes les constantes individuelles ($\alpha_i = 0$). Dans le modèle (3), l'hypothèse nulle consiste en l'hypothèse de racine unitaire et d'absence de composante tendancielle déterministe pour tous les individus du panel ($\beta_i = 0$).

Dans le cas général, en présence d'une éventuelle autocorrélation des résidus ($\theta_{i,k} \neq 0$), le test de *Levin* et *Lin* est construit à partir de modèles de type *Dickey-Fuller Augmentés* (ADF) permettant de blanchir les résidus et de se ramener à des distributions connues pour les t-statistiques individuelles.

➤ **Modèle (1):** $\Delta Y_{it} = \rho Y_{i,t-1} + \sum_{s=1}^{p_t} Y_{i,s} \Delta Y_{i,t-s} + U_{it}$

➤ **Modèle (2):** $\Delta Y_{it} = \alpha_i + \Delta Y_{it} + \rho Y_{i,t-1} + \sum_{s=1}^{p_t} Y_{i,s} \Delta Y_{i,t-s} + U_{it}$

➤ **Modèle (3):** $\Delta Y_{it} = \alpha_i + B_{it} + \Delta Y_{it} + \rho Y_{i,t-1} + \sum_{s=1}^{p_t} Y_{i,s} \Delta Y_{i,t-s} + U_{it}$

Avec : $u_{i,t} \sim i.i.d(0, \sigma_{u,i}^2)$.

❖ Le test d'Im, Pesaran et Shin (2003)

Comme nous l'avons évoqué, une des principales limites du test de Levin et Lin réside dans le caractère homogène de la racine autorégressive sous l'hypothèse alternative. Il est peu probable en effet qu'en cas de rejet de l'hypothèse de racine unitaire on puisse accepter l'hypothèse d'une racine autorégressive ρ_i commune à tous les individus si l'on applique des tests usuels de spécification. Les tests proposés par Im, Pesaran et Shin dans une série de contributions (1997, 2002 et 2003) permettent de répondre à cette critique. En effet, ces auteurs furent les premiers à développer un test autorisant, sous l'hypothèse alternative, non seulement une hétérogénéité de la racine autorégressive ($\rho_i \neq \rho_j$), mais aussi une hétérogénéité quant à la présence d'une racine unitaire dans le panel.

Im, Pesaran et Shin (IPS) considèrent un modèle avec effets individuels et sans tendance déterministe (équivalent du modèle 2 chez Levin et Lin). En l'absence d'autocorrélation des résidus, ce modèle s'écrit ¹:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \rho_i y_{i,t-1} + \varepsilon_{i,t}$$

Avec: $i = 1, 2, \dots, N$

Où l'effet individuel α_i est défini :

$$\alpha_i = -\rho_i y_i \text{ avec } y_i \in R \text{ et } \varepsilon_{i,t} \sim N.I.d(0, \sigma_{\varepsilon,i}^2)$$

Le test d'IPS, tout comme le test de Levin et Lin, est un test joint de l'hypothèse nulle de racine unitaire ($\rho_i=0$) et de l'absence d'effets individuels puisque sous l'hypothèse nulle ($\alpha_i=0$).

Test IPS :

$$H_0 : \rho_i = 0, \forall i = 1, 2, \dots, N$$

$$H_0 : \rho_i < 0, \forall i = 1, 2, \dots, N$$

$$\alpha_i = 0, \forall i = N_1 + 1, N_1 + 2, \dots, N$$

Dans ce test cohabitent deux types d'individus :

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), op cit, p.265.

- les individus $i = 1, \dots, N_1$ pour lesquels la variable $y_{i,t}$ est stationnaire ;
- les individus $i = N_1 + 1, \dots, N$ pour lesquels la variable $y_{i,t}$ est non stationnaire, et $0 < N_1 < N$ admet en outre que le ratio :

$$N_1/N \text{ vérifie } \lim_{N \rightarrow \infty} \left(\frac{N_1}{N} \right) = \delta, \quad 0 < \delta < 1$$

Dès lors, le test d'Im, Pesaran et Shin (2003) se présente comme une combinaison de tests indépendants de racine unitaire (Araujo et alii, 2004). La statistique du test IPS (Im, Pesaran et Shin) est une moyenne de statistique ADF de chaque individu i du panel. Elle se définit comme ¹:

$$t_bar_{NT} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{iT}$$

Où t_i est la statistique de Student associée à l'hypothèse nulle $\rho_i = 0$, sous l'hypothèse d'absence d'autocorrélation des résidus IPS montrent que la statistique standardisée (Z_{IPS}) suit une loi normale lorsque $(T, N \rightarrow \infty)$. Sous cette condition, l'application du théorème central limite nous permet d'établir la loi exacte de la statistique moyenne standardisée (Z_{IPS}) :

$$Z_{IPS} = \frac{\sqrt{N}(t_bar_{NT} - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N E[t_{P_{it}}])}{\sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Var[t_{P_{it}}]}}$$

Avec: $N(0,1) \Rightarrow (T, N \rightarrow \infty)$

❖ Le test de Maddala et Wu

Le teste Maddala et Wu (1999) est un test non paramétrique de Fisher (1932) initialement appliqué à l'étude de la PPA par Choi (2001) et présenté de façon générale par Maddala et Wu (1999). Le principe est simple et repose sur une combinaison des niveaux de significativité (c'est-à-dire des p-values) de N tests individuels de racine unitaire indépendants. Soit $P_i = F_{T_i}(G_i)$ la p-value associée à une statistique de test G_i de l'hypothèse

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), op. cit, p.266.

nulle de racine unitaire pour un individu i donné où F_{T_i} désigne la fonction de répartition associée à la statistique individuelle G_i pour un échantillon de taille T_i . La statistique de test G_i peut être choisie comme la t -statistique d'un test ADF, où la statistique de n'importe quel autre test de l'hypothèse nulle de racine unitaire (Phillips et Perron, 1988 ; Elliott, Rothenberg et Stock, 1996 ; etc.). Il existe alors de très nombreuses façons de combiner les p -values afin de construire un test de racine unitaire en panel (en utilisant le minimum, la somme, etc.). Maddala et Wu (1999) retiennent la statistique de test définie par la quantité ¹:

$$P_{MW} = -2 \sum_{i=1}^N \ln (P_i)$$

Si les statistiques individuelles de test sont continuées, les p -values sont distribuées selon des lois uniformes sur $[0,1]$ et $\ln (P_i)$ est distribuée selon un $X^2(1)$, $\forall_i=1, \dots, N$. Maddala et Wu (1999) considèrent le cas où les statistiques individuelles sont indépendantes. Sous cette hypothèse, la statistique P_{MW} suit, sous l'hypothèse nulle de racine unitaire, un $X^2(2N)$ quelle que soit la taille N de l'échantillon. Pour un risque de première espèce donné, si la réalisation de P_{MW} est supérieure au seuil d'un $X^2(2N)$, on rejette l'hypothèse nulle N de racine unitaire pour les individus du panel. Tout comme le test proposé par IPS, le test de Maddala et Wu (1999) ne retient pas l'hypothèse alternative restrictive du test de Levin et Lin selon laquelle le coefficient autorégressif ρ_i est le même pour tous les individus.

Par ailleurs, ce test de Fisher représente un certain nombre d'avantages :

- Il peut être mis en œuvre à partir de tout test de racine unitaire ;
- La dimension temporelle T peut être différente pour chaque individu i du panel ;
- La dimension individuelle N peut être finie ou infinie ;
- Différents retards ρ_i peuvent être utilisés dans les régressions individuelles de types ADF ;
- Les individus peuvent avoir différents types de composantes stochastiques et déterministes.

En revanche, le principal inconvénient empirique de l'approche de Maddala et Wu provient de la nécessité de simuler par *Bootstrap* les distributions des statistiques individuelles afin de construire les p -values individuelles. À l'inverse, on a vu que les statistiques standardisées des

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), op cit , p.270.

tests d'IPS peuvent être construites à partir des moments fournis par les auteurs, ce qui en facilite d'autant la mise œuvre.

❖ Le test de Hadri (2000)

Enfin, Enfin, le test de Hadri (2000) est basé sur l'hypothèse nulle de stationnarité. Ce test consiste en une extension du test de stationnarité proposé par Kwiatkowski *et alii* (1992) dans le cadre de l'économétrie des séries temporelles. Il s'agit d'un test du multiplicateur de Lagrange visant à tester l'hypothèse nulle de stationnarité des séries Y_{it} (pour $i = 1, \dots, N$) contre l'hypothèse alternative de racine unitaire. Hadri (2000) considère les deux modèles suivants ¹:

$$Y_{it} = r_{it} + \beta_i t + \varepsilon_{it}$$

Où r_{it} est une marche aléatoire qui s'écrit :

$$r_{it} = r_{it-1} + U_{it}$$

Où U_{it} est un bruit blanc de moyenne nulle et de variance σ_ε^2 l'hypothèse nulle s'écrit alors :

$$H_0: \sigma_\varepsilon^2 = 0$$

Les tests de l'IPS, de LL, de HADRI et le test de MW montrent qu'il n'y a aucune corrélation entre les individus du panel (c'est-à-dire l'indépendance entre les individus). Cette hypothèse n'apparaît pas très robuste. Car il y a une interdépendance entre les pays.

2.6.2. Les tests de cointégration en panel

Comme pour les tests de racine unitaire, il existe différents tests de cointégration qui diffèrent en premier sur l'hypothèse nulle : absence ou non de cointégration. La seconde différence tient à la puissance de chacun des tests, quelle que soit l'hypothèse nulle, même si peu de travaux proposent une comparaison (Hurlin et Mignon, 2007). Nous choisissons d'effectuer le test de cointégration proposé par Pedroni (1997, 1999).

❖ Les tests de Pedroni

Pedroni (1995, 1997) a proposé divers tests visant à appréhender l'hypothèse nulle d'absence de cointégration intra-individuelle à la fois pour des panels homogènes et hétérogènes. Les

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), op cit, p.271.

valeurs critiques figurant dans ces travaux étant relatives à la présence d'un seul régresseur dans les relations de cointégration, Pedroni (1999, 2004) propose une extension au cas où les relations de cointégration comprennent plus de deux variables. Tout comme les tests de racine unitaire de Im, Pesaran et Shin (2003), les tests de Pedroni prennent en compte l'hétérogénéité par le biais de paramètres qui peuvent différer entre les individus. Ainsi, sous l'hypothèse alternative, il existe une relation de cointégration pour chaque individu, et les paramètres de cette relation de cointégration ne sont pas nécessairement les mêmes pour chacun des individus du panel. La prise en compte d'une telle hétérogénéité constitue un avantage indéniable puisqu'en pratique, il est rare que les vecteurs de cointégration soient identiques d'un individu à l'autre du panel. Dans ces conditions, imposer de manière erronée une homogénéité des vecteurs de cointégration aurait pour conséquence un non rejet de l'hypothèse nulle d'absence de cointégration, alors même que les variables sont cointégrées. Pedroni (1997, 1999) propose d'estimer la relation de long terme suivante¹ :

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta_{it} + \beta_{1i}X_{1it} + \beta_{2i}X_{2it} + \dots + \beta_{Mi}X_{Mit} + \varepsilon_{it}$$

Où $i = 1, \dots, N$, $t = 1, \dots, T$ et $m = 1, \dots, M$.

Par ailleurs, pour mieux prendre en compte le degré d'hétérogénéité du panel, Sur les sept tests proposés par Pedroni, quatre sont basés sur la dimension *within* (intra) et trois sur la dimension *between* (inter). Les deux catégories de tests reposent sur l'hypothèse nulle d'absence de cointégration :

$\rho_i = 1, \forall i$, ρ_i désignant le terme autorégressif des résidus estimés tels que :

$$\hat{\varepsilon}_{it} = \rho_i \hat{\varepsilon}_{it-1} + U_{it}$$

La distinction entre les deux catégories de tests se situe au niveau de la spécification de l'hypothèse alternative :

- Pour les tests basés sur la dimension intra, l'hypothèse alternative s'écrit : $H_a: \rho_i = \rho < 1, \forall i$
- Pour les tests basés sur la dimension inter, l'hypothèse alternative s'écrit : $H_a: \rho_i < 1, \forall i$.

Comme pour les tests de racine unitaire, la distinction entre les deux dimensions tient à la présence ou non d'hétérogénéité au sein du panel.

¹Hurlin Christophe et Mignon Valérie, "Une synthèse des tests de cointégration sur données de Panel", Economie & prévision, 2007/4 No. 180-181, p. 252.

Section 3: Investigation empirique sur les pays de la région MENA

La littérature théorique existante explique les flux d'investissement direct étranger par plusieurs facteurs. Les études empiriques qui étudient les déterminants d'investissement direct étranger sont nombreuses. Elles ont reçu, par ailleurs, différentes critiques. Les différentes études menées jusque-là, n'ont pas permis de dégager un consensus quant au choix définitif des variables qui déterminent l'IDE. A ce titre, Chakrabarti (2001)¹ constate que la plupart des déterminants d'IDE sont assez fragiles statistiquement, et que le manque de consensus est dû en grande partie aux grandes différences dans la méthodologie, le choix de l'échantillon et les méthodes d'estimations.

3.1. Méthodologie de l'étude et spécification du modèle économétrique

3.1.1. Méthodologie de l'étude

Pour analyser et déterminer les facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers dans la région MENA, nous utilisons l'économétrie des données de panel. Il existe plusieurs méthodes d'estimation des données de panel. Le choix est tributaire des hypothèses procédées sur les paramètres et sur les perturbations. Trois méthodes d'estimation sont envisageables (Khedhiri S., 2005)²: une estimation par les moindres carrés ordinaires; une estimation avec effets fixes; ou une estimation avec effets aléatoires. Etant donné que la technique (MCO) peut-être biaisée si l'hétérogénéité inhérente des pays est négligée, les tests ont montré que généralement les modèles à effets fixes ou aléatoires fournissent un meilleur ajustement.

La première étape à établir pour un échantillon de données de panel est de vérifier la spécification homogène ou hétérogène du processus générateur de données. Sur le plan économique, les tests de spécification reviennent à déterminer si l'on a le droit de supposer que le modèle théorique étudié est parfaitement identique pour tous les pays, ou au contraire s'il existe des spécificités propres à chaque pays.

Ensuite, nous testons la stationnarité des variables à travers les tests de racine unitaire sur un panel et, nous étudions par la suite la relation de la cointégration de ces variables dans le long terme.

¹Chakrabarti A. (2001), op. cit, pp.89-113.

² Khedhiri S., (2005), "Cours d'économétrie, Centre de Publication Universitaire", Tunis. pp. 85-95.

Pour ce type de modèle, on distingue deux cas : le cas où les paramètres sont des constantes déterministes (modèle à effets fixes) et le cas où les paramètres sont des réalisations d'une variable aléatoire d'espérance et de variance finie (modèle à effets aléatoires). Il convient, ainsi, de savoir quel est le bon modèle pour notre échantillon (modèle à effets fixes ou à effets aléatoires). Pour cela, on procède à une analyse de test de spécification d'Hausman.

3.1.2. Spécification du modèle économétrique

Au regard de la revue de la littérature, il apparaît que toutes les études ne s'accordent pas sur la significativité des différents déterminants des IDE dans les pays en développement. Certaines mettent davantage l'accent sur les variables de marché (macroéconomiques) alors que d'autres s'appesantissent sur les variables de risque politique (institutionnelles). Nous allons pour notre part prendre en compte ces deux catégories de variables, macroéconomiques et institutionnelles.

L'étude se présente comme une synthèse des travaux de [Dunning (1979) ; Gastanaga, Nugent & Pashamova (1998) ; Bouklia-Hassane & Zatla (2001); Rogmans T.J. (2011) ; Fayyaz Hussain & Kabibi Kimul (2012)]. À travers l'estimation d'un modèle sur données de panel incluant un ensemble de variables pertinentes dans ces études. Le choix du panel a été effectué pour prendre en compte la dimension régionale de la région MENA et rechercher ainsi les facteurs communs à tous les pays de la région.

Nous disposons des données relatives à $N = 13$ pays de la région MENA sur $T = 32$ périodes (1980 à 2011), donc total panel observations $(T \times N) = 416$.

L'équation à estimer sera de la forme :

$$y_{it} = \alpha + \delta y_{it-1} + \sum_{K=1}^K \beta_K X_{Kit} + \varepsilon_{it}$$

$$t = 1, 2, \dots, T \quad i = 1, 2, \dots, N$$

Avec :

y_{it} = variable à expliquer;

X_{kit} = matrice des variables explicatives;

N = nombre total de pays;

T = fin de la période;

α , δ et β sont les paramètres à estimer;

ε_{it} : Terme aléatoire.

Cependant, le choix a été effectué dans cette étude de retarder d'une période la valeur de la variable à expliquer. En effet, les investisseurs prennent leurs décisions en tenant compte des données économiques des investissements directs étrangers des années antérieures à leur investissement.

La formulation complète de notre modèle est la suivante :

$$IDE_{it} = \alpha + \delta IDE_{it-1} + \beta_1 INF + \beta_2 INFRA + \beta_3 OPEN + \beta_4 FISCAL + \beta_5 PIBHAB + \beta_6 STAB + \beta_7 CRED + \varepsilon_{it}$$

- **IDE** : Flux nets d'IDE en pourcentage du PIB du pays d'accueil.
- **INF** : Taux d'inflation dans le pays d'accueil.
- **INFRA** : Dotations en infrastructures du pays d'accueil.
- **OPEN** : Degré d'ouverture économique dans le pays d'accueil.
- **FISCAL**: Indice de liberté économique des pays d'accueil.
- **PIBHAB** : Taille du marché du pays d'accueil.
- **STAB**: Indice de stabilité politique des pays d'accueil.
- **CRED**: Le crédit domestique accordé au secteur privé (% PIB).

3.2. Description des données de l'étude

En vue de tester les facteurs d'attractivité des IDE de la façon la plus objective possible, nous examinons ici la performance des deux dimensions de l'attractivité des IDE dans une analyse de régression économétrique.

Notre étude empirique est conduite sur un panel dans 13 pays de la région MENA (Bahreïn, Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Kuwait, Israël, Maroc, Jordanie, Tunisie, Turquie Oman, Algérie, Égypte et Syrie) sur la période 1980-2011. Les données de l'étude sont issues

de la base des données « Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries (SESRIC) », « The African Development Indicators, World Bank », «Open data for Africa Index of economic freedom, 2011 », «Aggregate Governance Indicators Banque Mondiale ».

Le tableau suivant donne les mesures retenues pour nos variables à expliquer et explicatives.

Tableau (3.6): Différentes mesures retenues dans notre modèle économétrique

Variabiles	Mesure retenue
IDE	Ratio des flux nets entrants d'IDE en % du PIB réel du pays d'accueil.
INF	Taux d'inflation (prix à la consommation).
INFRA	Nombre de lignes téléphoniques par 100 personnes.
OPEN	Somme des importations et exportations en % du PIB réel du pays d'accueil.
FISCAL	Indice de liberté économique.
PIBHAB	La taille du marché (PIB par habitant).
STAB	Indice de stabilité politique.
CRED	Le crédit domestique accordé au secteur privé en % PIB réel du pays d'accueil.

Source : élaboré par nos soins.

3.3. Description des variables et signes attendus

3.3.1. La variable à expliquer (IDE)

La variable dépendante IDE est mesurée par les flux d'IDE entrants exprimés en pourcentage du produit intérieur brut. L'IDE est défini à son tour comme l'investissement d'un pays à l'étranger est l'exportation de capitaux dans un autre pays afin d'y acquérir ou créer une entreprise ou encore d'y prendre une participation (le seuil est de 10% des votes). Le but est d'acquérir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise. Dans le *World Development Indicators* de la Banque Mondiale, le flux d'IDE est calculé par la somme des apports en capitaux et en nature, des profits réinvestis et des autres flux de capitaux à long

terme et à court terme (établis d'après la balance des paiements) assurés par les investisseurs étrangers.

3.3.2. Les variables explicatives

La théorie éclectique de l'IDE de Dunning (1979) met en lumière les avantages de localisation comme principaux déterminants des IDE. Le choix du lieu d'implantation se fait essentiellement par rapport aux avantages comparatifs des pays hôtes. Les motivations des investisseurs étrangers sont généralement liées à la recherche de gains d'efficacité : main d'œuvre qualifiée, taille du marché, ouverture commerciale, stabilité politique, liberté économique, infrastructures,...etc. Par ailleurs, la CNUCED (2002) soutient que les choix des investisseurs internationaux se fondent essentiellement sur les données fondamentales de l'économie. Les facteurs au niveau du secteur ou de la firme ne prennent de l'importance qu'après que les facteurs au niveau du pays d'accueil soient devenus positifs. Lorsque le pays d'accueil remplit les conditions requises en matière de données fondamentales (infrastructures, capital humain, croissance économique...), il peut espérer faire partie de la «*short list* » des investisseurs étrangers¹.

3.3.2.1. Les dotations en infrastructures du pays d'accueil (INFRA)

Les dotations en infrastructures du pays d'accueil et les services qui les accompagnent peuvent constituer un environnement favorable à l'entrée des investissements étrangers. Les entreprises étrangères peuvent juger l'environnement du pays d'accueil défavorable si elles sont confrontées à des démarches administratives longues et coûteuses, ou si elles subissent des coupures d'eau et d'électricité fréquentes et intempestives, ce qui rend leur productivité sujette à la mauvaise gouvernance du pays d'accueil, en matière de services d'infrastructures. Selon [Boukllia-Hassane et Zatlà (2001), Van Huffel (2001), Wheeler et Mody (1992), Morisset(2000)], soutiennent que de bonnes infrastructures, particulièrement dans les domaines des transports et des communications, sont présentées comme des déterminants potentiels des flux d'IDE.

Nous utilisons le nombre de lignes téléphoniques par 100 personnes pour rendre compte des dotations en infrastructures physiques du pays d'accueil. La télécommunication semble être

¹Wilhelms, 1998, "Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies", African Economic Policy Discussion Paper no.09, United States Agency for International Development, Office of Sustainable Development, Washington DC.p.33

un déterminant important de l'IDE, le téléphone est le premier moyen de communication que les investisseurs étrangers potentiels cherchent lorsqu'ils prospectent pour un site futur d'IDE dans un pays en développement¹. Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que la variable des dotations en infrastructures physiques ait un impact positif sur les flux d'IDE dans les pays de notre échantillon.

3.3.2.2. Le degré d'ouverture économique du pays d'accueil (OPEN)

Indique l'ouverture économique dans le pays d'accueil, elle est mesurée par le ratio (Exportations + Importations / PIB). L'ouverture peut être un indicateur de la facilité d'accès d'un pays d'accueil des IDE au marché mondial. Elle suggère ainsi que les économies dont le commerce extérieur est important reçoivent aussi les flux d'IDE les plus élevés. *Morisset (2000) et Chakrabarti (2001)* soutiennent que l'ouverture économique influence positivement les flux d'IDE, à travers la libéralisation commerciale et une meilleure compétitivité. *Noorbakhsh et al. (2001)*² soutiennent que la relation positive entre l'ouverture économique et les flux d'IDE implique que si les pays en développement désirent attirer plus d'IDE, ils devraient libéraliser encore plus leur commerce extérieur.

Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que le degré d'ouverture économique des pays d'accueil (total importations et exportations en % du PIB) ait un impact positif sur les flux des IDE.

3.3.2.3. La taille du marché du pays d'accueil (PIBHAB)

La taille du marché est l'un des déterminants les plus importants de l'IDE. Elle est généralement mesurée par le PIB par habitant [*Singh et Jun (1995), Morrissey et Rai (1995)*]. En effet, la recherche de marché constitue un important déterminants des IDE du fait que les FMN se délocalisent le plus souvent vers des pays offrant une forte demande (la taille du marché, le revenu par habitant) qui sont des paramètres importants pour la demande. Plusieurs études empiriques ont montré qu'une augmentation du PIB par habitant est associée à une augmentation des entrées des IDE dans les pays d'accueil. Une grande taille du marché permet une utilisation efficiente des ressources et l'exploitation des économies d'échelle. Lorsque la taille du marché atteint une certaine valeur critique, l'implantation étrangère s'accroît. *Singh et Jun (1995)* proposent d'utiliser le PIB par tête et le taux de croissance du

¹Wilhelms, 1998, op. cit p. 36.

²Noorbakhsh F., Paloni A. et Youssef A. (2001), "Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence", *World Development*, vol.29, No.9, pp.1593-1610.

PIB pour capturer l'effet de la taille du marché. Kravis et Lipsey (1982) ont trouvé une relation positive entre la taille du marché dans les pays d'accueil et la décision d'implantation des multinationales américaines. Shatz et Venables (2000) montrent que les multinationales japonaises sont fortement implantées dans les gros marchés des pays de la Triade (Etats-Unis, Union Européenne). Par ailleurs, un marché large implique une plus grande demande des biens et services, ce qui donne au pays d'accueil une meilleure attractivité. Pour les pays en développement, [Root et Ahmed (1979), Schneider et Frey (1985) ainsi que Wheeler et Mody (1992)] font ressortir un impact positif du PIB des pays d'accueil en développement sur les flux d'IDE vers ces pays.

Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que la taille du marché des pays d'accueil (mesurée par le PIB par habitant) ait un impact positif sur les flux d'IDE.

3.3.2.4. Le crédit accordé au secteur privé rapporté au produit intérieur brut (CRED)

L'attractivité d'un territoire pour les IDE dépend aussi des conditions de financement de l'économie. A ce titre, elle est tributaire de la présence d'un système bancaire efficace, essentiel pour assurer le financement des PME, de l'immobilier et des besoins de trésorerie des entreprises et d'un marché de capitaux efficace capable de drainer une épargne longue vers le secteur productif.

Nous utilisons le crédit accordé au secteur privé comme proxy du développement financier. Cette variable informe de l'importance accordée au secteur privé dans l'économie. Elle renseigne de la disponibilité des intermédiaires financiers. En effet, un système financier assurant convenablement le crédit nécessaire à l'activité des entreprises privées donne un signal positif aux investisseurs étrangers. Un secteur privé dynamique sous-entend la disponibilité des fournisseurs dans le pays d'accueil. [Imen Mohamed Sghaier et Zouheir (2013), et Greenwood et Jovanovic (1990)] affirment que le développement du système financier national est une condition importante pour l'IDE à avoir un effet positif sur la croissance économique.

Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que le crédit accordé au secteur privé des pays d'accueil (le crédit accordé au secteur privé en % du PIB) ait un impact positif sur les flux des IDE.

3.3.2.5. L'inflation (INF)

Les investisseurs étrangers préfèrent investir dans une économie stable. Le taux d'inflation est souvent perçu comme un indicateur d'instabilité macroéconomique. Il reflète le degré d'incertitude d'une économie. L'étude de *Urata et Kawai (2000)* pensent que l'inflation augmente le coût de production et, partant, il a un impact négatif sur les flux d'IDE ; ceci est confirmé par [Schneider et Frey (1985), Yung et al. (2000) et Urata et Kawai (2000) et par Ngouhouo (2005)] pour qui l'inflation est généralement utilisée comme mesure de stabilité économique interne. Pour ces auteurs, un taux d'inflation élevé reflète une instabilité macroéconomique, ce qui augmente l'incertitude et rend la situation moins attractive à l'IDE. Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que le taux d'inflation des pays d'accueil (mesurée par l'indice des prix à la consommation) ait un impact négatif sur les flux des IDE.

3.3.2.6. La stabilité politique des pays d'accueil (STAB)

La stabilité politique procure un environnement favorable à l'investissement. Le risque politique exprime la menace de déstabilisation et de soumission à l'arbitraire, au mépris de l'Etat de droit dans le pays d'accueil. Le risque politique se matérialise généralement par des coups d'Etat, guerres civiles, émeutes, expropriations d'actifs, blocages des comptes et des fonds, terrorisme, conflits régionaux, népotisme, corruption, crimes organisés...etc. La relation entre les flux d'IDE et l'instabilité politique est incertaine, [Fernandez- Arias et Hausmann R. (2000) et Asiedu (2002)] ne trouvent aucune relation significative entre les deux variables, tandis que Wang et Swain (1997)¹ trouvent une relation inverse une corrélation négative entre les flux d'IDE et l'instabilité politique des firmes multinationales et leurs filiales. Nous nous référons à l'indice « *Political Stability and Absence of Violence* » (stabilité politique et absence de violence).

Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que l'indice de stabilité politique ait un impact positif sur les flux des IDE.

3.3.2.7. Liberté économique (FISCAL)

Le climat des affaires désigne au sens large l'environnement juridique, économique fiscal et financier dans lequel évoluent les entreprises. L'expression liberté économique désigne selon

¹Wang, Z. Q. And Swain, N., (1995), "The Determinants of Foreign Direct Investments In Transforming Economics: Empirical Evidence From Hungary and China". *Welt wirtscha ftliches Archv.* 131: 358-82.

la Heritage Foundation (2007) la possibilité offerte aux individus et aux entreprises de travailler, produire, consommer, investir et posséder ; et ce en toute liberté, c'est-à-dire, sans contrainte, sans interdiction ni limitation. L'attrait d'un pays pour les IDE est aussi déterminé par un système fiscal simple, moderne et transparent et par l'efficacité de l'effort d'investissement de l'Etat. En effet, une fiscalité élevée pourrait décourager l'investissement en général, et les IDE en particulier. Dans notre modèle, nous nous attendons à ce que cette variable ait un impact négatif sur les flux des IDE dans les pays d'accueil.

3.4. Statistiques descriptives

On va effectuer un ensemble de teste statistique, sur les variables qui constituées notre échantillon, ou il s'agit d'un groupe de pays de la région MENA, est regroupée dans le tableau suivant.

Tableau (3.7) : Statistiques descriptives de l'échantillon

Variables	Observations	Moyenne	Médiane	Ecart type	Maximum	Minimum
IDE	416	1.90813	0.857710	3.4341615	33.56602	-13.60488
PIBHAB	416	8657.550	3686.237	10774.66	-10.07141	54548.62
INF	416	11.86372	4.403696	30.14999	-7.358000	373.8205
INFRA	416	13.86487	11.04598	11.28676	0.853481	49.46738
FISCAL	416	85.41297	80.54092	37.61678	17.08907	251.1389
OPEN	416	19.39950	17.89053	7.336506	5.757321	76.22212
STAB	416	-0.418661	-0.524924	0.784135	-2.444799	0.862460
CRED	416	40.91971	37.46888	23.27575	3.907417	99.78336

Source : Calculé par l'auteur en utilisant Eviews 6.1.

3.5. La corrélation entre les variables explicatives

L'examen de la matrice des corrélations entre les variables explicatives permet de repérer la corrélation éventuelle de couples de variables explicatives. Les coefficients de corrélation multiple associés aux régressions de chaque variable explicative sur l'ensemble des autres, calculés par les logiciels économétriques (EViews dans notre cas), permettent d'identifier des multicollinéarités impliquant plus de deux variables.

Tableau (3.8): Matrice de corrélation des variables

	IDE	PIBHAB	INF	INFRA	FISCAL	OPEN	STAB	CRED
IDE	1.000000							
PIBHAB	0.052949	1.000000						
INF	-0.106248	-0.122424	1.000000					
INFRA	0.143514	0.571888	0.107115	1.000000				
FISCAL	-0.049798	0.137346	0.082266	0.185842	1.000000			
OPEN	0.277400	0.351658	-0.157343	0.262520	0.214889	1.000000		
STAB	0.009007	0.410941	-0.231390	0.093775	0.201865	0.427792	1.000000	
CRED	0.246814	0.149847	-0.014110	0.377557	0.201687	0.348780	0.179169	1.000000

Source: Calculé par l'auteur en utilisant Eviews 6.1.

A partir des résultats du tableau de corrélations on remarque que:

- L'investissement direct étranger est positivement corrélé avec le **PIBHAB** (la taille de marché), le coefficient de corrélation entre **IDE** et **PIBHAB** est de 0.052949;
- En ce qui concerne le taux d'inflation **INF**, on remarque qu'il est négativement corrélé avec l'investissement direct étranger ce qui est conforme avec la théorie, et cela, avec un coefficient de corrélation égal à - 0.106248;
- Nous remarquons que la variable endogène **IDE** est aussi positivement corrélée avec la variable **INFRA** qui représente l'infrastructure ce qui est conforme avec la théorie, et cela, avec un coefficient de corrélation égal à 0.143514;
- Il y a aussi une corrélation positive entre le ratio d'ouverture commerciale **OPEN** et l'investissement direct étranger **IDE**, en accord avec la conclusion de [Morisset (2000) et Chakrabarti (2001)] qui ont trouvé une association positive entre les deux variables. Le coefficient de corrélation est égal à 0.277400;
- Nous constatons que la variable **FISCAL** est négativement corrélée avec l'investissement direct étranger **IDE**, ce qui est conforme avec la théorie, et cela, avec un coefficient de corrélation égal à - 0.049798;
- Il y a aussi une corrélation positive entre la stabilité politique **STAB** et l'investissement direct étranger **IDE**, Le coefficient de corrélation est de 0.009007;

- Enfin, il y a une corrélation nettement positive entre l'investissement direct étranger et la variable **CRED** qui représente les crédits accordés aux secteurs privés ce qui est conforme avec la théorie, et cela, avec un coefficient de corrélation égal à 0.246814;
- La matrice des corrélations des variables montre aussi une corrélation significative entre les deux variables l'infrastructure **INFRA** et le **PIBHAB** qui représente la taille du marché avec un coefficient de corrélation de 0.571888.

3.6. Régressions, résultats et interprétations

3.6.1. Le test d'homogénéité du processus générateur de données

Sur le plan économique, les tests de spécification (tests de Fischer) reviennent à déterminer si l'on est en droit de supposer que le modèle théorique :

$$Y_{it} = \alpha + \delta Y_{it-1} + \sum_{K=1}^K \beta_K X_{Kit} + \varepsilon_{it}$$

Est parfaitement identique pour tous les pays, ou au contraire il existe des spécificités propres à chaque pays. Dans une première étape, nous testons l'hypothèse d'une structure parfaitement homogène (constantes et coefficients identiques) :

$$H_0^1: \alpha_i = \alpha \text{ et } \beta_i = \beta. \forall_i \in [1, N]$$

versus $H_a^1: \exists (i, j) \in [1, N] / \alpha_i \neq \alpha_j \text{ ou } \beta_i \neq \beta_j$

Nous utilisons alors une statistique de Fischer pour tester ces $(K + 1) (N-1)$ restrictions linéaires. La statistique de Fischer F associée au test d'homogénéité totale H_0^1 s'écrit sous la forme suivante :

$$F_1 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_1) / [(N-1)(K+1)]}{SCR_1 / [NT - N(K+1)]}$$

Où SCR_1 désigne la somme des carrés des résidus du modèle suivant :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i X_{i,t} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (1)$$

Et $SCR_{1,c}$ la somme des carrés des résidus du modèle contraint :

$$y_{i,t} = \alpha + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (2)$$

Cette statistique suit une distribution de Fischer avec $(K + 1)(N - 1)$ et $NT - N(K + 1)$ degrés de liberté. Les conclusions de ce test sont les suivantes : si nous acceptons l'hypothèse nulle H_0^1 d'homogénéité, nous obtenons alors un modèle pooled totalement homogène ; mais si nous rejetons l'hypothèse nulle, nous passons à une seconde étape qui consiste à déterminer si l'hétérogénéité provient des coefficients β_i .

Le résultat d'estimation d'un modèle (2) contraint montre que $SCR_{1,c} = 0.371753$. Pour identifier les paramètres communs α et β de cette relation, nous appliquons les Moindres Carrés Ordinaires sur les données empilées (modèle pooled).

Pour le modèle non contraint (modèle (1)), $SCR_1 = 10.0815232$ \rightsquigarrow $F(108, 299) \approx 1.28$

Et $F_1 = 2.66$ \rightsquigarrow $F_1 = 2.66 > F(108, 299) \approx 1.28$ \Rightarrow donc nous rejetons H_0^1 .

- ❖ La seconde étape, consiste à tester l'égalité pour tous les individus des K composantes des vecteurs :

$$H_0^2: \beta_i = \beta. \forall_i \in [1, N]$$

versus $H_a^2: \exists(i, j) \in [1, N] / \beta_i \neq \beta_j$

$$F_2 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_1) / [(N-1)K]}{SCR_1 / [NT - N(K+1)]}$$

Où, SCR_1 désigne la somme des carrés des résidus du modèle (1) et $SCR_{1,c}$ la somme des carrés des résidus du modèle contraint (modèle à effets individuels) :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Avec $SCR_1 = 10.0815232$ \rightsquigarrow $SCR_{1,c} = 0.418446$ donc $F_2 = 1.24$ et $F(96, 229) \approx 1.31$.

Puisque $F_2 = 1.24 < F(96, 229) \approx 1.31$ \Rightarrow Nous acceptons l'hypothèse H_0^2 .

- ❖ Dans une troisième étape, nous étudions le test d'homogénéité de coefficient α_i :

$$H_0^3: \alpha_i = \alpha. \forall_i \in [1, N]$$

Versus $H_a^3: \exists(i, j) \in [1, N] / \alpha_i \neq \alpha_j$

$$F_3 = \frac{(SCR_{1,c} - SCR_{1,c'}) / (N-1)}{SCR_{1,c'} / [N(T-1) - K]}$$

$SCR_{1,c'}$ désigne la somme des carrés des résidus du modèle (1) sous l'hypothèse (modèle à effets individuels) et $SCR_{1,c}$ la somme des carrés des résidus du modèle contraint (modèle de pooled) : $y_{i,t} = \alpha + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it}$

Dans le cadre de notre modèle, les résultats révèlent que :

$SCR_{1,c'} = 0,418446$ \curvearrowright $SCR_{1,c} = 0,371753$, d'où $F_3 = 3.67$ et $F(12, 395) \approx 1.77$, on constate que : $F_3 > F(12, 395)$ \implies donc nous rejetons H_0^3 .

Finalement, la spécification finale du modèle est :

$$y_{i,t} = \alpha_i + \beta X_{i,t} + \varepsilon_{it} \quad \curvearrowright \quad IDE_{it} = \alpha_i + \delta IDE_{it-1} + \sum_{K=1}^K \beta_K X_{Kit} + \varepsilon_{it}$$

Tableau (3.9): Résultats des tests de spécification

Test	Statistique calculée	Statistique tabulée	Résultat
F_1	2.66	1.28	On rejette H_0^1
F_2	1.24	1.31	On accepte H_0^2
F_3	3.67	1.77	On rejette H_0^3

Source : Calculé par l'auteur en utilisant Eviews 6.1.

3.6.2. Etude de la stationnarité et de la cointégration sur les données de panel

Les tests de racine unitaires sont devenus une démarche essentielle pour l'analyse de la stationnarité des séries temporelles. Cependant, l'application de ces tests sur les données de panel est récente. Les tests les plus fréquemment utilisés sont ceux de LEVIN et LIN et CHU (LLC) et d'IM, PESARAN et SHIN (IPS) et FISHER-testes ADF (ADF). Dans notre travail, nous cherchons à étudier les propriétés de la stationnarité et de la cointégration.

3.6.2.1. Résultats du test de stationnarité

Le tableau (3.10) présente les résultats des tests LLC, IPS, et Fisher-ADF pour les variables étudiées.

Tableau (3.10): Résultats du test de stationnarité

Variables	LLC		IPS		ADF	
	Level	1st difference	Level	1st difference	Level	1st difference
IDE	-2.4054*** (0.0081)	-10.028*** (0.0000)	- 2.7456*** (0.0030)	-12.421*** (0.0000)	-2.77409*** (0.0028)	-10.9774*** (0.0000)
PIBHAB	7.17187 (1.0000)	-2.2456*** (0.0006)	8.04981 (1.0000)	-6.0835*** (0.0000)	7.75420 (1.0000)	-6.0807*** (0.0000)
INF	-3.0049*** (0.0013)	-11.141*** (0.0000)	-3.67880*** (0.0001)	-12.720*** (0.0000)	-3.56473*** (0.0002)	-11.2248*** (0.0000)
INFRA	-2.57071 (0.9423)	0.64986*** (0.0055)	0.82595 (0.7956)	-1.74736** (0.0403)	0.75624 (0.7752)	-1.73784** (0.0411)
FISCAL	-2.4796*** (0.0066)	-7.5173*** (0.0000)	-1.88435** (0.0298)	-10.280*** (0.0000)	-1.84963** (0.0332)	-9.32953*** (0.0000)
OPEN	-2.4654*** (0.0068)	-10.112*** (0.0000)	-2.40173*** (0.0082)	-11.034*** (0.0000)	-2.46360*** (0.0069)	-10.2126*** (0.0000)
STAB	-0.12609 (0.4498)	-10.36 4*** (0.0000)	-0.48244 (0.3147)	-10.082*** (0.0000)	-0.55887 (0.2881)	-9.27984*** (0.0000)
CRED	0.84960 (0.8022)	-4.7629*** (0.0004)	1.89066 (0.9707)	-7.7007*** (0.0000)	1.80100 (0.9641)	-7.42785*** (0.0000)

(***), (**), (*): Stationnarité des variables aux niveaux de significations 1%, 5%, et 10%.

Les valeurs entre parenthèses sont les probabilités.

Source : Calculé par l'auteur en utilisant Eviews 6.1.

A partir des résultats du tableau (3.10), on ne peut rejeter l'hypothèse nulle de racine unitaire dans plusieurs cas. Les résultats des tests de racine unitaire obtenus montrent que les variables sont non stationnaires en niveau mais stationnaire en première différence il s'agit de : la taille de marché (PIBHAB), l'infrastructure (INFRA), les crédits accordés au secteur privé (CRED) et la stabilité politique (STAB). A l'exception des variables : l'ouverture commerciale (OPEN), l'investissement direct étranger (IDE), la liberté économique (FISCAL) et le taux d'inflation (INF) qui sont stationnaires en niveau. Ce qui nous autorise à réaliser les tests de cointégration sur données de panel entre l'investissement direct étranger et les variables explicatives, pour les variables intégrées du même ordre.

3.6.2.2. Résultats du test de cointégration

Nous présentons les résultats des tests de cointégration de Pedroni (1999). Sous l'hypothèse nulle d'absence de cointégration, le rejet de l'hypothèse alternative nous permet de conclure l'absence d'une relation de cointégration entre les variables.

Tableau (3.11): Les résultats des tests de cointégration sur panel (tests pedroni, 1999)

Tests Pedroni			
Common AR coefs. (within-dimension)	Statistique	Statistique Pondérée	Prob.
- Panel v-Statistic	0.796429	0.9574362	0.1700
- Panel rho-Statistic	0.708678	0.722732	0.7651
- Panel PP-Statistic	-0.705757	-0.534527	0.2965
- Panel ADF-Statistic	-1.017748	-1.847147	0.0524
individual AR coefs. (between-dimension)	Statistique		Prob.
- Group rho-Statistic	1.874873		0.9696
- Group PP-Statistic	-0.846372		0.1987
- Group ADF-Statistic	-1.748483		0.0602

Source: Calculé par l'auteur en utilisant Eviews 6.1.

A partir du tableau (3.11) des résultats des tests de cointégration de Pedroni, nous pouvons observer, qu'au niveau de notre échantillon, l'ensemble des sept statistiques de panel sont supérieure à la valeur critique de la loi normale pour un seuil de 5% ce qui donne lieu au rejet catégorique de l'hypothèse alternative. Donc, l'ensemble de ces tests confirme l'acceptation de l'hypothèse nulle d'absence de cointégration, plus précisément, les résultats de ces tests confirment l'absence de l'existence d'une relation de cointégration entre les variables.

En outre, les résultats des tests de stationnarité et de cointégration nous permettent de mieux spécifier le modèle des données de panel qui est utilisé pour déterminer comment ces effets individuels doivent être modélisés, modèle à effets fixes ou modèle à effets aléatoires.

3.6.3. Modèle à effets fixes ou modèle à effets aléatoires

Puisque la présence des effets individuels est confirmée, il convient de déterminer comment ces effets doivent être modélisés. Doit-on retenir l'hypothèse des effets fixes ou celle des

effets aléatoires. Il convient, ainsi, de savoir quel est le bon modèle pour notre échantillon (*modèle à effets fixes ou à effets aléatoires*). Pour cela, on procède à une analyse de test de spécification de Hausman.

Le test de Jerry A. Hausman (1978) est un test de spécification des effets individuels. Il sert à discriminer les effets fixes et aléatoires. L'hypothèse testée concerne la corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives :

- $H_0 : E(\alpha_i/X_i) = 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont efficaces.)
- $H_1 : E(\alpha_i/X_i) \neq 0$ (les estimateurs du modèle à erreurs composées sont biaisés).

Le tableau suivant donne les principaux résultats du test d'Hausman sous l'hypothèse nulle H_0 de présence d'effet aléatoire et l'hypothèse alternative H_1 qui indique la présence des effets individuels fixes.

Tableau (3.12) : Test de spécification d'Hausman

P-Value	Valeur du test (Chi-Square. Statistic)
0.0004 (*)	28.499639

(*) Désigne le niveau de signification au seuil de 5 %

Source : élaboration personnelle à partir des résultats d'estimation.

Les résultats du test d'Hausman (1978) donne la statistique $X^2(8) = 28.49$, la P-value est inférieure au niveau de confiance 5%, l'hypothèse nulle est rejetée, nous utilisons par conséquent les estimateurs du modèle à effets fixes qui sont non biaisés.

➤ **Les résultats des régressions des déterminants des investissements directs étrangers**

Conformément aux résultats des tests de spécification, les régressions ont été effectuées par la méthode des effets fixes corrigée de l'hétéroscédasticité, les effets fixes représentent les effets individuels spécifiques des pays qui peuvent influencer les IDE. L'estimation du modèle à effet fixe s'écrit comme suit

$$IDE_{it} = \alpha_i + \delta IDE_{it-1} + \beta_1 INF + \beta_2 INFRA + \beta_3 OPEN + \beta_4 FISCAL + \beta_5 PIBHAB + \beta_6 STAB + \beta_7 CRED + \varepsilon_{it}$$

Les résultats des régressions sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau (3.13) : Les déterminants des IDE dans la région MENA

Variable à expliquer IDE : Flux nets d'IDE entrants en % du PIB réel du pays d'accueil			
Période : 1980-2011 ; T = 32 ; N = 13 ; Total panel observations : 32×13 = 416 Obs			
Variables explicatives	MCO (pooled)	Modèle à effets fixes	Modèle à effets aléatoires
Constante	-0.745730 (0.311695)	-2.469331 (-1.904605)*	-0.745730 (-1.340924)
IDE(-1)	0.444555 (10.20194)***	0.363287 (7.905274)***	0.444555 (10.42928)***
PIBHAB	1.69 E-05 (-0.855499)	3.69 E-17 (1.925234)*	1.69 E-05 (-0.874562)
INF	-0.005969 (-1.189952)	-0.001213 (-0.220375)	-0.005969 (-1.216468)
OPEN	0.024784 (5.196953)***	0.029167 (2.942495)***	0.024784 (5.312760)***
FISCAL	-0.038179 (-1.836544)*	-0.049915 (-1.547071)	-0.038179 (-1.877469)*
INFRA	0.014004 (0.800958)	0.084682 (2.709463)***	0.01400 (0.818806)
STAB	-0.4 78410 (-2.119881)**	-1.4 00330 (-2.700168)***	-0.4 78410 (-2.167119)**
CRED	0.008862 (1.221133)	0.004049 (0.354688)	0.008862 (1.248344)
Nombre d'observations	416	416	416
R ²	0.371753	0.418446	0.371753
R ajusté	0.358095	0.385774	0.358095
Prob (F- statistic)	27.21955 (0.00000)	12.80764 (0.00000)	27.21955 (0.00000)
Effets fixes	Algérie		-1. 341071
	Maroc		1.155911
	Tunisie		1.716843
	Egypte		1.179211
	Syrie		0.234780
	Turquie		-1.121741
	Arabie saoudite		0.851033
	Bahreïn		-0.962056
	Oman		1.936561
	Kuwait		-1.063371
	Jordanie		1.950106
	EAU		-1.897104
Israël		-2. 639101	

Notes : les t statistiques sont entre parenthèses. *** Significatif au seuil de 1% au plus, ** Significatif au seuil de 5% au plus, et * significatif au seuil de 10% au plus.

Source : élaboration personnelle à partir des résultats d'estimation en utilisant Eviews 6.1.

La valeur de la statistique de Fisher est de 12,16384. Elle nous renseigne en principe sur la significativité globale du modèle et cette valeur élevée avec une probabilité nulle signifie que le modèle est globalement significatif. Le coefficient de détermination (R^2) est de 41.84%, la variance expliquée représente environ 42% de la variance totale, l'ajustement économétrique est donc de qualité moyenne.

Il ressort des estimations les résultats suivants :

Les variables explicatives significatives sont : la taille de marché du pays d'accueil, les dotations en infrastructures, le degré d'ouverture économique, la stabilité politique, l'investissement direct étranger retardé d'une période. Les coefficients de toutes les variables significatives ont le signe attendu, sauf la variable de la stabilité politique.

- La taille du marché domestique (mesurée par PIB par habitant). Influence de manière positive et significative les flux d'IDE dans les pays de la région. L'augmentation de 1% du PIB par habitant, entraîne, toute chose égale par ailleurs, une augmentation de 3.69% des flux d'IDE (en % du PIB). Ainsi, les pays de la région MENA (Arabie saoudite, Emirats Arabes Unis, Koweït, Jordanie, Turquie) qui ont des marchés étendus attireraient davantage les flux d'IDE. Plusieurs études empiriques ont montré que l'augmentation des revenus ont un signal d'une augmentation de la taille de marché et le pouvoir d'achat. Ce résultat est conforme à celui établi dans nombreuses études (*Kravis et Lipsey 1982, Chakrabarti 2001, Alsan et al. 2004*).
- Nos résultats prouvent que l'inflation a un effet négatif et non significatif sur les flux d'IDE. L'augmentation de 1% de la variable INF, entraîne, toute chose égale par ailleurs, une baisse de 0.0001213% des flux d'IDE (en % du PIB). Cela est expliqué par l'instabilité macroéconomique dans certains pays de la région dont (l'Algérie, la Syrie, et l'Egypte). Nos résultats sont conformes à ceux de [*Schneider et Frey (1985), Yung et al. (2000) et Urata et Kawai (2000) et par Ngouhouo (2005)*]. En effet, une inflation élevée peut introduire des distorsions dans le choix d'investissement productif en défavorisant les investissements à long terme (*Berthélemy et Varoudakis 1998*).
- Le degré d'ouverture économique du pays d'accueil contribue positivement et significativement aux flux des IDE à travers la libéralisation commerciale et une

meilleure compétitivité dans certains pays de la région dont (la Turquie, Emirats Arabes Unis, Koweït, Jordanie). L'augmentation de 1% de la variable OPEN, entraîne, toute chose égale par ailleurs, une augmentation de 0.029167% des flux d'IDE (en % du PIB). L'ouverture économique augmente la productivité des projets d'IDE dans la mesure où elle permet aux entreprises un accès sans contraintes à tous les types d'intrants. Lorsque l'IDE est orienté à l'export, alors une économie ouverte est vraisemblablement plus attractive, car les restrictions au commerce extérieur augmentent les coûts de transaction associés aux exportations (*Chakrabarti 2001, Noorbakhsh et al. 2001, Asiedu 2002*).

- Par ailleurs, malgré la non-significativité, la fiscalité a le signe attendu. L'augmentation de 1% de la variable FISCAL entraîne, toute chose égale par ailleurs, une baisse de 0.049915% des flux d'IDE (en % du PIB). En effet une fiscalité sur les entreprises trop lourde découragerait ainsi les investisseurs étrangers.
- Le niveau des infrastructures influence de façon significative et positive les flux d'IDE dans les pays de la région. L'augmentation de 1% de la variable INFRA entraîne, toute chose égale par ailleurs, une augmentation de 0.0834682 % des flux d'IDE (en % du PIB). Ce résultat est expliqué par le développement des infrastructures dans certains pays de la région dont (la Turquie, Israël, Emirats Arabes Unis, Bahreïn). Une infrastructure de bonne qualité particulièrement dans les domaines des transports et des télécommunications, est une condition nécessaire pour attirer les IDE en premier et pour la réussite des IDE en second lieu (*Asiedu 2006, Boukllia-Hassane et Zatlal 2001*).
- L'indice de la stabilité politique a un impact négatif et statistiquement significatif, l'augmentation de 1% de la variable STAB entraîne, toute chose égale par ailleurs, une baisse de 1.400330 % des flux d'IDE (en % du PIB). Cela est expliqué par les troubles politiques dans quelques pays de la région dont (la Tunisie, l'Egypte et la Syrie). Ce résultat est conforme à ceux de (*Wang et Swain 1997*), ils trouvent une relation inverse une corrélation négative entre les flux d'IDE et l'instabilité politique des firmes multinationales et leurs filiales.

- Alors que, le crédit domestique accordé au secteur privé (CRED) informe de l'importance accordée au secteur privé et de la disponibilité des intermédiaires financiers. Contribue aux afflux d'IDE mais faiblement. L'augmentation de 1% de la variable CRED entraine, toute chose égale par ailleurs, une augmentation de 0.004049% des flux d'IDE (en % du PIB). Plus le niveau de crédit local est élevé, moins le besoin de financement est important et moins d'opportunités s'offrent aux investisseurs étrangers. Cela confirme bien l'a non significativité du crédit local.
- Enfin, l'IDE retardé d'une période est fortement significatif. Ce résultat montre l'importance de l'effet d'entraînement exercé par les IDE passés. C'est un signe que l'existence d'une économie d'agglomération entraine une mobilisation de nouveaux IDE en sa direction. L'effet d'agglomération est un signal positif pour tout nouvel investisseur qui a priori ne maîtrise pas forcément l'environnement dans lequel il décide d'investir.

Conclusion du chapitre :

A travers ce chapitre, nous avons mené notre propre étude économétrique afin de rechercher les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger dans la région MENA sur lesquels agissent les pays d'accueil lors de la mise en place de leurs politiques d'attractivité. Pour ce faire, Nous avons énuméré une batterie de huit variables pour expliquer l'attractivité des pays de la région MENA pour les IDE.

Nous avons par la suite testé (sous plusieurs spécifications) le modèle économétrique sur des données de panel d'un échantillon de 13 pays de la région MENA (période allant de 1980 à 2011).

A partir des résultats obtenus, nous pouvons conclure que les pays de la région MENA attirent les capitaux étrangers grâce à plusieurs facteurs dont notamment ; la stabilité politique, le degré de l'ouverture commerciale, la taille de marché, le développement des infrastructures et des télécommunications et l'investissement direct étranger retardé d'une période. Ainsi, nous pouvons dire que pour favoriser l'attraction des IDE, les pays de la région MENA doivent corriger les dysfonctionnements de leurs Etats et d'appliquer des réformes internes sociales, politiques et économiques qui améliorent leur adaptation institutionnelle avant de se lancer dans le processus de libéralisation des échanges.

Conclusion Générale

Conclusion Générale

Depuis les années 80, et l'accélération du processus de mondialisation, la mondialisation a fait de l'investissement direct étranger un catalyseur du développement économique, notamment via leur contribution à la création de richesse. Il participe notamment à la croissance de l'investissement privé dans le pays d'accueil, favorise par ailleurs le transfert de technologie, contribuent à la formation et à l'amélioration du capital humain et concourent au développement des entreprises dans un environnement concurrentiel, notamment à travers l'augmentation de la productivité des facteurs de production.

La question de l'attractivité des territoires est devenue l'un des principaux thèmes de recherche en économie internationale. Jusqu'à présent, le sujet a surtout été abordé à travers une littérature abondante portant sur les déterminants des investissements directs étrangers. Nous nous sommes inspirés des découvertes fondamentales déjà accomplies par cette littérature pour conduire, dans cette thèse, une analyse approfondie des facteurs déterminants d'IDE. Nous avons notamment estimé le rôle joué par les déterminants économiques et institutionnels dans l'attractivité des économies vis-à-vis l'investissement. Il convient de revenir un peu plus en détail sur les contributions et les résultats de ce travail avant d'en déduire les implications potentielles en termes de politique économique à suivre.

Notre travail de recherche s'est situé dans le cadre théorique de Dunning (2001), nommé « l'approche OLI », et plus spécialement dans la partie « L » de son « paradigme éclectique ». L'auteur soutient l'idée selon laquelle les firmes s'installent là où les « avantages comparatifs » d'un pays maximisent leurs « avantages spécifiques ». Pour cela, les firmes mettent en concurrence plusieurs sites. La problématique de l'attractivité tourne autour de cette question. Afin de rechercher les facteurs pertinents qui expliquent les flux entrants d'investissement direct étranger et déterminer pourquoi les firmes investissent dans un pays plutôt qu'un autre, il est indispensable de comprendre les déterminants qui influencent leur choix. En fonction de leurs stratégies, les firmes décident d'investir à l'étranger, lorsqu'elles peuvent combiner leurs avantages propres avec les avantages qui leurs sont offerts par les pays d'accueil. Deux grandes familles de facteurs, sur lesquelles se basent les firmes dans le choix de localisation, ont été citées ces dernières années dans la littérature, en distinguant : les déterminants économiques et les déterminants institutionnels. Le débat actuel porte sur la nécessité d'améliorer la qualité des institutions pour attirer les IDE. De plus en plus, le choix

de localisation des firmes se rattache à la qualité des institutions en plus des conditions économiques.

Cette thèse est une contribution à la littérature qui traite les facteurs d'attractivité des flux d'IDE entrants dans un pays donné. Pour la question de l'attraction des Investissements Directs Etrangers (IDE), l'objectif de notre travail consiste à identifier les facteurs déterminant de la localisation et de l'attractivité des investissements directs étrangers dans les pays de la région MENA.

Nous avons présenté, principalement, dans le premier chapitre le cadre théorique et conceptuel de l'étude. Dans un premier temps, le chapitre a été visé à alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur l'IDE et les firmes multinationales. L'accent a été mis ensuite sur l'évolution des IDE dans le monde. De même, nous avons exposé un survol de littérature succincte des retombées de l'IDE dans les économies d'accueil.

Dans le second chapitre, nous avons dressé un état de l'art des différentes théories de localisation des activités économique. Nous avons focalisé notre attention essentiellement sur les déterminants de localisation, notamment celles qui concernent les investissements directs étrangers. Nous avons effectué, ensuite, un survol empirique qui nous a permis de retracer les différentes variables utilisées par la littérature économique pour expliquer le comportement des IDE. Il présente chacune d'entre elles de façon détaillée et analyse les effets qui leur sont accordés par les études existantes. Il met en exergue que la question de la spécification la plus adéquate pour étudier les IDE est importante. En effet, certains des déterminants utilisés par cette littérature dénotent une relative instabilité vis-à-vis des changements d'échantillons ou de spécifications. Toutefois, les résultats fondamentaux de ces études empiriques nous fournissent les bases à partir desquelles nous avons pu concevoir notre propre examen économétrique approfondi.

Enfin, nous avons examiné empiriquement, dans le dernier chapitre, les facteurs les plus déterminants des investissements directs étrangers dans les pays de la région MENA. Dans une première section, nous avons présenté d'une part, un aperçu sur le profil de la région MENA et, d'autre part, les caractéristiques des IDE dans la région MENA. La seconde section a été consacrée à la Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée), c'est une analyse empirique sur des données de panel. Enfin, la troisième section concerne la partie empirique de cette thèse dans laquelle nous avons présenté le modèle de l'étude les résultats empiriques obtenus et leur interprétation.

❖ Principaux résultats

Les principales conclusions auxquelles a abouti ce travail, basé sur l'utilisation d'un modèle des données de panel, l'intérêt que nous portons pour les méthodes de l'économétrie des données de panel, réside dans le fait qu'elles permettent d'étudier le phénomène de l'IDE par rapport à ses deux dimensions, à savoir : temporel et individuel. Notre analyse économétrique des déterminants des flux d'IDE dans les pays de la région MENA, se fonde essentiellement sur la théorie éclectique de Dunning (1979), mais aussi sur les travaux empiriques, de Boukha-Hassane et Zatl (2001), Gastanaga, Nugent et Pashamova (1998), Chakrabarti (2001), Fayyaz Hussain et Kabibi Kimul (2012), et Rogmans (2011). Il ressort de notre analyse économétrique que les variables explicatives significatives au seuil conventionnel sont : les dotations en infrastructures, le degré d'ouverture économique, la stabilité politique, la taille du marché et l'investissement direct étranger retardé d'une période. Par contre, l'inflation, la liberté économique (fiscalité), le crédit accordé au secteur privé n'ont pas d'impact significatif au seuil conventionnel.

- Les dotations en infrastructures contribuent aux flux des IDE dans les pays de la région MENA. Les infrastructures du pays d'accueil et les services qui les accompagnent peuvent influencer significativement sur l'attrait du pays vis-à-vis des IDE. De bonnes infrastructures, particulièrement dans les domaines des transports et des télécommunications, sont souvent présentées comme des déterminants potentiels des afflux d'IDE (Boukha et Zatl 2001, Asiedu 2002). Des infrastructures peu développées (particulièrement dans les télécommunications) augmentent les coûts de production dans le pays d'accueil et réduisent par conséquent, la rentabilité des investissements ;
- Le degré d'ouverture économique du pays d'accueil contribue significativement aux flux des IDE dans les pays la région MENA. L'ouverture économique augmente la productivité des projets d'IDE dans la mesure où elle permet aux entreprises un accès sans contraintes à tous les types d'intrants. Lorsque l'IDE est orienté à l'export, alors une économie ouverte est vraisemblablement plus attractive, car les restrictions au commerce extérieur augmentent les coûts de transaction associés aux exportations (Chakrabarti 2001, Noorbakhsh et al. 2001, Asiedu 2002) ;
- L'indice de la stabilité politique contribue également aux flux d'IDE dans les pays d'accueil de la région MENA. La stabilité politique procure un environnement

favorable à l'investissement. De façon générale, les régimes démocratiques respectent les libertés civiles, les règles de loi et les droits de propriété, ils offrent ainsi un climat de confiance aux investisseurs étrangers ;

- La taille du marché contribue aussi positivement aux flux d'IDE dans les pays de la région. Plusieurs études empiriques ont montré que l'augmentation des revenus ont un signal d'une augmentation de la taille de marché et le pouvoir d'achat. Ce résultat est conforme à celui établi dans nombreuses études (Kravis et Lipsey 1982, Chakrabarti 2001, Alsan et al. 2004) ;
- Il existe une liaison inverse et non significative entre l'inflation et celle des flux d'IDE dans les pays de la région. En effet, une inflation élevée peut introduire des distorsions dans le choix d'investissement productifs en défavorisant les investissements à long terme ;
- Le crédit domestique accordé au secteur privé contribue aux flux d'IDE mais faiblement. Par ailleurs, l'attrait d'un pays pour les IDE est aussi déterminé par un système fiscal simple, moderne et transparent et par l'efficacité de l'effort d'investissement de l'Etat. En effet, une fiscalité sur les entreprises trop lourde découragerait ainsi les investisseurs étrangers ;
- Enfin, l'IDE retardé d'une période est fortement significatif. Ce résultat montre l'importance de l'effet d'entraînement exercé par les IDE passés. C'est un signe que l'existence d'une économie d'agglomération entraîne une mobilisation de nouveaux IDE en sa direction. L'effet d'agglomération est un signal positif pour tout nouvel investisseur qui a priori ne maîtrise pas forcément l'environnement dans lequel il décide d'investir.

❖ **Recommandations**

Eu égard à tout ce qui précède, et pour améliorer leur attractivité vis-à-vis de l'IDE, les autorités publiques de la région MENA doivent avoir pour objectif de corriger les disfonctionnements de leurs Etats et d'appliquer des réformes internes sociales, politiques et économiques qui améliorent leur adaptation institutionnelle avant de se lancer dans le processus de libéralisation des échanges. Nous recommandons les mesures suivantes:

- Mettre en œuvre des politiques macroéconomiques qui encouragent la croissance économique et réduisent l'inflation ;

- Accélérer les réformes et s'investir beaucoup plus dans l'amélioration du climat des affaires en mettant en place une véritable politique de promotion des IDE, afin de bénéficier de leurs retombées positives sur la croissance économique, la création d'emplois, l'innovation et le transfert de technologie.
- Attirer des investissements étrangers dans des secteurs autres que celui des hydrocarbures;
- Créer un environnement propice au commerce extérieur en révisant les mesures tarifaires et non tarifaires afin de réduire les coûts des transactions. Cette politique d'ouverture économique permettra de tirer profit des effets bénéfiques de la mondialisation ;
- Réformer le système judiciaire, selon les principes de simplification des procédures et d'efficacité afin de rétablir la confiance des investisseurs étrangers dans le système judiciaire ;
- Mettre en place un système d'incitations fiscales au bénéfice des investisseurs étrangers : cela se traduit par la réduction du taux d'imposition sur les bénéfices des sociétés ou de toute autre mesure permettant de procurer un avantage fiscal à l'investisseur ;
- Réduire les contraintes réglementaires s'appliquant aux investisseurs étrangers ;
- 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 ;
- Améliorer le niveau du capital humain à travers la formation ;
- Simplifier les procédures bancaires et assurer un plus large accès au crédit pour les opérateurs privés locaux.

Bibliographie

Rapport-Gratuit.com

Bibliographie

- Aaron, C. (1999) “The contribution of FDI to poverty alleviation”, Report, the Foreign Investment Advisory Service, Singapore.
- Adama DIAW et Camille Dètonджи GUIDIME (2012), “Une tentative d’explication des flux d’Investissements Directs Etrangers dans les pays de la Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest (CEDEAO) ”, Revue Economique et Monétaire, No. 11 - Juin 2012.
- Aitken B. J., Harrison A. E. (1999), “Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela”, the American Economic Review, Vol. 89, No. 3, pp. 605-618.
- Aizerman, J. (1992). “Exchange Rate Flexibility? Volatility and The Patterns of Domestic and Foreign Direct Investment ?”, NBER Working Paper .No. 3853.
- Alain Pirotte (2011), “Econométrie des données de panel : Théorie et application ”, édition Economica, Paris, France.
- Alaya M., Nicet-Chenaf N. et Rougier E. (2007), “Politique d’attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée”. Cahiers du GREThA No. 6, Juin.
- Anderfe Wladimiri (1996), “les multinationales globales”, Ed la Découvert, Paris.
- Andreff, W. (2003), “La restructuration stratégique des firmes multinationales et l’Etat mondialisateur ”, dans J. Laroche (coord.), Mondialisation et gouvernance mondiale, Presses Universitaires de France, Paris, p. 45-56.
- Andresson, T. et Fredriksson, T. (2000), “Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade”, International Journal of Industrial Organisation, Vol. 18.
- Andrzej Baniak, Jacek Cukrowski, Jan Herczynski, “On Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies”, PROBLEMS OF ECONOMIC TRANSITION 48: (2) pp. 6-28.
- ANIMA (2005), “L’impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens”, par Michalet. C-A, No. 8, Janvier.
- ANIMA (2010), “L’impact des IDE sur le développement économique des pays. Etat de l’art et application à la région MED”, Bénédicte de Saint-Laurent, Décembre.

- ANIMA (2012), “Gérer la transition en Méditerranée : Bilan 2011 et impact des crises sur les investissements étrangers ”, Etude No. 62 / Octobre 2012.
- Arrow, k.J. (1971), “Essays in the Theory of Risk-Bearing”, Amsterdam: North-Holland.
- Asiedu E. (2002), “On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different? ”, World Development, vol.30. No.1, pp.107-119.
- Aubin Christian, Berdot Jean-Pierre, Goyeau Daniel, Lenoard Jacques (2006), “Investissements directs américains et européens dans les PECO : quel rôle des effets de change ? ”, Revue Economique, Vol. 57, No. 4, pp. 771-792.
- Ayachi F. (2005), “Stratégie des firmes multinationales, déterminants des IDE et intégration euro-méditerranéenne ”, Centre de Publication Universitaire, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis (FSEG).
- Ayachi F. et Berthomieu C. (2006), “Les déterminants des investissements directs étrangers européens et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés”, Colloque du GDR CNRS "EMMA" (Economie Méditerranée Monde Arabe) sur le thème "Le partenariat euro-méditerranéen : Construction régionale ou dilution dans la mondialisation", Université de Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26-27 Mai.
- Baldwin R. E. et Seghezza E. (1996), “Growth and European Integration: Toward an Empirical Assessment?”, Centre for Economic Policy Research, Discussion pp.1393, 36.
- Baltagi B.H. et Kao C. (2000), “Nonstationary Panels, Cointegration in Panels and Dynamic Panels: a Survey”, Advances in Econometrics, vol 15, Elsevier Science, pp. 7-51.
- Banque Mondiale (1998), “Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter”, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Viewpoints, Washington D.C.P. 2.
- Banque Mondiale (1999), World Development Indicators, Washington DC.
- Barro, R.J, Sala-i-Martin, X. (1995), “Economic Growth”, Cambridge, MA. Mc Graw-Hill.
- Bassu A. et Sirinivasan K. (2002), “Foreign Direct Investment in Africa –Some Case Studies –”, Waring Paper No. 261, 2000.
- Bellon B. et Gouia R. (1997), “Investissements directs et Avantages construits”, Monde Arabe Maghreb, Machrek, Décembre. pp 53-64.
- Bénassy-Quéré Agnès, Coupet Maylis, Mayer Thierry (2007), “Institutional Determinants of Foreign Direct Investment”, World Economy, Vol. 30, Issue 5, pp. 764-782.

- Bevan Alan A., Estrin Saul (2000), “The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies”, William Davidson Institute Working Papers Series, No. 342.
- Bevan Alan, Estrin Saul, Meyer Klaus (2004), “Foreign Investment Location and Institutional Development in Transition Economies”, *International Business Review*, Vol. 13, Issue 1.
- Bissiriou, G. et Kern, F. (2005), “L’éducation comme bien public mondial est-elle compatible avec l’accord général sur le commerce des services ? Monde en développement”, No.132, Vol.33.
- Bloom, M. (1992), “L’évolution technologique et l’industrie électronique coréenne”, Paris : OCDE
- Bodinat H. et al. (1984), “ Gestion Internationale de l’Entreprise ”, édition Dalloz, 2ème édition, Paris.
- Bornsztein E., De Gregorio J., et Lee J-W (1998), “How does foreign direct investment affect economic growth?”, *Journal of International Economic*, No. 45, pp. 115-135.
- Bosworth, B. et S. Collins (1999), “Capital Inflows, Investment, and Growth”, *Tokyo Club Papers*, vol. 12, p. 55-72.
- Boswrth B. P., Collins S. M., et Reinhart C. M. (1999), “Capital Flow to Developing Economies: Implication for Saving and Investment”, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1999, No. 1, pp. 143-180.
- Boujedra F. (2003), “La prise en compte du risque pays dans le choix d’implantation des IDE dans les pays en développement”, *Laboratoire d’Economie d’Orléans (LEO –CNRS)*.
- Boukha-Hassane R. et Zatlou N. (2001), “ L’IDE dans le Bassin Méditerranéen: Ses Déterminants et son Effet sur la Croissance Économique”, *Les Cahiers du CREAD*, No. 55, pp.118-143.
- Bouoiyour, J. (2003). “The Determining Factors of Foreign Direct Investment in Morocco”, *CATT University of Pau (France), Saving and development*. No. Issue 1 (2007): pp. 91-105.
- Boyd, J, Smith, B. (1992),” Intermediation and the Equilibrium Allocation of Investment Capital: Implications for Economic Deveploment”, *Journal of Monetray Economics*, Vol. 30, No. 3, pp. 409-432.
- Brainard S.L. (1993), “A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade-off Between Proximity and Concentration”, *NBER Working Paper no.4269*.

- Brainard S.L. (1997), “An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration trade-off between Multinational Sales and Trade”, *American Economic Review*, vol.87, pp.520-543.
- Brewer, T. (1991), “Foreign Direct Investment in Developing Countries: Patterns, policies, and prospects”, PRE working paper No. 34.
- Buch Claudia M., Kleinert Jörn, Toubal Farid (2003) “Determinants of German FDI: New Evidence from Micro Data”, Economic Research Centre of the Deutsche Bundesbank Discussion Paper, pp. 03-09.
- Buckley P.J. et Casson M.C. (1976), “The Future of the Multinational Enterprise”, édition The Mac Millan Press, Londres.
- Buckley P.J. et Casson M.C. (1998), “Models of the Multinational Enterprise”, *Journal of International Business Studies*, vol.29, No.01, pp.21-44.
- Busse M. (2004), “Transnational corporations and repression of political rights and civil liberties : An empirical analysis”, *KYKLOS*, Vol.57 -2004- Fasc. 1, pp.45-66.
- Busse Matthias, Hefeker Carsten (2007), “Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment”, *European Journal of Political Economy*, Vol. 23, pp. 397-415.
- Bye Maurice (1987), “ Relations économiques internationales ”, 5ème Edition, Ed DALLOZ.
- C.A. Michalet (1999), “la séduction des notions ou comment attirer les investissements ”, Ed Economica, Paris.
- Campos Nauro F., Kinoshita Yuko (2003), “Why does FDI go Where it goes? New Evidence from the Transition Economies”, University of Michigan William Davidson Institute Working Papers Series, No. 2003-573.
- Campos Nauro F., Kinoshita Yuko Yuko (2008), “Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America”, IZA Discussion Paper Series, No. 3332, February.
- Carkovic et Levine (2002), “Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?”, University of Minnesota working paper.
- Caves R. (1996), “Multinational Enterprise and Economic Analysis”, édition Cambridge University Press, New York.
- Chakrabarti A. (2001), “The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions”, *Kyklos International Review for Social Sciences*, vol.54, No.01, pp.89-113.

- Chen, C. (1997), “Foreign direct investment and Trade: An Empirical Investigation of the Evidence from China”, document de travail, 97/11, Chinses Economies Research Centre, University of Adelaide.
- Chen, E. K. Y (1992), “Changing Patten of Financial Flows in the Asia-Pacific Region and Policy Responses”, Asian Development Review, Vol. 10, No. 2, pp. 46- 48.
- CNUCED (1997), “ Sociétés transnationales, la structure du marché et la politique de concurrence”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève.
- CNUCED (1998), “Tendances et déterminants”, Rapport sur l’investissement dans le monde, New York et Genève, United Nation.
- CNUCED (2000), Communiqué de presse, www.unctad.org, ONU, 03/10/00.
- CNUCED (2002), “ Questions de politique générale concernant l’investissement et le développement ”, TD/B.COM.2/44, 21 novembre.
- CNUCED (2002), “La Contribution de l’Investissement Étranger Direct au Développement: Politiques Visant à Accroître le Rôle de l’IDE aux Niveaux National et International”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2003), “ Les politiques d’IDE et le développement : Perspectives nationales et internationale ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication.
- CNUCED (2004), “ La montée en puissance du secteur des services ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication.
- CNUCED (2005), “ Les sociétés transnationales et l’internationalisation de la recherche et développement ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève.
- CNUCED (2006), “ L’IDE en provenance des pays en développement ou en transition : Incidences sur le développement ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2007), “Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking”, Nations Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2007), “Sociétés transnationales, industries extractives et développement ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève.

- CNUCED (2008), “Sociétés transnationales et leurs rôles dans infrastructures ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève.
- CNUCED (2009), “Société transnationales, production agricole et développement ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève.
- CNUCED (2010), “Investir dans économie à faible intensité de carbone”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève.
- CNUCED (2011), “Modes de production international et de développement sans participation au capital ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève.
- CNUCED (2012), “Vers une nouvelle génération de politique de l’investissement ”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nation Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2013), “Les chaines de valeurs mondiales: l’investissement et le commerce au service du développement”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Nation Unies, New York et Genève.
- CNUCED (2014), “ L’investissement au service des objectifs de développement durable : un plan d’action”, Rapport sur l’investissement dans le monde, Unites Nation Publication, New York et Genève.
- Crozet Matthieu, et Koenig Pamina (2005), “Etat des lieux du commerce international - Le rôle des firmes multinationales dans le commerce international- La croissance des flux d’investissements directs ”, Cahiers français, No. 325, pp. 13-19.
- Culem, C. (1988), “Direct Investment Among Industrialized Countries”, European Economic Review 32, pp. 885-904.
- De Mello, Jr, L.R. (1999), “Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time Series and panel Data”, Oxford Economic Papers, Vol.51, No. 1, (January).
- Debruecker Ronald (1995), “stratégies organisationnelles”, Ed ECONOMICA, paris.
- Delapierre Michel, Milleli Christian (1995), “les firmes multinationales”, Ed VUIBERT, pp.13-45.
- Dess S. (1998), “Foreign Direct Investment in China: Determinants and Effects Economic of Planning”, Vol. 31, No. 2, pp.175-194.
- Dictionnaire d’économie et de sciences sociales, Editions Nathan, 4 ème édition mise à jour, 1998.

- Dunning, J. H. (1979), “Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory”, *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, vol. 41, pp. 269-295.
- Dunning (1981), “Economic Analysis and Multinational Enterprises”, édition Allen & Unwin, Londres.
- Dunning, J. H. (1988), “The Eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions”, *Journal of international business studies*, vol. 19, pp. 1-31.
- Dunning, J. H. (2001), “A Rose by any other name...? FDI theory in retrospect and prospect”, University of Reading and Rutgers University.
- Dupuch S. (2004), “Les Investissements Directs Étrangers dans les Nouveaux Pays Adhérents à l’Union Européenne”, *Revue Région et Développement*. No.20, pp.45-64.
- Dupuch, S. et christelle, M., (2003), “ Les déterminants des investissements Européens dans les PECO ”, Working paper CEPE No. 7.
- Durham, Benson (2004), “Absorptive Capacity and the Effects of Foreign Direct Investment and Equity Foreign Portfolio Investment on Economic Growth”, *European Economic Review*, Vol. 48, No. 2, pp. 285-306.
- Egger P. et Winner H. (2006), “How Corruption Influences Foreign Direct Investment: A Panel Data Study”, *Economic development and cultural change*, The University of Chicago.
- Fatima Boualam (2010), “ L’investissement Direct à l’Etranger le cas de l’Algérie ”, Thèse de doctorat en science de gestion, Université de Montpellier.
- Fayyaz Hussain et Kabibi Kimuli (2012), “Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries”, *SBP Research Bulletin* Volume 8, No. 1, 2012.
- Fedderke Johannes W., Romm Aylit T. (2006), “Growth Impact and Determinants of Foreign Direct Investment into South Africa, 1956-2003”, *Economic Modelling*, Vol. 23, Issue 5, pp. 738-760.
- Findlay, R. (1987), “Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A simple dynamic Model”, *Quarterly Journal of Economics*, 92, pp. 1-16.
- FMI (2004), *Guide du FMI : “Qu’est-ce que le Fond Monétaire International”*, Washington DC.
- FMI et OCDE (2000), “Glossary of Foreign Direct Investment Terms and Definitions”, Paris.

- Froot, Kenneth, Stein et Jeremy (1991), “Exchange Rate and Foreign Direct investment an imperfect capital markets approach”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.196, pp.1191-1218.
- Gastanaga V.M., Nugent J.B. et Pashamova B. (1998), “Host Country Reforms and FDI Inflows: How Much Difference do they Make?”, *World Development*, vol. 26, No.7, pp.1299-1314.
- Goodspeed Timothy J., Martinez-Vazquez Jorge, Zhang Li (2006), “Attracting FDI: Are Other Government Policies More Important than Taxation in Attracting FDI ?”, Andrew Young School of Policy Studies Research Paper Series, Georgia State University, Department of Economics International Studies Program, Working pp. 06-28, March.
- Gorg Holger, Molana Hassan, Montagna Catia (2009), “Foreign Direct Investment, Tax Competition and Social Expenditure”, *International Review of Economics and Finance*, Vol. 18, Issue 1, pp. 31-37.
- Greenwood, J., et Jovanovic, B. (1990), “Financial development, growth, and the distribution of income”, *Journal of Political Economy*, 98(5), pp. 1076-1107.
- Grossman, G.M, Heplman, E. (1991), “Innovation and Growth in the Global Economy”, Cambridge, MA: MIT Press.
- Halpman E. (2006), “Trade, FDI, the Organization of Firms”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, September, pp. 589-630.
- Harisson, A., Love, I., McMillan, M. (2003), “Global Capital Flows and Financing Constraints”, pp. 3-29.
- Harms Philipp, Ursprung Heinrich W. (2002), “Do Civil and Political Repression Really Boost Foreign Direct Investments?”, *Economic Inquiry*, Vol. 40, Issue 4, October, pp. 651-663.
- Head C.K., Ries J.C. et Swenson D.L. (1999), “Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration”, *Regional Science and Urban Economics*, vol.29, No.02,
- Hermes, Niels et Robert Lensink (2003), “Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth”, *Journal of Development Studies*, Vol. 40, No. 1, pp. 142-163.
- Hoekman, B. et Djankov, S. (1997), “Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern”, *World Bank Economic Review*, Vol .11, No. 3.

- Hsiao. C (1986), “Analysis of panel data”, Econometric society Monographs. No.11, Cambridge University press.
- Hsiao C. (1989), “Modelling Ontario Regional Electricity System Demand Using a Mixed Fixed and Random Coefficient Approach”, *Regional Science and Urban Economics*, No. 19, pp. 565-587.
- Hummels, D.L., Rapoport, D. et Yi, K. M (1998), “Vertical Specialisation and the Changing Nature of World Trade”, *Economic Policy Review*, Vol. 4(2).
- Hurlin Christophe et Mignon Valérie (2005), “Une synthèse des tests de racine unitaire sur données de panel”, *Economie & prévision*, 2005/3-4-5, No. 169-170-171, pp. 253-294.
- Hurlin Christophe et Mignon Valérie, “Une synthèse des tests de cointégration sur données de Panel”, *Economie & prévision*, 2007/4. No. 180-181.
- Hymer S.H. (1976), “The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment”, édition MIT Press, Cambridge (thèse de doctorat, department d'économie, MIT, 1960).
- Imen Mohamed Sghaier and Zouheir Abida (2013), “Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth: Empirical Evidence from North African Countries”, *Journal of International and Global Economic Studies*, 6(1), June 2013, pp. 1-13.
- Investment”, *World Development*, vol.13, no.2, pp.161-175.
- Iyanda, O. (1999). “The Impact of Multinational Enterprises on Employment, Training and Regional Development in Namibia and Zimbabwe: A preliminary Assessment”, ILO Working Paper No. 84. Geneva: International Labour Office.
- J. Markusen (1995), “The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade ”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, No. 2.
- Jakobsen Jo, DE Soysa Indra (2006), “Do Foreign Investors Punish Democracy? Theory and Empirics, 1984-2001”, *Kyklos*, Vol. 59, No. 3, pp. 383-410.
- Jeon, B. and Rhee, S. (2008), “The Determinants of Korea’s Foreign Direct Investment from the United States, 1980-2001: An Empirical Investigation of Firm-Level Data”, *Contemporary Economic Policy*, 26 (1), pp.118-131.
- Josph Djaowe (2009), “Investissements directs étrangers (IDE) et gouvernance : les pays de la CEMAC sont-ils attractifs ? ”, *Revue africaine de l’Intégration* Vol. 3, No. 1, janvier 2009.

- Jun, K. W. et Singh (1995), “Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries”, World Bank Policy Research Working Paper, No. 1531.
- Khedhiri S., (2005), “cours d'économétrie”, Centre de Publication Universitaire, Tunis. pp. 85-95.
- Khouri Nablil (2008), “les déterminants de l'investissement direct étranger dans les pays d'accueil en développement et son impact sur la croissance économique –Evidence empirique à partir des données en panel de 81 pays d'accueil en développement observés de 1995 à 2005”, thèse de doctorat en science de gestion option finance, Ecole supérieure de commerce d'Alger.
- Kindleberger C.P (1969), “American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment”, édition New Haven Yale University Press.
- Klein, M., Rosengren, E., (1994), “The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: relative wealth versus relative wage effects”, Journal of International Economics 36, pp. 373-389.
- Kleinert, J. (2000), “Growing Trade in intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing or Increasing Importance of MNE Networks?”, document de travail No. 1006, Institut für Weltwirtschaft der Universität Kiel.
- Kokko, A (1996), “Productivity Spillovers from Competition between local Firms and foreign affiliates”, Journal of International Development, Vol. 8, pp. 517-530.
- Kravis I.B. et Lipsey R.E (1980), “The location of Oversea Production and Production for Export by U.S. Multinational Firm”, NBER Working Paper, No. 1482, June.
- Kumar, N. (1996), “Foreign Direct Investment and Technology Transfers in Development: A perspective on Recent Literature”, Discussion Paper No. 9606, INTECH, The United Nation University.
- Lafi M. (2009), “Stratégie horizontale, stratégie verticale et modèle « KC » des firmes multinationales : revue théorique et empirique ”, Les cahiers du CIDIMES, Vol. 3, No. 1, pp. 67-82.
- Leonard K. Cheng et Yum K. Kwan (2000), “What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience”, Journal of International Economic Volume 51, Issue2, August 2000, pp. 379-400.

- LI Quan, Resnick Adam (2003), “Reversal of Fortunes: Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries”, International Organization, Vol. 57, Winter, pp. 175-211.
- LI Shaomin (2005), “Why a Poor Governance Environment Does Not Deter Foreign Direct Investment: The Case of China and its Implications for Investment Protection”, Business Horizons, Vol. 48.
- LI Shaomin, Filler Larry (2007), “The Effects of the Governance Environment on the Choice of Investment Mode and the Strategic Implications”, Journal of World Business, Vol. 42, pp. 80-98.
- Loungani P., et Razin A. (2001), “ L’investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement”, Finance et Développement, Juin.
- M. Delapierre et C. Milleli (1995), “les firmes multinationales ”, Ed Vuibert, paris.
- Markusen et Maskus (2001), “A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment“, document de travail du NBER, No. 8335.
- Matthias Busse et Carsten Hefeker (2005), “Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment, Hamburg Institute of International Economics (HWWA)”, Neuer Jung fernstieg 21 – 20347 Hamburg, HWWA Discussion.
- MEIER Olivier (2005), “ entreprise multinationale ”, Ed DUNOD, Paris.
- Ménard C. (2003), “L’approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats, Cahiers d’économie politique”, No. 44, le Harmattan.
- Méon Pierre-Guillaume, Sekkat Khalid (2004), “Does the Quality of Institutions Limit the MENA’s Integration in the World Economy”, The World Economy, Vol. 27, Issue 9, pp. 1475-1498.
- Meschi, E. (2006), “FDI and Growth in MENA countries: an empirical analysis”, The Fifth International Conference of the Middle East Economic Association, Sousse 10-12 March.
- Mohamed Goaid et Seifallah Sassi (2012), “Économétrie des données de panel sous stata”, UNIVERSITE DE CARTHAGE, 1ère édition.
- Morisset J. (2000), “Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter”, World Bank Policy Research Working Paper No.2481.
- Mottaleb, K. A. et K. Kalirajan (2010), “Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries: A Comparative Analysis”, Australia South Asia Research Centre, ANU Working Paper, 2010/13.

- Mucchielli Jean louis (1998), “Multinationales et mondialisation ”.Editions Seuil, Paris, Mai.
- Mucchielli Jean louis (2002), “IDE et exportations: compléments ou substituts ”, Problèmes économiques, 6 mars.
- Neumaryer Eric, Spess Laura (2005), “Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries?”, World Development, Vol. 33, No. 10, pp. 1567-1585.
- Nonnemberg Marcelo Braga, Cardoso de Mendonça Mario Jorge (2004), “The Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries”, Anais do XXXII Encontro Nacional the Economia, ANPEC, No. 61.
- Noorbakhsh F., Paloni A. et Youssef A. (2001), “Humain capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence”, Wold Development, Vol. 29, No. 9, pp.1593-1610.
- OCDE (1995), “Définition de Référence de l’OCDE pour les Investissements Directs Internationaux”, Paris.
- OECD (2002), “ L’investissement direct étranger au service du développement : Optimiser les avantages, minimiser les coûts”, Paris 2002.
- OCDE (2003), “ L’approche des entreprises dans la lutte contre les pratiques entachées de corruption”, Documents de travail sur l’investissement international, No. 2003/2, Juin.
- OCDE (2008), “les principes directeurs de l’OCDE a l’intention des entreprises multinationales ”.
- Onyeiwu S. (2000), “Foreign Direct Investment, Capital Outflow and Economic Development in the Arab World”, Journal of Development and Economic Policies, vol.2. No.2, pp.27-57.
- P. Jacquemot (1999), “La firme multinationale : Une introduction économique”, Ed. Economica, Paris.
- Pack (1997), “The Role Export in Asian Development ”, in BRIDSALL, N. et JASPERSEN, F. (eds). Pathways to growth: Comparing East Asia and Latin America. Washington, D.C: Banque interaméricaine de développement.
- Paul. R. Krugman, et Maurice. Obstfeld (2004), “économie internationale”, 4ème éditions.2eme tirage. Paris, traduction de la 6ème édition américaine par ACHILLE HANNEQUART ET FABIENNE LELOUP.

- Picciotto, B. (2003), “L’investissement direct vers les nouveaux adhérents d’Europe Centrale et Orientale : Ce que l’élargissement pourrait changer ”, Etude et recherche No. 24, mai 2003, Groupement d’études et de recherches-Notre Europe.
- R. Hausmann et E. Fernandez-Aria (2000), “Foreign Direct Investment Good cholesteol? ”, Inter-American Development Bank, working paper No. 417, New Orlenas, Match.
- Rainelli Michel (1979), “ la multinationale des firmes ”, Ed Econmica, Paris.
- Rasciute Simona, Pentecost Eric J. (2010), “A Nested Logit Approach to Modelling the Location of Foreign Direct Investment in the Central and Eastern European Countries”, Economic Modelling, Vol. 27, Issue 1, pp. 32-39.
- Reggad S. (2008), “Foreign Direct Investment: The Growth Engine to Algeria”, Korea Review of International Studies, Vol. 11, No. 1, pp. 79-98.
- Regis Bourbonnais (2009), “ Econometrie ”, 7ème édition, Dunod, Paris.
- Reich R. (1993), “L’Economie Mondialisée”, édition Dunod, Paris.
- Romer, P. (1993), “ Idea Gaps and Object Gaps in Economica Development ”, Journal of Monetary Economics, Vol. 32, No. 3, pp.543-573.
- Root F.R. et Ahmed A.A. (1979), “Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries”, Economic Development and Cultural Change, vol.27, No.04, pp.751-767.
- S.R. Yeaple (2003), “ The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross-Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment ”, Journal of International Economics, vol.60 (2).
- Sadik, A. et Bolbol, A. (2001), “Capital Flows, FDI, and Technology Spillover: Evidence from Arab countries”, world Development, vol.29, No.12, pp. 2111-2125.
- Salacuse J.W. et Sullivan N.P. (2005), “Do BITs Really Work? An Evaluation of Bilateral Investment Treaties and their Grand Bargain”, Harvard International Law Journal, No.46, pp.67-130.
- Schneider F. et Frey B.S. (1985), “Economic and Political Determinants of Foreign Direct
- Sebastien Dupuch et Christelle Milan (2003), “les déterminants des Investissements Directs Etrangers Européens dans les PECO”, Working paper CEPN No. 07.
- Sekkat, K. et M. Véganzones-Varoudakis (2005), “Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate and FDI in the MENA”, Working paper DULBEA.No.5.

- Sergot, B., (2004), “Les déterminants des décisions de localisation”, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Paris I - Panthéon Sorbonne.
- Sevestre P. (2002), “Économétrie des Données en Panel”, édition Dunod, Paris.
- Shatz H.J. and Venables A.J., 2000, “The Geography of International Investment”, World Bank Working Paper No. 2338.
- Sjöholm, F. (1997), “Technology Gap, Competition Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment data”, Working Paper Series in Economics and Finance No. 211, December 1997, Stockholm School of Economics.
- Slim DRISS (2007), “ L’attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie”, Région et Développement No. 25.
- Sofiane Toumi (2009), “Facteurs d’attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie, l’actualité économique”, Vol. 85, No. 2, 2009, pp. 209-237.
- Sornarajah. M. (1986), ”State Responsibility and bilateral Investment Treaties”, Journal of World Trade Law. 20, pp.79-98.
- Stein E. et Daude C. (2001), “Institutions, integration and the location of foreign direct investment”, OCDE Global Forum on International Investment-New horizons and policy challenges for foreign direct investment in the 21st Century-”, Mexico city, 26-27 November.
- Stiglitz, J (2000), “Capital Market liberalization, Economic Growth, and Instability”, World Development, Vol. 28, No. 6.
- Stiglitz, J. E. (2002), “La grande désillusion”, Editions Fayard.
- Syed Mohammed Alavisab (2013), “Determinants of foreign direct investment in Iran”, International journal of Academic Research in Business and social Science, 2013 ; 3(2), pp. 258-269.
- Thomas Douglas E., Grosse Robert (2001) “Country-of-origin Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market: the Case of Mexico”, Journal of International Management, Vol. 7, Issue 1, pp. 59-79.
- Tim J. Rogmans (2011), “ The determinants of Foreign Direct Investment in the Middle East North Africa Region ”, PhD thesis, Supervised by Prof. Dr. Ebber H.A, Nyenrod Business University, Novembre.
- Urata, et Kawai, H. (2000), “The determinants of the location of foreign direct investment by Japanese small and medium-sized enterprises”, Small Business Economics, 15, pp.179-103.

- Vernon R. (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, vol.80, pp.190-207.
- Vernon R. (1979), “The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.41, pp.255-267.
- Voyer Peter A., Beamish Paul W. (2004) “The Effect of Corruption on Japanese Foreign Direct Investment”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 50, pp. 211-224.
- Walsh James P., YU Jiangyan (2010), “Determinants of Foreign Direct Investment: A Sectoral and Institutional Approach”, *IMF Working Papers*, WP/10/187.
- Wang Zhen Quan, Swain Nigel (1995), “The Determinants of Foreign Direct Investments In Transforming Economics: Empirical Evidence From Hungary and China”. *Welt wirtschaftliches Archv*. 131: 358-82.
- Wang Zhen Quan, Swain Nigel (1997), “Determinants of Inflow of Foreign Direct Investment in Hungary and China: Time-Series Approach”, *Journal of International Development*, Vol. 9, No. 5, pp. 695-726.
- Wheeler David, Mody Ashoka (1992), “International Investment Location Decisions – The Case of U.S. Firms –”, *Journal of International Economics*, Vol. 33, pp. 57-76.
- Wilhelms (1998), “Foreign Direct Investment and its Determinants in Emerging Economies”, *African Economic Policy Discussion Paper No.09*, United States Agency for International Development, Office of Sustainable Development, Washington DC.
- William Green (2003), “Econometrie Analysis”, 5 th ed, New Jersey, Prentice Hall, Upper SaddleRiver, pp. 294-295.
- Xose Rodriguez et Julio Pallas (2008), “Determinants of foreign direct investment in Spain”, *Taylor & Francis Journals*, vol. 40(19), pp. 2443-2450.
- Yves Crozet (2001), “Les grandes questions de l'économie internationale”, Nathan.
- Zenasni Soumia (2013), “les effets de l'intégration financière sur la croissance des économies du Maghreb dans un contexte de globalisation et de crises ”, Thèse de doctorat en Entreprise et Finance, Université de Tlemcen faculté des Sciences Economique, Commerciales et de gestion.

Annexes

Annexe 1 : Les théories les plus importantes de l'IDE et de la Localisation des FMN (1960- 2000)

	1960s	1970s	1980s	1990s
<p><u>1. Théorie de l'organisation industrielle :</u></p> <p>Pourquoi les firmes d'une nationalité donnée sont capables de pénétrer (à travers les IDE) la valeur ajoutée d'une firme d'une autre nationalité.</p>	Hymer (1960, 1968, 1976)	Caves (1971, 1974)	Teece (1981-1992)	Mc Cullough
<p><u>2. Théorie de la firme :</u></p> <p>Pourquoi et comment les firmes développent leurs activités internes en dehors de leurs pays d'origine</p> <p>a) Basé sur les ressources</p> <p>b) Basé sur la stratégie</p> <p>c) Stratégie d'internationalisation</p>	Coase (1937) Penrose (1958) Vernon (1966)	Buckley & Casson (1976) Williamson (1975) → Knickerbocker (1973); Graham (1975); Flowers (1976) Johanson & Vahne (1977)	→ 1985 Krugman (1981) Hill & Kim (1988) Bartlett & Ghoshal (1989) Wernerfelt (1984) Nelson & Winter Vernon (1982) Hostman & Markusen (1987)	→ 1998 → 2000 Doz, Awakawa, & Williamson (1997) Cantwell (1989, 1994) Teece, Pissano (1997) Graham (1990, 1998)
<p><u>3. Théories du commerce international :</u></p> <p>Pourquoi les firmes s'engagent dans les IDE plutôt que d'exporter, et comment les IDE affectent le commerce international</p>	Vernon (1966)	Hirsch (1976)	Ethier (1986)	Batra & Ramachandran (1980) Markusen (1984 → 1999) Helpman (1985)

<p><u>4. Théories de localisations :</u></p> <p>Quel sont les déterminants de localisation des firmes</p> <p>Général</p> <p>a) Internationalisation</p> <p>b) Les agglomérations</p> <p>c) Taux de change</p> <p>d) Possession de la technologie</p> <p>e) Coûts de transactions</p>	<p>Vernon (1966)</p> <p>Hirasch (1967)</p>	<p>Dunning (1972)</p> <p>Vernon (1974)</p> <p>Root & Ahmed (1979)</p>	<p>Davidson (1980)</p> <p>Lipsey & Kravis (1982)</p> <p>Shneider & Frey (1985)</p> <p>Cushman (1985)</p> <p>Culem (1988)</p>	<p>Krugman (1991, 1993)</p> <p>Chen (1998)</p> <p>Porter 1998</p> <p>Audretsch (1998)</p> <p>Froot & Stein (1991)</p> <p>Porter (1994, 1998)</p>
<p><u>5. Théories de l'IDE :</u></p> <p>Pourquoi les firmes financent-elles leurs investissements à l'étranger par des capitaux du pays d'origine ? et quel sont les déterminants des IDE ?</p> <p>incertitude et risque</p> <p>Taux de change/ imperfections sur le marché</p>		<p>Rugman (1975, 1979)</p> <p>Agmon & Lessard (1977)</p> <p>Aliber (1971)</p>	<p>Lessard (1982)</p> <p>Cushman (1985)</p>	<p>Rivoli & Salorio (1996)</p> <p>Rangan (1998)</p> <p>Frost & Stein (1991)</p>

Source : John H Dunning (2001), "A Rose by any other name...? FDI theory in retrospect and prospect", University of Reading and Rutgers University.

Annexe 2 : Revue de littérature sur le lien entre l'investissement direct étranger et la croissance économique

Auteurs	Champ d'investigation	Période d'échantillonnage	Technique d'évaluation	Principales conclusions
Bornschiefer, Chase-Dunn et Rubinson (1978)	67 pays les moins développés	(1960-1975)	MCO	L'investissement direct étranger favorise le développement économique en permettant d'améliorer la croissance de la productivité et celle des exportations.
Balasubramanyam, Salisu et Sapsford (1996)	46 pays en développement	(1970-1985)	MCO ; Méthode des variables instrumentales généralisées	Les effets bénéfiques de l'IDE sur la croissance économique sont meilleurs dans un régime orienté vers l'extérieur (promotion des exportations), comparativement à un régime orienté vers l'intérieur (substitution des importations).
Blomstrom, Lipsey Zejan (1994)	78 pays en développement	(1960-1985)	Causalité de Granger	L'investissement direct étranger engendre la croissance d'après les tests de causalité de Granger.
Borensztein, De Gregorio et Lee (1998)	Les flux d'IDE des pays de l'OCDE vers 69 pays en développement	(1970-1979) et (1980-1989).	Système à deux équations (une pour chaque décennie) estimées à l'aide des méthodes SUR et IV (triples moindres carrés)	L'investissement direct étranger contribue à la croissance économique seulement si le pays d'accueil dispose de capacités suffisantes d'absorption des technologies et des compétences. L'IDE contribue relativement plus à la croissance que l'investissement domestique.

De Mello (1999)	Entrées d'IDE dans 16pays de l'OCDE et 17pays non membres.	(1970-1990)	Analyse de stationnarité et par cointégration et estimation d'un panel dynamique (estimateurs des effets fixes et du moyen échantillonnage)	La relation IDE-croissance n'est pas résistante dans tous les pays. Lorsque la relation positive se maintient, cela dépend de facteurs spécifiques au pays. L'IDE améliore la croissance de la production en augmentant la production dans les pays de l'OCDE en permettant une accumulation de capital dans les pays non membres de l'OCDE. L'impact de l'IDE sur la croissance a tendance à être plus faible dans les pays qui font partie de la tête du peloton technologique et plus élevé dans la queue du peloton.
Xu (2000)	Contribution des filiales étrangères à la valeur ajoutée dans le PIB de 40 pays d'accueil.	(1966-1994)	Estimation des données de panel de variables instrumentales avec effets propres au pays et effets temporels.	L'IDE favorise la croissance de la productivité totale des facteurs. Signe manifestes de la diffusion de la technologie par les filiales américaines dans les pays développés, mais peu de signes pour ce qui est des pays en développement.
Hermes et lensink (2000)	67 pays les moins avancées, statistique moyennes.	(1970-1995)	Méthode transversale MCO conjuguée à des tests de stabilité.	L'IDE favorise la croissance une fois que le pays a atteint un seuil donné de capital humain et de développement de son marché capitaux. Pour la plupart des pays en développement, ce seuil n'a pas encore été atteint.

Morrisey et Lensink (2001)	Données de la banque mondiale sur le ratio IDE/PIB pour 115 pays.	(1975-1998)	Méthode OLS et IV pour un échantillon transversal en utilisant des valeurs moyennes sur 1975-98. Panel effet fixes sur la base de période de dix années.	L'IDE a un impact positif résistant sur la croissance. Ce résultat n'est pas assujéti au niveau de capital humain. L'instabilité de l'IDE a des répercussions négatives sur la croissance, mais elle est probablement soumise aux effets de ralentissement de la croissance de variables non observées comme les incertitudes politique.
Grankovic et Levine (2002)	72 pays développer et en développement	(1960-1995)	Estimateur de données d'un panel dynamique (MMG).	L'IDE n'exerce pas une grande influence sur la croissance économique.
Choe (2003)	80 pays	(1971-1995)	Modèle VAR	Les résultats suggèrent que l'existence de fortes relations positives entre la croissance économique et les taux d'entrées d'IDE conduisent à une croissance économique rapide.
Zhang (2000)	11 pays d'Amérique latine et de l'Asie de l'Est.	(1970-1995)	Stationnarité et cointégration	L'IDE s'avère promouvoir la croissance dans pays sur les 11, dont 4 asiatique. L'impact de l'IDE sur la croissance dépend du pays tend à être positif lorsque des politiques sont adoptées en faveur d'une libéralisation des échanges et de l'éducation, de manière à encourager l'IDE axé sur les exportations.

Annexe 3 : Sources des données

variables		Abréviation	Source	Organisme
Variable dépendante	IDE en % du PIB	IDE_PIB	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS	La Banque Mondiale
Dimension politique	Indice de libertés économiques	FISCAL	Open data for Africa Index of economic freedom, 2011	Freedom House
	Indice de stabilité politique	STAB	Aggregate Governance Indicators Banque Mondiale	Heritage Foundation
Dimension économique	PIB par habitant	PIBHAB	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS	La Banque Mondiale
	Taux d'inflation	INF	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS	La Banque Mondiale
	Lignes téléphoniques (par 100 personnes)	INFRA	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS	La Banque Mondiale
	Somme des importations et exportations en % du PIB	OPEN	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS , Statistical, Economic and Social Research and Training Centre for Islamic Countries (SESRIC)	La Banque Mondiale, SESRIC
	Le crédit domestique accordé au secteur privé en % PIB réel	CRED	World Development Indicators 2011 http://siteresources.worldbank.org/DATASTATISTICS	La Banque Mondiale

Source : élaboré par nos soins.

Annexe 4 : Pedroni cointegration test

Pedroni Residual Cointegration Test

Series: CRED PIBHAB INFRA STAB

Date: 05/13/14 Time: 17:35

Sample: 1980 2011

Included observations: 416

Cross-sections included: 13

Null Hypothesis: No cointegration

Trend assumption: No deterministic trend

Lag selection: fixed at 1

Newey-West bandwidth selection with Bartlett kernel

Alternative hypothesis: common AR coefs. (within-dimension)

	<u>Statistic</u>	<u>Prob.</u>	Weighted	
			<u>Statistic</u>	<u>Prob.</u>
Panel v-Statistic	0.796429	0.2129	0.954362	0.1700
Panel rho-Statistic	0.708678	0.7607	0.722732	0.7651
Panel PP-Statistic	-0.705757	0.2402	-0.534527	0.2965
Panel ADF-Statistic	-1.017748	0.1544	-1.847147	0.0524

Alternative hypothesis: individual AR coefs. (between-dimension)

	<u>Statistic</u>	<u>Prob.</u>
Group rho-Statistic	1.874873	0.9696
Group PP-Statistic	-0.846372	0.1987
Group ADF-Statistic	-1.748483	0.0602

Annexe 5: L'estimation de panel pooled least squares

Dependent Variable: IDE?

Method: Pooled Least Squares

Date: 04/22/14 Time: 23:11

Sample (adjusted): 1980 2011

Included observations: 31 after adjustments

Cross-sections included: 13

Total pool (balanced) observations: 403

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.745730	0.568524	-1.311695	0.1904
IDE?(-1)	0.444555	0.043575	10.20194	0.0000
PIBHAB?	-1.61E-05	1.88E-05	-0.855499	0.3928
INF?	-0.005969	0.005016	-1.189952	0.2348
OPEN?	0.024784	0.004769	5.196953	0.0000
FISCAL?	-0.038179	0.020789	-1.836544	0.0671
INFRA?	0.014004	0.017484	0.800958	0.4237
SATB?	-0.478410	0.225678	-2.119881	0.0347
CRED?	0.008862	0.007257	1.221133	0.2228
R-squared	0.371753	Meandependent var		2.019462
Adjusted R-squared	0.358095	S.D. dependent var		3.468842
S.E. of regression	2.779201	Akaike info criterion		4.905787
Sumsquaredresid	2842.416	Schwarz criterion		4.999660
Log likelihood	-915.7409	Hannan-Quinn criter.		4.943048
F-statistic	27.21955	Durbin-Watson stat		2.117638
Prob(F-statistic)	0.000000			

Annexe 6: L'estimation de panel avec effets spécifiques fixes

Dependent Variable: IDE?
 Method: Pooled Least Squares
 Date: 04/22/14 Time: 23:11
 Sample (adjusted): 1980 2011
 Included observations: 31 after adjustments
 Cross-sections included: 13
 Total pool (balanced) observations: 403

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.469331	1.296505	-1.904605	0.0576
IDE?(-1)	0.363287	0.045955	7.905274	0.0000
PIBHAB?	3.69 E-17	1.92E-05	1.925234	0.0549
INF?	-0.001213	0.005503	-0.220375	0.8257
OPEN?	0.029167	0.009912	2.942495	0.0035
FISCAL?	-0.049915	0.032264	-1.547071	0.1227
INFRA?	0.084682	0.031254	2.709463	0.0071
STAB?	-1.400330	0.518608	-2.700168	0.0073
CRED?	0.004049	0.011417	0.354688	0.7230
Fixed Effects (Cross)				
_ALG--C	-1.341071			
_MAR--C	1.155911			
_TUN--C	1.716843			
_EGY--C	1.179211			
_SYR--C	0.234780			
_TUR--C	-1.121741			
_SAU--C	0.851033			
_BHR--C	-0.962056			
_OMN--C	1.936561			
_KWT--C	-1.063371			
_JOR--C	1.950106			
_ARE--C	-1.897104			
_ISR--C	-2.639101			

EffectsSpecification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.418446	Meandependent var	2.019462
Adjusted R-squared	0.385774	S.D. dependent var	3.468842
S.E. of regression	2.718620	Akaike info criterion	4.892217
Sumsquaredresid	2631.159	Schwarz criterion	5.111255
Log likelihood	-901.1830	Hannan-Quinn criter.	4.979159
F-statistic	12.80764	Durbin-Watson stat	2.092645
Prob(F-statistic)	0.000000		

Annexe 7: L'estimation de panel avec effets aléatoires

Dependent Variable: IDE?
 Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 04/22/14 Time: 23:11
 Sample (adjusted): 1980 2011
 Included observations: 31 after adjustments
 Cross-sections included: 13
 Total pool (balanced) observations: 403
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.745730	0.556132	-1.340924	0.1808
IDE?(-1)	0.444555	0.042626	10.42928	0.0000
PIBHAB?	-1.61E-05	1.84E-05	-0.874562	0.3824
INF?	-0.005969	0.004907	-1.216468	0.2246
OPEN?	0.024784	0.004665	5.312760	0.0000
FISCAL?	-0.038179	0.020335	-1.877469	0.0612
INFRA?	0.014004	0.017103	0.818806	0.4134
STAB?	-0.478410	0.220758	-2.167119	0.0309
CRED?	0.008862	0.007099	1.248344	0.2127
RandomEffects (Cross)				
_ALG--C	0.000000			
_MAR--C	0.000000			
_TUN--C	0.000000			
_EGY--C	0.000000			
_SYR--C	0.000000			
_TUR--C	0.000000			
_SAU--C	0.000000			
_BHR--C	0.000000			
_OMN--C	0.000000			
_KWT--C	0.000000			
_JOR--C	0.000000			
_ARE--C	0.000000			
_ISR--C	0.000000			

EffectsSpecification		S.D.	Rho
Cross-section random		0.000000	0.0000
Idiosyncratic random		2.718620	1.0000

WeightedStatistics			
R-squared	0.371753	Meandependent var	2.019462
Adjusted R-squared	0.358095	S.D. dependent var	3.468842
S.E. of regression	2.779201	Sumsquaredresid	2842.416
F-statistic	27.21955	Durbin-Watson stat	2.117638
Prob(F-statistic)	0.000000		

UnweightedStatistics			
R-squared	0.371753	Meandependent var	2.019462
Sumsquaredresid	2842.416	Durbin-Watson stat	2.117638

Annexe 8: Test de spécification d'Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test

Pool: FIXED

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	28.499639	8	0.0004

** WARNING: estimated cross-section random effects variance is zero.

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
IDE?(-1)	0.363287	0.444555	0.000295	0.0000
PIBHAB?	0.000039	-0.000016	0.000000	0.0016
INF?	0.000599	-0.005969	0.000009	0.0273
OPEN?	0.029167	0.024784	0.000076	0.6163
FISCAL?	-0.049915	-0.038179	0.000627	0.6394
INFRA?	0.084682	0.014004	0.000684	0.0069
STAB?	-1.400330	-0.478410	0.220220	0.0495
CRED?	0.004049	0.008862	0.000080	0.5904

Cross-section random effects test equation:

Dependent Variable: IDE?

Method: Panel Least Squares

Date: 04/22/14 Time: 23:12

Sample (adjusted): 1980 2011

Included observations: 31 after adjustments

Cross-sections included: 13

Total pool (balanced) observations: 403

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.469331	1.296505	-1.904605	0.0576
IDE?(-1)	0.363287	0.045955	7.905274	0.0000
PIBHAB?	3.92E-05	2.54E-05	1.542795	0.1238
INF?	0.000599	0.005738	0.104449	0.9169
OPEN?	0.029167	0.009912	2.942495	0.0035
FISCAL?	-0.049915	0.032264	-1.547071	0.1227
INFRA?	0.084682	0.031254	2.709463	0.0071
STAB?	-1.400330	0.518608	-2.700168	0.0073
CRED?	0.004049	0.011417	0.354688	0.7230

EffectsSpecification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.418446	Meandependent var	2.019462
Adjusted R-squared	0.385774	S.D. dependent var	3.468842
S.E. of regression	2.718620	Akaike info criterion	4.892217
Sumsquaredresid	2631.159	Schwarz criterion	5.111255
Log likelihood	-901.1830	Hannan-Quinn criter.	4.979159
F-statistic	12.80764	Durbin-Watson stat	2.092645
Prob(F-statistic)	0.000000		

TABLE DES MATIERES

Table des matières

Sommaire	X
Liste des tableaux	XI
Liste des figures	XII
Liste des annexes	XIV
Liste des abréviations.....	XV
 Introduction Générale	 1
 Chapitre I: Cadre Théorique et Conceptuel de l'Etude	 8
Introduction du chapitre	9
Section1: Aperçu sur les investissements Directs Etrangers et les Firmes Multinationales	10
1.1. Caractéristiques des Investissement Directs Etrangers	10
1.1.1. Définition des Investissements Directs Etrangers	10
1.1.2. Distinction avec les autres formes d'investissement	13
1.1.3. Formes et enjeux des Investissements Directs Etrangers	15
1.1.3.1. Les formes des investissements directs étrangers	15
1.1.3.2. Les enjeux des investissements directs étrangers	19
1.2. Firme Multinationale : « vecteur de l'investissement direct étranger »	21
1.2.1. Définitions de la firme multinationale	21
1.2.2. Stratégies d'entrées des firmes multinationales	23
1.2.2.1. La stratégie d'approvisionnement	23
1.2.2.2. La stratégie de marché	24
1.2.2.3. La stratégie de rationalisation de minimisation des coûts	25
1.2.2.4. La stratégie techno-financière	26
1.2.2.5. La stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes»	26
 Section 2 : Evolution des Investissements Directs Étrangers dans le Monde	 27
2.1. L'explosion des investissements directs étrangers à partir des années 1980	27
2.2. Les évolutions récentes des investissements directs étrangers dans le monde.....	32
2.3. Répartition sectorielle des investissements directs étrangers	39
2.4. Evolution des flux d'investissement direct étranger par région en développement	44
2.4.1. Afrique.....	44
2.4.2. L'Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est.....	45
2.4.3. L'Asie occidentale.....	46

2.4.4. Amérique Latine et Caraïbes	47
2.4.5. Europe du Sud-Est et CEI	47
Section 3 : Les retombées des investissements directs étrangers sur les pays d'accueil.....	49
3.1. L'IDE et la croissance économique des pays d'accueil	49
3.2. L'IDE et le commerce extérieur	54
3.3. L'IDE et l'amélioration de la productivité	56
3.4. L'IDE et les transferts de technologie	57
3.5. L'IDE et la création d'un environnement concurrentiel	60
3.6. L'IDE et l'amélioration du capital humain	60
3.7. L'IDE et la réduction des contraintes de financement des entreprises	62
3.8. L'effet de l'IDE sur la balance des paiements	63
3.9. L'effet de l'IDE sur l'emploi	63
Conclusion du chapitre	67
Chapitre II : Approche Théorique et Empirique (Revue de la Littérature).....	68
Introduction du chapitre.....	69
Section 1 : Revue générale des théories des investissements directs étrangers.....	70
1.1. La théorie de l'imperfection du marché et de l'oligopole.....	72
1.2. La théorie de cycle de vie	74
1.3. La théorie de l'internalisation des coûts de transaction	76
1.4. La théorie éclectique	77
1.5. La théorie de l'arbitrage entre les avantages de proximité et les avantages de concentration.....	81
Section 2 : Les déterminants de la localisation des investissements directs étrangers.....	84
2.1. Les déterminants économiques de la localisation des IDE	86
2.1.1. La stabilité macroéconomique.....	86
2.1.2. Taux d'intérêt.....	87
2.1.3. Le taux de croissance.....	88
2.1.4. La taille du marché.....	89
2.1.5. Les déterminants en termes d'offre.....	89
2.1.5.1. Coût et qualité de la main d'œuvre	89
2.1.5.2. Qualité des infrastructures	90
2.1.5.3. Disponibilité des ressources naturelles	92
2.1.6. Le degré d'ouverture commerciale.....	93

2.2. Les déterminants politiques de la localisation des IDE.....	95
2.2.1. Les incitations fiscales.....	95
2.2.2. Les traités bilatéraux d'investissement.....	97
2.2.3. La libéralisation financière.....	98
2.2.4. La stabilité politique et sociale	99
2.3. Les déterminants institutionnels de la localisation des IDE	100
2.3.1. La démocratie	101
2.3.2. La corruption	102
2.3.3. Le cadre judiciaire et administratif.....	103
Section 3 : Revue de littérature sur les déterminants de l'investissement direct étranger...	105
Conclusion du chapitre	117
Chapitre III. Les déterminants des Investissements directs Etrangers :	118
Investigation Empirique sur la Région MENA	
Introduction du chapitre... ..	119
Section 1 : Aperçu sur le profil de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA)...	120
1.1. Description de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord (MENA).....	120
1.2. Aperçu sur la croissance économique dans la région MENA.....	121
1.3. Les caractéristiques des IDE dans la région MENA.....	123
1.4. Les investissements directs étrangers dans la région MENA	126
1.4.1. L'investissement direct étranger en Afrique du Nord	127
1.4.2. L'investissement direct étranger au Moyen-Orient.....	131
Section 2 : Méthodologie de la recherche (Méthode empirique utilisée).....	139
2.1. Tests de spécification ou tests d'homogénéité.....	141
2.1.1. Les procédures de tests de spécification	141
2.1.2. Procédure générale.....	142
2.2. Test de présence des effets individuels.....	145
2.3. Modèle à effets fixes.....	146
2.4. Modèle à effets aléatoires.....	148
2.5. Le test d'Hausman.....	150
2.6. Etude de la stationnarité et de la cointégration sur les données de panel	151
2.6.1. Les tests de racine unitaire en panel.....	151
2.6.2. Les tests de cointégration en panel.....	158

Section 3 : Investigation empirique sur les pays de la région MENA.....	160
3.1. Méthodologie de l'étude et spécification du modèle économétrique.....	160
3.1.1. Méthodologie de l'étude.....	160
3.1.2. Spécification du modèle économétrique.....	161
3.2. Description des données de l'étude.....	162
3.3. Description des variables et signes attendus.....	163
3.3.1. La variable à expliquer (IDE).....	163
3.3.2. Les variables explicatives.....	164
3.3.2.1. Les dotations en infrastructures du pays d'accueil (INFRA).....	164
3.3.2.2. Le degré d'ouverture économique du pays d'accueil (OPEN).....	165
3.3.2.3. La taille du marché du pays d'accueil (PIBHAB).....	165
3.3.2.4. Le crédit accordé au secteur privé rapporté au produit intérieur brut (CRED)	166
3.3.2.5. L'inflation (INF).....	167
3.3.2.6. La stabilité politique des pays d'accueil (STAB).....	167
3.3.2.7. Liberté économique (FISCAL).....	167
3.4. Statistiques descriptives	168
3.5. La corrélation entre les variables explicatives	168
3.6. Régressions, résultats et interprétations.....	170
3.6.1. Le test d'homogénéité du processus générateur de données	170
3.6.2. Etude de la stationnarité et de la cointégration sur les données de panel	172
3.6.2.1. Résultats du test de stationnarité	173
3.6.2.2. Résultats du test de cointégration	174
3.6.3. Modèle à effets fixes ou modèle à effets aléatoires.....	174
Conclusion du chapitre.....	180
Conclusion Générale.....	182
Bibliographie.....	188
Annexes.....	204
Table des matières.....	216

Résumé :

La contribution des implantations étrangères à la croissance économique a poussé les gouvernements dans beaucoup des pays en développement à placer la politique d'attraction des investissements directs étrangers parmi les priorités économiques de leur pays, ce qui a permis le développement des politiques visant la séduction des firmes internationales. La décision d'investir dans un pays peut être motivée par plusieurs déterminants. Le principal objectif de cette thèse consiste à identifier les principaux facteurs ou les déterminants qui affectent l'entrée des flux des investissements directs étrangers dans la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), sur lesquels agissent les pays d'accueil lors de la mise en place de leurs politiques d'attractivité et ce, en utilisant l'économétrie des données de panel sur des données collectées dans 13 pays de la région MENA, au cours de la période allant de 1980 à 2011. Les résultats selon lesquels notre étude a abouti montrent, que l'importance de la taille de marché, l'ouverture commerciale, les infrastructures et la stabilité politique contribuent; à expliquer les flux des investissements directs étranger à destination des pays de la région MENA.

Mots-clés: Investissement direct étranger, les pays du Moyen-Orient et Afrique du Nord, l'économétrie des données de panel.

Abstract :

The contribution of foreign direct investment in promoting economic growth has led governments in many developing countries to put forward the foreign direct investment attractiveness policy among their economic priorities. Furthermore. The decision to invest in a country can be motivated by various determinants. Of the foregoing, The main objective of this thesis is to identify the factors or determinants that affect the input flows of foreign direct investment in the MENA region (Middle East and North Africa), which act on the host country during the implementation of their policies and attractiveness, using econometric panel data on data collected from 13 countries in the MENA region, during the period from 1980 to 2011, our results show that variables such as market size, trade openness, infrastructure and political stability help to explain the flow of foreign direct investment to the country in the MENA region.

Key words: Foreign direct investment, Middle East and North Africa countries, Econometrics of panel data.

الملخص:

تعد المساهمة الكبيرة للشركات الأجنبية في النمو الاقتصادي من الأسباب التي دفعت الحكومات في العديد من الدول النامية لوضع سياسة جذب الاستثمار الأجنبي المباشر من أولوياتها الاقتصادية، ما جعلها تطور سياساتها لجلب هذه الشركات. تجدر الإشارة إلى أن الدافع لقرار الاستثمار في بلد ما يتمثل في مجموعة من المحددات، ومنه فإن الهدف الرئيسي من هذه الرسالة هو تحديد العوامل أو المحددات الرئيسية التي تؤثر على تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى دول الـ MENA (دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا)، والتي تعتمد عليها البلدان المستضيفة خلال تنفيذها لسياساتها، وذلك باستخدام منهج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية (Pannel Data) لعينة مكونة من 13 دولة من دول الـ MENA خلال الفترة الزمنية الممتدة من 1980 إلى 2011. وقد أظهرت نتائج دراستنا أن أهمية حجم السوق، الانفتاح التجاري، البنية التحتية والاستقرار السياسي تساعد على تفسير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى هذه الدول.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، منهج بيانات السلاسل الزمنية المقطعية.