

Royaume du Maroc

Ministère de l'Éducation Nationale, de la Formation
Professionnelle, de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique

Université Sidi Mohamed Ben Abdellah

Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales-Fès



المملكة المغربية

وزارة التربية الوطنية والتكوين المهني والتعليم العالي
والبحث العلمي

جامعة سيدي محمد بن عبد الله

كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - فاس

Centre des Etudes Doctorales : Sciences Economiques et Gestion

**Laboratoire de Recherche : Laboratoire de Coordination des Etudes et des Recherches en
Analyse et Prévisions Economiques (CERAPE)**

**Résumé de la Thèse pour l'obtention du Doctorat
en Sciences Economiques et Gestion**

Sous le thème :

**Les politiques d'attractivité territoriale face aux
Investissements Directs Etrangers : Cas du Maroc**

Présentée et soutenue par :

Mlle Assia ZERYOUH

Sous la direction du professeur :

Mme Amina HAOUDI

Année universitaire : 2017-2018

*À mon père
À ma mère
À ma sœur et mes frères
À tous ceux qui me sont chers*

Remerciements

La réalisation de ce travail de recherche dans le cadre d'une thèse de doctorat est une expérience très importante. Elle commence par le choix du sujet, se poursuit par une alternance de périodes d'enthousiasme et de doutes profonds, et se conclut enfin par la rédaction de cette thèse, qui présente véritablement l'aboutissement du travail. Cet exercice, très émouvant, n'aurait pas été possible sans la contribution de quelques personnes à qui je souhaite exprimer mes vifs remerciements et ma gratitude.

Ce travail n'aurait pu être ce qu'il est sans le soutien et l'aide de madame Amina Haoudi, Professeur à l'Université Sidi Mohammed Ben Abdellah à Fès, qui a bien voulu encadrer ce travail. Je tiens à la remercier très chaleureusement pour m'avoir donné l'occasion de travailler sur un sujet d'un tel intérêt et pour le temps qu'il a pu me consacrer.

Je tiens à la remercier une autre fois, parce que c'est grâce à elle que j'ai pu démystifier les politiques d'attractivité territoriale face aux IDE : cas du Maroc, c'est grâce à elle aussi que j'ai aimé et j'ai choisi cette discipline et enfin d'entamer mes recherches et réaliser ce travail dans cette branche d'études.

Je dédie ce travail particulièrement à ma mère et mon père et à qui je dois respect et reconnaissance pour tout ce qu'il ont enduré pour m'encourager à poursuivre mes études et arriver à ce que je suis actuellement, et à leur patience pendant ces longues années de thèse et qui ont su m'accorder toute l'attention et patience nécessaire.

Ces remerciements ne seraient pas complets si je ne citais pas tous mes professeurs qui ont su mettre en lumière l'importance et le dévouement de tel travail de recherche. À tous ceux qui ont, par une remarque constructive ou une attention particulière, contribué à la réalisation de cette thèse et voici le fruit de mon travail, que j'ai le plaisir de l'offrir à tous mes professeurs, mes proches et à mes amis.

SOMMAIRE

Remerciements	3
Abréviations	5
Résumé	8
Introduction générale	9
Première partie : L’approche théorique et les politiques d’attractivité territoriale des Investissements Directs Etrangers	22
Introduction de la première partie	23
Chapitre 1 :l’attractivité territoriale des IDE	25
Section 1 : les premières prémisses de l’attractivité territoriale	26
Section 2 : L’attractivité territoriale un concept multidimensionnel	58
Section 3 : L’analyse théorique des facteurs d’attractivité territoriale	79
Chapitre 2 : Les politiques d’attractivité territoriale	116
Section 1 : les politiques d’attractivité territoriale facteur de développement local	117
Section 2 : Le rôle des politiques internationales dans l’attractivité et la promotion des IDE	140
Section 3 : la politique d’attractivité dans un environnement ouvert et stable.....	155
Parie II : l’attractivité territoriale des IDE au Maroc	193
Introduction de la deuxième partie	194
Chapitre 1 : Amélioration du climat d’investissement et tendance des IDE au Maroc	195
Section 1 : le climat des affaires des IDE au Maroc	197
Section 2 : De la compétitivité à l’attractivité des IDE : quel enjeux pour l’économie marocaine	219
Section 3 : Appréciation de l’attractivité territoriale et bilan de la compétitivité de l’économie marocaine	244
Chapitre 4 : Appréciation de l’attractivité du Maroc	285
Section 1 : les composants de l’attractivité territoriale au Maroc et Présentation du modèle VAR.....	286
Section 2 : Estimation du modèle VAR.....	330
Section 3 : Analyse de la cointégration et modèle à correction d’erreur.....	347
Conclusion générale	372
BIBLIOGRAPHIE	377
Annexes	400
Liste des tableaux et graphiques	432
Table des matières	437

Abréviations

ABI : Accords bilatéraux d'investissement

ADPIC : Accord sur les Aspects des Droits de Propriété intellectuelle touchant au Commerce

ADT : Accords de double taxation

AGCS : Accord général sur le commerce des services

AII : Accords internationaux d'investissement

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, (en anglais, North American Free Trade Agreement, NAFTA).

API : Agence de Promotion de l'investissement

BAE : Barrière à l'entrée

B. A. D : Banque Africaine de Développement

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

CVP : Cycle de vie de produit

DIT : Division Internationale de Travail

F et A : Fusion et Acquisition

FMN : Firmes multinationales

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce

IDE : Investissements Directs à l'Etranger

ISO : Organisation Internationale de Normalisation OIN ; également désignée sous son acronyme anglais ISO, (International Organization for Standardization).

MDO : Main-d'œuvre

MERCOSUR : Marché commun du Sud

MIC : Mesures d'investissements liées au Commerce

NDMT : Nouvelle division mondiale du travail

NEG : Nouvelle Economie Géographique

NPF : Nation la plus favorisée

NPI : Nouveaux Pays Industrialisés

NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Économiques

OMC : Organisation Mondiale de commerce

PCS : Politique commerciale stratégique

PECO : Pays d'Europe centrale et orientale

PED : Pays en Développement

PIB : Produit intérieur brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PPA : Parité de Pouvoir d'Achat

R.D : Recherche et Développement

SEF : Système d'éducation et de formation

TBI : Traités Bilatéraux sur l'Investissement

TCHR : Taux de Change Réel

TDT : Traités de double taxation

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication (TIC ; transcription de l'anglais information and communication technologies, ICT).

UE : Union européenne

ZFE : Zones Franches d'Exportations

Résumé

Actuellement avec la globalisation on assiste plus à des mouvements de délocalisation ou de transfert de capital, générateur de richesse, d'emploi, de transfert de technologie et d'insertion dans la dynamique mondiale, qui mène les gouvernements de tous les pays dans une concurrence acharnée pour l'attraction des IDE. La présente thèse traite un sujet d'actualité et de grande ampleur pour l'économie marocaine, dans la mesure où l'IDE est un moyen de croissance et de prospérité pour le pays d'accueil et se place aussi dans le cadre général d'un vaste questionnement axé principalement sur la mobilité planétaire des activités productives des FMN. Elle analyse l'efficacité des politiques d'attractivité des IDE pour l'économie marocaine et préconise le renforcement de l'attraction des capitaux étrangers.

Ainsi, après avoir justifié l'émergence de l'attractivité telle un impératif incontournable face à la mondialisation, la thèse souligne d'abord les facteurs théoriques d'attractivité de l'IDE, à travers l'analyse des théories explicatives du « pourquoi ? », « comment ? », et « où ? » s'internationaliser. En effet, ces interrogations nous renvoient à une théorisation intégrée du commerce international, des IDE et de la FMN, des imperfections du marché, de l'organisation industrielle et de l'internationalisation de l'entreprise, de la théorie classique de localisation et ses prolongements afin de soulever les facteurs déterminants de l'attractivité et les politiques efficaces menées par les territoires.

Le Maroc à l'instar des autres pays, et étant doté d'un ensemble d'atouts, s'est lancé dans une stratégie d'ouverture lui permettant de se positionner comme un Hub du commerce et d'investissement entre l'Europe et l'Afrique, dans le cadre du partenariat gagnant-gagnant. Cette stratégie a générée des retombées positives pour l'économie marocaine, permettant au pays de se positionner comme le premier pays attractif d'IDE dans l'Afrique. C'est dans cette perspective qu'on aura la possibilité de répondre à notre problématique centrale qui a pour objectif vérifier l'efficacité des facteurs théoriques de localisation dans l'attractivité territoriale des IDE au Maroc ? Avec l'analyse des principales mesures et politiques adoptées en faveur des IDE au Maroc, accompagné d'une étude empirique permettant de valider les résultats relevés

Discipline : Sciences Economiques

Mots-clés : Globalisation, attractivité, IDE, FMN.

Introduction générale

La globalisation est un nouveau processus¹ qui définit l'interdépendance croissante et intense des économies résultant de l'expansion et la diversification des échanges des biens des services également le développement des mouvements des capitaux. Ce processus représente une des principales caractéristiques du capitalisme depuis ses origines, et s'est accéléré depuis le milieu des années 1980 avec le développement du progrès technologique spécialement dans le domaine des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC) accompagné de la baisse des coûts de transports permettant ainsi une diffusion plus rapide des innovations et une extension des mécanismes de marchés (accords commerciaux, la privatisation)² liés à l'affaiblissement des réglementations protégeant les marchés intérieurs.

A partir des années 1970, les nouvelles caractéristiques de la globalisation à savoir : la libéralisation du commerce, la déréglementation des marchés financiers, la privatisation ont favorisé un changement radicale de la concurrence oligopolistique au niveau mondial. Outre la globalisation des marchés financiers, celle lié à l'économie réelle a été stimulée par la déréglementation et les nouvelles technologies³. Ce développement technologique a eu un effet majeur sur la croissance des économies et la compétitivité des FMN au point qu'il est défini par les économistes comme une nouvelle mesure du régime de croissance à travers la diffusion d'« une économie fondée sur la connaissance »⁴. Il s'agit de la diffusion mondiale et d'un stade de maturité du système flexible de l'organisation du travail, vue comme responsable de mutations accélérées des avantages comparatifs des pays en développements.

Les acteurs de la dynamique de la globalisation demeurent les même que ceux de la multinationalisation. Dès lors, leurs stratégies et leurs structures organisationnelles ont changé avec le développement de la concurrence sur le marché mondial qui s'est accentué

¹ Fontanel J.2006 : « La Globalisation En Analyse : Géoeconomie et stratégies des acteurs ». L'Harmattan.

² Dunning J.H. et Narula R., 2005 : « Multinationals and Industrial Competitiveness : A new Agenda », New Horizon in International Business Center of International Business, University of Leeds, United Kingdom, p.287.

³ Oman C. 1995 : « Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement », OCDE, Paris, p.152

⁴ Bellon, Ben Youssef A. et Rallet A. 2003 : « le Retour de la Nouvelle Economie », la nouvelle Economie en perspective, pp 7-15, Economica, Paris.

par la concentration industrielle et financière aussi par la multiplication des FMN dont l'origine nationale se diversifie sans cesse⁵. Toutefois, la libéralisation des politiques économiques, les flux de technologies et d'investissement direct étranger (IDE) ajoutés avec la privatisation et la dérégulation ont favorisé l'accès des FMN aux marchés et aux facteurs immobiles, mais aussi augmenté la concurrence dans les marchés domestiques protégés, obligeant les firmes à chercher de nouvelles ressources et de nouveaux marchés étrangers. Parallèlement, les facteurs de la globalisation ont conduit à une expansion de la polarisation des marchandises et des capitaux dans la triade dont les premières victimes sont les PED à dotation naturelles et à avantages comparatifs de faibles coûts et de Main d'œuvre (MDO) intensive, un atout qui leur permettait d'attirer des filiales étrangères durant la décennie 1970 et 1980.

I. L'analyse de la dynamique de l'IDE mondial

L'économie mondiale s'est caractérisée depuis les années 1970 par trois faits à propos de l'IDE :

A. IDE dans la nouvelle intégration économique internationale

En effet l'intégration économique internationale se fait de plus en plus par la dynamique des IDE et les stratégies des FMN que par le commerce international.

Selon les données de la CNUCED⁶, l'IDE mondial a connu une forte progression depuis le début des années 1980. En effet flux mondiaux d'IDE ont évolué pour atteindre 1 760 milliards de dollars, contre 207 milliards de dollars en 1990. Cette augmentation mondiale s'explique par la forte progression des réformes menées et l'orientation des gouvernements pour l'attraction des IDE comme catalyseur du développement et de croissance économique local.

A partir de la décennie 1980 des mutations économiques, technologique, politiques majeures ont secoué l'ordre des affaires. L'Etat néolibéral est devenu désormais à la fois acteur et « mondialisateur » du marché. Il engage des réformes, des politiques d'ouverture, de désengagement et de privatisation dans presque tous les domaines de l'activité

⁵ Michalet C.A. 1999a : « la Séduction des Nations », Economica, Paris, 134p

⁶ CNUCED. 2016 : « nationalité des investisseurs : enjeux et politiques » WIR

économique et dans tous les pays. Aussi les facteurs de la nouvelle donne géopolitique mondiale telle que la concentration des pouvoirs dans un monde tripolaire à savoir la prolifération des blocs régionaux et des zones d'intégration économique dans le cadre du nouveau régionalisme vertical, la création de l'OMC, ainsi que d'autres changements dans l'économie mondiale à l'instar de l'essor des échanges des biens et services, la spécialisation commerciale, l'interconnexion des marchés financiers, l'homogénéisation des modes de consommations, la généralisation progressive de l'économie de marché, les NTIC et la mobilité des facteurs de production constituent un atout pour le développement des IDE au niveau mondial. Et cette tendance évolutive fait de l'IDE un nouveau mécanisme d'intégration économique mondiale.

1. La répartition mondiale des IDE et les performances attractives des pays

La répartition des IDE mondiaux se présente comme suit :

A la tête de liste les pays développés se trouvent avec une part majoritaire des entrées des IDE, passant de 41 % en 2014 à 55 % en 2015. Une forte augmentation des entrées a été observée en Europe, tandis qu'aux États-Unis, les flux d'IDE ont quadruplé.

Quant aux flux d'IDE à destination des pays en développement ils ont progressé pour atteindre un nouveau record à 765 milliards de dollars à savoir une hausse de 9 % par rapport à 2014. Avec des entrées de plus de 500 milliards de dollars, l'Asie en développement est restée la première région bénéficiaire de l'IDE dans le monde. Les flux à destination de l'Afrique ainsi que de l'Amérique latine ont chuté.

En effet, en 2015, les IDE en Afrique ont représenté 54 milliards de dollars, reflétant une baisse de 7 % par rapport à l'année 2014. L'augmentation des entrées d'IDE en Afrique du Nord a été plus que contrebalancée par une diminution des investissements en Afrique subsaharienne, surtout en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale à cause de La baisse des prix des produits de base ayant découragé.

Selon ces statistiques, la tendance des IDE s'élargie à une grande partie des régions du monde, mais sa polarisation n'est pas répartie équitablement. En effet, seulement une vingtaine de pays particulièrement les pays industrialisés ont pu accueillir plus de 70% des

flux entrants et des stocks mondiaux des IDE et sont en principe l'origine de la totalité des flux des IDE sortants à savoir des FMN.

Cependant les pays développés sont en tête de liste des flux entrants et sortants des IDE suivis des pays émergents et enfin les PED avec une part considérable de ces flux, cette répartition inégalitaire et dynamique au niveau mondial et continentale ne se limite pas au pays mais on l'observe aussi au sein d'un même espace national.

La ventilation des flux des IDE au niveau mondiale est influencée par une logique d'implantation basé sur le principe de localisation qui peut conduire soit à une répartition dispersée et donc égalitaire sur l'ensemble des espace nationaux pour servir les marchés, soit à une concentration géographique des implantations dans le cas d'activités incorporant une ressource rare présente dans des territoires précis.

Cependant on peut déduire qu'une décision d'IDE ne se limite pas aux stratégies des firmes mais a évolué dans le temps selon les secteurs des segments d'activités et surtout selon les caractéristiques territoriales des pays d'accueil et leurs évolutions. C'est ainsi qu'on assiste récemment à une montée des PED pour l'attraction des IDE.

Toutefois, on assiste à des indices de mesures de la performance d'attractivité des territoires des IDE relative à sa compétitivité et à son poids économique au niveau mondial tel que le WIR qui utilise l'indice d'entrée des IDE. Son calcul basé sur un échantillon d'une centaine de pays, a révélé écarts entre les territoires selon leur niveau de développement. Cette dynamique d'IDE montre bien qu'il y ait une concurrence entre pays dans la course à l'attractivité.

2. La demande gouvernementale pour les IDE

Ce deuxième constat est celui qui est relatif à notre problématique, et porte essentiellement sur la demande accrue des gouvernements pour les IDE. Dans ce cadre les agences de promotion territoriale dont l'objectif est la vente du produit et des sites d'implantation prolifèrent, et les politiques d'attractivités se multiplient.

En effet dans le cadre d'un monde caractérisé par une interdépendance économique et financière, une concurrence acharnée des systèmes d'innovation nationaux, de suppression de la nationalité du capital et de frontières domestique, de décentralisation des décisions et

d'assainissement des finances publiques, d'essor d'échange inter et/ou intra-firme, de centralisation internationale du capital, de vagues de délocalisation et relocalisation industrielle, d'investissements croisés...etc, les nouvelles orientations économiques et stratégiques des pays qui créent la différence entre pays se renforcent désormais par des politiques d'attractivité ou de promotion/ marketing des territoires nationaux⁷.

Ainsi les économies ne sont plus interconnectées à travers leurs relations économiques internationales dans le cadre du commerce international, mais les IDE jouent un rôle central dans cette dynamique et devance désormais le commerce pour se présenter comme un moyen d'améliorer la position concurrentielle des nations à savoir un facteur de compétitivité des économies nationales.

De sa part la firme multinationale (FMN) est devenue indépendante de son pays d'origine grâce à l'essor de la firme réseau sur laquelle les autorités nationales n'ont pas de contrôle direct. Dès lors, le territoire d'implantation se pose comme une variable endogène dans leurs stratégies globales car c'est l'espace économique pertinent de leurs échanges et de leur croissance. Aussi la compétition mondiale incite les FMN à développer de grands réseaux internationaux intégrés qui constituent une nécessité stratégique. Pour ce faire, elle sélectionne ses localisations géographiques jugées optimales pour maîtriser sa compétitivité à tous les niveaux de production et de la création de la valeur et mettent de ce fait les territoires en concurrence pour la séduction des investisseurs étrangers.

De même, l'attitude des gouvernements envers les IDE s'est évoluée par une réorientation des politiques économiques des pays en faveur de l'attraction des IDE et soutenue par des avancées théoriques et empiriques au sujet du rôle important de l'IDE dans le développement et la croissance du pays. Le cas de la théorie néoclassique de la croissance, basée sur le modèle de Solow⁸ qui explique la contribution de l'IDE dans l'amélioration du revenu et la théorie de la croissance endogène qui souligne que l'IDE est un facteur de

⁷ Michalet C-A. 1999 : « la séduction des nations, ou comment attirer les investissements directs étrangers », Economica, Paris.

⁸ Solow R.M. (1956) : « A Contribution to the Theory of Economic Growth ». Quarterly Journal of Economics, n°70, pp : 65-94

croissance pour le pays hôte à travers son approvisionnement en capital, en technologies et en compétences qui sont des variables déterminants dans la formation du capital humain⁹.

Cependant, les gouvernements engagent des programmes de déréglementations, de privatisations et de libéralisations, aussi ils ont simplifié les réglementations nationales face aux IDE pour faire place à une libéralisation accrue des marchés accompagnée de politiques promotionnelles et de marketing territorial.

II. Le contexte de la problématique

En résumé, la tendance d'ouverture et de croissance de l'économie mondiale incite à l'impératif d'attractivité territoriale des IDE dans les politiques gouvernementales des pays. Dès lors, plusieurs questions théoriques se posent dont l'analyse débouche sur les bases d'une théorie générale de l'attractivité à savoir :

- Quelle politique face à la mondialisation et la délocalisation ? Quand et comment l'impératif de l'attractivité des IDE s'est émergé pour se positionner comme une base des politiques économiques nationales ?
- Comment et selon quels critères peut-on expliquer le choix de localisations des firmes sur un site particuliers ? Et quels sont les critères qui font d'un territoire une cible des IDE ?
- Quelles sont les politiques pour attirer et surtout sédentariser les FMN en particulier les investisseurs potentiels ? la relation positive entre la compétitivité et l'attractivité est-elle vérifiable pour une économie ?

C'est ainsi que ce concept d'attractivité est devenu le nouveau concept à la fois de la politique économique, du point de vue du pays d'accueil, et de stratégie pour les firmes opératrices de l'IDE.

Une abondante littérature a abordé le sujet des IDE et de la FMN depuis les années 1960 et qui traitaient trois points majeurs qui ont fait objet de recherche à savoir :

⁹ Wang J. (1990) : « Growth Technology Transfer, and the long-run theory of international capital movements » journal of International Economics, vol.29.

- Expliquer du pourquoi de la multinationalisation : les raisons de la décision d'investissement hors territoire nationale au lieu de l'adoption des politiques de promotion d'exportation ;
- Déterminer comment une firme opère à l'étranger : avec l'identification des formes d'implantation de la firme ;
- Identifier la raison du où s'implanter pour vérifier le choix du site d'implantation.

Sauf que l'analyse d'une théorie générale de l'attractivité territoriale des IDE dépasse ce champ d'analyse traditionnel, pour chercher les facteurs déterminants qui séduisent les investisseurs étrangers pour choisir à s'implanter dans un territoire par rapport à un autre.

Cette analyse est traitée dans la perspective d'un paradigme théorique qui conjugue les intérêts et des nations et des firmes. Tout en admettant que les gouvernements sont d'orientations politiques et économiques différentes et exercent une autorité souveraines sur leurs territoires nationaux, et que les firmes sont différenciées et investissent dans de nombreux projets d'IDE.

A l'ère de la globalisation, l'ensemble des interrogations cités ci-dessus sont devenus stratégique aussi bien pour les firmes que pour les territoires. De nouvelles règles de jeu sont introduites à la fois dans les stratégies des FMN et dans la concurrence aigue s'exerçant entre les territoires y compris des PED cherchant à attirer les IDE.

Ce processus de globalisation a été marqué par un changement des formes d'intégrations économiques régionales qui ont évolué durant ces dernières décennies, passant d'une intégration Nord-Nord et Sud-Sud à des intégrations Nord-Sud. Cependant, l'intégration régionale a perdu une partie de sa portée analytique pour rendre compte de la spécificité de la régionalisation dans la globalisation. Selon Michalet¹⁰, la logique de l'économie globale comme une nouvelle configuration de la mondialisation s'impose à partir des années 1980. Elle s'accompagne généralement de la réduction des mesures protectionnistes et l'adoption des modèles fondés sur la promotion des exportations qui éliminent ceux qui dominent la propriété à la substitution aux importations.

¹⁰ Michalet (1999a) : op. cit p :32

La volonté des gouvernements de démanteler leurs tarifs douaniers et libéraliser leurs systèmes économiques jusqu'à une implication totale dans le processus d'ouverture, est justifié dans certains pays comme réponse alternative pour attirer les IDE et compenser les désinvestissements suite la délocalisation des entreprises nationales. Pour d'autres, la libéralisation est une réponse efficace pour réduire la crise d'endettement et s'engagent vers des activités favorisant la privatisation et des politiques recherchés par les FMN. Les gouvernements doivent restructurer leurs territoires pour les rendre toujours attractifs afin que les FMN participent au développement économique local.

Ainsi la course à l'attractivité est lancée, contraignant les pays à se moderniser en se renforçant économiquement pour rester dans la compétition de la globalisation.

Pendant les années 1960-1970, au Maroc à l'instar des PED, une question récurrente hantait les esprits tant d'Hommes politiques que des économistes marocains: comment assurer au pays un développement autocentré et, comment protéger l'économie marocaine de la concurrence extérieure?

Cette question a été tranchée par les faits, dans les années 1980 et 1990, lorsque le Maroc s'est lancé dans la mise en œuvre du programme d'ajustement structurel tendant à entreprendre des réformes structurelles, à instaurer les mécanismes d'une véritable économie de marché et à encourager l'initiative privée et activer la privatisation des entreprises publiques. Depuis cette date, la libéralisation en profondeur de l'économie et l'adoption de la stratégie d'ouverture ont fondamentalement changé les données du problème et, la question essentielle a changé de nature. Elle n'est plus comment protéger l'économie mais comment améliorer sa compétitivité et promouvoir son attractivité ? Dit autrement, l'ouverture au marché mondial a fait surgir d'autres interrogations auquel on va répondre dans la thèse et qu'on peut formuler ainsi:

- Comment le Maroc peut-il se positionner dans l'économie mondiale et, comment peut-il tirer parti du mouvement des IDE qui jouent actuellement un rôle essentiel dans les phénomènes de restructuration des systèmes productifs et l'intégration à l'économie mondiale ?
- Comment adopter une stratégie territoriale qui permet de passer d'un territoire fonctionnant comme un stock passif des ressources plus ou moins banalisées mis à la disposition des firmes à un territoire fonctionnant comme matrice de

construction de capacités humaines et matérielles plus ou moins spécifiques ?

- Comment enfin, créer les conditions favorables à l'accueil des entreprises étrangères sur l'ensemble du territoire ? Et quelle est l'efficacité des facteurs théoriques de localisation dans l'attractivité territoriale des IDE au Maroc ?

Convaincu que le développement ne peut plus être décliné en termes d'accumulation du capital rendu possible par l'épargne nationale ou l'exportation des produits locaux, le Maroc, à l'instar de plusieurs pays en développement, a ouvert ses frontières aux IDE considérés non seulement comme une aide en capital mais également comme un moyen de transferts de technologies nouvelles, des actifs incorporels tels que les compétences en matière d'organisation et de gestion, des réseaux de commercialisation. Aussi l'adhésion du Maroc à l'OMC s'est traduite par de nouveaux engagements portant sur la conversion des mesures non tarifaires en équivalents tarifaires et la réduction sur plusieurs années des subventions et des tarifs douaniers, pour améliorer les conditions régissant la concurrence internationale.

Cette stratégie pour laquelle le Maroc a opté et le défi d'adaptation qu'elle représente demandent à la fois un engagement plus fort de l'action réformatrice de l'Etat et la mise en valeur de l'intérêt stratégique et de la pertinence du niveau régional.

C'est dans ce but que l'Etat s'est lancé dans une politique de réformes sensées le doter d'outils renouvelés pour promouvoir le territoire national. Sachant, par ailleurs, que tout espace géographique désireux d'attirer les IDE et de capter les firmes étrangères se doit de façonner ses avantages de localisation, il s'efforce de présenter une offre spécifique et compétitive qui constitue un contrepoids aux incertitudes montantes de la concurrence internationale.

Toutefois, le Maroc a fait preuve de sa stabilité institutionnelle et les réformes économiques engagées depuis une dizaine d'années. Cette politique volontariste, a permis de créer des écosystèmes entrepreneuriaux modernes, attirant les investisseurs étrangers dans des secteurs de pointe dans le cadre de la stratégie industrielle qui repose sur les six métiers mondiaux, où le pays a fait preuve de sa compétitivité et son attractivité notamment dans l'industrie automobile.

En dépit des modifications apportées durant ces années, il a attendu des IDE qu'ils renforcent les exportations du pays, qu'ils créent de l'emploi, qu'ils transfèrent de la technologie et participent à un aménagement plus harmonieux du territoire, qu'ils contribuent au développement industriel. Pour obtenir ces résultats, un régime d'incitations fiscales et financières généreux a été établi, spécialement pour les investissements Off-shore tournés vers l'exportation dans le cadre de la stratégie sectorielle de l'émergence accélérée adoptés par le Maroc.

La problématique de notre thèse consiste alors à analyser les facteurs déterminants et les politiques d'attractivité des IDE dans le modèle marocain qui a compris l'enjeu des localisations et des délocalisations d'IDE à travers des stratégies de promotion visant les FMN à travers une méthodologie hypothético-déductive.

En effet, étant posée chaque année à l'occasion des assises annuelles de l'investissement au Maroc, cette question nous met en présence d'un enjeu essentiel de la stratégie du développement: de quoi dispose le pays pour accueillir les entreprises à capital étranger ?

La problématique centrale est donc de déterminer l'efficacité des facteurs théoriques de localisation dans l'attractivité des IDE au Maroc qu'on aura la possibilité d'analyser à travers la réponse à deux questions fondamentales à savoir :

- Quelles sont les principales mesures adoptées en faveur des IDE au Maroc?
- Quelles sont les stratégies adoptées par le Maroc pour attirer les IDE?

D'après la littérature effectuée pour déterminer la problématique, on a ressorti les hypothèses suivantes :

H1 : la croissance économique mesurée par le PIB est indispensable pour développer l'attractivité territoriale ;

H2 : le commerce représente la compétitivité d'une économie ce qui signifie qu'une économie compétitive et une économie attractive

H 3 : le taux d'inflation est facteur déterminant pour l'attractivité territoriale des IDE

H4 : le taux de change permet de stimuler et renforcer les transferts de capitaux et se présente aussi selon la littérature mené comme un facteur d'attractivité des IDE.

III. Le plan de la thèse

Notre thèse est composée de deux parties. La première partie propose une analyse de l'IDE à l'ère de la globalisation nous essaierons de montrer que dans le cadre de l'intégration régionale, les FMN sont plus sensibles aux effets d'agglomération, à la proximité aux marchés et à des facteurs institutionnelles qu'aux avantages naturels et coûts des facteurs caractérisent les pays en développement.

Dans sa première phase, cette partie suggèrera que les IDE jouent un rôle crucial dans le financement et la croissance des PED. Etant considérés comme une condition de développement économique d'un pays nous allons analyser le contexte d'émergence de l'attractivité dans le monde y compris dans les PED et son cadre théorique. Les PED dont l'intégration à l'économie mondiale est limitée aux prix et aux salaires sont obligés de relancer leurs compétitivités et leurs attractivités vers de nouvelles activités afin de s'intégrer dans l'économie mondiale.

L'impératif de l'attractivité ne marque pas une rupture avec ceux de la spécialisation commerciale et de la compétitivité industrielle mais elle marque une complémentarité dans la logique de la mondialisation. Car ces trois concepts ont la même finalité dans le cadre d'une politique économique qui est d'accroître le bien être ou la richesse réelle des citoyens. Ainsi pour répondre à cette question d'émergence d'attractivité face à la mondialisation économique actuelle, nous allons nous baser sur une distinction entre trois phases de la logique de la mondialisation. La première phase de spécialisation coïncide avec une économie internationale, la deuxième phase de la compétitivité correspond à une économie multinationale et la dernière phase de l'attractivité qui concorde à la fois avec une économie multinationale et globale.

Cette analyse débouchera sur la détermination des facteurs théorique de l'attractivité des IDE.

Le deuxième chapitre aura pour objectif d'analyser les politiques d'attractivité régissant les opérations des investisseurs étrangers, les normes de traitement accordé, le climat favorable...etc. Cette phase rappellera que la politique d'attractivité ne se limite pas à une politique de libéralisation des IDE destinée à séduire les investisseurs étrangers, mais

qu'elle consiste à créer un cadre favorable, et plus généralement, un climat d'investissement propice. Elle suggèrera aussi que les gouvernements des pays d'accueil visant à attirer des IDE doivent améliorer de plus en plus les déterminants de localisation des FMN, et ceci en tenant compte du rôle des accords internationaux dans la politique d'attractivité des pays afin de gagner la confiance des FMN. Il est en effet mis en évidence que les traités d'investissement constituent l'un des canaux ayant un effet positif sur le volume des IDE reçu par les pays d'accueil.

Aussi on va développer les composantes des politiques d'attractivité dans un environnement stable et ouvert. Pour ce faire, on va déterminer que dans un contexte de globalisation, un pays d'accueil doit disposer de ce que Michalet¹¹ appelle les pré-conditions d'attractivité –politique massive-garantissant les conditions minimales pour la viabilité de la localisation d'une entreprise (environnement macro-économique sain, infrastructure...etc.).

Ce chapitre rappellera que l'incertitude constitue un risque pour l'investisseur et une instabilité politique et/ou économique d'un pays rend difficile pour des investisseurs d'évaluer leurs projets d'investissements. Egalement on soulignera qu'un pays d'accueil doit disposer des instruments d'attractivité créant des avantages compétitifs de localisation par rapport aux pays concurrents afin de satisfaire les investisseurs ayant formulés un certain nombre de priorités. Ces derniers correspondent à des indicateurs stratégiques liés à la taille du marché et à son dynamisme et l'existence de matière première et l'efficacité de l'infrastructure...etc.

Enfin, dans la deuxième partie on traitera l'attractivité des IDE au Maroc. On présentera dans un premier temps l'environnement des affaires au Maroc en analysant les différentes réformes menées par le gouvernement, et qui ont permis de changer le paysage économique du pays et de réaliser des acquis importants tant sur le plan quantitatif que qualitatif.

De tel réformes ont permis de renforcer les mécanismes de marché de promouvoir l'initiative privée et d'améliorer l'attractivité du pays et son intégration dans l'économie mondiale. Elles ont également permis au Maroc, grâce à un environnement macro-

¹¹ Michalet 1999a : op. cit.

économique favorable d'attirer de plus en plus des IDE dans divers secteurs tel que les six métiers mondiaux. Une analyse sectorielle développée dans cette partie montrera que les IDE au Maroc sont en évolution avec les potentialités offertes par le pays.

Enfin dans le dernier chapitre, nous essayerons d'apporter des arguments scientifiques et aussi objectifs que possibles sur l'attractivité du territoire marocain en élaborons un modèle économétrique qui a pour objectif d'évaluer l'impact des déterminants sur les entrées des IDE au Maroc durant la période 1980-2016.

**Première partie : L'approche théorique et les politiques
d'attractivité territoriale des Investissements Directs
Etrangers**

Introduction de la première partie

Les années 1980 ont été caractérisées par des changements rapides dans l'économie mondiale et par de grandes réformes orientées vers les marchés privés : d'une part, l'essor rapide des marchés financiers mondiaux depuis les années 1970, stimulé à la fois par la déréglementation des marchés financiers et par l'irruption des nouvelles technologies de l'information, d'autre part, la globalisation des activités des entreprises dans le secteur manufacturier ainsi que le secteur des services. Les acteurs de l'économie réelle ont été, à leur tour, stimulés par la déréglementation et par les NTIC. Enfin, la globalisation de l'activité des entreprises a renforcé la concurrence entre firmes et a contribué à une croissance spectaculaire des IDE incitant les économies à s'intégrer dans l'économie mondiale.

D'une manière générale, les pays qui avaient maintenu des restrictions et des contrôles sur les IDE, ont entrepris des révisions de leurs régimes d'investissements. Les IDE sont alors devenus un élément essentiel à intégrer dans leur développement économique et leur stratégie de croissance.

De ce fait, ces pays se sont engagés dans un processus de libéralisation des IDE, et ont adopté une série de mesures visant à renforcer l'attractivité territoriale des IDE.

Actuellement, l'objectif de l'attractivité s'ajoute à celui de la compétitivité, caractéristique des années 1960¹². Ainsi, le renforcement de l'attractivité d'un pays, au regard des IDE, est devenu un nouvel impératif de la politique économique. Cet impératif ne concerne pas seulement les pays développés, mais aussi les pays en développement, dans la mesure où il constitue une adaptation nécessaire aux nouvelles règles du jeu générées par le processus de la globalisation.

La globalisation accentue l'importance croissante de l'économie internationale pour les PED. L'IDE est l'un des flux croissant les plus dynamiques pour les ressources internationales des PED. Les capitaux sous forme d'IDE sont particulièrement importants car ils constituent un ensemble de capitaux tangibles et intangibles et les firmes qui les

¹² Michalet 1999 a

déploient sont des acteurs importants dans l'économie globale. Cependant, ils ne peuvent pas se substituer aux efforts domestiques, bien qu'ils puissent affecter le développement en complétant l'investissement domestique et en initiant le commerce des transferts, des connaissances, des compétences et des technologies.

Chapitre 1 :l'attractivité territoriale des IDE

Introduction

Le phénomène de la globalisation ou l'intensification des échanges entre les différentes régions du monde forment une aptitude ancienne, mais qui s'est avancée aux cours des quarante dernières années. Il a pour corollaire un rôle progressif des FMN, qui cherchent à bénéficier des avantages (Marché ou ressources) offerts par les différents pays d'implantation potentiels tout en préservant leur présence de manière sélective afin de la développer. Grâce à leurs choix de localisation et la gestion de leurs réseaux transnationaux, elles collaborent à l'élaboration d'un tissu de relations de compétition/coopération de plus en plus dense entre des zones économiques parfois très éloignées les unes des autres.

Cette mobilité engendre des conséquences multiples sur le développement local, du fait que l'accélération du développement local devient avec la tendance d'ouverture et d'intégration dépendante des règlements d'insertion du territoire dans la division mondiale du travail.

En effet, ces règles du jeu imposées par la globalisation font de l'attractivité des territoires pour l'IDE un nouvel impératif des politiques économiques nationales, dont les avantages de localisation offerts par ces territoires ne seront validés que dans la mesure où ils peuvent contribuer au renforcement de la compétitivité des firmes.

Afin d'analyser au mieux ces changements, nous tenterons, dans un premier lieu d'étudier la globalisation et ses nouveaux acteurs pour mettre en évidence le changement du contexte de développement dans l'économie globale. Nous montrerons ensuite que les IDE sont au cœur de ces changements dans la mesure où ils sont devenus une source de financement et de croissance pour tous les pays en particulier les PED. Ensuite, dans une deuxième section, nous allons présenter une étude élargie sur l'attractivité son émergence et ses théories explicatives pour en déduire dans la dernière section les facteurs théoriques permettant une attractivité optimale et efficace.

Section 1 : les premières prémises de l'attractivité territoriale

L'essor des FMN, acteurs majeurs de la globalisation se traduit par la mise en place d'un réseau d'échange intense et multiforme, par-delà des frontières nationales de plus en plus perméables entre les différents pôles d'activités économiques de la planète.

I. La globalisation et les nouveaux enjeux du développement local

Le développement économique demeure selon la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)¹³ un besoin vital pour chaque pays, la globalisation qui met en relation les pays plus étroitement liés qu'avant, renforce ce besoin. De plus, bien que plusieurs pays aient réalisé des progressions importantes dans leurs développements, des inégalités économiques entre les pays demeurent encore et le signe de convergence dans leurs revenus est encore faible.

La globalisation accentue l'importance de l'économie internationale pour les PED. Les flux de capitaux, d'information, de technologie, de biens et services ont rapidement augmenté entre les pays. L'IDE est l'un des flux croissants les plus dynamiques pour les ressources internationales des PED.

A. l'intégration et la dynamique des échanges internationaux

1. le nouveau concept de globalisation

La globalisation est un terme qui semble issu de la littérature anglo-saxonne, avec Modelski¹⁴, et souvent utilisé dans différents ouvrages traitant les relations économiques internationales depuis la fin des années 1980. Selon Rocher¹⁵ et Bouchet¹⁶ la mondialisation a favorisé l'essor de la globalisation marquant une nouvelle étape de l'évolution du système capitaliste mondial avec la prédominance d'une économie de marché centré sur la concurrence et le profit qui s'impose sur la production et l'échange de biens et services.

¹³ CNUCED (1999): « *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* », World Investment Report, Unites Nations Publication.

¹⁴ Modelski(1972) : « *Principles of World politics* », in the free Press, New York

¹⁵ Rocher G. (2001): « *la mondialisation : un phénomène pluriel* », in Mercure D. « une société-monde ? les dynamiques sociales de la mondialisation », Quebec, les press de l'Université Laval, 2001, pp.17-32.

¹⁶ Bouchet M-H. (2005): « *la globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde* », éditions Pearson Education, pp400.

Elle a désigné la dynamique de la mondialisation tout en recouvrant le renforcement de l'intégration entre les économies nationales résultant de l'intensification des échanges, ainsi que l'augmentation des IDE et des mouvements de délocalisation industrielle.

Selon Michalet¹⁷, la globalisation ne peut se réduire à une simple traduction anglo-saxonne, et que sa distinction repose sur des raisons tenant à l'analyse de la dynamique du capitalisme qui tend à devenir mondial par nature. Ainsi la distinction ne doit pas être binaire –globalisation versus de mondialisation—, mais doit prendre une forme triple : économie internationale, économie multinationale et économie globale.

Dunning¹⁸ et Fontanel¹⁹ définissent la globalisation comme étant l'intégration des activités productives et commerciales dans un système de marché global, dans le contexte de multiplicité d'interconnexions entre les États et les sociétés formant le système mondial. Michalet²⁰, souligne que la globalisation sera caractérisée par sa multidimensionnalité : elle concerne également la mobilité de la production des biens et services et celles de la circulation des capitaux financiers. De leurs côtés Dunning et Nurala²¹ soulignent que la globalisation est un processus les biens, les compétences, l'information et les capitaux sont devenus accessibles à tous et dont les déterminants sont : le développement rapide de la NTIC et la baisse continue des coûts de transaction et de transport, la renaissance d'un capitalisme spectaculaire basé sur le marché et la libéralisation économique.

Cette définition trouve ses justifications dans le développement des échanges commerciaux internationaux, dans la formation d'un vaste marché de capitaux et surtout dans l'augmentation du nombre et du poids des FMN dans le système de l'économie mondiale.

¹⁷ Michalet C-A. (1999a) : «*la séduction des nations*», Economica, Paris, p134.

¹⁸ Dunning J.H. (1997): «*Trade, Location of Economic Activity and the Multinational: A search for an Eclectic Approach*», in Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M.: « », pp. 395-418, Mc Millan, London.

¹⁹ Fontanel J. (2006) : « *la globalisation en analyse: Géoeconomie et stratégies des acteurs* », l'Harmattan, p619.

²⁰ Michalet C-A. (2004) : « *Qu'est ce que la Mondialisation ? Petit traité à l'usage pour ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre* », édition la Découverte, Paris p211.

²¹ Dunning J-H et Nurala R. (2005): « *The European Interna Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment*», in the Journal of Common Market Studies, Vol. 35, N°15March), pp.1-30 and Vol.35, N°2 (June), pp.189-244.

2. La mondialisation et l'intensification des échanges internationaux

La globalisation et la mondialisation représentaient depuis longtemps l'intensification des flux d'échanges de toutes natures (hommes, produits et services, capitaux, technologies...etc.) entre les différents pays du monde. Ces deux phénomènes sont marqués par des cycles successifs d'expansion et de repli, le cas de la forte progression des échanges durant les années 1850 et 1914 et qui avait conduit à une forte ouverture des économies occidentales, ensuite les crises des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale qui ont entraîné un repli des économies nationales, jusqu'au milieu des années 1950 qui étaient caractérisées par l'émergence de l'intégration sous forme d'un développement rapide du commerce international suivi d'une expansion accélérée des flux d'investissements productifs et financiers internationaux dès la fin des années 1970.

Avec la mondialisation contemporaine, les trente dernières années ont connu un développement des échanges grâce à ses fondements qui ont eu pour objectif d'affaiblir les entraves dues aux distances géographiques et aux frontières nationales²². Ses fondements s'appliquent dans différents domaines tels que l'action du démantèlement progressif des obstacles juridiques et réglementaires, la négociation des accords commerciaux multilatéraux dans le cadre du GATT puis de l'OMC, la mise en place des zones de libre-échange régionales, l'évolution des réglementations nationales dans le sens d'une libéralisation en matière de flux de capitaux et d'investissement direct, de privatisation et d'accueil des firmes étrangères. Le progrès technologique avait un rôle important dans cette ouverture croissante des échanges grâce à la réduction des obstacles liés à la distance, aussi la mise en œuvre des nouvelles technologies de l'information afin de faciliter la gestion très large du réseau.

Par conséquent, l'ouverture a généré une répartition inéquitable des flux nationaux d'échanges envers les espaces nationaux. Mais ses évolutions entrent en interaction et se renforcent et à la fin une implantation d'une FMN peut se traduire par des flux d'investissements internationaux, des transferts de technologies et même par un accroissement des échanges de biens et services afin de bénéficier de plusieurs avantages tel que, l'accès à des ressources rares, la réduction des coûts de production, la prise de position sur les marchés étrangers ce qui a généré une évolution du mouvement de la

²² OCDE rapport 2002

multinationalisation et a devenu la tendance la plus marquante depuis la fin des années 1980. Étant peu répandu dans les années 1950, le nombre des FM s'est progressé pour dépasser les 83000 firmes actuellement contre 70000 en 2001, 40000 au milieu des années 1990 et seulement 7000 au début des années 1960²³.

3. L'ancrage de la firme multinationale dans l'économie mondiale

Les stratégies d'internationalisation ont en effet été mises en œuvre dans un nombre croissant de secteurs d'activité et pour des entreprises de taille de plus en plus modeste. Limite il y a quelques dizaines d'années a quelques secteurs manufacturiers (électronique, chimie-pharmacie, automobile notamment) et a des firmes d'origine nord-américaine et dans une moindre mesure européenne, le mouvement s'est aujourd'hui étendu a Ensemble des activités économiques et concerne de nombreuses entreprises d'origine asiatique, tandis que le rôle des firmes européennes y est devenu dominant.

Le poids des multinationales dans l'économie mondiale s'est accéléré jusqu'à atteindre des niveaux très élevés, quel que soit l'indicateur retenu. En 2014, la production internationale des entreprises multinationales a progressé, créant 7 900 milliards de dollars environ de valeur ajoutée, et les filiales étrangères des entreprises multinationales ont employé environ 75 millions de personnes selon la CNUCED ²⁴. De plus, la forte présence des multinationales dans les secteurs à haute technologie signifie qu'elles jouent un rôle déterminant dans l'innovation industrielle et sa diffusion internationale. Plus de 75 % des dépenses mondiales des entreprises en recherche-développement (R.D) est par exemple effectuée par les firmes multinationales. Dans de nombreux cas, elles ont mis en place des réseaux internationalement coordonnés de distribution, de production, voire de recherche.

Enfin, les opportunités nouvelles offertes par l'ouverture des marchés et des économies nationales et le rôle de la concurrence oligopolistique décident chaque jour de nouvelles firmes à franchir à leur tour le pas de la multinationalisation. Hier encore exceptionnel et réservé à des firmes de très grande taille, le statut de « firme multinationale » est de ce fait en train de se banaliser, touchant un nombre croissant de firmes de taille moyenne. Cette

²³ CNUCED (1999) op cit.

²⁴ CNUCED : World investment repport 2015

tendance semble devoir se poursuivre durablement, même si l'on a observé en 2014 une diminution des entrées mondiales d'IED de 16 % à 1 230 milliards de dollars, principalement à cause de la fragilité de l'économie mondiale, de l'incertitude des investisseurs quant aux politiques publiques et des fortes tensions géopolitiques. De plus, les nouveaux investissements ont été contrebalancés par quelques très importantes opérations de cession.

Les firmes disposent d'une palette très large de modalités de développement international : exportations, alliances et accords, cessions de licences, etc. Cependant, le recours à l'investissement international constitue, par définition, un outil privilégié de la multinationalisation, puisque c'est lui qui permet d'acquérir des droits de propriété sur des entreprises étrangères ou de créer des filiales à l'étranger. Il est donc logique que les flux et les stocks mondiaux d'investissements directs aient connu au cours des 20 dernières années une croissance extrêmement rapide (moins cependant que les investissements de portefeuille). Les pays touchés par ce mouvement - c'est-à-dire aujourd'hui l'écrasante majorité du monde - voient donc régulièrement s'accroître la part des firmes multinationales étrangères dans la production, l'emploi ou l'investissement local.

4. Le nouveau rôle de l'État à l'ère de la globalisation

Des économistes ou des consultants internationaux comme Robert Reich²⁵, Kenichi Ohmae²⁶, ou le philosophe Francis Fukuyama²⁷, ont un peu précocement, annoncé le dépérissement de l'État perçu comme une entité obsolète, inadaptée aux réalités nouvelles. Pour eux, l'acteur autonome le plus important de ces derniers siècles (l'État) semble non seulement perdre son contrôle, mais aussi être mal dimensionné pour s'adapter à la conjoncture nouvelle. La globalisation des activités économiques implique une concurrence entre les systèmes productifs nationaux, alors même que les gouvernements se sentent dépossédés de certains de leurs moyens d'action sur les économies nationales. Le rôle de la compétitivité, comme l'interdépendance entre les économies, appelle ainsi à une révision de l'État concevant la formation et révolution des fondements de la valeur ajoutée

²⁵ Reich R. (1993): «*the Work of Nations: Preparing ourselves for 21st Century Capitalism*», Vintage Books, 1993.

²⁶ Ohmae K. (1985): «*Triad Power : The Coming Shape of Global Competition* », Free Press, London, GB : Collier Macmillan.

²⁷ Fukuyama F. (1992): «*la fin de l'Histoire et le dernier Homme* » édition Champs Flammarion, p452.

dans le cadre national.

Dès les années 1970, Charles-Albert Michalet s'est fait connaître comme l'un des défenseurs de la thèse du dépérissement des États face aux multinationales. Pour ce dernier, la globalisation, grâce au rôle croissant des FMN, a permis d'ébranler le rôle économique de l'État. Michalet²⁸ suggère que la cible des politiques nationales est désormais floue, car le critère de l'entreprise résidente ou nationale cède le pas à celui de la propriété en raison d'une mobilité plus grande des entreprises et des capitaux.

Les théories des FMN ont, en effet, longtemps négligé l'État voué à disparaître au fur et à mesure que les FMN étendaient leurs réseaux de production. Ces firmes ne s'interrogent que sur les raisons pouvant les pousser à investir à l'étranger et ne prennent en considération que les facteurs déterminant leurs choix entre les différentes options qui s'offrent à elles en matière de pénétration des marchés. L'imbrication des avantages compétitifs des entreprises avec ceux des nations justifierait, dans cette perspective, un certain interventionnisme, tant sur le plan de la compétitivité des nations qu'au niveau de la compétitivité des firmes. Ainsi le gouvernement peut influencer sur la capacité des entreprises à faire face à la concurrence et sur la valorisation de son territoire en tant que localisation potentielle pour les investisseurs étrangers.

Dans ce contexte de globalisation, l'Etat, en voulant accroître la compétitivité nationale, s'est efforcée d'offrir un environnement favorable aux entreprises nationales et étrangères, considérées comme les garantes de cette compétitivité. Dans ce sens, Sachwald²⁹ montre qu'une politique industrielle, couplée avec une politique d'innovation, est plus largement acceptée qu'avant, mais moins interventionniste dans le sens où les décisions sont laissées aux entreprises. Ce transfert de responsabilité s'explique par le fait que les caractéristiques intrinsèques opposant les deux types d'acteurs, État et entreprise, sur la scène économique mondiale sont de plus en plus marquées ; les entreprises ont la capacité de devenir des acteurs internationaux, alors que les États sont ancrés dans leur territoire national.

Par ailleurs, ce nouvel interventionnisme ne consiste pas à mettre en place des politiques protectionnistes traditionnelles, mais plutôt à développer une nouvelle forme de

²⁸ Michalet C-A. (1985): « *le capitalisme mondial* », PUF, coll. Economie en liberté 2^{ème} édition, Paris, p368.

²⁹ Sachwald F. (1993) : « *l'Europe et la globalisation* », Ifri/Masson, Paris.

mercantilisme que Graz³⁰, qualifie, avec justesse, de *transnational*. Ainsi, l'exploitation stratégique des imperfections de marché par les entreprises conduit à un nouveau type d'interventionnisme tentant de conjuguer les stratégies des acteurs (États et entreprise), le libre-échange et la coopération internationale. Le recours au libre-échange conforte la thèse du retrait des États, mais ce retrait est plus apparent que réel. Il est révélateur du changement d'orientation des politiques économiques des États qui n'ont pas renoncé à intervenir. Ils ont opté pour des politiques favorables aux échanges internationaux, notamment aux IDE.

En somme, le monde entier est engagé dans un mouvement de globalisation libérale marquée par la domination des marchés, le recul du pouvoir des États et le développement des échanges. Ainsi selon Chevalier et Pastré³¹. Le mouvement paraît extrêmement fort, même si, dans certains domaines comme l'environnement ou le fonctionnement des marchés, le besoin de nouvelles formes de régulation se fait sentir de plus en plus fortement, non seulement du côté des adversaires de la globalisation, mais aussi chez les défenseurs des logiques de marché.

B. Les nouveaux enjeux de développement local

Les facteurs stimulant un développement économique soutenu n'ont pas changé au cours du temps. Ils incluent (1) la génération et l'allocation efficace du facteur capital et du facteur travail, (2) l'application de la technologie et (3) la création des compétences et des «institutions. Ces facteurs déterminent, pour chaque économie, l'ampleur de l'exploitation de ses dotations. Cependant, le contexte global pour le développement a beaucoup changé pendant ces quatre dernières décennies, des changements affectent non seulement le rôle des IDE dans les pays d'accueil, mais aussi les politiques des mouvements envers les IDE.

³⁰ Graz J-C. (2000) : « *l'économie politique du commerce internationale et les origines cachées du nouvel agenda de l'OMC* », Economie et sociétés, séries Relations Internationales, n°35, pp.163- 189.

³¹ Chevalier J-M. et Pastré O., (2002) : « *où va l'économie mondiale ? Scénarios et mesures d'urgence* », édition Odile Jacob, p8-9

1. Changement de la nature et de la diffusion des connaissances productives

La création et la diffusion de la connaissance productive sont cruciales pour la croissance et le développement (Mytleka³² ; Dunning³³ ; Banque mondiale³⁴). Il faut d'ailleurs noter que la notion de connaissance inclut non seulement des connaissances techniques (par exemple, R et D et design), mais également la connaissance de l'organisation, du management et des relations internationales entre les firmes. Aujourd'hui, les ressources consacrées par les firmes à ce type de connaissances excèdent l'investissement dans les machines et les équipements (malgré l'augmentation des coûts induits).

De plus, et selon la CNUCED³⁵ l'importance de la connaissance ne se limite pas aux secteurs modernes ou de pointe, elle existe dans tous les secteurs, y compris les activités traditionnelles, dans le secteur primaire, manufacturier (comme le textile et les chaussures), et les services (tels que le tourisme et les opérations bancaires). Par conséquent, atteindre des objectifs de développement est, plus que jamais, un apprentissage continu. Ainsi, les entreprises voulant être compétitives au niveau international ont besoin de ces connaissances pour utiliser au mieux et développer leurs technologies.

2. L'émergence des nouvelles technologies de l'information et de la communication

Les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication constituent une innovation au cœur de la globalisation qui a façonné non seulement l'ensemble des activités économiques, la création et développement de nouvelles activités dites de la nouvelle économie, mais aussi la transformation des activités traditionnelles tant au niveau de l'organisation des entreprises que dans les relations avec ses fournisseurs et ses clients³⁶.

³² Mytleka L.N., (1987): « *Knowledge-intensive Production and the changing Internationalization Strategies of multinational Firms* », in James A. Caporaso, « *A Changing International Division of Labour* », Pinter Publishers, pp.44-70, London.

³³ Dunning J-H, (1997a): « *The European International Market Programme and Inbound Foreign direct Investment* », in *The Journal of Common Market Studies*, Vol.35, n°1 (March), pp.1-30 and Vol.35, n°2 (June), pp. 189-224.

³⁴ Banque mondiale, (1998): « *World Development Report 1998/1999 : Knowledge for Development* », Washington, D.C.: The World Bank.

³⁵ CNUCED (1999) : op.c.

³⁶ A.F.D, (Agence Française de Développement) (2001) : « *Nouvelles Technologies d'Information et de la Communication et Développement* », Note d'orientations opérationnelles, 23 mars 2001.

L'évolution des NTIC a modifié l'organisation des activités économiques. Leur impact apparaît tout d'abord dans les changements que le secteur lui-même a connus ces dernières années. Il se manifeste ensuite dans l'influence des TIC sur les autres activités économiques, comme le secteur manufacturé ou les services ³⁷. Bellon, Ben Youssef et Rallet³⁸ soulignent qu'aujourd'hui, les nouvelles technologies sont à la base de ce qu'il est convenu d'appeler la nouvelle économie. Pour ces auteurs, celle-ci est largement considérée comme le résultat croisé d'une triple révolution : (1) celle des technologies (et pas uniquement des TIC) (2) celle de la mondialisation initiée par les FMN (3) et celle de la dérèglementation, partie visible d'un nouveau rôle attribué à l'État dans le contexte de l'implosion-explosion de l'État-Nation. La nouvelle économie est fondée sur la diffusion généralisée des technologies de l'information et de la Communication. Elle est interprétée comme une économie de la connaissance et de l'accroissement du rôle du savoir dans l'économie³⁹.

Parallèlement, le rythme du changement technologique est sans précédent. Les NTIC offrent aux entreprises de tous les secteurs des opportunités immenses dans la gestion des flux de production, que ce soit pour la conquête de nouveaux marchés, la gestion financière ou la gestion des relations humaines.

Facteur de productivité et d'efficacité pour l'ensemble de l'économie, les NTIC participent à l'infrastructure technique dont la qualité détermine la compétitivité globale des économies nationales en dépendant, notamment, la disponibilité des réseaux de communication, l'efficacité administrative, la gestion des transports physiques et donc l'attractivité du territoire national pour les investissements étrangers.

³⁷ Braham P. (2003): « *Nouvelles Technologies et Croissance Les TIC dans les Pays d'Asie en Développement* », in *Problemes Economiques* n° 2832, pp. 22-32.

³⁸ Bellon B., Ben Youssef A. et Rallet. A (2003): « *Le Retour de la Nouvelle Economie* », in *La nouvelle Economie en Perspective*, pp.7-15, Economica, Paris.

³⁹ Foray D. (2000): « *L'Economie de la connaissance* », La Découverte, collection repère, Paris 123p.

3. La renaissance du capitalisme basé sur le marché et la libéralisation économique

Les années 1980 ont constitué une décennie de bouleversements économiques et idéologiques considérables. La plupart des PED et des pays en transition se sont orientés vers l'économie de marché et la privatisation. En effet, dès la fin de la guerre froide en 1989, plus de 30 pays ont abandonné le régime planifié comme principal mode d'allocation des ressources rares. Ce changement reflète une désillusion par rapport aux régimes précédents et aux difficultés croissantes qu'ils ont engendrées.

Le rétrécissement de l'espace économique a, pour sa part, rendu les composants des stratégies traditionnelles obsolètes. En revanche, les flux d'information et les flux de capitaux ont rendu les gouvernements plus attentifs aux politiques et aux performances dans d'autres pays. En effet, plus de 80 pays, sous des régimes de substitution d'importation et d'autarcie, ont changé leurs politiques économiques pour des régimes de politique orientés vers l'exportation et l'ouverture à l'extérieur⁴⁰. Ces deux types de développement, entre ces deux périodes, ont conduit à un assouplissement des attitudes des gouvernements nationaux envers les entrées des IDE, la privatisation des entreprises étatiques et la réduction des distorsions structurelles des marchés transfrontaliers.

Il s'agit d'une libéralisation générale, à tous les niveaux de différents marchés transfrontaliers, due aux protocoles et aux accords de libéralisation du commerce régional et interrégional (par exemple l'achèvement du marché de l'Union européenne (UE), l'ALENA et le MERCOSUR); à une série d'accords bilatéraux et multilatéraux liant les pays (par exemple l'établissement de l'OMC et l'achèvement de l'Uruguay Round du GATT). De plus, un accord comme le TRIPS (ADPIC : Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce) a introduit un système commun plus rigoureux, pour la protection de la propriété intellectuelle, tandis que l'accord de TRIMS (Mesures d'Investissements liées au Commerce) a établi des nouvelles règles sur certaines conditions de performance. Enfin, les conditions de qualité, telles que les normes ISO, sont devenues nécessaires pour participer à la production et aux commerces internationaux.

⁴⁰ CNUCED (1997): « *Transnational Corporations, market Structure and Competition. Policy* », World Investment Report. Unites Nations publication.

4. Les changements de conditions de la concurrence

Les progrès techniques dans le transport et les communications ont considérablement rétréci l'espace économique mondial. Actuellement, les pays font face à une concurrence plus intense qu'auparavant. Ceci a conduit à une réduction importante de leurs activités et de leurs avantages comparatifs. De plus, la nature de la concurrence elle-même a changé.

L'introduction rapide de nouveaux produits (au cycle de vie plus court), l'augmentation de la flexibilité de réponse à la demande, et l'interaction de client plus importante sont autant d'éléments qui ont modifié les formes traditionnelles de concurrence basées sur des coûts inférieurs (Best M)⁴¹.

Ces changements exigent, au niveau des firmes, de nouvelles méthodes de gestion ainsi que de nouvelles formes de qualifications et d'organisation. Ils ont conduit, dans plusieurs cas, à une utilisation plus importante de la gestion en réseau et à une coopération entre les firmes liées et en concurrence. Au niveau national, les pays doivent être plus ouverts aux flux internationaux d'information et doivent améliorer leurs capacités nationales à absorber et employer cette information. Ceci leur permet ensuite de développer de nouvelles compétences, de nouvelles institutions et des capacités innovantes.

II. L'IDE et la nouvelle trajectoire du le développement local

A. L'IDE comme facteur de développement

Les IDE ne sont pas seulement considérés comme des ressources financières externes pour le développement, mais sont également jugés plus stables que d'autres types de flux de capitaux. Ils sont typiquement fondés sur une vision à long terme du marché, du potentiel de croissance et des caractéristiques du pays d'accueil. Cette stabilité fait de l'IDE un moyen utile de complément des ressources nationales de financement de l'investissement. En conséquence, les IDE sont stratégiques pour le développement d'un pays, d'une part

⁴¹ Best M. (1990): « *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* », Harvard University Press, Cambridge.

grâce à l'accumulation des capitaux, d'autre part, car ils permettent de créer des emplois, d'améliorer la productivité, d'opérer des transferts de compétences et de technologies, d'accroître les exportations, tout en renforçant les capacités d'innovation des pays hôtes.⁴²

1. Le rôle de l'IDE dans le développement du pays

La CNUCED⁴³ souligne que les entrées d'IDE dans les PED ont atteint le montant record de 681 milliards de dollars (+2 %). L'IDE est particulièrement important, car, d'une part, il constitue un ensemble de capitaux tangibles et intangibles et d'autre part, les FMN qui les déploient sont actuellement des acteurs importants dans l'économie mondiale. En effet, les FMN peuvent affecter le développement des PED en complétant l'investissement domestique et en intervenant dans le commerce et le transfert de savoir-faire, de compétences et de technologie. De plus, le succès des NPI a incité les PED à attirer les activités des FMN.

Les entrées d'IDE en Afrique ont stagné à 54 milliards de dollars. Bien que la part des services dans le stock total d'IDE de l'Afrique demeure inférieure aux moyennes mondiales et à celles des PED, en 2012, le secteur a tout de même absorbé 48 % de ce stock, soit plus du double du stock détenu par le secteur manufacturier (21 %). Le stock d'IDE dans le secteur primaire était de 31 %. L'IDE dans les services se concentre dans quelques pays, dont l'Afrique du Sud, le Nigéria et le Maroc.

Comme l'exprime d'une manière convaincante Lall⁴⁴, les FMN sont parmi les meilleurs moyens non seulement de transférer les technologies vers les PED, mais aussi de surmonter les obstacles à leur utilisation. En effet, en raison de leur grande capacité d'accès aux marchés étrangers, de leurs compétences et technologies développées, elles risquent moins d'échecs que les firmes locales. De plus, depuis que les FMN sont à la pointe de l'innovation, leur présence fournit un moyen effectif de suivre le progrès de la technologie.

⁴² CNUCED(2013) : World Investment Report « les chaînes de valeur mondiales: l'investissement et le commerce au service du développement»

⁴³ CNUCED WRI 2016 : op. cit

⁴⁴ Lall S. (1995): "*Industry Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia* », Transnational Corporation, Vol.4 (December), pp.1-26.

La croissance des activités des FMN sous toutes ces formes a été sans précédent durant ces dernières années. Par conséquent, les flux des IDE reflètent cette expansion : au début des années 1980, ils étaient de l'ordre de 56 milliards de dollars dans le monde entier, alors qu'en 1998, ils ont atteint 166 milliards de dollars dans les seuls PED et 644 milliards de dollars dans le monde entier. Leur croissance est plus rapide que les activités du commerce ou que la production domestique.

Toutefois, les FMN ne se substituent pas à l'effort domestique. Elles peuvent seulement assurer l'accès aux capitaux externes et catalyser l'investissement domestique. Dans un monde de concurrence intensifiée et de changement technologique accéléré, cette complémentarité et ce rôle de catalyseur peuvent être précieux.

Les dangers de la globalisation ont poussé les pays à développer leurs propres capacités afin d'exploiter leurs potentiels, y compris à travers les IDE. Néanmoins, les IDE ne peuvent pas contrebalancer la marginalisation des PED.

De nombreuses études ont montré qu'avec des politiques adéquates dans les pays d'accueil et un niveau minimum de développement, les IDE ont des retombées technologiques, contribuent à la formation du capital humain, facilitent l'intégration aux échanges internationaux, favorisent également la création d'un climat plus compétitif pour les entreprises et enfin améliorent le développement des entreprises. Tous ces facteurs contribuent à l'accélération de la croissance économique. En outre, au-delà de ces avantages strictement économiques, ils peuvent aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans le pays d'accueil, en transférant des technologies et en amenant les entreprises à avoir des politiques socialement plus responsables.

2. L'impact de l'investissement direct étranger sur la croissance

La littérature concernant l'impact des IDE sur la croissance notamment sur celle des PED est particulièrement abondante. Dans le cadre des nouvelles théories de la croissance endogène, soulignant l'importance de l'accumulation du capital humain et de progrès technique dans le processus de développement, l'IDE est désormais perçu comme un vecteur potentiellement puissant de transfert de connaissances dans les PED. Dans le

même cadre d'analyse, les études empiriques réalisées par Balasubramanyam et al⁴⁵, Bende-Nabende et Ford⁴⁶, Borensztein et al⁴⁷ et De Mello et Luiz⁴⁸ montrent que les connaissances développées par les pays industrialisés peuvent être transférées vers les PED via les IDE.

Cependant, l'importance des IDE sur la croissance des PED sera dépendante des interactions qui se développeront (ou non) avec les variables suivantes : le développement humain, l'investissement national, la politique commerciale et la réduction de la pauvreté⁴⁹. Pour sa part De Mello⁵⁰ indique que la contribution des IDE à la croissance peut se réaliser à travers deux canaux : l'accumulation des capitaux et le transfert de connaissance.

De plus, la théorie de croissance endogène développée précise que les capitaux ne vont pas là où ils sont les plus rares, car les rendements des investissements sont plus importants là où la main-d'œuvre est la mieux formée et les infrastructures les plus développées. Ceci explique pourquoi les capitaux se dirigent, en fait, là où leur présence est déjà forte⁵¹. Les travaux de Borensztein et al⁵², montrent notamment que le stock du capital humain est essentiel pour déterminer l'amplitude des effets des IDE sur la croissance. Leurs travaux portent sur les décennies 1970 et 1980, et précisent que dans les pays où le niveau de capital humain est très faible, les IDE sont négatifs. De leur côté, Ram et Zhang⁵³, pour la décennie 1990 et avec des données transversales portant sur un grand nombre de pays, trouvent que l'impact des IDE sur la croissance est généralement positif. Mais leurs études

⁴⁵ Balasubramanyam V. N., Sallu M. A. et Sapsford D. (1996): « *foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries* », in *The Economic Journal*, Vol 106. N°434, pp 92-105.

⁴⁶ Bende-Nabende A. et Ford J. L. (1998): « *FDI, policy Adjustment and endogenous Growth Multiplier effects from a Small Dynamic Model for Taiwan, 1959-1995* » in *The World Development*, Vol. 6, n° 7, pp. 1315-1330.

⁴⁷ Borensztein F.; De Gregorio J. et Lee J-W. (1998): « *How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?* ». in *The Journal of International Economics*, Vol. 45; pp. 115-135.

⁴⁸ De Mello J.R. et Luiz R. (1999): « *Foreign Direct Investment Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data* », in *Oxford Economic Papers*, Vol.51, n°1, pp. 133-151.

⁴⁹ Mainguy C. (2004) : « *Impact des IDE sur les Economies en Développement* », in *Les Investissements Directs Etrangers dans les PED : la diversité des impacts*, p.p. 65-89. *Région et Développement*, n°20, 2004.

⁵⁰ De Mello (1999): « *Foreign Direct Investment Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data* », in *Oxford Economic Papers*, Vol.51, n°1, p. 134.

⁵¹ Mishin D ; Mody A. et Murshid. A-P (2001): « *Flux de Capitaux Privés et Croissance* », *Finances et Développement*, Vol.38, n°2, pp.2-5, Juin 2001.

⁵² Borensztein F.; De Gregorio J. et Lee J-VV. 1998, op.cit.

⁵³ Ram R. et Zhang K-H. (2002): « *Foreign Direct Investment and Economics Growth: Evidence from Cross-Country Data for the 1990's* », in *Economic Development and Cultural change*, Vol.51, n°1, pp.205-215.

n'établissent pas le lien, mis en évidence par Borensztein et al. (1998), entre IDE, capital humain et croissance.

Ces résultats devraient conduire à s'interroger plus précisément sur les facteurs initiaux et sur le seuil de développement (capital humain, infrastructures, etc.) à franchir pour que les IDE aient des effets positifs sur la croissance des pays les moins avancés.

Par ailleurs, concevant la problématique de l'effet des IDE sur les investissements nationaux, les études de Borensztein et al.⁵⁴, précisent également que les IDE auraient un effet positif, mais peu significatif. Ils encourageraient les investissements intérieurs au lieu de les compromettre. De leur côté, Kumar et Pradhan⁵⁵, montrent bien qu'après une première phase d'impact négatif des IDE sur les investissements nationaux, la situation s'améliore.

Cependant, divers travaux de Borensztein et al et De Soysa et Oneal⁵⁶, témoignent que les IDE seraient plus efficaces que les investissements intérieurs en raison des liens des FMN avec les marchés internationaux tant pour l'approvisionnement que pour les débouchés, les technologies et les compétences de gestion auxquelles elles ont accès. De leur côté Bussman. De Soysa et Oneal⁵⁷. En ciblant leurs tests sur les PED, trouvent également que les IDE et les investissements intérieurs ont un impact sur les revenus moyens des PED. Néanmoins, cet effet dépend de la façon dont les IDE entrent dans les PED, soit par rachat d'entreprises locales existantes soit par développement de nouvelles entreprises.

Au total, l'impact des IDE sur la croissance des pays d'accueil est à prendre en compte dans les stratégies de développement, mais la causalité est à double sens⁵⁸:

- d'une part, les firmes tendent à investir dans les pays connaissant les meilleurs taux de croissance ;
- d'autre part, les stratégies de localisation des FMN consistent à combiner de

⁵⁴ Borensztein F Opcit

⁵⁵ Kumar N. et Pradhan J.P. (2002): « *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment* », *RIS Discussion Paper*, 2002.

⁵⁶ De Soysa I. et Oneal J. (1999): « *Boon or Bane? Reassessing the effects of foreign and Domestic Capital on Economic Growth* », in *American Sociological Review*, Vol.64, n°5, pp. 766-782.

⁵⁷ Bussman M., De Soysa, I. et Oneal, J. (2002): « *The effect of Foreign Direct Investment on Economic Development and Income Inequality* », *ZEF Discussion Papers on Development Policy*, n°53, October.

⁵⁸ Porter M. (2003): « *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index* », Forum Economique Mondial de Davos 2003. www.weforum.org.

façon optimale un ensemble de facteurs conduisant à terme à délaissier les pays d'accueil.

En définitive, le capital humain semble déterminant dans l'impact des IDE sur la croissance, bien que certains résultats portant sur la période récente soient moins catégoriques. Dans ce sens, un meilleur niveau d'éducation constitue l'un des facteurs permettant de mieux tirer parti des apports des firmes étrangères. Ceci explique en grande partie les attitudes de certains PED à regard des institutions de Bretton Woods sur les réductions des budgets sociaux concernant les ajustements structurels. Ainsi, ces pays semblent avoir peu à attendre des investissements internationaux dans la mesure où le niveau en de leur capital humain reste insuffisant⁵⁹.

Enfin, au regard des différents résultats présentés, les IDE peuvent difficilement apparaitre comme un élément déclencheur d'un processus de développement, mais devraient plutôt être envisagés comme facteurs d'intensification de la croissance⁶⁰. Par ailleurs, ces demeres années, un poids de plus en plus grand est accordé, dans la littérature économique, au rôle joué par les institutions comme déterminant de la croissance⁶¹.

B. Une diversité de trajectoires de développement local

Lors de l'analyse du développement local, plusieurs questions s'interpellent : quelles sont les conséquences de la mobilité accrue du facteur capital pour le développement local ? Cette mobilité pourrait-elle induire une convergence des niveaux de développement sous l'influence bienfaisante de mécanismes de marché permettant une allocation optimale des facteurs de production? Faut-il craindre une inégalité à cause des disparités d'enrichissement entre des zones les mieux dotées et les territoires les moins attractifs? Différents débats ont longtemps été posés dans des termes traditionnels opposant une pensée libérale qui repose sur l'optimalité des mécanismes de marché, et une approche radicale, qui s'appuie sur les risques d'inégalités additionnelles nées de ces mêmes mécanismes.

⁵⁹ B. A. D. (Banque Africaine de Développement) (2002): «*Développement rural et Réduction de la Pauvreté en Afrique* », in Rapport sur le Développement en Afrique, pp 113-272.

⁶⁰ Mishra D.; Mody A. et Murshid. A-P. 2001, op.cit.

⁶¹ Rodrick D., Subramanian A. et Trebbi F. (2002): «*Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development* ». NBER Working Paper, n° 9305, November.

1. Optimalité accrue et convergence des trajectoires territoriales.

Cette approche, consiste, à étudier la mobilité croissante du capital comme résultat de la diminution des obstacles tarifaires qui entravaient jusqu'à présent ce phénomène. L'absence de ces imperfections de marché permet d'assembler l'équilibre de l'optimum en permettant une meilleure affectation géographique d'un facteur de production : le capital, qui est à la fois un moyen de développement, de croissance globale et une convergence des niveaux de productivité locaux⁶². Les premières analyses de Mundell⁶³, exposant que la mobilité du capital rend inutile le commerce. C'est également le cas de Barro et Sala-I-Martin⁶⁴, qui montrent, à partir d'un modèle d'échange d'inspiration néo-classique, que l'introduction d'une hypothèse de mobilité du facteur capital permet une convergence progressive des niveaux de productivité et de revenus par tête.

2. Polarisation sur les zones bien dotées et risques d'accroissement des inégalités.

La deuxième approche la plus critique des mécanismes de marché repose sur les risques de polarisation cumulative des activités sur les zones les mieux dotées en facteurs fixes, et entraînant des déséquilibres au détriment des zones moins favorisées, ce qui mène à des inégalités de polarisations entre territoires riches et délaissés. Ainsi, Blanchard et Katz⁶⁵ montrent que l'existence d'hétérogénéités durables dans les facteurs fixes (travail, technologies...) peut freiner la convergence des niveaux de production par tête et parvenir à des situations où l'inégalité est plus forte que dans un modèle à capitaux fixes.

D'autres approches, liées notamment à l'école de la croissance endogène, insistent sur le risque de polarisation des investissements mobiles sur les régions les mieux dotées en infrastructures et en équipements publics, aggravant ainsi les déséquilibres antérieurs au détriment des régions les moins développées. La mondialisation, loin de contribuer à une convergence des niveaux de développement locaux, conduit à intégrer les territoires dans

⁶² Hatem. F (2003) : thèse de doctorat, Université de Paris X – Nanterre.

⁶³ Mundell R. (1957); « *International Trade and factor Mobility* », in *The American Economic Review*, Vol.13, n°6, pp.343-373.

⁶⁴ Barro R J and XAVIER Sala-i-Martin (1990): "*Public Finance in Models of Economic Growth*" *Review of Economic Studies*, Vol. 59, no. 201 (1992): 645-662.

⁶⁵ Blanchard O and Katz L: "*Regional Evolutions*" *Brookings Papers on Economic Activity*, 1992, vol. 23, issue 1, 1-76.

un système hiérarchisé en fonction du rôle qui leur est dévolu au sein des réseaux des multinationales, tandis que certains territoires délaissés sont durablement marginalisés. D'où de fortes polarisations entre régions riches et pauvres, y compris à l'intérieur même des pays.

L'examen des faits ne permet apparemment pas de trancher sans nuances entre ces deux visions opposées. Certains travaux statistiques semblent plutôt suggérer que l'intégration économique s'accompagne d'une réduction de l'amplitude inter-régionale des productivités par tête à l'intérieur des zones concernées : rattrapage du sud des États-Unis par rapport au Nord-est, des régions du sud de l'Union européenne vis-à-vis de celles du nord. Le principal mécanisme à l'œuvre pour expliquer ces évolutions tiendrait à un phénomène de « déversement » à partir de régions plus anciennement industrialisées vers des zones à plus faibles coûts ou à croissance plus rapide du marché.

D'autres travaux mettent plutôt en lumière des phénomènes de spécialisation conduisant à la concentration de certaines activités dans les zones dites « centrales » tandis que les régions dites « périphériques » accueillent les industries de main-d'œuvre. Une étude réalisée en 2000 pour la commission européenne (Midelfart-Knarvit, 2000) montre par exemple l'ampleur des transformations qui ont affecté au cours des quinze dernières années la localisation des activités économiques au sein du continent européen : concentration d'industries à maturité sur un nombre plus réduit de sites à la suite d'une contraction de leurs activités, délocalisation des industries de main-d'œuvre vers les pays de la périphérie, forte expansion des industries « high-tech » dans des pays nouveaux comme l'Irlande ou la Finlande.

Cette littérature empirique met en lumière la grande diversité des trajectoires de développement local rendues possibles par l'intégration des marchés, la mobilité accrue des facteurs et le mouvement accéléré et multiforme de relocalisation géographique des activités qui en a résulté. On a par exemple assisté en Europe de l'Ouest, au cours des années 1980, au renforcement de la prééminence de certaines régions (Ile-de-France...), tandis que d'autres voyaient leur position initialement bonne se dégrader (Lorraine...), réussissaient un rattrapage spectaculaire (Catalogne...) ou aggravaient leur retard originel (Grèce...).

Ces trajectoires contrastées laissent penser que les mécanismes apparemment opposés de polarisation et d'homogénéisation spatiale décrits plus haut pourraient être simultanément à l'œuvre : d'une part, réaffectation du capital au profit de territoires jusque-là négligés, mais présentant de bonnes caractéristiques en termes d'attractivité, pouvant contribuer à une réduction d'amplitude des performances territoriales et à une homogénéisation de l'espace économique ; d'autre part, polarisation sélective des activités sur des zones particulièrement bien dotées, pouvant conduire à un mouvement auto-entretenu de différenciation et de hiérarchisation des territoires. Ces deux mouvements aux conséquences contraires, mais largement complémentaires, peuvent d'ailleurs se produire simultanément à différentes échelles territoriales - entre pays, entre régions d'un même pays, entre villes d'une même région, entre quartiers d'une même ville conduisant à un patchwork de situations contrastées.

III. La compétitivité et l'objectif industriel révélateur de l'attractivité

Selon Porter, la compétitivité de la nation est un élément déterminant de la compétitivité des firmes autochtone⁶⁶, dans le cas où la nation offre aux structures entrepreneuriales, un environnement adéquat à leur « compétitivité structurelle », et détermine leurs propriétés intrinsèques (diamant national).

La compétitivité nationale est subordonnée non seulement à des conditions environnementales, « mésoéconomiques », mais surtout à celles macro-économiques, qui sont facilitatrices de l'expansion de leurs entreprises à l'internationalisation et à leurs introductions sur les marchés des pays étrangers.

Être compétitif pour un pays, ne saurait être résumé dans sa seule aptitude à se vendre en soi, mais de dégager des excédents commerciaux, car cette analyse sous l'angle réducteur du schéma théorique de l'échange commercial international risque d'être purgée de son vrai sens.

De ce fait, un état doit développer sa politique de compétitivité, non pas à travers son intégration à la division internationale du travail via son avantage comparatif le cas de la

⁶⁶ Porter M.E. (1990): « *The competitive advantage of nations* », MacMillan Press, 855p, « l'avantage concurrentiel de la nation » Trad. Français, Inter Edition, 1993.

spécialisation internationale, mais en tant que vecteur de croissance et de producteur de bien-être social, dont l'objectif est de favoriser l'insertion de ses firmes nationales dans un cadre concurrentiel international⁶⁷.

Dans le contexte de mondialisation, les états se trouvent confrontés à des disparités assujettissantes. Ils se doivent d'élaborer en plus des politiques commerciales, visant à encourager la production et l'innovation, mais aussi de développer des politiques/stratégies industrielles très pointues.

Ainsi, dans un environnement en perpétuelles mutations des activités des firmes et une concurrence incontrôlée par les marchés, une question se pose : quelle régulation face à la mondialisation/délocalisation ? Doit-on se réfugier vers des mesures de protectionnisme préventives, et à ce titre, favoriser et protéger l'économie « patriote », ou au contraire mettre en place une politique économique nationale attractive.

A. La compétitivité de la nation versus de la compétitivité de l'entreprise

Le concept de compétitivité s'est imposé dès le milieu des années soixante-dix en dépassant son cadre d'analyse micro et méso économique d'entreprise/secteur, afin de témoigner une transformation radicale distinguée par une rupture de la croissance interne des marchés et une conversion des préférences des consommateurs vers des productions différenciées particulièrement dans les PD. Dès lors, la principale condition de compétitivité industrielle des firmes était la conquête et la préservation des parts de marché, également la maîtrise des coûts et des prix de ses produits, ainsi que la recherche de nouveaux gisements de performances⁶⁸.

La compétitivité avait mis en évidence l'impératif industriel dans la réalisation des politiques économiques des pays. C'est ainsi qu'il a trouvé son fief dans le contexte de l'économie industrielle avant d'être intervenu au niveau macroéconomique du pays.

⁶⁷ CNUCED(2012) : World Investment Report « vers une nouvelle génération de politique d'investissement »

⁶⁸ Mathis J., Mazier J. et Rivaut-Danset D., (1988), « *la compétitivité industrielle* » Ed. Dunod

1. la compétitivité nationale : une condition d'attractivité

Assurément, l'intervention de la compétitivité au niveau national fait référence à une similitude entre la politique économique d'un pays et la stratégie d'une grande ou petite unité de production. Comme si les pays sont à l'image des agents économiques directement rivaux dans un espace concurrentiel au même titre que les entreprises. C'est dans ce cadre, qu'un gouvernement reste contraignant d'adopter des politiques économiques que ça soit commerciale ou industrielle avec des principes basés sur des justifications protectionnistes.

Par conséquent, incorporer la rivalité des pays à celle des firmes menace de purger le concept de "*la compétitivité des nations*" de Porter⁶⁹ de son vrai sens,⁷⁰ transpose le débat sur ce que Krugman a qualifié de "*rhétorique de la compétitivité*"⁷¹. Ce qui a été également soulevé par Chesnais F. L'auteur écrit : « L'analogie entre la compétitivité d'une firme au sein d'une économie nationale et la compétitivité d'un pays au sein de l'économie mondiale (...) est en réalité très mince »⁷². Car, en effet, la compétitivité d'une nation, disait-il, ne se limite pas à la somme des compétitivités des entreprises nationales.

Porter a relevé la nécessité des fondements économiques et institutionnels locaux dans un pays afin d'assurer la compétitivité de ses firmes. Dans sa démarche du diamant,⁷³ la compétitivité renvoie aux attributs ou aux capacités nationales internes et indépendantes de l'extérieur qu'une nation est obligée de mettre à disposition de ses firmes pour les rendre compétitives dans le marché mondial.

Dans cette démarche de diamant, la compétitivité de la nation est considérée comme un pilier de la compétitivité de ses firmes⁷⁴ et de celles des firmes étrangères opérant sur son territoire national. Car les performances d'une économie, manifestées notamment par ses équilibres généraux. Ses externalités positives multiples et par la cohérence de ses structures d'ensemble (économiques, institutionnelles...), affectent directement la

⁶⁹ Porter M.E., (1990), op. cit.

⁷⁰ Krugman P., (1996a), "*Making sense of the competitiveness debate*", Oxford Review of Economic Policy, vol.12, n°3, pp: 17-25.

⁷¹ Krugman P., (1994a), "*Competitiveness : A Dangerous Obsession*", Foreign Affairs, vol.73, n 2, pp : 28-44, Mars/Avril.

⁷² Chesnais F. (1986) : « *Technologie et emploi. Flux internationaux de technologie. Science, technologie et compétitivité* ». STI Revue n°1, pp : 97-148, p : 102.

⁷³ Porter M., (1990), op. cit.

⁷⁴ Chesnais F., (1990), « *La compétitivité technologique en tant que compétitivité structurelle* », Chesnais F., « *Compétitivité Internationale et dépenses militaires* », Economica, pp : 131-68.

"compétitivité structurelle" du pays⁷⁵.

Par conséquent, la concurrence entre les pays ne se fait qu'indirectement. via la qualité de l'offre des "attributs" favorables aux activités des firmes, et donc par la rivalité internationale de celles-ci.

2. La compétitivité nationale : facteur de croissance économique

Si l'étude suivant le diamant de Porter perçoit de la compétitivité de la nation sa capacité à faire émerger sur son territoire des firmes nationales performantes qui exploitent leurs avantages concurrentiels au niveau mondial suivant des formes diverses d'internationalisation⁷⁶, il ne faut pas ignorer que celle-ci n'est pas réductible ni à une simple addition de la compétitivité de telles firmes nationales ni l'accumulation des excédents commerciaux. Selon Krugman⁷⁷, la balance des opérations courantes ne représente pas un indicateur pertinent pour mesurer la compétitivité d'un pays.

Par conséquent, la notion de compétitivité de la nation se justifie dans un cadre de politique économique globale. Elle est considérée comme un concept qui doit contenir les solutions adéquates à tous les problèmes internes d'une économie concurrentielle face à la mondialisation, afin d'atteindre des objectifs globaux (productivité, croissance, emploi, amélioration du niveau de vie) et dans le cadre du respect des engagements internationaux⁷⁸.

La compétitivité nationale a fait preuve de plusieurs débats, commençant par celle traditionnelle de Krugman dans la "diatribe"⁷⁹ contre les administrations américaines et

⁷⁵ Chesnais F., (1986), *ibid.*, a renforcé ainsi la pertinence du concept de la "compétitivité nationale en s'intéressant précisément à l'Etude des facteurs macro-économiques et micro-économiques exogènes Entreprise et qui affectent sa compétitivité internationale.

⁷⁶ Debblock Ch., (1996), "Du plein emploi à la compétitivité", publication du Centre d'Etudes Internationales et Mondialisation (CEIM), Montréal, novembre 1996. L'auteur a souligné en s'appuyant sur le World Investment Report, (1995), et L'OCDE, (1992), qu'on ne peut se contenter de définir la compétitivité d'une économie nationale comme étant une sorte de compétitivité moyenne ou collective des entreprises qui s'y trouvent et de repérer la position concurrentielle relative des pays les uns vis-à-vis des autres uniquement de partir d'indicateurs aussi limites que peuvent l'être les prix ou les coûts unitaires de production relatifs" p : 27.

⁷⁷ Krugman P., (1994a),

⁷⁸ Burton Jr.F., (1994), "Competitiveness: here to stay", Washington Quarterly, Automne, vol.17, PP: 99-109.

⁷⁹ Krugman P. (1994a), op. cit.

Krugman P. (1994b): "proving my point", Foreign affairs, vol.73,n°4, pp:198-203, Juillet/Août.

qui repose sur la pertinence même du concept de compétitivité internationale⁸⁰ et sur les fondements économiques de la fonction objective de l'État face à la mondialisation, et qui sont répartis entre l'argument de la productivité réelle des facteurs et celui de l'accumulation des excédents.

Dans le cadre de la théorie du commerce international, la politique de compétitivité reposant sur la capacité d'un Etat de vendre à l'extérieur est un outil de croissance de son revenu réel. Néanmoins, si l'on tient compte de l'avantage comparatif démontrant l'efficacité du commerce extérieur d'un pays, l'étude du solde de la balance commerciale ne se présente pas comme étant l'élément fondamental lors de l'analyse de la compétitivité d'un pays qui risque d'être réduite, car c'est le degré d'ouverture d'une économie qui est à la base de cette croissance. Cependant, la croissance du revenu réel dans les économies peu ouvertes se base sur la productivité des facteurs domestiques. Krugman a souligné que si un pays connaît un faible degré d'ouverture, quel que soit l'intensité technologique des marchés, il est inutile de réclamer la réduction de sa capacité à vendre à l'étranger, car si la compétitivité des entreprises autochtones se mesure par leurs gains de parts de marché, il n'en va pas de même pour les nations dont l'objectif est la croissance du revenu réel basée sur la productivité des facteurs domestiques⁸¹.

Enfin, loin d'une ressemblance entre la firme et la nation, une économie nationale est nommée compétitive lorsqu'elle est efficace en matière d'exportation, mais aussi lorsqu'elle réussit la prospérité économique et sociale. Également l'amélioration continue du bien-être des citoyens (croissance, l'emploi...). C'est ainsi qu'elle se distingue ou dépasse même la sphère de rationalité économique de l'entreprise pour englober des aspects sociopolitiques de l'organisation générale de la société. L'adoption d'un tel mode d'organisation gouverne directement et l'allocation et l'exploitation efficace des ressources économiques nationale, et par-là même la compétitivité des firmes autochtones qui s'internationalisent.

Sous l'impératif industriel et dans un contexte théorique et historique particulier, on

Krugman P. (1996b): «*Domestic distortions and the deindustrialization hypothesis*», NBER Working Paper, n°5473, mars.

⁸⁰ Nezeys B. (1993) : « *la compétitivité internationale* », Economica, Paris.

⁸¹ Krugman P., (1994a), op. cit.

conclut que la politique de compétitivité était affirmée par le critère novateur d'extension des systèmes productifs et d'innovation en dehors des frontières politiques de leurs États.

Actuellement, il est évident que les pays qui ont su développer un tissu productif diversifié et se sont insérés dans des marchés internationaux et des secteurs porteurs ont pu bénéficier de la dynamique de l'économie mondiale à l'égard de leurs économies nationales en matière de croissance, de création d'emploi, de baisse de prix... etc.

L'IDE, comme mode d'ouverture à l'extérieur n'a pas manqué à cet événement, il a consolidé des parts de marché des firmes, renforcer leurs développement sur des bases de marché pertinent et draine des recettes pour la balance des paiements. Et contrairement aux idées répandues, il n'agit pas au détriment de l'investissement, de l'emploi et de la croissance domestique, mais il s'agit d'une aubaine pour les pays afin de conforter les défis de la mondialisation.

Certainement, la mondialisation a développé la diffusion technologique qui se détermine comme une source fondamentale de croissance et surtout des inégalités entre les régions du Nord et du Sud, entre la main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée, elle a aussi influencé la répartition des revenus en créant des disparités en développement et des déséquilibres économiques contemporains. Le phénomène de délocalisation de certaines activités économiques à l'étranger est l'un des faits marquants de la mondialisation actuelle. Il a marqué aussi une séparation totale ou partielle de certaines firmes nationales par rapport à leur territoire d'origine. Il a induit des désajustements majeurs dans certains secteurs d'activités au point qu'on commence à relever le problème de la désindustrialisation dans les pays développés.

C'est ainsi que la politique de la compétitivité servant essentiellement à favoriser l'internationalisation des firmes nationales n'est pas suffisante face à cette nouvelle donne de la mobilité mondiale des activités des firmes. Une politique économique nouvelle devra s'imposer.

B. Protectionnisme attentif, patriotisme économique ou politique d'attractivité

À partir des années 50, une concentration des IDE avait lieu dans les pays du sud précisément les pays industrialisés émanant des pays du Nord dans des secteurs primaires. Les IDE des FMN ont été déplacés des activités agricoles et d'extraction de matières premières vers les activités industrielles dans les manufactures pour se concentrer aujourd'hui dans les services y compris dans le Sud. L'ouverture à l'étranger avait pour objectif principal le développement de la taille du marché et la consolidation de l'IDE accompagnant les exportations. Ce qui a engendré des « flux croisés » d'IDE particulièrement dans les pays de la triade⁸². Une telle dynamique de l'IDE a favorisé l'émergence d'une nouvelle économie mondiale globalisée.⁸³

1. Les grands espaces économiques : une nouvelle orientation des IDE

Actuellement, les flux des échanges s'attachent aux grands espaces économiques qui se définissent par des moindres coûts de transaction et par l'offre des ressources humaines, technologiques et financières. Les pays, loin des enseignements du libéralisme inconditionnel, accompagnent l'activité économique nationale dans des secteurs estimés prometteurs, ou la demande mondiale apparaît motivante. Ils ont appris que la taille du marché est la caractéristique appropriée des activités productives de valeur et de richesse.

L'intérêt de cette taille de marché a été consolidé par des progrès réalisés dans les moyens d'information, de télécommunication et de transport qui rappelaient un coût élevé de transaction qui handicapent l'extension internationale des affaires. Les menaces de temps et de distance ne se posent plus comme entraves aux grandes entreprises, épaulées par leurs États, afin de bénéficier des opportunités de marché malgré son éparpillement géographique. La concurrence repose alors sur la répartition des parts des marchés internationaux qui sont devenues une locomotive de la croissance interne des économies.

Ainsi, les pouvoirs publics de tous les pays ont réalisé l'intérêt que présentent les grands groupes en matière d'allocation de ressources (techniques et financières...) et de pénétration des marchés extérieurs. La présence sur le territoire national de telles firmes

⁸² Mucchielli J-L. et Thuillier J.P. (1982) : « *Multinationales Européennes et Investissements croisés* », Economica, Paris.

⁸³ Michalet C-A. (2002) : « *qu'est ce que la mondialisation ?...* », La découverte, Paris.

"géantes", qui résulte d'opérations de F&A, est une impérative d'une spécialisation internationale forte. Cependant, en se reposant sur les seules activités de quelques grandes entreprises, la spécialisation se montre insatisfaisante à long terme. Car, plus elle est multiple plus elle est riche. C'est, pourquoi deux champs d'interventions étatiques se distinguent théoriquement, mais en pratique se confondent. L'action est menée, d'un côté, en termes de politiques industrielles et d'un autre côté en termes de comportements à adopter face à l'IDE.

2. Le patriotisme économique et ses conséquences sur l'échange international

À la fin des années 1980, l'ouverture vers l'intérieur et l'accueil des IDE a pris l'ampleur et a dominé les politiques publiques des États, qui avant cette date était des économies fermées et l'IDE était limité par son degré de contrôle. L'existence des entreprises étrangères compétitives, la destruction des structures concurrentielles internes et l'éviction des productions nationales sont souvent associées et se présentent comme un ensemble de menaces qui peuvent nuire aux intérêts nationaux. Elles inquiétaient le contrôle et l'organisation économique et sociale internes, pourtant cette ouverture vers l'extérieur suivie par la politique de la compétitivité industrielle, notamment par l'IDE, a été favorisée.

Mais cette situation n'a pas duré longtemps, car dès le début de la décennie 90 l'économie internationale a assisté à l'émergence et à la manifestation des mouvements intenses de la délocalisation et de la désindustrialisation. Par conséquent, les intérêts des firmes ne s'accordent plus forcément avec les intérêts sociaux du pays d'origine qui a été précédemment dépendant de leurs bases nationales.

Cependant, les pouvoirs publiques, inspirés par l'analyse économique dans des situations de disparité (rigidités sur les marchés, économies d'échelle), suggèrent des multiples aides à leurs "leaders nationaux" partant de la recherche technologique, subventions à la diplomatie économique. Généralement, la démarche d'intervention de l'État que ce soit par taxation ou par subvention n'a pas été malheureusement bien analysée dans le cadre d'une politique optimale, permettant de corriger l'ensemble des distorsions à leur origine, et

garantissant ainsi un niveau de bien-être collectif le plus avantageux possible⁸⁴. L'ensemble des mesures entreprises par les États en matière de protection ou de soutien de ces leaders n'ont pas été efficient. Selon Pastré⁸⁵, d'après l'analyse des entreprises françaises, ces mesures sont soit trop pointillistes, soit souvent protectrices de rente induite et, surtout, elles n'étaient pas menées dans un cadre global d'organisation de l'Etat (à la Colbert).

Par conséquent, cette situation d'aide de l'État à ses entreprises sous forme de subvention peut s'avérer avantageuse, et ce dans des secteurs de hautes technologies qui sont caractérisés par un nombre réduit d'entreprises, car ce renfort peut être plus avantageux à l'ensemble de la collectivité qu'en situation de fonctionnement de libre du marché. Étant donné que, le coût social des subventions serait, théoriquement compensé par les gains joints à l'interception des rentes de situations oligopolistiques ou monopolistiques relevées des différentiels des prix et coûts marginaux. Ceci est considéré comme apport inventif, mais très contestable de la PCS. Car elle préjuge une économie mondiale où les gains se réalisent au détriment des autres nations, et/ou les autorités publiques jouent un rôle déterminant sur l'orientation des échanges et la spécialisation de leurs entreprises.

En effet, une firme subventionnée développe ses exportations, sa part de marché et sa rente au détriment de la firme étrangère concurrente qui n'est pas subventionnée, dès lors l'offre augmente sur le marché tiers et les prix baissent, ce qui favorise la consommation dans le pays tiers. Tandis que le pays protecteur (subventionnant ses firmes) augmente son bien-être de la différence entre la rente interceptée et la subvention octroyée à la firme, laquelle est supportée par le contribuable⁸⁶. Cette analyse était approuvée par modèle théorique de base de Brander J.A et Spencer B.J (1983⁸⁷, 1985⁸⁸)⁸⁹, qui analyse la concurrence d'un duopole suivant une stratégie de Cournot sur le marché tiers.

⁸⁴ Bhagwati J.N. (1971): « *the generalized theory of distortions and Welfare* », in Bhagwati J.-N., Jones R.W., Mundell R.A. et Vanek J., "trade, balance of payments and growth", Amsterdam.

⁸⁵ Pastré O. (2006) : « *la méthode Colbert ou le patriotisme économique efficace* ». Perrin. Paris.

⁸⁶ Brander J.A et Spencer B.J. (1984): « *Tariff protection and imperfect competition* ». In Kierkowski H. "*Monopolistic Competition and international Trade*". Oxford.

⁸⁷ Brander J.A et Barbara Spencer, (1983), « *international R&D Rivalry and industrial strategy* », *Review of Economic Studies*, vol.50, PP : 707-22

⁸⁸ Brander J.A et Spencer B.J., (1985): « *Export subsidies and Make Share Rivalry* ». *The Journal of International Economics*, vol.18, pp: 83-100.

⁸⁹ L'article fondateur Brander J.A et Spencer B.J a analysé le cas d'un duopole.

En conséquence, si le pays étranger soutient de même sa firme en lui accordant des subventions, les deux pays risquent alors de ne réaliser qu'un niveau de bien-être collectif inférieur à celui du libre-échange⁹⁰. La PCS est donc très réduite et elle n'est pas exempte d'inconvénients. D'une part, les guerres de subventions issues des crises de coopérations sont analogues à la situation stratégique du dilemme de prisonnier, ou la stratégie dominante (celle qui pousse les pays partenaires à subventionner leur firme) réalise un gain collectif le plus faible. D'une autre part, l'intervention publique ne se présente pas souvent comme une solution crédible et suffisante pour pousser les firmes étrangères à solliciter l'appui de leur gouvernement. Elle peut ne pas devancer la décision des firmes à s'engager dans leur production. Alors la PCS optimale peut prendre diverses modes d'interventions très sensibles aux hypothèses du jeu stratégique posées a priori, et particulièrement à l'ordre d'intervention des acteurs. L'absence d'information sur tels acteurs et leurs actions stratégiques génère au pays sans doute une position de bien-être collectif sous-optimale⁹¹. De plus, si l'on situe ce jeu dans une dynamique temporelle, ou les décisions des firmes et des pouvoirs publics se renouvellent selon les circonstances, des situations de libre échange peuvent se révéler meilleures⁹².

Dans le cas où un pays est doté d'une grande taille économique, génératrice d'un pouvoir de marché qui influence le prix mondial, l'intervention publique, en imposant un tarif optimal, est plus adéquate qu'en situation de libre-échange. Et ce, du fait que cette intervention ou protection diminue les importations et augmente le prix domestique qui devient supérieur au prix mondial. Ce nouveau prix domestique fait supporter au pays un coût qui peut être compensé par l'abaissement du prix mondial en dessous du prix du libre-échange. Ce qui handicapera le partenaire, lequel répliquera sans doute par une protection similaire. Alors, une guerre commerciale dont, les gains collectifs ne peuvent qu'être inférieurs à la situation du libre-échange. Elle ne profitera au pays protégé que s'il exporte des biens à faible élasticité prix et surtout dans des activités "politiquement" organisées

⁹⁰ Brander J.A. (1995), « *Strategic Trade policy* », in Grossman G.M. et Rogoff K., « *Handbook of international Economics* », vol, 3. Amsterdam.

⁹¹ Brainard L. Et Martimort D., (1992), « *Handbook Of International Economics Strategic Trade Policy With Incompletely Informed Policy Makers* » NBER. Working Paper, N°4069.

⁹² Collie D., (1992), « *Profits-Shifting Export Subsidies and The Sustainability Of Free Trade* ». The Scottish Journal Of Political Economy, Vol. 40, Pp: 408-19.

pour répondre aux réactions de représailles⁹³.

3. L'attractivité territoriale une politique optimale face aux flux des IDE

C'est ainsi qu'actuellement l'IDE est considéré complémentaire à l'échange commercial et joue un rôle essentiel dans l'ouverture économique des pays, une ouverture qui peut avoir des impacts parfois contradictoires sur les objectifs globaux des gouvernements. Ces derniers se trouvent dans l'obligation de choisir la forme d'ouverture la plus adaptée pour étendre leurs relations économiques extérieures selon des préférences et des impératifs bien précis. Ainsi, face à cette situation plusieurs questions s'interpellent : l'Etat doit-il consolider l'ouverture de son système productif et d'innovation nationale vers l'extérieur, vers l'intérieur ou vers les deux à la fois ? Autrement dit, quelle politique d'ouverture optimale face à la mondialisation ? Le pays doit-il favoriser une ouverture « hypocrite » permettant l'expansion du système productif national en dehors des frontières notamment par les subventions des exportations et l'IDE tout en protégeant par un patriotisme économique les marchés internes de la concurrence étrangère ? Doit-il accepter sans limites la participation des firmes étrangères soumises à leur " self-contrôle" (ou au contrôle de leurs actionnaires) dans le capital social et dans la gestion des firmes domestiques au risque que l'économie nationale se dissolve dans la mondialisation ?

Pour une économie, une ouverture relative n'est pas avantageuse, à cause des mesures protectionnistes, que ce soit dans le cas d'un marché libre qui pourra perdre un avantage concurrentiel, ou dans le cas des marchés imparfaits où ses mesures se révèlent très coûteuses tandis qu'elles ne réalisent aucun avantage pour le pays⁹⁴.

Les politiques protectionnistes stratégiques pertinentes qui pourraient être avantageuses sont difficiles à appliquer efficacement, sans contraintes, de manières déterminées et sans risques de représailles. La PCS est tributaire à la contrainte budgétaire qui ne permet pas aux autorités publiques d'épauler l'ensemble du tissu productif. À de la rareté des moyens, les subventions octroyées à une activité se font au détriment des autres. Il se pose alors le problème de sélectivité et de particularisme des branches à protéger en priorité.

⁹³ Grossman G.M. et Helpman E. (1995): "Trade Wars And Trade Talks". The Journal of Political Economy, Vol.103, N°4, pp: 675-708.

⁹⁴ Krugman P.(1997) : "Who's Buying Whom?". Slate Magazine. The Distinal Science, 25 Spetembre 1997.

Cependant, le gouvernement généralement soumis à des pressions d'intérêt, et souvent face à un déficit considérable d'information complète, manque d'une vision claire sur la complexité des structures des marchés⁹⁵. Il ne pourra pas donc engager une politique commerciale efficace. Par conséquent, avec un peu de réalisme et toujours dans le cadre d'une concurrence oligopolistique, si l'on retient à côté des variables des prix et des quantités d'autres aspects comme la différenciation du produit (modèle de Chamberlain), la mise en place d'une PCS peut s'avérer nettement sous-optimale.

En effet, la PCS n'est efficace lors des stratégies oligopolistiques des firmes dans la décision publique, que dans une situation d'équilibre général plus complexe. Dans le cas où les pouvoirs publics ont bien sélectionné la branche à soutenir, ils devront ensuite fixer le niveau de subvention qui devra être déterminé par le gouvernement en fonction de l'industrie privilégiée et du budget public tout en tenant compte des coûts d'information à inclure au bilan de sa politique.

En général, l'ensemble des modèles théoriques de la PCS se base sur des hypothèses bien précises à propos des comportements des Etats et des firmes vis-à-vis de la mondialisation. Leurs recommandations sont liées à ces hypothèses et ne peuvent pas être généralisées, elles présentent surtout le risque d'une protection inefficace, soit par la relance de secteurs peu compétitifs ayant tendance à l'échec, soit par des subventions attribuées aux intérêts de certains grands groupes de pression au détriment des autres. Mais, lorsque le soutien est avantageux aux producteurs, il est impératif de tenir compte simultanément des conséquences sur le plan collectif qui intègrent au moins le coût de conception et d'exécution d'une telle politique de soutien et les surcroits des prix qui minimisent le surplus des consommateurs.

Enfin, les phénomènes des FetA et de la mobilité des activités productives ou des délocalisations, qui n'ont pas été entamés dans les modèles de la PCS, ne s'avèrent pas être freinés par une protection quelconque. À propos des délocalisations, selon Pastré⁹⁶, en analysant le cas français, "Colbert n'aurait pas aimé", mais "il aurait reconnu que (...) les

⁹⁵ Krugman P. (1993): "The Narrow And Broad Arguments For Free Trade", American Economic Review, Papers And Proceedings, Vol.83, N°3, reproduit sous le titre, "Le libre-échange: solution de second rang", Problemes Économiques, N°2366, 9 Mars 1994.

⁹⁶ Pastré O. 2006, op. cit. pp.

délocalisations des autres (des États-Unis notamment) peuvent constituer un bienfait (pour la France...). Il aurait, par ailleurs, accepté de considérer les délocalisations comme un mal nécessaire pour préserver la compétitivité de l'industrie nationale". Elle se présente comme un moyen pour consolider l'attractivité territoriale du pays, en dénonçant la fuite des cerveaux et en attirant de la main-d'œuvre étrangère qualifiée.

Dans le cas français par exemple, Pastré propose une méthode de patriotisme économique "efficace", loin de toutes formes de protectionnisme démesuré, mais suspecte d'incarner d'autres formes de réglementations nouvelles. Mais aujourd'hui, comme l'a souligné Pastré lui-même, presque la moitié du capital des sociétés du CAC 40 est désormais contrôlée par l'étranger, ce qui nouille au patriotisme économique français d'autre fois.

Pastré favorise en s'inspirant des expériences étrangères des autres pays une réflexion purement historique en s'appuyant sur la pensée colbertienne. Il plaide pour un patriotisme économique qui régule les méfaits des délocalisations et de la mondialisation en général. Car la mondialisation n'est pas juste une chance, mais aussi une menace qu'il faut surveiller en se dotant à la fois des moyens capitalistiques et intellectuels permettant d'intervenir, de sanctionner et d'éclairer l'action publique afin d'éradiquer certaines attitudes managériales socialement irresponsables et non patriotiques. En plus des mesures qui protègent les entreprises nationales contre le dérapage de l'économie de marché inefficacement régulée, l'auteur insiste sur le contrôle de leur capital. Il écrit : " l'objectif devrait être qu'au moins une minorité de blocage reste dans des mains françaises".

En effet, pour qu'une économie ne disparaisse pas dans la mondialisation, il faut raisonner en termes de la notion de territorialité en substitution à celle de la nationalité, qui est plus difficile à cerner pour préciser l'identité exacte des firmes en particulier. La mondialisation est particulièrement celle du capital, celui-là manque actuellement d'une « conscience collective » comme l'écrit Pastré, mais il est guidé comme toujours par la vieille logique de profit et de la concurrence.

De ce fait, au lieu des réglementations supplémentaires distinguant ce qui est de propriété étrangère ou nationale, il est plutôt utile de repenser des dynamiques et des caractéristiques territoriales capables d'intégrer compétitivement le local au global. La mise en valeur et la révélation des caractéristiques territoriales attractives qui facilitent la domestication et

l'encrage durables des activités des firmes (nationales et étrangères) sur le territoire national est primordiale. Ce n'est pas donc la propriété du capital qui l'emporte, du moins pour aujourd'hui, mais plutôt les conditions de sa localisation là où il sera exploité efficacement en créant de l'activité économique, de l'emploi et de la richesse. D'où l'intérêt de la politique de l'attractivité face aux défis actuels.

C'est ainsi que Pastré propose la "nouvelle" politique industrielle qui est une politique d'attractivité. Cette politique repose sur la déconcentration de l'État en mettant en place des relais locaux et régionaux (action qui renforcerait une promotion territoriale via des agences spécialisées), sur le système productif basé sur un véritable tissu de PME et profitant le mieux de l'environnement des affaires (fiscalité, R et D, infrastructures, soutiens aux investisseurs) et sur une formation professionnelle tournée vers l'entreprise et l'innovation. Un ensemble d'éléments qui sont à la base de la construction ou du renforcement d'une attractivité territoriale durable. En effet une politique d'attractivité optimale se présente comme étant la meilleure alternative qu'un retour au patriotisme qui imposera des lois restrictives supplémentaires.

Le phénomène de la globalisation et les IDE sont devenus très mobiles et les stratégies de localisation des firmes étrangères comme nationales deviennent de plus en plus flexibles à cause notamment de grandes avancées technologiques en matière de transports et de NTIC.

Les avantages comparatifs des pays qui reposaient autrefois fondamentalement sur les richesses naturelles ont changé de fondements. Une ressource naturelle ou une main-d'œuvre bon marché ne sont plus une garantie de localisation des firmes si les avantages tirés de la minimisation des coûts de production intensive en telles ressources sont annihilés par des coûts de transaction élevés par exemple. L'objectif de la compétitivité globale a poussé les firmes à déployer des stratégies de multilocalisation afin d'exploiter leurs actifs non seulement à l'échelle nationale, mais aussi à l'étranger. Ce qui se présente comme étant les premiers germes du concept d'attractivité et qui nous permet d'analyser, dans la deuxième section, la théorisation de l'attractivité à partir du principe de concordance/disconcordance des avantages comparatifs des pays et ceux compétitifs des firmes.

Section 2 : L'attractivité territoriale un concept multidimensionnel

À l'ère de la globalisation, l'attractivité est de plus en plus considérée comme une condition du développement économique. Cependant, elle souffre de l'imprécision de sa définition. Ainsi, il apparaît utile de tenter les contours de ce concept et de parvenir à des définitions permettant de comparer un pays à un autre, compte tenu de l'importance de ses implications.

I. Attractivité et contexte de son émergence aux pays en développement

La notion d'attractivité territoriale semble a priori bien résumer la nouvelle problématique née de la mobilité spatiale croissante de l'investissement productif : l'hypothèse de cette représentation est que la mobilité croissante des investissements ferait entrer les territoires en concurrence les uns avec les autres, non seulement pour le contrôle des marchés des produits et des services ce qui s'explique par l'approche traditionnelle en terme du commerce extérieur, mais également pour l'attraction des investissements internationaux.

À côté de la notion traditionnelle de compétitivité s'ajoute celle d'attractivité ou la capacité d'un pays à attirer une fraction des investissements mobile, ouvrant un domaine d'action de type nouveau aux politiques de développement.

A. Le nouveau concept de l'attractivité territoriale ou d'offre territoriale

Il existe une différence de nature entre la notion d'offre territoriale et celle d'attractivité. La première a un caractère absolu dans le sens où le nombre de kilomètres de ressource de MDO qualifié peut être mesuré. Tandis que, l'attractivité possède au contraire un caractère relatif, dans la mesure où elle dépend à la fois de la nature du projet, de l'offre des concurrents, de la structure du marché des projets, de l'identité de l'investisseur et par rapport au temps.

L'attractivité est de plus en plus considérée comme une condition de développement économique dans une économie mondialisée, il s'agit d'un concept qui manque de

précision en terme de définition⁹⁷, et qu'on peut l'aborder sous plusieurs aspects : étude des déterminants, théorique ou empirique ; mesure de la capacité d'attraction potentielle de différentes économies. En définitive, un pays est attractif s'il est capable d'attirer des entreprises tant nationales qu'étrangères. Coeuré et Rabaud⁹⁸ définissent l'attractivité comme « la capacité d'un pays d'attirer et de retenir les entreprises ». Pour Mourriaux⁹⁹, « l'attractivité d'un territoire est sa capacité à attirer et à retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié ».

Enfin, Lamarche¹⁰⁰ définit l'attractivité comme « la capacité d'un territoire à attirer des IDE ». L'attractivité se définit comme étant la capacité d'un territoire national d'attirer et de conserver les investissements nationaux qu'étrangers. Néanmoins, notre étude se focalise sur les investissements étrangers, car c'est à l'échelle internationale qu'une localisation est dite attractive ou non.

Pour les IDES l'attractivité d'un pays tient à la fois à la globalisation de l'économie, à la place du pays dans l'économie mondiale, et aux stratégies des FMN susceptible d'investir dans ce pays. En effet, l'analyse de l'attractivité repose sur deux principes : le premier, qui repose sur principe de la comparaison des avantages entre pays, car les FMN désireuses d'investir sont très sensibles à cette comparaison qui est réalisée à l'aide d'une estimation du « risque pays » : climat d'investissement et traitement de l'IDE auxquels s'exposeraient les FMN ; le deuxième détermine que chaque pays d'accueil est spécifique par sa dotation en ressources naturelles, son niveau de développement, la taille de richesse de son marché ou ses coûts de production. Ces avantages comparés le rendent plus au moins attractif.

Cette notion se situe au cœur de la problématique liée aux rapports entre les firmes et les États-Nations, au même titre que les concepts d'avantage absolu et d'avantages comparatifs. C'est ainsi que l'analyse théorique de l'attractivité revient à une analyse entre

⁹⁷ Mourriaux F. (2004a) : « 1e Concept d'Attractivité en Union Monétaire ». Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004.

⁹⁸ Coeuré B. et Rabaud I. (2003): « *Attractivité de la France : analyse, perception et mesure* ». Economie et Statistique n° 363-364-365, pp. 97-127.

⁹⁹ Mourriaux F. (2004b) : « *L'Attractivité: Concept, Mesure et implications* », Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004. P. 34.

¹⁰⁰ Lamarche T. (2003): « *Territoire : Développement Exogène, Développement endogène et hétéronomie* », Forum de la Régulation 2003, Université Pierre Mendès France de Grenoble. pp.1-13.

la FMN et le territoire.

B. L'émergence de l'attractivité dans les PED

la problématique de l'attractivité existe depuis l'après-guerre dans certains pays, comme l'Irlande, ayant basé en partie leur développement économique sur l'apport des IDE¹⁰¹. La généralisation du phénomène au début des années 1980 est probablement à rechercher du côté des PED. En effet, la crise financière du milieu des années 1980, l'endettement et l'arrêt consécutif du financement du développement par les banques des PD ont largement poussé les PED à attirer les capitaux des FMN. Ceci a entraîné un renversement du comportement des gouvernements des PED, dans la mesure où les FMN n'avaient plus à se conformer aux exigences des pays d'accueil, mais devenaient désormais sollicitées par les gouvernements des PED. Comme en témoigne Mainguy¹⁰², dans un contexte marqué par la fatigue de l'aide,

les IDE seraient un moyen de compenser l'insuffisance des ressources pour le développement. Autrement dit, les recours aux crédits sont, pour nombre de pays, limité par le niveau de leur endettement. Également l'aide au développement ne présente pas les mêmes intérêts que les IDE générant des transferts de technologies, des effets d'apprentissage et permettant un accès plus facile aux marchés internationaux. Parallèlement dans un contexte d'ouverture des marchés des capitaux, les investissements étrangers ont fortement progressé au cours des années 1990, et jusqu'en 2000, avant de décroître en 2001 et 2002. Ainsi, la méfiance à laquelle les FMN avaient fait face jusqu'aux années 1970 semble avoir laissé la place aux stratégies d'attraction des IDE.

Le débat s'est déplacé de la considération des droits des pays et des obligations des firmes à celle des droits des firmes et des obligations des pays d'accueil¹⁰³. De son côté, Contractor¹⁰⁴, souligne que cette inversion de « bargaining power » serait la conséquence du réajustement en terme d'attractivité. Ce renversement du rapport de force PED/FMN est

¹⁰¹ O. I. I (Observatoire des Investissements Internationaux) (1993): « *Les Politiques d'attractivité en Europe, Délégation aux Investissements Internationales* », Note n° 12/1993.

¹⁰² Mainguy C. 2004, op.cit.

¹⁰³ Brewer T-L. et Young L. (2000): « *The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises* », Oxford University Press, p320.

¹⁰⁴ Contractor F. (1994): « *Promoting Foreign Direct Investment in Developing Countries* », in the International Trade Journal, Vol.9, n°1, pp 107-142.

d'autant plus important qu'il intervient dans la phase d'accélération de la globalisation, au début des années 1980.

La globalisation impliquait principalement un détournement des flux d'IDE des PED, où les implantations productives sont rentables grâce à la protection des frontières nationales. Cependant, ces implantations sont sous-compétitives par rapport aux pays de la triade qui sont au cœur du phénomène de la globalisation. Ainsi, dans des conditions défavorables, les PED subissent une mise à l'écart progressive par les FMN dans leur stratégie de localisation dans le contexte de mondialisation.

Contrairement aux PED, l'attractivité dans la Triade est liée à la globalisation, du fait de la croissance des flux d'IDE et non pour des raisons tenant à leurs raréfactions. La croissance des flux d'IDE est due à certains facteurs qui ont joué un rôle privilégié :

- La dérèglementation ;
- La régionalisation par le biais de la construction régionale constitue une incitation à l'expansion des flux d'IDE provenant tant de l'extérieur que de l'intérieur des blocs. En outre, l'homogénéisation interne de ces blocs conduit à une dérèglementation dans la mesure où les économies nationales vont progressivement uniformiser leur réglementation ;
- Le progrès technique de transport et de communication facilitant la gestion des processus de production multi-sites et a fortiori multinationaux.

À cette ouverture accrue des économies nationales aux IDE s'ajoute un changement de perception des gouvernements à l'égard des IDE, auxquels s'impose l'impératif de l'attractivité dans la plupart des pays industrialisés.

Au total, la libération des économies et l'accroissement des activités transfrontières ont changé les règles du jeu ¹⁰⁵. Ces différents éléments ont conduit les PED et les PD à s'engager dans la concurrence à l'attraction des IDE et à développer des politiques d'attractivité avec la mise en valeur des facteurs d'attractivité.

¹⁰⁵ Lall S. et Narula R. (2004): « *FDI and its Role in Economic Development Do We Need a New Agenda?* », *European Journal for Development Research*, vol. 16, n°3, pp.447-464.

II. Le cadre théorique de l'attractivité

Dans le cadre de l'analyse synthétique de l'IDE où les rapports entre le pays et la firme sont vus dans une optique de production et de marché, la réflexion de Mucchielli ¹⁰⁶ pour expliquer les différentes formes de l'internationalisation a fondé le phénomène des délocalisations et donc implicitement celui de la localisation sur l'articulation de deux types d'avantages : ceux comparatifs du pays avec ceux compétitifs de la firme¹⁰⁷. Une telle analyse laisse penser que l'attractivité d'un territoire pour l'IDE peut être expliquée exclusivement par un principe de concordance/discordance de tels avantages micro et macroéconomiques. Si ce principe nous a permis le constat d'une théorie explicative de l'attractivité.

A. L'attractivité dans l'analyse synthétique

L'explication de l'internationalisation dans l'analyse éléctique de Dunning¹⁰⁸ était critiquée sous l'angle trop déterministe de sa démarche basée sur la firme comme unité d'analyse de base. C'est ainsi que Mucchielli J-L, comme l'a fait Kojima¹⁰⁹, a énoncé un dépassement de cette analyse, d'après l'auteur, Dunning a limité le rôle du pays « co-acteur » du phénomène de la localisation à un rôle passif d'accueil des investissements décidés par la firme.

1. L'IDE résultat d'interaction entre avantage compétitif et comparatif

Mucchielli a essayé de prouver la nécessité d'aborder les avantages comparatifs des pays d'origine et d'accueil à côté de celle des avantages compétitifs de la firme pour une analyse complète et pertinente du phénomène de l'internationalisation.

Il a entamé une approche divergente de celle des Japonais Kojima et Ozawa¹¹⁰, qui ont délaissé les facteurs micro et méso-économique de l'internationalisation provenant des firmes et industries. Dans son approche, il a démontré que les déterminants fondamentaux

¹⁰⁶ Dunning J.H., (1997), op, cit

¹⁰⁷ Mucchielli J-L. (1991) "*Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation*", Revue d'Economie Industrielle, n°55, 1er trimestre, PP 115-130.

¹⁰⁸ Dunning J.H., (1979), "*explaining changing partterns of international production in "defense of the eclectic theory"*". Oxford bulletin of economics and statistics, novembre.

¹⁰⁹ Dunning J.H. (1991): "*the eclectic paradigm of international production a personal perspective*" in Pitelis C.R. Sugden R., (ed), "*the nature of the transnational firm*", Londres, Routledge.

¹¹⁰ Kojima K., et Ozawa, (1984), "*Micro and macro-economic models of direct foreign investment: toward a synthesis*", Hitotsubashi Journal of Economic, pp06-84.

des échanges de produits et d'investissements sont comparables. Selon l'auteur, l'étude de ces déterminants liés au commerce de marchandises doit permettre de montrer et de constater ceux qui engendrent les investissements à l'étranger.

La pensée de l'auteur se porte au niveau de l'économie nationale dans le but de contourner la question de l'IDE et des formes de l'internationalisation de la production. L'IDE, selon lui, est d'abord le résultat de l'interaction des avantages compétitifs de la firme (avantage spécifique selon l'analyse de J.H. Dunning ou concurrentiel selon celle de M.E. Porter) et ceux comparatifs de son économie d'origine. Mucchielli¹¹¹ a estimé que l'apparition des premiers est largement dépendante du diamant de compétitivité nationale proposé par M.Porter.

Dans l'analyse synthétique, le pays et la firme rentrent dans un rapport d'échange (Tableau 1). Le pays offre des facteurs de production et demande des biens afin de satisfaire les besoins de consommation nationale. Ce qui crée une offre d'avantages comparatifs élargis. Tandis que la firme offre des biens produits et demande en contrepartie des facteurs de production nécessaires à son activité. Ce qui explique ses avantages compétitifs.

Tableau 1 : l'avantage comparatif et l'avantage compétitif

	Avantages compétitifs de la firme		Avantages comparatifs du pays d'origine		Mode de pénétration
	Demande de Facteurs	Offre de produits	Offre de Facteurs	Demande de produits	
1	+	+	+	+	Production et vente nationale
2	+	+	-	-	IDE sortant
3	+	+	-	+	IDE sortant/réimportation
4	+	+	+	-	Exportation
5	-	-	+	+	IDE entrant
6	-	-	-	+	Importation
7	-	-	+	-	IDE entrant/réexportation
8	-	-	-	-	Production et vente étrangère

Source : Mucchielli J.L. (1991), p123

¹¹¹ Mucchielli J.L., (1985) P 224 7Cf. Mucchielli J-L., (1990), « *Avantages compétitifs, comparatifs, stratégiques dans la théorie de la firme multinationale* », in (ouvrage collectif sous dir.) Humbert M., Investissement international et dynamique de l'économie mondiale", Paris, Economica.

D'après ce tableau, l'auteur démontre qu'une firme domestique compétitive en termes de demande des facteurs et d'offre des produits (signe +) pratique intégralement ses activités (production et vente) dans son pays d'origine en présence d'une concordance parfaite et simultanée aux deux niveaux de la demande et de l'offre, entre ses avantages compétitifs et les avantages comparatifs de son pays d'origine (le cas n°1). Tandis que dans le (le cas n° 2) qui représente une discordance complète du côté des avantages comparatifs élargis du pays entraîne un flux d'IDE sortant à savoir une délocalisation vers des pays qui offrent des avantages comparatifs concordants le mieux avec les avantages compétitifs de la firme concernée.

Une question nous interpelle ici: est-il recevable qu'une firme s'implante à l'étranger (donc elle est compétitive) sans qu'elle bénéficie des conditions de « compétitivité structurelle » et « d'attributs concurrentiels » dans son pays d'origine ? Tandis qu'une discordance/concordance partielle entre les deux avantages compétitifs et comparatifs, toujours du côté du pays, produit deux situations différentes (les cas n° 3 et 4). Le cas n°3 celui d'une discordance au niveau de l'offre des facteurs par le pays représente en plus d'un IDE sortant une action même de réimportation. Et ce du fait d'une concordance des avantages de la firme "compétitive" avec ceux de son pays d'origine au niveau de la demande de produits. Sauf que dans le cas où la discordance des avantages s'observe au niveau de cette demande de produits par le pays d'origine et la concordance se fait au niveau de son offre de facteurs (le cas n°4), les firmes nationales compétitives produisent localement et exportent vers les marchés étrangers.

Dans le (cas n°6) qui montre que la firme domestique ne détient pas des avantages compétitifs (signe -), son pays d'origine importera ses besoins en produits s'il constate un avantage en termes de demande ou de marché. Par contre, il accueillera dans l'activité concernée des IDE des firmes étrangères compétitives s'il dispose des conditions d'offre de facteurs concordantes avec leurs demandes de localisation (les cas n°5 et 7). C'est ainsi que le pays peut être attractif à la fois par son offre de facteurs et sa demande de produits assemblée conjointement (cas n°5), ou bien par sa seule offre de facteurs (cas n°7), et dans ce cas, les implantations étrangères se réalisent afin de réexporter leurs productions vers les marchés d'origines ou vers les marchés tiers où il existe une demande solvable. Dans le cas extrême (cas n°8) où la firme domestique ne détient aucun avantage compétitif, et le

pays d'origine d'aucun avantage comparatif élargi, ces deux agents supposés être les deux acteurs de l'internationalisation de la production n'ont donc évidemment aucun intérêt à « s'échanger » : leurs rapports seront donc inexistant, et les activités de production et de commercialisation se font totalement à l'étranger. Ce cas nous rappelle le pays qui n'a aucun avantage absolu à l'échange dans la pensée smithienne et qui serait écarté théoriquement, du système de l'échange international.

En effet, dans cette analyse de Mucchielli ce sont les conditions de l'offre du pays en matière d'avantages comparatifs élargis et celle de la demande des firmes pour de tels avantages dans le but de soutenir et de renforcer leurs positions compétitives qui assurent la nature des rapports entre le pays et la firme désirant s'y implanter. D'où l'idée qui ferait de l'attractivité d'un territoire national un produit de coïncidence de cette offre et de cette demande.

2. L'attractivité des IDE dans des économies plus spécialisées

À travers cette analyse synthétique de Mucchielli, on peut déduire qu'un pays peut attirer l'IDE vers des spécialisations nationales plus spécifiques, dans le cas où il offre des facteurs de productions adéquats à la demande des firmes investisseuses et qui sont avantageuses par rapport à ce qu'offrent leurs pays d'origine ou les autres pays concurrents. En contrepartie, les firmes étrangères attirées offriront leurs biens à la fois pour le marché local et/ ou étranger. Ce qui renforce et dynamise les spécialisations commerciales et industrielles des pays d'accueil et d'origine. Cette approche synthétique aussi complète soit-elle pour appréhender l'attractivité territoriale pour l'IDE dans le cadre d'une confrontation offres/demandes des coacteurs de l'attractivité, firme (dirigent(s)) et territoire d'accueil (gouvernement), est cependant trop généraliste et incomplète.

Généraliste de façon à n'expliquer d'une part que de manière globale et de ce fait imprécise la nature et les composantes des offres et des demandes de facteurs et de produits par les pays et les firmes contrairement à l'analyse détaillée de Dunning concernant les déterminants de l'IDE. D'autre part, de façon à ce qu'elle ne tienne pas compte des spécificités et des diversités des pays et des firmes investisseuses. Incomplète, car une telle approche synthétique raisonnant au niveau macroéconomique des pays (deux pays) et microéconomique des firmes (deux firmes) laisse fuir à l'analyse le jeu concurrentiel entre

chaque catégorie d'acteurs de l'attractivité, à savoir entre les investisseurs et entre les gouvernements (nationaux ou locaux) des pays d'accueil. Ces pays se décomposent, bien entendu, en territoires et en "sous-territoires" contenant des acteurs qui se lancent également dans des politiques de surenchères pour l'attraction des projets d'investissements dans des activités données et sur des sites potentiels.

Sauf qu'une présentation assez détaillée de tels aspects du phénomène de l'attractivité pourrait faire émerger d'autres situations de concordance/discordance des avantages des firmes et des pays, et d'autres formes d'internationalisation non abordées par l'auteur dans le tableau précédent. Dès lors, le nombre de ces situations possibles de concordance/discordance serait probablement infini. Et ce, du fait qu'il découle de la divisibilité des caractéristiques des offres et des demandes dont on parle dans le système d'échange considéré par l'analyse synthétique. De surcroît, cette dernière en distinguant les avantages comparatifs des pays d'origine de ceux compétitifs de leurs firmes nationales trace ainsi un canal entre ces deux types d'avantages. Cependant, en réalité les deux avantages sont très liés surtout dans l'optique du district industriel qui ne fait qu'une partie des territoires du pays d'accueil.

Le raisonnement du côté du pays d'origine de la firme se présente comme une des critiques qui pourraient être faites au schéma synthétique de Mucchielli qui démontrait le phénomène de l'attractivité territoriale pour l'IDE. L'auteur a tenté une explication de l'investissement direct à l'étranger et, principalement, de la délocalisation de la production sous l'égide du principe de la discordance/concordance des avantages comparatifs (des pays d'origine) et les avantages compétitifs (des firmes domestiques). Or, le traitement satisfaisant de la théorie de l'attractivité se situe à un niveau plus global qui tient compte des dynamiques de l'économie mondiale et raisonne à la fois du côté des pays d'accueil et d'origine de l'IDE, et en même temps du côté des firmes investisseuses.

B. La critique de l'analyse synthétique et son dépassement

Lors de sa vision de prolongement et de dépassement de l'analyse synthétique, Lagnel¹¹² a tenté dans sa thèse une théorisation de la notion de l'attractivité. Il a focalisé sa critique de l'approche synthétique de Mucchielli sur deux remarques qui se basent essentiellement sur les situations de discordance/concordance ou est évoquée la possibilité de l'IDE soit sortant (les cas n°2 et 3) soit entrant (les cas n°5 et 7) comme étant un mode d'internationalisation de la firme.

1. Du modèle explicatif de la délocalisation au modèle explicatif de l'attractivité des territoires

Lagnel a soulevé que selon Mucchielli, l'IDE sortant des firmes nationales compétitives est dû à une absence totale (cas n°2) des avantages comparatifs élargis de leur pays d'origine, ou partielle (cas n°3) au niveau d'offre de facteur. Par conséquent, cet IDE pourrait exister même dans le cas d'une concordance totale et parfaite entre les avantages de la firme et ceux du pays (le cas n°1), ou juste partielle en termes d'offre/demande de facteurs (cas n°4) dans la mesure où le pays d'accueil offre un avantage absolu ou spécifique de certains facteurs de production, ou encore une demande solvable des produits. C'est ainsi que l'attractivité territoriale de l'IDE, peut, être le fait de l'offre d'un avantage absolu indifférent de localisation sans prendre en considération la concordance ou la discordance de l'avantage compétitif de la firme investisseuse avec l'avantage comparatif de son pays/territoire d'origine.

Quant à l'IDE entrant des firmes étrangères sur le territoire national, il ne peut être concevable, selon Mucchielli, que si le pays suggère une offre totale (cas n°5) ou partielle (cas n°7) des avantages comparatifs élargis, qui se résument dans les facteurs de production et de demande de produits, et lorsqu'il y'a l'absence d'entreprises nationales compétitives. Ce qui déduit que l'objectif de l'attractivité d'un territoire national est inconciliable avec celui de la compétitivité de ses entreprises locales.

¹¹² Lagnel O., (1998), op.cit, pp : 158-161.

Cette présence des entreprises autochtones compétitives est considérée, dans le cadre de la vision synthétique, comme une interdiction ou une entrave envers les IDE ou les autres formes d'internationalisation venant des firmes étrangères, pour s'implanter dans leur territoire national.

Mucchielli a souligné que : « l'analyse synthétique consiste d'indiquer que les pays les plus attractifs seront ceux qui seront les plus en discordance interne entre leurs avantages comparatifs et les avantages compétitifs des firmes nationales »¹¹³. Ces objectifs semblent néanmoins contraires à la réalité des faits. Il suffit de rappeler ici le phénomène des flux des investissements directs croisés inter et intrasectoriels étudiés notamment en termes de facteurs spécifiques par l'auteur lui-même¹¹⁴. Ces investissements croisés explicitent au contraire que l'existence d'entreprises nationales compétitives utilisant elles aussi avantages ou facteurs spécifiques peut être un facteur d'attraction et non de répulsion de l'IDE.

Sur la base des critiques précitées de l'approche synthétique de Mucchielli, Lagnel O, ont proposé une analyse synthétique adaptée à la problématique d'attractivité des territoires nationaux. Il a écrit : « ... par rapport au modèle de base de l'analyse synthétique, nous devons effectuer les changements nécessaires pour passer d'un modèle explicatif de la délocalisation de la production à un modèle explicatif de l'attractivité des territoires ». Afin de théoriser la notion d'attractivité, Lagnel a raisonné du côté du pays d'accueil avec l'introduction du concept du « territoire national » à la place de celui du pays ou l'État-nation, et a retenu les deux fondements de l'approche synthétique : le postulat concordance/disconcordance des avantages des pays et des firmes et le schéma d'échange, offre/demande, en spécifiant qu'il s'agit d'une corrélation entre les caractéristiques des firmes et celles des territoires nationaux.

Au premier lieu, il a maintenu le schéma synthétique qui confronte deux pays et leurs firmes domestiques respectives. Dans tel schéma, l'analyse des flux des IDE est faite sous le principe de la discordance/concordance entre les avantages comparatifs du pays

¹¹³ Mucchielli J-L. (1992), op. cit, p : 656.

¹¹⁴ Mucchielli J-L. et Thuillier J.P., (1982), "*Multinationales Européennes et Investissements croisés* »,12 : lagnel O., (1998) p, 162.

d'accueil et les avantages compétitifs des firmes. :

La considération des firmes compétitives installées dans le pays d'accueil aurait pu compléter le raisonnement de Mucchielli pour permettre une appréhension des comportements stratégiques et oligopolistiques des firmes, vision qui a échappée à l'approche de Mucchielli (TAB.1.), mais non abordée clairement aussi par Lagnel O., car ce dernier ajoute, en plus des deux situations (cas n° 5 et 7) explicitées par Mucchielli (TAB.1), d'autres cas des figures où l'IDE est possible. Ces cas sont résumés dans le tableau 2 (TAB 2).

Le cas n°2 indique que le pays B peut-être attractif s'il comble une demande de facteurs non satisfaite des firmes du pays A désavantagé dans l'offre des facteurs. C'est le cas notamment, d'une attractivité par le coût. Les entreprises compétitives de A se délocalisent pour réexporter vers leur pays d'origine et vers d'autres marchés internationaux à demande solvable, sans manquer d'alimenter la demande interne du pays d'implantation B si elle existe. Lagnel a souligné que ces cas n°1 et 2 sont explicités par le schéma synthétique de Mucchielli.

TAB. 2 L'analyse synthétique et les conditions d'attractivité du pays d'accueil. (Conditions d'attractivité du pays B)

	Avantages compétitifs firmes du pays A		Avantage comparatif du pays A		Avantage compétitif des firmes du pays B		Avantage comparatif du pays B	
	Demandes de	Offre de	Offre de facteur	Demande de produits	Demande de facteurs	Offre de Biens	Offre de facteurs	Demande des biens
1a	+	+	-	-	-	-	+	+
1b					-	-	-	+
1c					-	-	+	-
1d					-	+	-	+
1e					+	-	-	+
2	+	+	-	+	-	-	+	+ ou -
3a	+	-	-	+ ou -	+	+	+	+ ou -
3b	+	+	-	+	+	+	+	+
4	+	+	+	-	+ ou -	+ ou -	+ ou -	+
5	+	-	+	-	+	+	+	+
6	+	+	+	+	+	+	+	+

Source : Lagnel O., (1998), op.cit., p.164.

Dans son approche, l'auteur a jugé nécessaire de rajouter d'autres cas de figure où l'IDE est probable et qui ne sont pas abordés par Mucchielli, mais qui sont adaptés au cadre de l'analyse synthétique. Ainsi, le cas n°3 développe que même si une firme ne dispose pas d'avantage compétitif complet, elle peut opérer des opérations d'IDE à l'étranger. D'une part, les firmes du pays A ayant, des avantages seulement en termes de demande de facteurs (cas n°3a du TAB. 1.2 qui coïncide avec le cas n°9 ou avec le cas n°12 du tableau 3 (TAB. 3) ci-dessous) et que leur pays d'origine ne leur permette plus de conserver, soit à cause d'une perte d'avantage comparatif, soit à cause de l'apparition des avantages comparatifs ou absolus de localisation meilleurs dans d'autres territoires nationaux, se délocaliseront vers ces derniers. Le pays B serait alors attractif, selon l'auteur, en termes d'offre de facteurs ou de district industriel composé d'entreprises locales performantes et compétitives et produisant des économies externes. L'attractivité des territoires du pays B est donc l'effet d'une volonté et d'une capacité des firmes du pays A à conserver leurs avantages initiaux en termes de demande de facteurs, voir même à acquérir un avantage en termes d'offre de produits s'il existe une demande solvable dans le pays d'implantation B.

La présence de firmes compétitives sur les territoires du pays B et qui exploitent des avantages comparatifs offerts que ce soit en termes de demande de produits ou en termes d'offre de facteurs (cas n° 3) se présente comme un facteur de son attractivité. Du fait qu'elle peut encourager les firmes compétitives du pays A, désavantagée au niveau d'offre des facteurs, à des opérations d'acquisitions/absorptions afin de préserver et/ou d'acquérir les avantages et de demande de facteur (savoir-faire et innovations de procédés) et d'offre de biens (innovation de produits).

À raison d'un manque de la demande nationale de produit, les firmes compétitives du pays A peuvent être contraintes (le cas n°4), elles seront alors amenées à chercher des débouchés sur le marché extérieur, soit en exportant depuis leur pays d'origine, soit en procédant à des opérations d'IDE. Celles-ci se prouvent plus avantageuses si les territoires d'accueil offrent des avantages complets (c.-à-d. en termes d'offre de facteur de production et de demande de produits). Elles le sont également s'il existe des restrictions commerciales limitant les exportations ou les possibilités des économies d'échelles due à un effet d'appartenance/ proximité du pays d'implantation à un marché de grande taille.

2. Dépassement de l'analyse synthétique

Une firme non compétitive au niveau de l'offre de produit peut s'implanter à l'étranger si elle possède un avantage en termes de demande de facteurs et qui concorde avec celui de l'offre des mêmes facteurs par son pays d'origine (cas n°5 (correspondant au cas n°11 du TAB. 3 ci-dessous)). L'auteur donne l'exemple d'une firme qui cherche à se diversifier vers un secteur à processus de production proche. Celle-ci cherchera, en l'absence de firmes nationales compétitives dans ce secteur, l'acquisition d'une entreprise étrangère compétitive afin de conserver l'avantage initial de demande de facteurs et d'acquies un nouvel avantage en termes d'offre de biens. Le pays d'accueil B est défini comme attractif par ses firmes compétitives exploitant ses avantages comparatifs élargis.

En dernier lieu, le cas n°6 montre que même en cas d'une parfaite concordance des avantages compétitifs de la firme avec ceux de son pays d'origine, cette dernière pourra ne pas se réserver à la production et à la vente sur son territoire national, mais s'implanter dans d'autres territoires étrangers. Ceci est d'autant plus vrai quand ses derniers offrent des firmes locales rivales présentant des menaces crédibles. Ce genre d'IDE peut apparaître également suite à la nature et aux conditions de croissance de la firme elle-même ou à cause des stratégies oligopolistiques poussant la firme à s'internationaliser même-si ses avantages compétitifs sont en parfaite concordance avec ceux de son pays d'origine. Cet IDE pourra prendre la forme soit de nouvelles implantations, soit d'opérations de rachat et de F&A avec des firmes locales compétitives.

À travers cette approche synthétique, on peut retenir que seuls les cas soulignés dans le tableau 3 ci-dessous qui ont réellement échappé, implicitement ou explicitement, à l'analyse de Mucchielli. En effet, à travers le schéma de concordances/discordances des avantages des firmes (deux avantages/désavantages) et du pays (deux avantages/désavantages) proposé par l'analyse synthétique résumée dans le tableau 1 précédent, nous pouvons distinguer 16 situations possibles. Mucchielli n'en a retenu que 8 cas (TAB.1) les 8 cas restants sont résumés dans le tableau 3. Ils présentent les situations où la firme domestique ne possède pas d'avantages compétitifs complets, c'est-à-dire simultanés en terme de demande de facteurs et d'offre de produits.

Tab. 3 : Autres cas possibles de concordance/discordance des avantages des firmes et ceux des pays suivant l'analyse synthétique de Mucchielli

	Avantages compétitifs de la firme		Avantages comparatifs du pays d'origine		Mode de pénétration
	Demande de facteurs	Offre de produits	Offre de facteurs	Demande de produits	
9	+	-	-	-	IDE sortant, délocalisation absolu
10	+	-	+	+	Importation, IDE entrant, rachat, fusion, joint-venture
<u>11</u>	+	-	+	-	IDE entrant, réexportation, IDE sortant,...
<u>12</u>	+	-	-	+	IDE sortant, délocalisation, importation.
13	-	+	+	+	IDE entrant, rachat, fusion, joint-venture
14	-	+	-	+	Importation, IDE entrant, fusion-acquisition
15	-	+	+	-	IDE entrant, rachat,...., réexportation
16	-	+	-	-	IDE sortant, délocalisation absolu

À travers ce tableau on remarque que les cas n° 10, 13, 14, 15 et 16 en gras dans le tableau 3 échappent à la fois à l'analyse de Mucchielli. (TAB.1) et à celle prolongée par Lagnel (TAB.1.2)

Le cas n° 10 peut présenter la situation des firmes qui ne sont compétitives qu'en termes de demande de facteurs alors que leur territoire d'origine possède des avantages comparatifs élargis complets. Dans ce cas, ce pays importe au départ les produits qui ne sont pas offerts de manière compétitive par ses firmes domestiques. Ensuite, s'il peut être attractif par son offre de facteurs et sa demande de produits, il peut également accueillir les IDE sous forme de contrat de partenariat (Ex. joint-venture) ou d'opérations de rachat/fusion pratiquées sur ses entreprises performantes du côté de la demande des facteurs (possession de technologie de pointe... etc.), ou même sous forme d'implantations nouvelles s'il existe des firmes étrangères plus compétitives. Le cas n13 présente un pays aux avantages comparatifs élargis complets avec des firmes qui n'ont qu'un avantage en termes d'offre de produits.

Ces dernières peuvent faire également l'objet d'opérations de FetA du fait de leurs performances (technique de vente/marketing avancée, réseaux de distribution performants, différenciation...). Un tel pays peut être également attractif par sa demande. Le cas n° 14 présente la situation d'un pays qui n'a d'avantages comparatifs élargis qu'au niveau de la demande des produits et ses entreprises ne sont pas compétitives au niveau de la demande de facteurs alors qu'elles le sont en termes de l'offre de produits. Ce pays peut être attractif par la taille et la dynamique de la demande de son marché domestique, mais aussi par son offre d'entreprises performantes au niveau d'offre des produits. Le cas n° 15 présente la situation où le pays peut être attractif par sa seule offre des facteurs cumulée avec une offre d'entreprises compétitive au niveau de l'offre de bien. Enfin, le cas n° 16 résume le cas d'une délocalisation absolue où les firmes domestiques cherchent à exploiter ailleurs leurs avantages spécifiques en termes d'offre de produits.

En résumé dans l'optique de concordance/discordance des avantages de la firme et du pays (TAB.2), si l'on raisonne en termes de deux pays (d'origine et d'accueil) qui peuvent avoir chacun deux types d'avantages/désavantages et des firmes domestiques compétitives ou non et, si les pays et les firmes considérées et leurs avantages/désavantages sont différenciés, ce qui est plus proche de la réalité, nous pouvons estimer le nombre des situations possibles de discordance/concordance à 256 situations et non pas seulement à quelques cas de figure du tableau 2. On prétend le nombre des possibilités si l'on raisonne en termes de plusieurs firmes et plusieurs pays ayant tous des caractéristiques (avantages/désavantages), comportements, stratégies et objectifs différents. Par conséquent, cette méthode analytique basée sur le principe de discordance/concordance des avantages si elle nous est apparue audacieuse au départ, elle semble cependant moins adaptée à l'éclaircissement des vrais mécanismes et de l'enjeu fondamental de l'attractivité dans la nouvelle politique économique. Une politique d'attractivité nécessite l'étude exhaustive et détaillée du phénomène et une réflexion approfondie sur tous les aspects théoriques et opérationnels, à commencer par la définition de la demande des investisseurs en matière de localisation. Avant de proposer un cadre analytique simplifié du phénomène de l'attractivité.

III. La compétitivité et l'attractivité : deux notions distinctes

L'attractivité et la compétitivité d'un pays sont aujourd'hui deux notions à la mode dans les débats sur les politiques de développement. Ces concepts doivent être pris en compte dans un contexte de globalisation, d'intégration financière et commerciale. Ainsi selon Camagni¹¹⁵ ; les pays dont l'intégration à l'économie mondiale est limitée et où les prix et les salaires intérieurs peuvent servir d'instrument pour rétablir un équilibre sont obligés de relancer continuellement leur compétitivité et leur attractivité vers de nouvelles activités afin de s'intégrer dans l'économie mondiale.

Les principaux déterminants de la compétitivité s'articulent, d'une part, autour des facteurs de production, et d'autre part, autour de la demande intérieure. Outre ces facteurs, les paramètres macro-économiques et financiers, et l'organisation industrielle joue un rôle important.

Cependant, ces déterminants sont aussi des éléments considérés comme fondamentaux dans la détermination de l'attractivité d'un pays.

Dans ce cadre, deux questions peuvent se poser :

- suffit-il qu'un pays soit compétitif pour être attractif ? Autrement dit, la compétitivité d'un pays entraîne-t-elle son attractivité ?
- inversement, l'attractivité d'un pays entraîne-t-elle systématiquement sa compétitivité ? Autrement dit, les conditions nécessaires à l'attractivité peuvent — elles garantir à un pays la compétitivité de ses entreprises nationales.

A. La compétitivité d'un pays implique-t-elle son attractivité ?

Selon Jessua et al¹¹⁶, la compétitivité est définie comme « la capacité d'une entreprise, d'une région ou d'une nation à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres unités économiques comparables. La notion de la compétitivité est, le plus souvent, vue sous l'angle de la nation et associée à la concurrence internationale. Elle est

¹¹⁵ Camagni R. (2005), « *Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser* », *Territoires 2030*, n°1, pp.11-16.

¹¹⁶ Jussia C., Labrousse C. et Vitry D. (2001) : « *Dictionnaire des Sciences Economiques* ». PUF 2001.

alors définie, de façon plus précise, comme son aptitude à produire des biens et des services satisfaisant au test de la concurrence sur les marchés internationaux et à augmenter de façon durable le niveau de vie de la population ». Dans ce contexte, Mucchielli¹¹⁷, souligne que la compétitivité d'un territoire est liée à son attractivité et donc à sa capacité à attirer sur son sol des activités, mais aussi à son aptitude contribuer à l'amélioration du bien-être de sa population. Mouriaux¹¹⁸ suggère que, dans une conception plus étroite, la compétitivité peut être définie comme l'aptitude à bénéficier de gains relatifs en termes de coûts unitaires de production. L'auteur note qu'une définition large de la compétitivité converge vers les définitions de l'attractivité mentionnées plus haut.

Cependant, bien que le rôle du marché et des facteurs constitue un point de convergence entre le concept d'attractivité et celui de compétitivité nationale, il s'avère que le lien entre compétitivité et attractivité n'est pas systématique¹¹⁹ : ces deux notions sont même parfois opposées dans la mesure où l'attractivité est qualifiée comme un espace d'accueil, alors que la compétitivité le situe comme un espace d'origine. En ce sens, on ne peut donc ne pas assimiler les paramètres nécessaires à l'émergence de firmes nationales compétitives aux paramètres nécessaires à l'implantation de firmes multinationales déjà, par définition, compétitives. En outre, l'exemple de pays compétitifs, mais peu attractifs fournit une preuve que ces deux notions ne peuvent se confondre. Ainsi, la compétitivité d'un pays peut être utilisée comme une arme, par ses entreprises nationales, contre des entreprises étrangères afin de verrouiller leur propre marché national.

Cette ambiguïté montre en fait une distinction entre l'attractivité ex post et l'attractivité ex ante. Ainsi, analyser un pays attractif, c'est considérer son attractivité ex ante, qui peut s'expliquer par sa possession d'un marché à fort pouvoir d'achat et d'une main-d'œuvre (MDO) hautement qualifiée. Dans ce cas, il s'agit d'un espace favorable à l'implantation de certaines activités. Par contre, décrire un pays non attractif, c'est constaté ex post, que

¹¹⁷ Mucchielli J-L. (2002): « *La Compétitivité: Définitions, Indicateurs et Déterminants* » in Revue Accomex, numéro spécial sur La France est-elle compétitive ?, CCIP, mars-avril, n°44. p.9-19.

¹¹⁸ Mouriaux F. (2004) : « *L'Attractivité: Concept, Mesure et implications* », Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004.

¹¹⁹ Lagnel O. (1998): « *L'Attractivité des Territoires: Théories et Politiques* », Thèse de Doctoral, Université de Paris X - Nanterre.

les investissements directs entrants y ont un faible volume relatif. Cependant, de nombreux pays sont peu attractifs, alors que selon des critères objectifs, comme la taille et la croissance du marché, la qualité de la main-d'œuvre, l'environnement social et macro-économique général, ces pays devraient au contraire constituer des cibles d'implantation privilégiées.

D'autres arguments étayent l'idée selon laquelle la relation entre compétitivité et attractivité n'est pas systématique par exemple. L'Allemagne et le Japon sont deux champions de la compétitivité industrielle, mais ils reçoivent peu d'IDE. Selon le commissariat General du Plan¹²⁰ (CGP), ce paradoxe peut s'expliquer, pour l'Allemagne, par le développement d'un modèle fondé sur une forte solidarité entre les différents partenaires (banques, actionnaires, management, pouvoir public) garantissant l'indépendance des firmes considérées comme stratégiques contre des tentatives d'acquisitions étrangères non souhaitées. Concernant le Japon, c'est le maillage très dense au sein de son tissu industriel de PME et de grands groupes étroitement liés entre eux par des liens techniques et commerciaux qui fait que le nombre de cibles potentielles pour une acquisition ou une stratégie de partenariat reste très limité.

De façon générale, les pays caractérisés par des firmes domestiques compétitives seront souvent des espaces peu attractifs aux yeux des firmes étrangères opérant dans le même secteur. Ce constat est renforcé quand cette compétitivité est en fait basée sur une réelle supériorité technologique ou productive. Les investisseurs étrangers potentiels, la plupart du temps, pénétrer par le biais d'exportations n'entraînant que peu de coûts irréversibles en cas d'échec.

B. L'attractivité d'un pays implique-t-elle sa compétitivité ?

D'après la définition mentionnée plus haut, le concept d'attractivité côtoie le terme de compétitivité. En effet, les politiques d'attractivité visent à agir sur les conditions dans lesquelles se déroule la compétition internationale pour l'implantation et le contrôle des

¹²⁰ CGP (Commissariat General du Plan) (1992): «*Attirer les Industriels Etranger: en France pourquoi, comment ?*», Rapport du Groupe : Localisation des investissements transnationaux. Version du 15 Février 1992, Mimeo, 60p

activités productives. Comme en témoigne Mouriaux¹²¹, attirer et retenir des entreprises sur un territoire donné est associé à des objectifs intermédiaires, dont le renforcement de la compétitivité, qui est primordial. De plus, outre que ces deux concepts ont divers déterminants communs, leur objectif est le même, à savoir les gains relatifs en termes de coûts de production.

Cependant, Lagnel¹²² pense que l'attractivité n'implique pas systématiquement la compétitivité d'une nation. Son opinion peut être confortée par Porter¹²³ soulignant à propos de la Grande-Bretagne que : « *le processus d'enrichissement de la compétitivité nationale ne se déroule pas sainement parce que les entreprises domestiques ne se montrent pas capables, dans de nombreux secteurs, de préserver leurs positions sur le marché face à l'offensive étrangère* ». Ce manque de compétitivité a ainsi entraîné une implantation massive des industriels étrangers, hissant la Grande-Bretagne au rang de deuxième pays d'accueil pour les investissements étrangers en termes de flux cumulés sur la période 1980-1990. L'auteur ajoute aussi qu'à la fin des années 1980, la Grande-Bretagne a connu un boom d'investissements étrangers, dû à la faiblesse des salaires dans des industries assez peu sophistiquées telles que celle de l'assemblage.

En ce sens, l'attractivité pourrait ne pas être associée uniquement au manque de compétitivité de l'espace économique national. En effet, le rachat des firmes en difficulté, et parfois sous — capitalisées, constitue une manifestation d'attractivité se nourrissant d'une compétitivité défaillante. De plus, les difficultés des entreprises en matière de technologie et de productivité sont souvent un signe que celles-ci n'ont pas toujours su demeurer compétitives.

En définitive, les règles du jeu de la globalisation requièrent des politiques économiques poursuivant un double objectif¹²⁴ :

- permettre aux entreprises nationales d'avoir un avantage compétitif pour conquérir des parts du marché mondial des biens et services et résister à la concurrence

¹²¹ Mouriaux F. (2004b) : « *L'Attractivité: Concept, Mesure et implications* », Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004.

¹²² Lagnel O. (1998): op.cit.

¹²³ Porter (1993) : op. cit.

¹²⁴ Michalet C-A. 1999a, op.cit.

étrangère ;

- renforcer les avantages de localisation du pays conduisant à accroître les parts de marché des entreprises étrangères dans le marché national. En ce sens, Camagni¹²⁵ note que les politiques d'attractivité employées dans le passé ont souvent fait faillite à cause d'un manque de considération de leurs avantages compétitifs ou de localisation. Par exemple, en Italie, la politique d'attractivité des activités industrielles dans le Sud, qui a déclenché des effets économiques davantage que dans le Nord, a trouvé ses limites dans les années 1960 en raison de l'absence d'une véritable politique d'attractivité des activités complémentaires.

Ces objectifs peuvent paraître paradoxaux sinon contradictoires, mais peuvent ne pas l'être si la dichotomie entre les marchés domestiques et les marchés étrangers est gommée. Autrement dit, on doit raisonner en termes de marché global, c'est-à-dire un marché dans lequel évoluent des acteurs dont l'origine nationale n'est plus vraiment importante. D'ailleurs, Michalet¹²⁶ souligne que la notion de l'attractivité est indissociable de celle de l'économie globale. De plus, elle n'est pas coupée de sa compétitivité, mais la différence tient à l'orientation donnée à la relation entre les investissements directs et/ou à la stratégie des firmes d'une part et à l'espace national d'implantation d'autre part.

En somme, l'attractivité et la compétitivité révèlent de fortes convergences et des complémentarités importantes. Pour Camagni¹²⁷, les sources de l'attractivité territoriale et de la compétitivité sont pour la plupart les mêmes. Les facteurs contribuant à l'attractivité des firmes étrangères, notamment une bonne dotation en infrastructure, une efficacité de l'administration publique, une main-d'œuvre bien qualifiée, un environnement des affaires propice, sont aussi efficaces pour promouvoir les entreprises locales et augmenter la productivité de toutes les entreprises. D'autre part, Michalet¹²⁸ précise que les facettes du diamant de la compétitivité se retrouvent en partie dans les composantes de l'attractivité, car elles s'inscrivent l'une et l'autre dans le même espace économique. Dans ce cadre, l'attractivité doit être conçue dans une perspective dynamique, car elle est finalement le

¹²⁵ Camagni R. 2005, op. cit.

¹²⁶ Michalet C-A. (1999b): « un nouvel Impératif de la Politique Industrielle dans la Globalisation: l'Attractivité », in Bouet A. Le Cacheux J. (1999):«Globalisation et Politiques Economiques, les Marges de Manœuvre », Economica, Paris, pp.383-400.

¹²⁷ Camagni R. (2005), « Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser », Territoires 2030, n°1, pp.11-16.

¹²⁸ Michalet C-A. 1999a ; op. cit.

résultat dialectique, d'une part de la demande par les firmes d'avantages de localisation, et d'autre part, de l'offre de ces avantages par les différents territoires. D'où la nécessité d'énumérer les facteurs théoriques déterminants du phénomène de l'attractivité que l'on va citer dans le cadre de la suivante.

Section 3 : L'analyse théorique des facteurs d'attractivité territoriale

I. La théorie de spécialisation internationale

Dans la théorie classique du commerce international, la spécialisation des nations n'entraîne pas la mobilité internationale des activités économiques, productives. Les opérations d'IDE des firmes et l'analyse de leurs facteurs de localisation/attraction n'y trouvent aucune explication. Car, elles spéculent dans un univers d'équilibre général¹²⁹ où les pays sont supposés strictement homogènes et sont considérés chacun comme un espace "clos de facteur"¹³⁰, produisant suivant des fonctions de production similaires et échangent des biens homogènes, divisibles et contenant des quantités différentes de travail sans restrictions et sans coût de distance ou de transport. Les facteurs de productions sont combinés de façon à assurer le plein emploi et la maximisation des quantités produites. Ils circulent librement et sans barrières entre les secteurs d'activité domestiques, mais ils sont immobiles internationalement¹³¹.

A. Le principe de l'immobilité des facteurs de production

Ce principe qui a consolidé l'idée que la division internationale de travail (DIT) selon le principe des avantages comparés est bénéfique pour les pays partenaires à l'échange (D. Ricardo, HOS). Le commerce des marchandises mobiles internationalement est présenté comme substitut à celui des facteurs, et l'entreprise n'est alors perçue qu'à l'image d'un point de combinaison des moyens de production (boîte noire) dans un espace "clos" de

¹²⁹ Helpman E., (1984), «*A simple theory of international trade with multinational corporation*», journal of political economy, vol. 92: 451-72Markesen J.R, (2002), " Multinational firms and the theory of international trade", MIT press.

¹³⁰ Perrou F., (1982), " dialogue des monopoles et des nations", press universitaire de Grenoble.

¹³¹ revue de littérature des hypothèses fondant le modèle standart: Guillochon B.,(1998), Mucchielli J.L.(1985).

facteurs, qui est l'État –nation réduit à ses strictes dotations. Or, elle est en réalité la force motrice et l'acteur principal des échanges commerciaux internationaux et la seule responsable des décisions des projets d'investissements privés domestiques et étrangers et de leurs localisations sur des sites territoriaux choisis.

Dans cette situation de concurrence parfaite, la firme n'est pas sujette à transférer son activité, son capital productif, financier, humain et son savoir-faire d'un pays à l'autre, car les performances qui fondent ses avantages compétitifs face à la concurrence internationale trouvent leurs sources dans la disponibilité des dotations en facteurs propres à son pays d'origine sur le territoire duquel elle est localisée suite à un hasard historique comme l'a écrit Krugman¹³².

Cette hypothèse ne peut permettre d'appréhender le phénomène de l'internationalisation des activités des firmes et de la localisation de leurs projets d'IDE. Le commerce (import/export) est dans cette vision théorique le meilleur moyen de servir les marchés. En effet, la modalité d'implantation d'une filiale ou d'autres formes de multinationalisations, comme substitut ou complément des exportations, est inintelligible dans la théorie économique standard de l'échange international. Car les avantages comparatifs et spécifiques aux milieux/territoires d'origines de chaque pays sont non transférables et n'existent en quantité et en qualité suffisantes nulles par ailleurs.

De cette vision standard de la théorie de spécialisation commerciale qui a fondé le libre-échange découle le résultat suivant : "une entreprise originaire d'un pays et exploitant les avantages relatifs domestiques ou offerts localement n'a aucun intérêt d'implanter une filiale ou de procéder à toute autre forme d'IDE dans un autre pays dépourvu de tels avantages relatifs, même si elle y accapare une part de marché importante via les exportations et suffisante pour y établir une unité de production de taille optimale". Car, dans le modèle standard, l'avantage compétitif de la firme est ancré dans l'avantage comparatif intransférable du milieu qui la génère. Dans cette logique, chaque territoire national contiendra exclusivement les entreprises qui produisent dans le domaine de sa spécialisation internationale : théoriquement, l'IDE et le fait multinational en général ne sont pas fondés dans ce cadre.

¹³² Krugman P.R, (1991a), «*geography and trade*», MIT Press, Cambridge.

B. Les premiers déterminants théoriques d'attractivité

L'essor et la dynamique du phénomène de l'IDE ont remis en cause la pertinence d'un tel résultat théorique. Par conséquent, le rapprochement du modèle standard du commerce international de la réalité des faits s'est imposé. Un tel rapprochement a nécessité des théoriciens une intégration de l'IDE et de la FMN dans le champ théorique de l'analyse pour faire un modèle explicatif de l'internationalisation de la production, mais comme l'a souligné Michalet C-A¹³³, sans succès. Les différentes tentatives faites en ce sens nous sont utiles dans notre problématique d'attractivité afin de soulever les premiers déterminants théoriques de la localisation des activités des firmes à l'échelle planétaire.

L'émergence de l'internationalisation de la production et des services a remis en cause les fondements et les postulats du raisonnement standard de l'échange international. Les théories classiques et néoclassiques de la spécialisation internationale sont dépassées par les faits pour pouvoir expliquer le phénomène de l'internationalisation et encore plus de celui de l'attractivité des territoires nationaux pour les projets d'IDE. D'où l'apparition des deux principales hypothèses révélatrices de ces facteurs d'attractivité.

- L'hypothèse de l'immobilité des facteurs entre États-nations, être relâchée en faveur de celle de la mobilité et de la diffusion¹³⁴ à l'échelle planétaire, et entre territoires nationaux différents, des conditions productives, financières et commerciales générales (capital, travail, technologie, méthode de production...). Ce qui peut induire la possibilité théorique de la mobilité des projets d'IDE entre territoires nationaux différents offrant des caractéristiques de localisation spécifiques et différenciées. L'étude des facteurs d'attractivité révélés dans cette hypothèse se basera sur les théories de l'IDE axées sur la condition des marchés parfaits, puis risqués et enfin caractérisés par l'intervention publique.

¹³³ Michalet C-A (1997, 1998), " *le capitalisme mondial*" explique la prise en compte des théoriciens de l'internationalisation et de relâcher l'hypothèse de l'immobilité des facteurs.

¹³⁴ Humbert M. (1980), " *Evolution récente des théories de la division internationale de travail*", revue d'économie industrielle, n°14, 4ème trimestre, pp.29-42.

- Le statut de l'entreprise doit conquérir sa juste dimension : la firme institution/organisation innovatrice et évolutive qui peut posséder des facteurs de revenu et de production spécifiques l'incitant à une expansion internationale Kindleberger¹³⁵. Cette conception fait place aux différentes imperfections des marchés liées aux coûts de transactions, de l'information et à d'autres formes de concurrences imparfaites de type monopolistiques et/ou oligopolistique, qui sont plus proche de la réalité des faits économiques contemporains que la concurrence complète.

II. Facteurs d'attractivité après le rejet de l'hypothèse de l'immobilité

A. Le différentiel de rendement

Mundell¹³⁶ a souligné que les mouvements de capitaux entre différents pays suite à leurs raretés, pour se déplacer des pays où il est relativement abondant, et donc faiblement rémunéré, vers les endroits moins pourvus où il est rare et plus cher, sont dus aux différentiels des taux d'intérêt qui font varier leurs rendements entre pays. Telles variations accentuent le changement des structures de production et d'échange dans un cadre d'allocation optimal des facteurs. Ce qui a laissé Mundell conclure, sur l'idée d'une substitution entre les flux des capitaux et ceux des marchandises. Idée qui préjuge alors la présence d'un effet d'éviction de l'IDE sur le commerce. Cela explique que le différentiel de rendement pourrait guider la localisation des activités des firmes au niveau international. Il constituerait de ce fait, un facteur d'attractivité territoriale pour le gouvernement qui offre sur ces sites d'accueils le rendement du capital le plus élevé pour un ou plusieurs projets d'IDE dans une ou plusieurs activités.

Ainsi, la mobilité internationale des projets d'IDE, le facteur travail étant supposé internationalement immobile, pourrait se faire des pays abondants en dotation capital et originaires des FMN vers des pays d'accueils dépourvus au moins pourvu de telle dotation : la rareté relative des facteurs accroît leur rémunération. Certaines études empiriques, telles que celle de Globerman¹³⁷ concernant les multinationales canadiennes,

¹³⁵ Kindleberger C.P.(1970), "*the international corporation*", MIT Press, Cambridge.

¹³⁶ Mundell R.A., (1957), "*international trade and factor mobility*", American Economic Review, pp: 321-35.

¹³⁷ Globerman S., (1994), "*l'intérêt public et l'intérêt privé dans l'IDE*" dans "*les multinationales canadiennes*" document de recherche d'industrie canada, press de l'université de calgary, calgary, pp :1-36.

ont montré, dans ce sens, une corrélation positive entre une rentabilité et une productivité supérieure et les flux des IDE.

En revanche d'autres études ont échoué à montrer l'évidence de cette corrélation entre le taux de rendement et les flux d'IDE en se basant des données statistiques des États-Unis tel que Weintraub¹³⁸. Ainsi que d'autre ont rejeté clairement cette corrélation tout en précisant que la variable de rendement est plutôt une précondition des mouvements du capital de l'IDE Bandera et Wheat¹³⁹.

Ainsi, un territoire peut être défini comme attractif lorsqu'il présente un taux de profits le plus élevé dans un secteur d'activité donné, sans barrière à l'entrée et sans d'autres obstacles à l'échange libre, y attire les firmes étrangères du même secteur, qui ne sont pas contraintes par les risques d'implantation et par d'autres obstacles liés à l'environnement global du climat de l'IDE et qui créent des imperfections du système des prix.

Cette rareté des facteurs et les disparités internationales de leurs rémunérations, qui poussent à leur déplacement, pourrait donc donner une première explication, mais partielle, aux implantations directes à l'étranger. Le raisonnement de la théorie pure du commerce international pourrait ainsi expliquer un investissement direct "vertical". Celui qui cherche à intégrer des stades successifs du processus de productions répartis sur des pays différents¹⁴⁰ pour l'élaboration d'un produit fini unique. En revanche, un tel raisonnement est limité et très insuffisant. Car il reste muet devant le fait des investissements directs "horizontaux" devenus de plus en plus importants, et qui visent des productions semblables dans des pays à caractéristiques douanières, factorielles et géographiques proches¹⁴¹.

¹³⁸ Weintraub R., (1967), " *Studio empirico sulle relazioni du lungo andare tra movimenti di capitali rendimenti differenziali*" rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, vol.14 5-401 cité dans agarwal(1980).

¹³⁹ Bandera V.N. et Wheat JT, (1968): " *US direct investment and domestic markets in Europe*", *Economica internazionale* vol21, pp: 117-33.

¹⁴⁰ Lasuderie duchêne B.,(1982), " *décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale*", in Bourguinat H., "internationalisation et autonomie de décision", *Economica*, Paris.

¹⁴¹ Guir R. et Crener M.A., (1984), " *l'investissement direct et la firme multinationale*", Ed. *Economica*.

Dès lors, l'explication des facteurs de localisation des IDE de Mundell dissimule plusieurs lacunes à savoir : les flux des exportations et des IDE peuvent être complémentaires et non pas souvent substituables¹⁴².

B. Attractivité par effet d'agglomération

Les théories classiques de la localisation prolongée à l'étude de l'IDE, considèrent l'IDE et son attraction, comme un phénomène prédéterminé. Mais par une loi géographique régissant la ventilation spatiale des implantations selon la localisation naturelle des facteurs de production et de marché.

1. Attractivité liée à la localisation des facteurs de production

Les théories classiques de la localisation spatiale ont puisé leur force explicative à l'espace locale, régional ou national. C'est pourquoi à cause de cette conception étroite elles n'ont pas aujourd'hui le pouvoir d'expliquer la question de la mobilité des projets d'investissement à l'échelle mondiale, et donc celle de l'attractivité. Les FMN organisent désormais leurs activités à l'échelle planétaire. Elles s'implantent dans différents espaces selon leurs offres de facteurs de localisations.

Selon les théories de l'économie de la localisation, l'implantation optimale est une fonction soit des coûts et des disponibilités en qualité et en quantité suffisante des facteurs de production (ressources naturelles, travail, capital, technologie), soit de la taille et de la dynamique du marché, soit en fonction des deux à la fois. Elle est déterminée par la position géographique ou spatiale discrète de tels facteurs géographiques de localisation.

D'une part, dans les ressources naturelles et énergétiques (matières premières) et dans la force de travail (la population active). Ou dans l'existence et l'interdépendance des "aires" de marché selon la thèse de Hotelling¹⁴³ et ses divers prolongements. Sur ce point de ventilation des activités économiques des firmes en général, les développements récents de

¹⁴² Kojima K.,(1975), "*international trade and foreing investment: substitute or complements?*", Hitotsubashi Journal of Economics,06-75, Kojima K. (1978) , (1985) op.cit.

¹⁴³ Hotelling H, (1929): "*stability in competition*", The Economic Journal, Vol. 39, N°. 153. March, 1929, pp 41-57.

la NEG, discipline qui est née en effet au cours des années 90¹⁴⁴, analysent Plus finement le rapport complexe entre la décision de localisation des projets d'IDE, taille des marchés et coût des facteurs de production¹⁴⁵. Sous les hypothèses centrales de la concurrence monopolistique et de préférence diversifiée des consommateurs, ils mettent en évidence le rôle des forces d'agglomération et de dispersion des activités dans l'espace pour mieux comprendre le phénomène de l'attractivité territoriale.

L'IDE peut en effet être appréhendé ici par l'explication des déterminants de la localisation internationale des activités des firmes en fonction des structures des échanges commerciaux (effet de taille de marché) et des caractéristiques spatiales à l'instar des coûts de transports.

La théorie de la localisation renouvelée par la NEG nous enseigne que l'existence et la disponibilité de certaines matières premières sur un espace géographique peuvent inciter les firmes concernées et susceptibles de les exploiter dans leurs avantages compétitifs à se localiser près de ces ressources, ne serait que pour minimiser leurs coûts de transport.

Si cela dépend aussi du poids des autres facteurs de localisation telle que la MDO et le marché dans la décision d'implantation, la forte attraction exercée par les lieux d'approvisionnement en matières premières fait de celle-ci un déterminant absolu des localisations de firmes concernées. L'attractivité territoriale dans ce cas précis peut être dite une attractivité naturelle basée sur les seules richesses naturelles.

En revanche, le poids des matières premières pour l'IDE ne représente actuellement qu'un intérêt faible à la localisation. Cela est constaté surtout pour les industries légères et à localisations libres et flexibles "comme celle de services" et qui accaparent désormais la part du lion dans le phénomène actuel des flux mondiaux d'IDE mobiles. Cette évolution est la conséquence, d'une part, de la possibilité de dissocier les lieux de production et de consommation. D'autre part, de la chute considérable des coûts de transport suite aux mutations technologiques profondes qui ont secoué la totalité des activités et des domaines

¹⁴⁴ Krugman P.R., (1991b), "*increasing returns and economic geography*", journal of political economy, vol.99, n°3, pp: 483-499.

¹⁴⁵ Baldwin R.E., Forslid R., Martin Ph., Ottaviano G. et Robert-Nicoud F., (2003), "*Economic geography and public policy*".

économiques¹⁴⁶. En général, les matières premières dans la structure des coûts tendent à la baisse dans une grande majorité des activités des firmes. Ce qui explique la "désertification" des entreprises multinationales de certains territoires autrefois attractifs par leurs seules richesses naturelles vers d'autres qui offrent d'autres ressources alternatives ou des infrastructures de base performantes et permettant l'acheminement efficace de telles ressources.

Si l'explication de la matière première n'est pas d'ordre stratégique pour la firme, celle-ci se localise en fonction des autres déterminants de l'implantation optimale (MDO, marché... etc.).

Dans ce cas, l'existence d'infrastructures performantes, des réseaux de transport (aérien, routier, ferroviaire, maritime...) et de communication (téléphone, fax, satellites, télématique, téléconférence...) constituent autant de facteurs de localisation des activités et donc d'attractivité territoriale. Car, ils établissent une liaison entre le lieu de la matière première et celui de la firme mère dont les filiales dispersées mondialement se communiquent et prennent des décisions en temps réel.

La MDO, comme l'ont souligné les théories de localisation, peut aussi jouer un rôle déterminant dans l'implantation internationale des firmes selon sa disponibilité à faible coût et surtout selon son degré de qualification et de compétences. Elle trouve son origine dans l'existence d'une population active importante concentrée dans des bassins d'emplois. Cette concentration peut être due généralement à des raisons historiques géographiques ou culturelles, et surtout comme l'explique la NEG à la disponibilité de moyens de transports et de communication efficaces.

De tels moyens s'ils sont propices à l'apparition de bassins d'emploi ou à la constitution de gisement de MDO bon marché, ils stimulent également la diversité et le niveau des qualifications qui sont à la base de la productivité réelle. Ce qui attire à la fois les firmes en besoin d'une MDO de masse et celles désirant des qualifications nettement supérieures dans le but d'une localisation optimale. Par ailleurs, les implantations des firmes encouragent à leur tour l'élargissement des bassins d'emploi existants et la venue d'une

¹⁴⁶ Mérenne-schoumakher B., (1991), "*localisation des industries*", Ed, Nathan.

MDO nouvelle. Ce qui débouche sur un mouvement auto-entretenu d'attraction entre la localisation du facteur de travail et celle des projets d'IDE des firmes¹⁴⁷.

L'origine de ce mouvement peut remonter, selon Krugman¹⁴⁸ à un accident historique qui favorise avec le temps la concentration des facteurs de production et de localisation en général et non seulement du facteur travail en particulier. En général, l'agglomération des travailleurs, due aux conditions de coût de la vie, augmente aussi à la fois le nombre de variétés de biens produits et le revenu réel et, en même temps, elle favorise la baisse des prix. Ce qui engendre une diversité et un pouvoir d'achat qui stimulent le bien-être des consommateurs et la taille/dynamique des marchés. Donc de nouveaux et travailleurs et alors de nouvelles firmes seront ainsi attirées suite à la création d'une causalité circulaire issue de la combinaison des effets d'accès aux marchés et de coût de la vie.

La MDO qualifiée contrairement à celle non qualifiée qui se trouve actuellement en abondance dans les PED et dans une moindre mesure dans certains pays développés est rare. Alors, l'attraction d'un bassin d'emploi ne s'exerce que sur les investissements demandeurs de qualité/quantité de MDO y existante. La rareté du facteur travail ou son degré de disponibilité/qualité influence le niveau de sa rémunération. Ainsi un bassin d'emploi est attractif pour les firmes tant que la qualité du travail y est suffisante et sa rémunération y est bon marché relativement à d'autres bassins. C'est là l'une des explications fréquentes des délocalisations massives des productions intensives en MDO vers les pays à bas salaires soulignés, par le rapport de 1993 d'Arthuis J¹⁴⁹.

Néanmoins, dans des activités où la haute qualification est requise à l'instar des fonctions R et D, marketing, ingénierie bancaire et financière, consulting et autres services à haute valeur ajoutée et intensive en technologie et en savoir, le bas coût salaire n'est pas un déterminant majeur d'une meilleure localisation des firmes, de leur IDE et donc de leur attraction.

¹⁴⁷ Ottavino G. et Puga D., (1997), " *l'agglomération dans l'économie mondiale*" Economie internationale, n°71, pp 75-100.

¹⁴⁸ Krugman P. (1991): « *Increasing Returns and Economic Geography* », in The Journal of Political Economy, Vol.99, n°3, pp. 483-499.

¹⁴⁹ Arthuis J., (1993), " *rapport sur les délocalisations d'activités dans les pays à bas coûts de MDO*", Paris, Matignon.

Dans ce cas, seules les compétences comptent pour consolider la compétitivité de travail qui doit expliquer les flux d'IDE et non pas celui des salaires nominaux. Petrochilos¹⁵⁰ a montré en 1989 que ce différentiel des productivités du travail peut bien expliquer partiellement l'afflux des IDE vers des pays à hauts salaires.

En résumé, il est certain que le coût du capital, la disponibilité et la qualité des richesses naturelles, le savoir-faire, la flexibilité du facteur travail en plus de sa disponibilité, sa durée, son prix et sa souplesse des réglementations de marché d'emploi sont des éléments déterminants du coût de production, de la localisation des projets d'IDE des firmes et donc l'attractivité territoriale. L'ensemble de ces qualités du facteur travail détermine sa productivité, elle-même fonction de son efficacité organisationnelle et de la nature de la technologie et des autres facteurs combinés dans les fonctions de production des firmes.

Néanmoins, du fait de la concentration des FMN et de leurs opérations d'IDE essentiellement dans les pays de la triade élargie, à niveau de développement proche, ce sont les analyses des stratégies horizontales d'implantations qui semblent être les plus pertinentes¹⁵¹. Les FMN suivant des stratégies monopolistiques ont tendance, selon la NEG, à se localiser sur les grands marchés et exporter vers les petits. Ce qui nous incite à détailler le rôle de la taille et la dynamique du marché domestique dans l'attraction de l'IDE.

2. L'attractivité par la taille et la dynamique du marché

L'objectif de la firme peut prendre d'autres dimensions à part la recherche de résultats financiers en termes de rendement ou la minimisation de coût de production. Son opération d'IDE peut-être effectuée dans le but notamment de maximiser le revenu de ses ventes, d'élargir sa part de marché en accroissant son taux de pénétration. Dans ce contexte, la taille suffisante du marché d'un pays mesurée par la taille de son économie nationale PIB et également l'un des facteurs déterminants de son attractivité territoriale.

Les investisseurs ne tablent pas seulement sur la seule taille de marché dans leur objectif de maximisation des ventes. Ils étudient et anticipent parallèlement sa dynamique dans le

¹⁵⁰ Petrochilos G.(1989), " *foreign direct investment and the development process: the case of Greece*", aldershot, avebury.

¹⁵¹ Helpman E., (1984), op. cit.

temps et selon les activités. Car la taille et la dynamique du croissant du marché sont ensemble pour la firme un levier de compétitivité imparable qui permet notamment la maîtrise et la baisse des coûts via l'exploitation des économies d'échelle. Sans oublier que les coûts d'échange élevés poussent les firmes à approcher leurs clients et à s'établir auprès des consommateurs.

De telles stratégies de multilocalisation à l'horizontale sont efficaces si les avantages de proximité l'emportent sur les avantages de concentration. Les premiers se résument dans les effets bénéfiques d'une implantation près des consommateurs, tandis que les seconds s'identifient aux économies d'échelle Hostman et Markusen¹⁵². Lorsque ces derniers prédominent sur l'effet proximité du consommateur, la firme choisira l'export de ses biens et service au lieu de s'implanter à l'étranger, mais à condition que les coûts de transport et d'autres de transaction ne sont pas excessifs et contrecarrent ainsi l'effet bénéfique de la concentration.

Par ailleurs, l'explication de l'IDE par l'objectif de la firme d'exploiter les avantages offerts par un marché suffisamment grand et dynamique peut être à l'origine inspirée des théories néoclassiques de l'investissement domestique. L'idée est que la firme augmente ses efforts d'investissement surtout pour satisfaire la demande qui lui est destinée sur le marché, sous contrainte de maximisation de profit.

La majorité des tests empiriques¹⁵³ qui ont été entrepris sur les flux d'IDE ont bien justifié une corrélation positive entre le niveau de revenu par tête représentant le pouvoir d'achat des habitants d'un pays et sa part dans l'IDE entrant. Finalement, la taille de marché domestique n'est vraiment un déterminant d'IDE que si ce dernier a pour cible de servir le marché d'implantation. Dans le cas où il est entrepris dans des productions destinées à l'export, cette hypothèse de taille et de dynamique de marché hôte comme facteur d'attractivité territoriale ne tient plus solidement.

¹⁵² Hostman J.I. et Markusen J.R. (1992), "*Endogenous Market Structures in International Trade*", *Journal of international economics*, vol.70, pp: 29-109.

¹⁵³ Moore M.O., (1993), wang et swain (1995) ont utilisé la variable de PIB réel comme une approximation de la taille du marché. Ils ont montré que celle-ci est un déterminant significatif des flux d'IDE

Par conséquent, la taille du marché si elle est un déterminant majeur dans l'attraction des IDE substitut aux importations, elle n'est qu'une composante non exclusive de l'attractivité territoriale. Les décisions d'implantation à l'étranger et le phénomène de l'attractivité sont sans doute liés à d'autres facteurs et considérations à part celles de différentiels de rendement nominal résultant de la rareté factorielle relative et celles de taille de marché.

C. Attractivité par offre de conditions de minimisation du risque

La proposition qui consiste à introduire dans notre raisonnement, l'aversion envers les risques pour expliquer les flux d'IDE, et donc une partie de l'attractivité des territoires, peut à l'origine s'inspirer des apports de la théorie de sélection et de diversification du portefeuille. Cette théorie nous enseigne que les stratégies de diversification de portefeuille d'investissement permettent à l'investisseur la gestion et la minimisation du risque encouru. La mobilité et le choix d'implantation des projets d'IDE des firmes dans une même logique pourraient être guidés également par l'objectif de minimisation des risques en diversifiant non seulement les activités, mais également leurs sites de localisation.

L'implantation directe et nouvelle de la firme "green field", faute d'informations faibles sur l'environnement des affaires et suite à des coûts et risques (politiques, pays...) élevés associés à l'éloignement, peut-être moins intéressante pour la firme. Un manque de stabilité macroéconomique ou sociopolitique dans un pays donné entravera sans doute ses entrées d'IDE. L'instabilité politique, par exemple, accroît le risque pays en rendant les modifications institutionnelles et légales difficilement prévisibles. Plusieurs études empiriques ont souligné l'importance de cette variable de risque politique dans l'attractivité des IDE (Kobrin S.J.1976)¹⁵⁴, (Bevan A. et Estrin S. 2000)¹⁵⁵. Telles études ont utilisé généralement des variables de contrôle pour capter l'effet de l'environnement politique sur l'IDE.

¹⁵⁴ Kobrin S.J., (1976), "*the environmental determinants of foreign direct investment: an ex post empirical analysis*", the journal of international business studies, vol.72, pp: 29-42.

¹⁵⁵ Bevan A. and Estrin S. (2000): "*the determinants of foreign direct investment in transition economies*". The davidson institute, working paper series, n°342.

Alors dans un univers risqué où la stratégie de diversification est très pertinente, les firmes porteuses de projets d'IDE préféreraient sans doute l'option la plus opportune : investir dans les entreprises compétitives déjà présentes sur place (participation dans le capital social, rachat pour contrôle, partenariat et joint-venture... etc.) que de procéder à un IDE propre ou à une implantation nouvelle. L'existence de telles entreprises prêtes à accueillir le capital étranger sous forme de participation au capital social représenterait alors un facteur d'attractivité de leur territoire d'origine, mais non pas pour la modalité d'IDE "Green Field" qui est l'objectif fondamental et le plus intéressant pour une politique efficace de l'attractivité territoriale.

Jusque là, l'explication des déterminants de la mobilité planétaire des projets d'IDE, est très partielle et incomplète, même si l'on a pris les risques afférents à l'opération de l'implantation à l'étranger. Car les FMN sont guidées dans leurs décisions d'IDE surtout à moyen terme par d'autres facteurs liés aux interventions externes au marché, particulièrement aux comportements des autorités territoriales affectant le climat d'investissement dans un cadre institutionnel donné.

1. Attractivité révélée par la qualité des institutions

L'attractivité territoriale pour les projets d'IDE certes elle peut être basée sur la précondition du rendement réel maximal. Mais d'une autre part, la décision de localisation est spécifiquement ancrée initialement dans les avantages comparatifs intransférables des pays d'origine. D'autre part, le flux d'IDE est, en théorie, inintelligible dans un univers de concurrence complète, de libre échange et sans obstacle tel que l'intervention publique (droits de douane, subventions, fiscalité, réglementation...) et les autres imperfections des marchés¹⁵⁶. Car les marchés internationaux y seraient servis efficacement par les flux commerciaux.

Étant ceci, l'objectif de l'IDE peut prendre également d'autres dimensions comme le détournement ou l'exploitation de l'action publique du territoire d'achat. Celle-ci prend des formes de restrictions aux flux commerciaux et financiers, ou de variations de change, de la fiscalité, ou encore, des réglementations incitations entreprises dans des buts divers. En

¹⁵⁶ Michalet C-A, (1998); "le capitalisme mondial"

introduisant dans l'analyse le rôle des frontières nationales, nous soulignons tour à tour ces nouvelles variables comme facteurs déterminant l'attractivité territoriale.

2. Attractivité révélée par les restrictions aux flux financiers et commerciaux

La décision d'IDE peut être la réponse du simple fait que la firme rencontre dans ces opérations d'investissement en portefeuille des restrictions plus lourdes et plus coûteuses, de la part du gouvernement du pays de destination, que dans celles d'IDE¹⁵⁷. Cela a expliqué vraisemblablement les flux d'IDE vers certains PED, à cause particulièrement d'une présence des obstacles différents aux mouvements des fonds vers ces pays et, en même temps, des structures financières rudimentaires handicapant l'efficacité et la fluidité de leurs marchés financiers.

Ces restrictions internationales aux mouvements des flux financiers affectent aussi les décisions d'IDE. Les rapatriements des bénéfices ou d'autres fonds de la filiale vers la maison mère sont généralement soumis à la taxation¹⁵⁸.

De ce fait, les investisseurs préfèrent de s'engager dans l'extension de leur IDE initial, ou dans la création d'autres implantations nouvelles en réinvestissant leurs bénéfices non distribués, ils choisissent alors un mode de financement interne à leur organisation.

De même, en cas de barrière douanière ou d'autres restrictions commerciales, l'IDE peut être une alternative à la firme qui le substitue à ses exportations pour servir le marché étranger protégé. C'est donc le fait qu'il existe une barrière commerciale restrictive aux flux des exportations qui pousse les firmes exportatrices à s'engager dans des opérations d'IDE¹⁵⁹.

Certes, le facteur initial de l'attractivité est ici le marché domestique, mais ce dernier aurait pu être alimenté par l'export si le pays d'accueil affiche un degré d'ouverture satisfaisant.

¹⁵⁷ Agmont.T and Lessard D.R., (1977): "*investor recognition of corporate international diversification*", journal of finance, vol.32, pp. 55-1049.

¹⁵⁸ Hartman D.G.(1985), : "*tax policy and foreign direct investment*", journal of public economics, vol 26, pp: 107-21.

¹⁵⁹ Blonigen B.A. et Feenstra R.C. (1996),"*Protectionist Threats and Foreign Direct Investment*", NBER Working paper, n°5475.

Les barrières douanières peuvent donc révéler l'attractivité de certains territoires par la taille ou la dynamique de leur marché.

3. Attractivité révélée par la variable de change

Les variations relatives des valeurs des devises suite aux politiques ou aux mécanismes de marché de change peuvent aussi être à l'origine des flux d'IDE et donc un facteur révélateur de l'attractivité territoriale. A contrario des pays à faibles devises, les pays à forte devise permettent à leurs firmes de s'implanter facilement à l'étranger. Celles-ci profitent sur le marché des capitaux de conditions de financement et d'emprunt plus favorables que les firmes locales, notamment à cause de la réputation de leur devise d'origine par son risque de change faible.

L'IDE peut se faire des pays à forte devise vers les pays à faibles devises¹⁶⁰. Car, une dépréciation ou dévaluation de la monnaie domestique renchérit les actifs étrangers. En même temps, elle rend les actifs domestiques relativement bon marché pour les investisseurs étrangers, ce qui attire les IDE.

Ainsi le taux de change, en particulier le taux de change réel est sans doute une des variables affectant l'attractivité territoriale des pays. Mais, ce résultat est à nuancer pour deux raisons : le taux de change réel ne peut nous éclairer les flux d'IDE croisés entre pays d'une même zone monétaire, et il n'explique pas la concentration des IDE dans certaines activités et dans certains espaces géographiques. Il existe donc d'autres déterminants de localisation non encore examinés, et qui représentent d'autres facteurs d'attractivité territoriale tels que le rôle de la fiscalité.

4. Attractivité liée aux politiques fiscales

La politique fiscale mise en œuvre par les différents gouvernements peut être un déterminant important dans la décision de la localisation des IDE et de son financement. Elle joue donc un rôle non négligeable dans l'attractivité territoriale des pays. Car elle

¹⁶⁰ Aliber R.(1971): "*the multinational enterprise in a multiple currency world*" in Dunning J.H., ed, "the multinational enterprise" allen and inwin, London.

affecte directement, à la fois la profitabilité des projets d'investissements domestiques et à l'étranger.

La FMN, dans ces décisions d'investissement (domestique et étranger), est donc amenée à comparer les scénarios d'implantations possibles selon leur profitabilité relative affectée ici particulièrement par le système d'imposition pratiqué dans chaque territoire national. Dès lors, un alourdissement des charges fiscales peut être à l'origine de la fuite des projets d'investissements et, en même temps, un obstacle majeur devant les entrées d'autres projets. Ceux-ci s'achemineront dans cette vision simpliste vers des endroits où les charges fiscales sont relativement faibles.

Un éclairage récent sur la concurrence fiscale et la dynamique des localisations des activités des firmes est apporté par la NEG. Celle-ci montre, d'une part, qu'une décision de politique publique à l'instar d'un choix de taux d'imposition peut susciter un mouvement soudain des activités. D'autre part, cet effet d'imposition est fonction à la fois de la situation initiale avant la décision publique, et surtout, du degré d'agglomération et de polarisation des activités concernées par cette politique fiscale.

Il est possible de déterminer un écart d'imposition soutenable par rapport aux pays "concurrents" en dessous duquel les activités ne se délocalisent pas à cause de la pression fiscale. Cet écart d'imposition et qui est permis par une "rente d'agglomération" est profondément dépendant du degré de l'ouverture commerciale. Quand celle-ci est trop forte ou trop faible, la rente d'agglomération disparaît, et les taux d'imposition entre pays concurrents convergent, sous peine de mouvement des activités vers les endroits à moindre pression fiscale. L'intensité de tel mouvement est fonction des degrés de polarisation des activités et de l'ouverture commerciale¹⁶¹.

De ce sens, l'impact de la fiscalité sur la localisation des activités est plus complexe qu'on l'imagine. L'idée selon laquelle la concurrence fiscale conduirait à des taux d'imposition socialement faibles est rejetée, la justification de ce rejet est rappelée dans les modèles de

¹⁶¹ Baldwin R. et Krugman P., (2004): *"Agglomeration, Integration, and Tax Harmonization"*, european economic review n°48.

concurrence fiscale à la Wildasin¹⁶², par contre ces taux d'imposition peuvent devenir plus élevés qu'à l'optimum social si l'on introduit un bien public qui stimule la productivité du capital. L'attractivité territoriale peut être concurrencée par d'autres conditions de localisation intéressantes et plus particulièrement par d'autres comportements étatiques surtout en matière d'incitations et de réglementations.

5. Attractivité liée à la qualité des institutions : rôle des incitations et réglementations

La localisation des projets d'IDE est dictée par le retour sur investissement à moyen et long terme. Un tel retour sur investissement dépend principalement des performances et de la productivité de l'économie du pays d'implantation dans son ensemble et donc de son bon fonctionnement. Ce dernier nécessite des institutions efficaces, véritable levier de la croissance économique¹⁶³. La qualité de telles institutions est à rechercher dans l'ensemble des procédures, des règles ou normes juridiques et réglementaires qui réduisent l'incertitude et les risques que rencontrent les agents économiques dans leurs décisions¹⁶⁴.

Une grande partie de la littérature sur IDE souligne le rôle prépondérant des déterminants économiques dans son attraction. Cependant, les réglementations instaurées par les gouvernements peuvent jouer aussi le rôle favorable ou défavorable aux activités des FMN. Celles-ci, dans leur décision d'IDE, sont encouragées par des mesures d'incitations différentes, mais aussi, elles sont découragées dans certaines activités par des restrictions réglementaires nombreuses. Le comportement des autorités est visiblement apparent dans le cas des FetA versus IDE "Greenfield"¹⁶⁵. La première modalité d'investissement est souvent indésirable et s'affronte donc à des restrictions multiples notamment de propriété ou de taille, tandis que la deuxième est appréciable parce qu'elle est supposée créer des capacités locales nouvelles et des conditions de concurrence supplémentaire. Elle suscite donc la convoitise des gouvernements afin de les attirer sur leurs territoires nationaux.

¹⁶² Wildasin D.E. (1988), "*Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition*", journal of public economics, vol.49, pp: 40-229.

¹⁶³ FMI (2003), «*Growth and institutions*», world economic outlook, chap 3.

¹⁶⁴ Rapport sur le développement dans le monde (2005), "*un meilleur climat d'investissement pour tous*" banque mondiale, USA.

¹⁶⁵ Buckley P.J. et Casson M. (2000), "*foreign market entry: a formal extension of internationalization theory*", in Casson M., ed, "*Economic of international business*", cheltenham, Edward Elgar.

Selon Buckley et Casson, c'est la structure du marché qui détermine le choix des autorités entre l'accueil d'implantation ou de F et A.

Les incitations à l'investissement, forment l'une des composantes actives de la politique de l'attractivité territoriale dès moment où elles sont le fruit des politiques favorisant la FMN et affectant positivement la profitabilité de ses projets d'IDE¹⁶⁶. Elles regroupent des pratiques promotionnelles allant des mesures fiscales et financières à l'offre d'accord préférentiel et des services divers à l'investisseur. Parmi les mesures fiscales qui ont montré leur rôle dans l'attraction territoriale des IDE c'est la baisse d'impôt et taxes, l'exonération des droits de douane, la permission de politique d'amortissement accéléré, est certains des déterminants les plus répondus. Alors que les incitations financières se résument, entre autres dans l'offre de subventions diverses et de titres de garanties. Quant aux accords préférentiels, ils peuvent prendre différente forme telle que, l'offre de droit de monopole sur le marché, une protection contre la concurrence des importations ou de possibilité de contrat public préférentiel en exploitant certain marché protégé ou facteurs de production spécifiques (énergie, infrastructure...) à des conditions des coûts et de prix discriminants et défiant toute concurrence .

Ces incitations peuvent devenir des limites à l'attraction, d'abord, elles faussent la concurrence et risquent de mettre en péril l'efficacité économique de l'IDE (leahy et Montagna(2000)¹⁶⁷) et donc le rôle de l'attractivité territorial dans le développement global du pays hôte. Ensuite, si ces incitations permettent à un territoire d'attirer plus d'IDE, notamment celui des petites entreprises qui n'ont pas de l'expérience dans la multinationalisation, cela se fait au détriment d'autres territoires attractifs potentiels. Ce qui engouffre les autorités territoriales dans des politiques de surenchère qui mènent au gaspillage sans renforcer leur attractivité effective. Enfin, cette incitation n'est pas un déterminant de localisation au stade initial de la décision d'IDE, elle ne doit être engagée que comme un complément aux fondamentaux (prérequis) de l'attractivité¹⁶⁸, notamment

¹⁶⁶ Head K. et Ries J. (2001): « *Overseas Investment and Firm Exports* », in *The Review of International Economics*, Vol.9, n°1, pp. 108-122.

¹⁶⁷ Leahy et Montagna(2000) "*Uninisation and foreign direct investment: challenging conventional wisdom?*" *Economic Journal*, vol110, pp: 80-92.

¹⁶⁸ Michalet C.A(1997), " la séduction des nations"

lorsque la décision d'IDE est prise sur la base du rendement réel associé au risque et à d'autres considérations d'implantation plus intéressantes.

En résumé, il est évident que si les pouvoirs publics n'ont pas d'influence sur quelques facteurs génériques de localisation, tels que la géographie et les dotations en ressources naturelles, ils peuvent, toutefois, via leurs politiques et comportements différents affectant le climat général de l'investissement, jouer un rôle primordial dans la révélation de leur attractivité territoriale réelle. Leurs actions concrètes, dans le cadre d'"infrastructure de gouvernance", à travers le choix d'orientations en matière de politiques réglementaires et fiscales favorables aux affaires, à travers la fourniture de biens/services publics, des infrastructures et des équipements diversifiés, fiables et efficaces, leur action sur les marchés financiers et d'emploi, sur la sécurité des droits de propriété et d'entreprendre, et sur d'autres éléments plus généraux de la gouvernance telle que la corruption et les autres dysfonctionnements du système administratif et judiciaire, sont un moyen d'encourager la décision d'investissement des firmes. Car elles incitent celle-ci, par l'impact qu'elles peuvent avoir sur les coûts (salaires, transports des MP, impôts...), sur les risques et sur les obstacles à la concurrence, tout en leur offrant efficacement des opportunités de marché qui se présentent.

III. Facteurs d'attractivité révélée par la nouvelle conception de la firme

L'étude de la deuxième friction la structure d'entreprise, qui introduit d'autres éléments de la concurrence imparfaite, nous permettra de découvrir des facteurs supplémentaires de l'attractivité. Nous allons voir que l'introduction de la nouvelle conception de la firme qui possède un avantage spécifique permettant une émancipation vis-à-vis de son territoire d'origine dans un monde imparfait, révélera d'autres déterminants d'IDE. Ces déterminants sont liés particulièrement, aux stratégies organisationnelles, aux comportements de chaque firme et à ses modalités d'implantations plus qu'aux spécificités territoriales de localisation.

Le modèle H.O.S sur lequel notre raisonnement s'est appuyé au départ est une théorie d'équilibre général statique du commerce international. Il se base sur l'hypothèse d'homogénéité des produits et sur des fonctions de production identiques

internationalement : il ne tient pas compte des variables de l'innovation, de l'écart du changement technologique entre pays.

Pour introduire ces dernières variables dans notre raisonnement initial, afin d'en dégager d'autres facteurs d'attractivité territoriale, il nous suffit de raisonner en dehors du postulat de concurrence complète et d'éliminer la conception traditionnelle de l'entreprise point de rencontre de facteurs en faveur d'une autre conception plus appropriée. Celle qui fait de la firme une unité décisionnelle, une institution et une organisation capable d'innover, de grandir et de créer des avantages concurrentiels dynamiques, spécifiques et facilement transférables dans le temps et dans l'espace. Tels avantages concurrentiels, monopolistiques et oligopolistiques, en terme d'actifs intangibles sont résumés par JH Dunning¹⁶⁹ dans le concept "d'Ownership".

Ils permettent à la firme une croissance soutenue et une émancipation rapide vis-à-vis des avantages comparatifs de son pays d'origine. D'où la nécessité d'une conception dynamique des facteurs d'attractivités.

A. Les facteurs d'attractivité dans la théorie de CVP

À la lumière des analyses de la thèse du CVP, nous pouvons soulever au moins quatre facteurs déterminants de l'attractivité territoriale : l'innovation/technologie créant des écarts technologiques entre territoires nationaux, le coût de production qui est le facteur le plus classique, la concentration technologique liée au niveau de développement et, enfin, l'existence des firmes locales compétitives.

1. Attractivité liée à la capacité de production de connaissance et d'innovation :

L'attachement de la firme à son territoire d'origine s'explique par un fait majeur : l'innovation est avant tout le résultat d'un processus d'accumulation des connaissances et des expériences propres. Or, cette innovation, produite souvent par l'entreprise elle-même, est censée être à l'origine de son émancipation à l'égard de son territoire d'origine, nécessite des caractéristiques spécifiques dépassant parfois l'espace de telle firme et même

¹⁶⁹ Dunning J.H(1977), "trade, location of economic activity and the MME: A search for an eclectic approach", in OhlinB.,Hesselborn P.O. et wijkman P.M. eds, "the international allocation of economic activity", london, macmillan.

l'espace de son pays d'origine. Fréquemment, de grands efforts de R et D¹⁷⁰, des moyens de financement et des qualités scientifiques énormes et complexes, que l'entreprise à elle seule implantée dans son territoire national est souvent incapable de réaliser, sont nécessaires pour rester dans la course mondiale à la compétitivité.

Les pouvoirs publics exprimant l'autorité territoriale interviennent souvent et suivant des comportements divers. Ils encouragent la production des connaissances formelles et tacites via des programmes de coopération et de recherche fondamentale et appliquée, dans des laboratoires spécialisés, publics ou privés, et en faveur du développement des entreprises implantées sur le territoire national. Ils participent à la production et à diffusion de l'innovation via l'organisation des acteurs divers constituant le territoire national.

L'innovation une fois aboutie sera exploitée par ces derniers y compris les entreprises nationales et étrangères concernées, soit dans la production de nouveaux produits, soit dans la mise en place de nouveaux procédés de production plus performants et plus compétitifs sur le territoire national ou étranger. C'est pourquoi elle est une composante active de l'attractivité territoriale surtout pour les activités à forte intensité en savoirs technologiques et scientifiques.

Cette innovation qui peut être aussi le produit propre à l'entreprise seule est une arme redoutable contre BAE établie sur les marchés par ses rivales domestique et étrangère. Car, elle est la principale source de ses avantages compétitifs ou spécifiques, et sa libre diffusion est loin d'être réaliste dans un monde où les imperfections des marchés règnent et où la connaissance est propre à son producteur qui a dépensé pour sa conception et sa protection.

Le territoire composé de toutes ses caractéristiques et acteur qui participent, à côté de l'entreprise, à la conception et à la réalisation des innovations crée des rapports forts entre celle-ci et son site d'implantation. De tels rapports participent à la création et au renforcement d'écart technologique entre territoires nationaux différents.

¹⁷⁰ CNUCED(2017) : World Investment Report « l'investissement et l'économie numérique »

C'est cet écart qui peut être à l'origine, de l'attractivité territoriale des projets d'IDE, surtout pour les activités à haute intensité technique et en savoirs, qui semblent plus concentrées géographiquement que les autres activités de production, quels que soient l'indicateur et le découpage régional retenus¹⁷¹. D'où la nécessité dans la théorie "néo-technologique", principalement celle de Vernon, d'écarter l'hypothèse trop restrictive (du modèle H.O.S) de l'homogénéité internationale des fonctions de production.

2. Attractivité par le coût de production

Une fois, la différence des technologies entre pays est introduite, c.-à-d. l'existence des disparités dans les manières de combiner les facteurs de productions pour les entreprises différentes, les dotations factorielles et les avantages comparatifs fondés sur les écarts de productivité des travailleurs, ne sont plus des déterminants prédominants des spécialisations et des localisations des activités productives et commerciales. En revanche, ils restent pour les entreprises et dans un souci de minimisation des coûts des éléments explicatifs, de leurs localisations à l'échelle internationale, et donc des facteurs de l'attractivité territoriale dans certaines activités bien précises.

À la ligne de l'analyse ricardienne des avantages comparatifs, Vernon¹⁷², dans sa théorie du CVP s'est basé sur la thèse de l'écart technologique de Posner¹⁷³ pour expliquer et les échanges commerciaux et les mouvements d'internationalisation des firmes (Américaine après la guerre). Il a montré que la hiérarchisation des pays, faite à travers leurs écarts technologiques, oriente les flux commerciaux et d'IDE selon des phases successives du CVP des firmes, des pays les plus développés vers ceux qui sont moins.

Cette thèse du CVP était considérée parfaitement recevable pour certains qui l'ont considéré telle une explication du processus de la décision d'investissement des firmes¹⁷⁴. Tandis que d'autres ont souligné qu'elle est applicable juste aux industries à forte intensité et dynamique technologique¹⁷⁵.

¹⁷¹ Mouhoud E.M. (2002) "*division internationale du travail et économie de la connaissance*" in Vercellone C., ed, "sommes nous sortis du capitalisme industriel", Paris, la Dispute.

¹⁷² R. Vernon (1966) op. cit

¹⁷³ Posner M.V. (1961), "*international trade and technical change*", oxford economic papers vol.13, pp: 323-41.

¹⁷⁴ Buckley P.J. et Casson M. (1976), "*the future of the multinational enterprise*", Macmillan, Londres.

¹⁷⁵ : Solomon L.D. (1978), "*multinational corporations and the emergin world order*", port washington, NY, Kennikat Press.

Dans les deux premières phases du cycle, celle du lancement et de croissance, la question de l'investissement à l'étranger, et parallèlement celle des projets d'IDE à l'échelle internationale, ne sont pas posées. Car la phase du lancement du produit nouveau est ancrée entièrement dans les deux premières phases du cycle, celle du lancement et de croissance, la question de l'investissement à l'étranger, et parallèlement celle des projets d'IDE à l'échelle internationale, n'est pas posées. Car la phase du lancement du produit nouveau est ancrée entièrement dans les capacités du milieu d'origine à innover, à produire et à consommer (pouvoir d'achat élevé). Elle est complètement indépendante de l'extérieur. Quant à la seconde phase, celle de la croissance du produit, elle manifeste un début puis un accroissement progressif des flux des exportations vers des pays intermédiaires ou de niveau de développement moyen, mais elle ne favorise pas encore l'implantation à l'étranger. Car le marché étranger est exploité par les exportations, ce qui rend le pays d'origine dans cette phase un exportateur, tandis que le pays étranger où la demande se manifeste devient un importateur net du produit en question.

C'est en phase de maturité, ou celle du produit standardisé, que les flux des projets d'investissement à l'étranger vont commencer. Cette phase, est caractérisée par une forte élasticité prix, le pays d'origine d'innovation devient un importateur net auprès des firmes domestiques basées à l'étranger, ou par des firmes étrangères devenant compétitives. Le produit dans la consommation croît dans les pays intermédiaires, est de consommation courante, devient banal et s'offre à un prix peu élevé dans le pays innovateur suite aux économies d'échelle réalisées. Cette banalisation peut être due soit à la saturation de la demande locale à fort pouvoir d'achat, soit à l'apparition d'autres produits nouveaux plus demandés et qui ont attiré les préférences des consommateurs. La concurrence se fait alors à travers le prix. Le pays étranger, autrefois importateur net, devient un exportateur net.

Selon ce modèle, les IDE sont attirés dans un schéma séquentiel vers les pays étrangers intermédiaires, puis vers les moins développés à priori par des coûts de facteurs de production moins élevés dans des productions standardisées et devenues intensives en MDO peu qualifié. L'implantation à l'étranger, incitée par la faiblesse des coûts de production en général, reste justifiable, d'une part, tant que l'attraction des sites des territoires d'accueil est suffisamment intéressante pour contenir les coûts issus des changements de la localisation des firmes investisseuses. D'autre part, tant que celles-ci

bénéficient d'une avance technologique qui favorise un avantage concurrentiel, qui permet de surmonter toutes sortes de BAE mises en place par les firmes concurrentes et leurs gouvernements.

L'analyse en termes de CVP oriente les localisations des projets d'IDE suite à une hiérarchisation des pays selon leur niveau de développement économique et surtout technologique. Il peut expliquer certains IDE vers les pays moins développés que les pays d'origine des firmes investisseuses suivant le principe de la "dérive sectorielle". En revanche, il n'explique en rien la mobilité mondiale des IDE dans le cas où cette hiérarchisation ne serait plus respectée. C.-à-d. dans le cas où l'on éliminerait l'hypothèse fondatrice de la théorie CVP : celle de l'avantage ou de l'écart technologique entre pays.

3. Attractivité par l'existence de firmes locales compétitives :

La localisation des projets d'IDE s'explique dans la théorie du CVP principalement par la contrainte de la concurrence par les prix qui pèse sur les firmes innovatrices des pays d'origine. Celles-ci sont attirées vers l'étranger pour défendre leur position compétitive par rapport à leurs rivales domestiques, également pour limiter l'effet des entreprises étrangères imitatrices concurrentes et qui menacent leurs avantages oligopolistiques initiaux. C'est donc, la capacité des entreprises du territoire d'accueil à imiter le produit standardisé (nouveau) et de le produire à des coûts compétitifs qui est un facteur d'attractivité de leur pays d'origine pour les activités standardisées des firmes des pays innovateurs. Car, en effet, leur existence pourra ne pas inciter les implantations des projets d'IDE de celles-ci qui vont se limiter à l'approvisionnement du marché par les exportations, tant que cela n'est pas entravé par des barrières quelconques protégeant le marché interne.

Cette analyse contient, d'un côté, une conception de l'attractivité territoriale en terme de l'offre de critères de localisation basée sur les conditions de compétitivité des entreprises nationales du pays d'accueil¹⁷⁶, et aussi sur celles de compétitivité des firmes étrangères cherchant à exploiter leurs avantages spécifiques via l'IDE. D'un autre côté, elle contient simultanément une conception de l'attractivité en termes de l'offre de conditions de

¹⁷⁶ Porter M.E.(1990), op.cit.

demande issue essentiellement de la taille, de la dynamique et de la solvabilité du marché, et surtout de l'existence des réactions et menaces oligopolistiques entre entreprises nationales et étrangères sur les marchés internes et externes.

B. L'attractivité dans la théorie de l'organisation industrielle : le rôle de l'offre des conditions d'avantages spécifiques

Dans la première conception, si l'attractivité est résumée dans la capacité territoriale à générer continuellement, du fait de la dynamique du cycle du produit, des firmes imitatrices performantes et compétitives menaçant les avantages monopolistiques et oligopolistiques des firmes étrangères leaders, elle peut être construite et renforcée sur d'autres bases. Celles-ci doivent répondre à la demande de localisation des firmes étrangères désireuses de préserver leur position concurrentielle telle qu'elle a été fondée par Hymer¹⁷⁷ et prolongé par Kindelberger¹⁷⁸, Caves¹⁷⁹, et Dunning¹⁸⁰. En effet, une firme dans sa décision d'IDE subit normalement différents désavantages à l'égard de ses concurrents originaires du territoire d'accueil.

À commencer par le problème d'intégration au système économique, socioculturel et aux valeurs locales qui forment ensemble une partie de l'environnement général de l'investissement. Les barrières de langage de communication, les différences culturelles, légales et institutionnelles, l'incertitude et la difficulté d'accès à l'information et aux réseaux d'affaires et toutes autres pratiques et différences nationales créent des climats d'investissement inégalitaires en faveur des entreprises autochtones ou déjà établies sur place. La firme étrangère nouvelle-entrante, pour pouvoir s'implanter sur le marché étranger, doit posséder un ou plusieurs avantages intangibles spécifiques couvrant les différentes lacunes et désavantages liés à son absence initiale sur ledit marché. Sans cet avantage elle ne parviendrait à y créer une position concurrentielle, car, elle sera évincée

¹⁷⁷Hymer S.H.(1976), "*the international operations of national firms: a study of foreign direct investment*", cambridge, Mass:Mit Press

¹⁷⁸ Kindelberger C.P. (1969) , "*American business abroad: six lectures on direct investment*" new haven, yale university press. Kindelberger C.P. (1970), op.cit

¹⁷⁹ Caves R.E (1971): "*international corporations: the industrial economics of foreing investment*", economica, vol.38,pp: 1-27 Caves R.E. (1982): , " *multinational enterprise and economic analysis*" cambridge university press.

¹⁸⁰ : Dunning J.H. (1973),"*the determinants of international production*", oxford economic paper, vol.25, pp: 289-336 Dunning J.H. (1974), "*the multinational enterprise and economic analysis*", Allen and unwin londres. Dunning J.H. (1988),"*explaining international production*", unwin hyman.

par les concurrentes locales plus compétitives¹⁸¹. L'IDE reste une preuve de possession d'un avantage spécifique intangible propre à l'investisseur, difficilement cessible et transférable Graham et Krugman¹⁸². Il peut être une compétence managériale ou organisationnelle supérieure, un savoir-faire, une technologie de pointe singulière, un brevet ou une licence d'exploitation protégée, une marque et qualité déposée et reconnue, ou tout autre actif immatériel permettant une avance sur les concurrents.

L'offre, du côté du pays hôte, de caractéristiques territoriales de localisation dans la mesure de faciliter l'exploitation de tels avantages spécifiques est primordiale pour une politique efficace de son attractivité. La présence de cette offre nécessite l'étude de la demande ou des avantages spécifiques des firmes susceptibles d'être attirées sur le territoire national et qui cherchent à retrouver la force de préserver leur compétitivité ou de créer d'autres avantages concurrentiels. Dès lors, les facteurs de l'attractivité territoriale peuvent prendre la forme de toute offre de conditions de localisation qui permettent la préservation et la meilleure exploitation de tel avantage spécifique par les investisseurs concernés. On peut citer par exemple, une offre de parcs technologiques suffisamment performants pour permettre aux investisseurs le transfert de leur technologie couplée de leur savoir scientifique, ou une offre de pôles scientifiques, composée d'infrastructures et d'institutions spécialisées pour les fonctions de R et D, d'étude de marché, de promotion, de publicité, de distribution et pour les tâches de formation aux techniques de management supérieures, d'expertise financière et de recrutement. Ou encore, une offre d'espaces de négociation transparente et égalitaire où les autorités gouvernementales du pays hôte doivent faire preuve d'une intelligence économique occasionnant des concessions efficaces et utiles en faveur des investisseurs.

C. Attractivité liée aux menaces et réaction oligopolistique

La seconde conception de l'attractivité territoriale extraite du schéma du CVP montre la menace des entreprises domestiques compétitives du pays d'accueil sur la stabilité oligopolistique des firmes étrangères leaders. D'un côté, cette conception de la mobilité

¹⁸¹ CNUCED(2011) : World Investment Report « Modes de production internationale et de développement sans participation au capital »

¹⁸² Graham E.M. et Krugman P.R. (1991), "*foreign direct investment in the united states*" washington DC: institute for international economics.

mondiale des projets d'IDE à travers l'existence d'une menace oligopolistique si elle est la base d'une politique d'attractivité peut impliquer dans une fausse confusion entre l'impératif de l'attractivité territoriale et celui de la compétitivité des firmes implantées sur le territoire national. D'un autre côté, elle nous montre que l'attractivité d'un territoire national donné peut être indépendante de ses caractéristiques territoriales génériques de localisation et qui sont propres aux sites d'accueils concernés.

En effet, l'implantation des IDE peut résulter des seuls comportements stratégiques et des réactions oligopolistiques des firmes investisseuses. Celles-ci, pratiquent aussi des stratégies d'imitation et de suivie de leader (follow-the-leader strategy) pour rattraper toute avance ou avantage de la firme concurrente implantant le premier son (ses) projet (s) d'investissement à l'étranger. De tels comportements mimétiques des firmes, qui n'ont rien avoir avec l'objectif de maximisation du profit indépendamment des comportements de leurs concurrentes, aboutissent à terme à la stabilité et à l'équilibre de l'oligopole.

Le temps des réactions stratégiques et oligopolistiques des firmes concurrentes est par conséquent fondamental dans l'appréciation des décisions de localisation internationale des firmes, dans l'anticipation de la mobilité mondiale des projets d'IDE et, par-là, dans l'évaluation du degré et de la "vitesse" d'attractivité des territoires nationaux. L'intensité de celle-ci augmente dans ce cas précis avec la rapidité des réactions, d'échange de menaces et d'imitations des firmes de l'oligopole en question ; dans le schéma élémentaire de la réaction oligopolistique, l'IDE est considéré donc sous forme d'un processus autolimitatif. Cela dans le sens où il aboutit, dans le temps et avec l'intensité de la concurrence, à l'épuisement progressif des réactions et, à la limite, à la stabilité de l'oligopole.

D. L'attractivité dans la théorie de l'internalisation : le rôle des coûts de transactions

La théorie de l'internalisation, fondée par Coase¹⁸³ et prolongée à l'explication de la production internationale par d'autres auteurs à l'instar de Michalet¹⁸⁴, Hymer¹⁸⁵, Buckley

¹⁸³ Coase R.H., (1937), " *The nature of the firm*", *Economies*, New séries 4, pp : 386-405, republié dans la *Revue française d'Economie*, (1987), sous titre : "*La nature de la firme*".

¹⁸⁴ Michalet C-A., (1973), "*L'entreprise multinationale et le transfert de technologie*", Rapport pour OCDE.

¹⁸⁵ Hymer S., (1976), "*The International Operations of National Firms : a study of FDI*", Cambridge, MIT Press

et Casson¹⁸⁶, Dunning¹⁸⁷ et Caves¹⁸⁸, voit de la firme une organisation hiérarchique cherchant à internaliser les imperfections structurelles issues des comportements des oligopoles et cognitives dues à l'insuffisance de l'information des marchés (de travail, de capitaux, de biens et services). Et ce, afin réduire les incertitudes et modifier, et, sa structure organisationnelle interne initiale en fonction de son environnement externe, et ses rapports propres avec les espaces (économiques, sociopolitiques, culturels...) nationaux hétérogènes particulièrement en termes de choix de localisation de ses projets D'IDE.

De tels rapports de la firme avec son environnement extérieur sont guidés, certes, par les disparités nationales en matière de facteur générique précité de localisation. Mais aussi par les coûts de transaction et d'incertitude issus des imperfections des marchés externes à son organisation hiérarchique. Telles imperfections sont différenciées et spécifiques à chaque firme selon son organisation, son secteur d'appartenance¹⁸⁹, son processus de création et de réalisation de la valeur, et de manière générale selon son articulation avec l'environnement extérieur dans un univers de sélection adverse¹⁹⁰, de rationalité limitée et d'opportunisme des agents¹⁹¹. Toutes ces imperfections engendrent le processus de multinationalisation des firmes par internalisation jusqu'au seuil d'égalisation du bénéfice marginal au coût marginal de l'opération d'IDE implantations, et permettent donc d'appréhender d'autres conditions de ventilation des projets à d'IDE entre les sites des territoires nationaux différents.

Alors, un territoire national donné peut également se révéler attractif pour l'implantation des projets d'IDE des firmes s'il présente une ou plusieurs imperfections (du marché) quelconques. Ces dernières gênent en effet l'efficacité du système de prix du marché. Elles représentent simultanément un poids sensible à l'égard des orientations stratégiques des firmes ou de leurs avantages monopolistiques et/ou oligopolistiques. Sous cette vision très généraliste, un territoire est attractif s'il présente des avantages et/ou des coûts de

¹⁸⁶ : Buckley P.J., Casson M., (1976), op. dt.

¹⁸⁷ Dunning J.H., (1981), *"International Production and the Multinational Enterprise"*, Londres, Owrge Allen and Unwin.

¹⁸⁸ Caves R., (1982), op. cit

¹⁸⁹ Williamson O.E., (1975), *"Markeks and hiérarchies : analysis and anlitrust implications"*, The Free Press, New York.

¹⁹⁰ Cf. Simon H.A., (1976), *"From Substantive to Procédural Rationality"* in Laisis S., Ed., (1976), *"Method and Appraisal in Economies"*, Univeraify Press Cambridge, pp : 129-148, repris in Hahn F. et Mollis M., (1979), eds., *"Philosophy and Economie Theory"*, University Press Oxford, pp : 65-86.

¹⁹¹ Williamson O.E., (1975), op.cit

transactions incitant ou contraignant les firmes à substituer leurs organisations internes et hiérarchiques au marché "normal" afin de minimiser leurs coûts ou de maximiser leurs profits. On constate, selon ce principe de l'internalisation, que les facteurs de mobilité et délocalisation des projets d'IDE peuvent être liés plus fondamentalement à la fois à la nature/organisation multiforme et très différenciée des firmes et à leurs modalités/stratégies de multinationalisation, plus qu'aux caractéristiques territoriales génériques de la localisation offertes par les territoires des pays d'accueils.

Ainsi, la théorie de l'internalisation étendue à la production internationale peut expliquer parfaitement la mobilité et la localisation mondiales de certains projets d'IDE, par exemple, en présence d'une intégration verticale amont ou aval de la production des firmes de la même filière¹⁹².

La théorie de l'internalisation expliquant la nature de la firme peut rassembler donc théoriquement tous les critères de sa localisation. Ce sont donc, en plus des richesses naturelles et des conditions de coûts et de marché, les différents coûts-avantages de transactions qui peuvent constituer des facteurs d'attractivité des territoires nationaux pour des projets d'IDE. Ces coûts/avantages émanent en grande partie des acteurs constitutifs du territoire d'accueil et de leurs articulations avec l'environnement international des affaires. Or cette théorie de l'internalisation présente de ce fait, malgré tout, une portée explicative du phénomène de la mobilité et de la localisation des projets IDE à l'échelle mondiale.

D'autre part, les impuretés des marchés que génèrent les territoires nationaux ne donnent pas à elles seules un éclairage exhaustif du phénomène des localisations des projets d'IDE à l'échelle planétaire.

En effet, la théorie de l'internalisation si elle peut expliquer les rapports de la firme avec son territoire d'accueil via l'encastrement de l'organisation interne et celle-ci dans des mécanismes externes de détermination des prix, il n'est pas certain que le motif de l'internalisation soit la seule défaillance du marché qui engendre des coûts transaction. Il suffit de rappeler que l'implantation à l'étranger peut être par exemple, comme l'a souligné

¹⁹² Hymer S., (1976), Buckley P.J. et Casson M., (1976), op. cit

Dunning¹⁹³, la conséquence de la simple volonté de la firme à recycler ses innovations issues de ses efforts de R et D.

Finalement, il ne faut pas perdre de vue que cette théorie de l'internationalisation reste imposable devant la question du choix du lieu (pays/territoire/site) de la localisation d'IDE. Celle-ci, comme cité en haut, considère le fait d'IDE comme une conséquence directe de l'immobilité géographique et certains facteurs de production (intransférables) et des marchés que la firme souhaite exploiter dans la production et la réalisation de sa valeur. La concentration de tels facteurs de localisation donne naissance à l'apparition des économies externes et d'agglomération qui peuvent être, elles aussi, un élément déterminant de l'attractivité.

E. Attractivité liée à l'existence des économies externes

L'agglomération ou la concentration des firmes, de leurs projets d'investissements et des facteurs de production en l'occurrence le travail, le capital, la technologie et autres, débouche sur des économies externes. Ces dernières sont causées par l'effet de proximité des entreprises entre elles et à des facteurs de localisation génériques. Proximité qui engendre la réduction des coûts de l'information et du transport. Ce qui favorise la constitution progressive de « *districts marshalliens* ». Dans lesquels les technologies et le savoir-faire se diffusent vite et facilement en contribuant ainsi à l'amélioration et à la performance des fonctions de production des firmes qui y sont implantées, et donc à la consolidation de leur compétitivité globale.

On peut alors souligner qu'en plus des effets d'agglomération et les autres facteurs traditionnels de localisation qualifiés de génériques les économies externes dégagées par un district, peut être aussi des déterminants pertinents de l'attractivité. En effet, les facteurs génériques renforcés par l'existence d'autres caractéristiques territoriales favorisant les économies externes représentent sans doute la forte base d'attraction des projets d'IDE des firmes sur les sites d'un territoire national donné. On peut même soutenir — que les localisations des projets d'IDE à l'échelle internationale peuvent être amplement guidées en premier plan par les localisations de tels districts. Car, ils offrent des différents avantages absolus de localisation issus de leur monopole de qualités attractives durables et

¹⁹³ Dunning J.H. 1973, op.cit.

inégalables tout au long du processus d'agglomération, et donc d'attractivité, dont ils étaient lancés.

À ce point on assistera à une déconnexion ou désarticulation des rapports firme/son territoire d'accueil initial. La mobilité et les localisations des projets d'IDE profiteront, par conséquent, à d'autres territoires plus attractifs et qui offrent un potentiel fort de croissance des externalités positives. Aucune des théories de l'IDE que nous avons traité jusqu'à maintenant ne nous permet à elle seule l'étude et l'analyse de tels rapports firme/territoire d'accueil. Car, elles n'avancent que des explications monistes et qui se basent séparément soit sur la firme, soit sur le secteur, soit sur le système économique ou encore sur l'espace géographique comme unité centrale d'analyse exclusive. Or, l'appréhension complète du phénomène de la mobilité planétaire de l'IDE et, bien entendu, d'une grande partie de notre problématique de l'attractivité territoriale doit intégrer l'ensemble de ces niveaux de réflexions. D'où l'intérêt d'une analyse synthétique plus complète. La théorie éclectique de l'IDE proposé par Dunning¹⁹⁴ en est la référence de base.

IV. Attractivité dans la théorie éclectique

Les rapports firme/territoire d'accueil peuvent trouver une explication théorique dans l'analyse éclectique de l'IDE initiée par Dunning en 1977 et prolongée/critiquée par Kojima¹⁹⁵, Kojima et Ozawa¹⁹⁶ et par Mucchielli¹⁹⁷. En effet, les approches synthétiques, contrairement à d'autres théories de la multinationalisation à caractère moniste, ont tenu compte dans leur raisonnement d'au moins trois niveaux d'analyse distincts, mais interdépendants : le premier étant d'ordre microéconomique où la firme est l'unité d'analyse de base. Le second porte la réflexion à un niveau mésoéconomique à l'échelle

¹⁹⁴ Cf Dunning J.H., (1977), op. rit

Cf. Dunning J.H., (1981), op. cit. .

Cf. Dunning J.H., (1983). *"Market power of the firm and international transfer of technology"*, International Journal of Industrial Organisation, n°1, pp: 351- 73.

Cf. Dunning J.H., (1988a), op.cit.

Cf. Dunning J.H., (1988b), op. cit.

Cf. Dunning J.H., (1991). op. cit.

Cf. Dunning J.H., (1993), *"Multinational Enterprises and the Global Economy"*, Reading, Mass., Addison-Wesley.

¹⁹⁵ Kojima K., (1973). *"A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment"*, Hitotsubashi Journal of Economies, vol. 14, pp : 1-21.

¹⁹⁶ Kojima K., (1978), op. cit.

¹⁹⁷ Mucchielli J-L., (1985), op.dt

sectorielle de l'activité de la firme. Le troisième est d'ordre macroéconomique où le pays représente, par ses avantages de localisation (compris selon Mucchielli comme une sorte d'avantages comparatifs élargis), le support des projets d'investissements de la firme.

Le raisonnement en termes de trois niveaux micro, méso et macroéconomiques pour expliquer la localisation des activités des firmes à l'échelle internationale reflète bien le caractère relatif de l'attractivité territoriale.

L'appréhension de celle-ci dépend largement de l'articulation des trois niveaux d'analyse : firme, secteur d'activité, territoire national d'accueil. Dunning JH dans son paradigme O.L.I, cherchant à expliquer que l'IDE ne peut avoir lieu que si trois avantages sont réunis et combinés simultanément. : D'abord l'avantage spécifique (O : " *Ownership advantage* ") qui explique le " *Pourquoi ?* " de l'internationalisation (théorie de l'organisation industrielle). Ensuite, la firme doit avoir à la fois un intérêt et une capacité à exploiter ou à internaliser elle-même cet avantage par une opération d'IDE (I : " *Internalisation advantage* "), cela répond à la question du " *Comment ?* " se multinationaliser tout en exploitant/évitant certains avantages/désavantages liés aux imperfections des marchés et aux interventions publiques sur les territoires nationaux d'accueils (théorie de l'internalisation). Enfin, l'opération de l'IDE doit être conduite vers un pays d'accueil qui présente un avantage ou une offre de localisation correspondante aux exigences d'implantation (L : " *Location advantage* "). Ce qui répond à la question d' " *Où ?* " se localiser (théorie de localisation).

Tableau 4. Un récapitulatif de l'avantage O.L.I

Avantage spécifique (O.)	Avantage à la localisation (L)	Avantage à l'internalisation (I)
Propriété technologique	Différence des prix des inputs	Diminution du coût d'échange
Taille, économie d'échelle	Qualité des inputs	Diminution du vol de droit de propriété
Différenciation du produit	Coûts de transport et de communication	Réduction de l'incertitude
Dotations spécifiques (Hommes, capitaux, organisation)	Distance physique	Contrôle de l'offre
Accès aux marchés	Distribution spatiale des inputs et des marchés	Contrôle des débouchés
Multinationalisation antérieure	Possibilité d'entente	Internalisation des externalités
		Inexistence des marchés à terme

Source : Dunning J.H.(1981), « international production and the multinational enterprise ». George Allen and Unwin, Londres.

A. La complexité des IDE lors de l'insuffisance des avantages

Si l'avantage à la localisation ne s'est pas révélé malgré la possession des avantages spécifiques (O.) et d'internalisation (I), le mode de l'internationalisation privilégié par la firme sera celui des exportations. L'absence des deux avantages à la localisation et à l'internalisation conduit une firme qui possède le seul avantage spécifique à se limiter à son exploitation à l'étranger par des simples accords commerciaux à l'instar de licence d'exploitation, franchise, contrat d'exportation...etc.

Dunning JH développe ainsi une approche séquentielle et déterministe de l'IDE à partir des avantages spécifiques de la firme vers les caractéristiques de localisation du pays d'implantation. Dans ce schéma, le poids de ce dernier ou sa juste dimension dans la problématique de la localisation des IDE est largement sous-estimé en faveur de celui de la firme. Ce qui laisse considérer les avantages de localisation ou les caractéristiques territoriales offertes par le pays d'implantation potentiel comme de simples avantages/désavantages exogènes incitant la firme à les internaliser suivant sa possession des acquis monopolistiques et suivant sa volonté et sa capacité de les préserver.

L'approche de Dunning J.H. a néanmoins le mérite de souligner que la possession d'un seul des avantages cités ne suffit pas pour appréhender l'intégralité du phénomène de l'IDE, donc de sa localisation et ses facteurs d'attraction. Ainsi, il a souligné qu'une firme même si elle possède un ou plusieurs avantages spécifiques ou monopolistiques n'effectuera pas un IDE si elle n'a pas d'abord la capacité de bénéficier de tels avantages en les internalisant elle-même, encore plus, si elle ne trouve pas de pays d'accueil offrant des conditions de localisation optimales et favorables aux exigences concurrentielles de son projet d'investissement. Théoriquement, l'attractivité d'un territoire peut être perçue ici telle la coïncidence des caractéristiques d'une trilogie investisseur/secteur d'activité/territoire d'accueil.

Il en ressort donc encore une fois le caractère relatif et multiforme de l'attractivité territoriale dû au fait très diversifié des territoires, des secteurs d'activité, et des firmes opératrices des IDE suivant des stratégies et des modalités d'implantations propres et différenciées. Chaque firme, par exemple, est distincte par la nature ou la qualité de son ou de ses avantages spécifiques, mais surtout par sa manière (selon son secteur

d'appartenance), sa volonté et sa capacité d'internaliser à l'échelle mondiale les avantages qui seront issues de l'opération de l'implantation une fois les avantages spécifiques de départ sont exploités.

Dunning JH dans ses différents travaux précités a établi une liste vaste des déterminants de la localisation. Peuvent être mentionnés comme facteurs déterminants de l'IDE dans cette liste : la taille et la dynamique du marché, la disponibilité, la qualité et le coût des facteurs de production (travail, technologie, terrain, énergie, consommations intermédiaires, équipements... etc.), la qualité, l'étendue et le coût des infrastructures de base (moyens de transport de tout genre, de communication...), les ressources naturelles (qualité et coûts d'exploitation), les capacités d'innovation et de R et D, les incitations financières à l'investissement, le cadre institutionnel et culturel favorisant l'efficacité productive ... etc. À partir de cette liste non exhaustive, les firmes investisseuses sélectionnent, selon leurs spécificités et volontés/capacités propres, les territoires nationaux leur permettant des localisations optimales.

B. L'interaction entre firme et territoire une condition d'attractivité efficace

L'approche de Dunning, par son analyse séquentielle du processus de l'IDE, nous permet d'appréhender l'origine théorique des rapports entre la firme et son territoire d'implantation à partir du stade "I" (de l'internalisation) du paradigme O.I.L, avant même la décision effective de localisation. C'est à partir de ce stade théorique qu'une politique d'attractivité efficace et ciblée, dans le cadre du marketing territorial, doit être pensée. Car, en effet, pour mieux répondre à la demande du client (l'investisseur) l'offreur (les autorités publiques du territoire d'accueil) doit connaître parfaitement ses contraintes, exigences et préférences.

Une fois, une firme possède un avantage, spécifique, et cherche, par ses capacités, à l'exploiter, volontairement ou par contrainte, par une opération d'implantation à l'étranger, la question du choix de lieu de sa localisation s'impose. La décision sera fonction des offres territoriales différentes de conditions d'implantation. Elle se fait selon des modalités précises, selon des spécificités propres à chaque firme et suivant ses capacités — techniques, financières, humaines et organisationnelles — à internaliser de telles offres territoriales.

L'analyse du processus d'une décision d'implantation à l'étranger peut se faire en distinguant quatre étapes successives. La première se résume dans l'attention de la firme (de ses dirigeants) à s'internationaliser. Une fois la décision de l'investissement à l'étranger est prise, une deuxième étape commence : celle des investigations concernant les scénarios possibles de faisabilité/viabilité du projet d'investissement dans les sites d'implantation des territoires sélectionnés. Puis, émerge une troisième étape : celle de l'exécution du projet d'IDE dans le ou les sites élus pour son implantation. Enfin, la quatrième étape consiste à s'inspirer de l'expérience de la première ou des précédentes implantations à l'étranger pour les prochaines et éventuelles décisions d'IDE. L'étude et la compréhension des caractéristiques de chaque phase de ce processus de décision d'Aharoni en parallèle avec celles du paradigme O.L.I constituent la base de la spécification de la demande des firmes en matière de critères de localisation, et le socle d'une réflexion très utile pour construire une politique d'attractivité territoriale efficace et ciblée.

Le choix du territoire d'implantation, et plus précisément du site de localisation du projet d'investissement, est inextricablement dépendant des deux premières conditions nécessaires, mais insuffisantes (O et I) de l'implantation à l'étranger, et qui forment la base du paradigme O.L.I. Il n'intervient sous ce schéma qu'une fois réunissent ces deux conditions nécessaires. Par conséquent, le territoire d'implantation doit présenter des caractéristiques qui renforceront et qui seront en phase avec ces deux conditions. Parmi ces caractéristiques, dont le degré de pertinence se différencie selon la nature et les stratégies de chaque firme, de son domaine d'activité et selon les structures des marchés (...), on peut citer les dotations factorielles, la taille économique du pays, la distance géographique, psychologique, économique ou technologique réduite entre pays d'origine et pays d'accueil, l'organisation adéquate du système financier, la relation croissante entre les imperfections des marchés du territoire d'accueil et l'incitation à y internaliser une activité...etc.

La firme investisseuse à l'étranger élargit son espace interne pour intégrer des espaces nationaux disparates lui offrant des intérêts à y internaliser ses activités. C'est bel et bien cette offre d'intérêts à la localisation au sens large par le gouvernement du territoire d'implantation qui constitue l'interface ou le lien d'interconnexion firme/territoire. Cette interconnexion une fois réalisée articule des avantages spécifiques (O) et d'internalisation

(I) de la firme investisseuse avec les avantages de localisation (L) correspondants offerts sur le territoire d'implantation. Elle révèle ainsi l'attractivité territoriale pour les projets d'IDE de ladite firme.

Cette approche à base microéconomique est très utile pour comprendre les motifs de l'internationalisation des firmes et les causes responsables de leurs décisions d'investissements. Elle est donc intéressante pour penser l'attractivité d'un territoire national et ses politiques. En revanche, la spécificité du processus de décision d'investissement à l'étranger pour chaque firme et la diversité des modalités d'implantation créent une possibilité de rapports multiples et diversifiés entre les caractéristiques des firmes et celles de leurs territoires d'accueils. C'est, pourquoi l'attractivité des territoires issue de tels rapports constitue une réalité dynamique et composite de mécanismes complexes et différenciés. Il est donc difficile d'en penser un cadre explicatif complet et précis qui nous permettra de ne pas tomber dans les sillages des analyses spécifiques et, de ce fait, réductibles du phénomène de l'attractivité qui est multidimensionnel de nature.

Conclusion du premier chapitre

Les différentes théories explicatives de l'attractivité, de son émergence et son contexte ainsi exposé au long de ce chapitre, avec les travaux empiriques qui leurs sont, connexes, nous ont permis de définir ce concept, d'exposer ses théories explicatives et ses nouveaux enjeux pour le développement local. Ainsi de déboucher sur une énumération sélective des principaux déterminants de la mobilité mondiale des projets d'IDE et leurs facteurs d'attractivité. Or, la réflexion sur une théorie générale de l'attractivité territoriale pour l'IDE dépasse largement le champ des analyses traditionnellement admises par les théories explicatives du "*pourquoi* "*comment* ?" et "*où* ?" s'internationaliser. Car, en effet, de telles théories ne nous donnent généralement que des explications à caractères monistes du fait multinational. À l'exception de la théorie du commerce international et de la nouvelle économie géographique, elles raisonnent surtout du seul côté de la firme opératrice de l'action d'IDE et n'accordent généralement pas ou peu d'importance au territoire national d'implantation. Il nous est alors apparu qu'une étude sur le territoire et les politiques entreprise par les gouvernements pour la séduction de ces IDE est impérative pour appréhender l'attractivité.

Chapitre 2 : Les politiques d'attractivité territoriale

Introduction

L'attractivité des territoires pour les IDE est devenue un nouvel impératif des politiques économiques nationales. La nouvelle compétition pour attirer les projets mobiles, passe par la mise en œuvre des politiques économiques centrées sur l'attractivité du territoire. Cet objectif constitue un des axes majeurs de toutes politiques économiques des pays développés comme des pays en développement. Pour accroître l'attractivité de leur territoire, les États doivent jouer sur les différents paramètres entrant dans les décisions d'implantation dans un pays.

En effet une politique d'attractivité efficace, doit être conçue par rapport aux demandes prioritaires des investisseurs. Les règles du jeu imposées par la globalisation sont fondées sur la renaissance de la primauté de la rationalité de l'investisseur cherchant à satisfaire ses besoins dans son choix de localisation. Plus précisément, les avantages de localisation offerts par un territoire ne sont validés que dans la mesure où ils peuvent contribuer au renforcement de la compétitivité de la firme.

Les politiques d'attractivité constituent le moyen d'action des territoires face à la demande de caractéristiques de localisation des firmes.

Dans ce chapitre, nous allons présenter lors d'une première section l'orientation des PD comme ceux en voie de développement vers la séduction des investissements étrangers à travers une compétition, ce qui nous permettra de passer à une deuxième section pour mettre en lumière le cadre de la politique d'attractivité internationale, et enfin nous allons aborder les différents critères nécessaires pour mener à bien une politique d'attractivité pertinente dans le cadre d'un environnement économique ouvert et stable.

Section 1 : les politiques d'attractivité territoriale facteur de développement local

I. Un nouveau rapport entre le territoire et la firme

Depuis le début des années 80, une nouvelle logique de la mondialisation s'est installée progressivement qui a permis à l'action publique, la décision de l'investissement, les objectifs des politiques économiques et les orientations stratégiques des firmes ainsi que les rapports investisseur gouvernement¹⁹⁸ de prendre une nouvelle orientation outre que celle imposée par les impératifs de la compétitivité ou de la spécialisation.

Dans le contexte de l'attractivité, l'ouverture vers l'intérieur en explorant l'attraction des facteurs de production à l'étranger est le pilier de la nouvelle politique économique. Les IDE ne se voient plus limiter, au contraire, les autorités publiques développent des programmes de promotion ou marketing territorial dans le cadre d'institutions spécialisées consacrées à la prospection et à l'accueil des investisseurs.

A. Une nouvelle ouverture vers l'intérieur

Face aux défis de la mondialisation/délocalisation, la nouvelle « ouverture vers l'intérieur » offre deux avantages très liés. D'abord, elle permet des modes d'organisation plus efficaces des ressources étrangères en capital et en technologie, ensuite, elle permet de renforcer les dynamiques territoriales locales et leur insertion dans la nouvelle division mondiale du travail (NDMT), et ce, dans un monde où la délocalisation des activités économiques s'est déclenchée et se renforce en se généralisant à presque toutes les activités y compris celles des services¹⁹⁹.

Depuis le début des années 70 jusqu'à la fin des années 80 les pays industrialisés avaient assisté à une montée du courant monétariste par la nouvelle macroéconomie à keynésienne. Cette période était caractérisée par une croissance simultanée du chômage et

¹⁹⁸ Michalet CA., (1994b), "*Globalisation et gouvernance : les rapports des Etats-nations et des monde en développement* », vol.22, n°88, p . 25.

¹⁹⁹ UNCTAD: world Investment Report, (2004), "*The Shift towards Services*", United Nations, New york, Geneva.

Hatem F. (2005), « Délocalisation : les centres de recherche aussi ». *Le Nouvel Economiste*, n°1285, 15 janvier 2005.

d'inflation qui ont démontré l'inefficacité de la politique de relance par la demande. Le choix a été porté sur les politiques de l'offre, l'État s'est retiré progressivement de l'économie et a développé des processus de déréglementation de certains marchés et de privatisation du secteur public, et la politique économique comme l'a résumé Mundell dans le triangle d'incompatibilité a perdu son autonomie et a devenu le domaine des acteurs privés et publics dans un cadre de jeu contractuel coopératifs et complexes. Dans ce cadre, les rapports État/acteurs privés, les firmes en particulier, devenaient coopératifs et non hiérarchiques et centralisés comme s'était le cas dans la phase de la mondialisation dominée par l'objectif de la compétition industrielle.

1. La politique de décentralisation : un impératif pour une dynamique de développement local

Dans le cadre de l'attractivité, la conception de l'autorité économique de l'État (gouvernement) dans son espace national se dessine désormais dans le contexte des mouvements de décentralisation et de délégation des pouvoirs économiques aux régions, aux collectivités locales et aux autres partenaires locaux afin de mieux organiser et gérer les ressources territoriales. Ces nouveaux acteurs locaux se présentent comme des alliés inévitables pour les firmes, concernant la réalisation de leurs plans d'investissements, et pour les autorités publiques à propos de leur développement territorial local, régional ou national.

En effet, devant la nouvelle concurrence, la dimension spatiale de l'action publique et de la décision de l'investissement par la firme est à repenser, d'où l'exigence d'un nouveau système productif et d'innovation nationale est énoncée suite à une déficience des politiques classiques d'aménagement territorial. Le management territorial dans le cadre du nouvel impératif de l'attractivité réclame des stratégies concurrentielles actives qui révèlent des caractéristiques locales de localisation compétitive. Elle devient un champ coopératif et d'alliance entre les acteurs publics et privés composant le territoire, dans le but commun d'atteindre les objectifs d'un meilleur développement local. Le marché et la régulation reviennent alors sur la scène de la politique économique avec d'autres fondements renouvelés.

L'intervention publique dans l'économie, quel que soit le pays, doit prendre une autre dimension. Une intervention autre que celle de la politique traditionnelle d'aménagement du territoire²⁰⁰, qui cherchait une ventilation équilibrée de la population et des activités vers des endroits moins développés afin de rattraper leurs retards technologiques ou de réduire leurs inégalités de développement économique. La nouvelle politique de l'aménagement territoriale replace à nouveau la question du développement local au centre des priorités publiques, mais dans un contexte largement différent.

L'action centralisée est remise en cause par les dynamiques de développement local qui révèlent sa lourde rigidité en même temps que son inefficacité. D'où la nécessité des politiques de décentralisation, de création de régions économiques ou même de pôles de compétitivité sur lesquels plusieurs pays, dont le Maroc, par exemple, misent énormément.

Ces régions ou pôles de compétitivité, en plus des paramètres critiques de localisation résumés dans les caractéristiques territoriales à l'instar du marché et des facteurs de production, doivent fournir aux investisseurs (qui servent des marchés mondiaux) des infrastructures de classe mondiale, des capacités d'innovation²⁰¹, une agglomération des fournisseurs/clients/partenaires de qualité, des institutions efficaces, du travail qualifié et des services de soutien et de conseil fiables. Bref, la qualification de l'espace national en tant que facteur de compétitivité des firmes qui y sont localisées prend toute sa signification dans la logique de l'attractivité. Cela dans la mesure où le gouvernement est amené à offrir sur ses territoires nationaux des externalités de nature à faire baisser les coûts de production et de transaction de l'ensemble des firmes, quelle que soit leur nationalité.

Le développement territorial devient ainsi l'apanage d'un gouvernement local²⁰² composé de différents acteurs allant des élus locaux, associations, agences de développement, organisations d'économie mixte, aux agences de promotion/marketing territorial. Il exige

²⁰⁰ La politique d'aménagement du territoire, menée depuis les années 50 ou 60 selon les pays, était généralement centralisée et réservée aux seules compétences des pouvoirs centraux des États. En France, par exemple, la politique de l'aménagement territoriale a été mise en place par la création de la DATAR en 1963.

²⁰¹ Delapierre M., Moati Ph., Mouhoud E.M., (2000), "*Connaissance et mondialisation*". Economica, collection « Mondialisation », Paris, p. 7.

²⁰² Hatem F., "*La France face à l'investissement étranger en Europe*", Revue Accomex, Numéro 54, décembre 2003.

le dosage et la rationalisation de l'action publique centralisée à un minimum incompressible dans divers domaines de l'éducation, de la recherche, d'infrastructures. etc. Les macro — impératifs de la spécialisation et d'extension extérieure (ou de la compétitivité) sont toujours d'actualité, mais, ils ne sont plus la cible prioritaire visée directement par la politique économique nationale. La culture macro-économique de celle-ci dans le cadre du modèle centralisateur de l'État colbertiste est remise en cause. Aujourd'hui, c'est une démarche plus microéconomique au niveau de l'organisation et plus local ou régional au niveau de l'espace économique national qui s'impose progressivement dans un grand nombre de pays.

2. Vers un capitalisme d'alliance

Sous le nouvel impératif de l'attractivité, la politique économique basée sur la compétitivité industrielle menée initialement par les seuls pouvoirs publics n'est pas contestée dans son principe d'intervention lui-même. Néanmoins, il s'avère indispensable qu'elle réponde aux critères fondamentaux de la " crédibilité/transparence " et surtout de l'efficacité. Elle doit intégrer les défis de la mondialisation et ses impacts à la fois sur la compétitivité des entreprises et sur le développement territorial local. On se retrouve donc dans une autre phase du capitalisme, celle du « capitalisme d'alliance »²⁰³ où le principe de l'État providence est révolu et où les discours (néo) libéraux renaissent même s'ils cachent souvent des formes protectionnistes et/ou réglementaires nouvelles et de différentes natures. L'apparition de ce capitalisme d'alliance est à rechercher dans un contexte d'accélération de la mobilité internationale des actifs intangibles des firmes dans le cadre d'une économie de savoir et de libéralisation des marchés.

Aujourd'hui, les activités des entreprises et leurs stratégies se mondialisent très vite alors que l'État et son appareil, au sein de chaque pays, ne peuvent exercer qu'une autorité politique limitée à son territoire national. Sa souveraineté économique est relativement affaiblie au moment où les entreprises, y compris nationales, sont soumises à un environnement concurrentiel international sans précédent.

Cette modalité de coopération, non seulement entre les firmes, mais aussi avec les pouvoirs publics permet le lancement des programmes de recherche aussi la localisation de projets

²⁰³ Cf. Dunning J.H., (1997), op. cit.

industriels. Or les clusters locaux ne sont rien d'autre qu'une forme particulière de capitalisme d'alliance où les activités ont besoin d'être proches pour réduire les coûts de transaction liés à la distance, pour créer une masse critique locale suffisante dans le but d'innover et d'apprendre, en interaction avec des partenaires multiples et changeants²⁰⁴. Si les systèmes de production centrés sur les accords de coopération inter-firmes sont appelés, comme le souligne Dunning, à devenir les types dominants de capitalisme de marché, alors les Clusters devraient eux aussi prendre davantage d'importance.

B. Un affaiblissement des solidarités traditionnelles

Les firmes sont plus que jamais contraintes d'implanter leurs projets d'investissements dans des sites où les conditions de localisation sont les moins coûteuses et par conséquent les plus attractives. Ainsi, la mondialisation de leur stratégie renforcée par les avancées technologiques en matière de moyens de transports et de NTIC a radicalement bouleversé la relation des autorités territoriales vis-à-vis d'elles. L'ancrage territorial de celles-ci n'est plus de même nature qu'autrefois quand la distance (physique et temporelle) et les autres obstacles à l'échange ont été contraignants. La localisation des activités économiques devient désormais très flexible. La mobilité de l'investisseur ou de facteur économique en général a réduit son attachement initial à son milieu d'origine. Les liens avec ses partenaires géographiquement proches ne sont plus ordonnés par la force naturelle des choses. Car d'autres relations d'échange et/ou de coopération plus opportunes s'offrent à lui ailleurs. De cette manière la possibilité d'une multi localisation, en exploitant les offres territoriales différentes et/ou complémentaires, a rendu relativement aux firmes leur autonomie à l'égard des bases d'origine. L'organisation et l'espace économique de celles-ci s'étalent au-delà des frontières politiques et géographiques nationales. Le critère de leur nationalité n'est plus facilement identifiable²⁰⁵.

Les rapports des territoires nationaux vis-à-vis de leurs firmes d'origine, dont l'avantage compétitif ne coïncide plus avec l'avantage comparatif national, sont voués inéluctablement à un divorce programme. Une entreprise dont les conditions de production et/ou de réalisation de la valeur ne s'offrent plus de manière compétitive dans son territoire

²⁰⁴ Stoper, 1997, op.cit.

²⁰⁵ Cf. Reich R.B., (1991), " Who do we think they are The American Prospect", n°4, hiver, pp: 49-53.
Reich R.B., (1993), "L'économie mondialisé », Trad. Fr. Dunod, Paris, pp ' 49-53.

d'origine décide certainement de se délocaliser dans un autre territoire plus attractif. Ainsi, le territoire n'est plus qu'une variable endogène, parmi d'autres, dans la stratégie de localisation des firmes. Mais, il reste tout de même leur champ de perpétuation et de renouvellement sans cesse : on assiste à la délocalisation/disparition de certaines activités et en même temps à la localisation/relocalisation d'autres²⁰⁶.

Désormais, la relation entre le territoire et la firme ne constitue plus une donnée de la nature et de l'histoire, mais une relation de marché, régulée par les intérêts économiques et financiers, appelant la mise en œuvre de techniques comparables à celle du Marketing et de l'action commerciale

D'où la naissance des nouveaux rapports entre les autorités territoriales nationales, représentées par des institutions diverses formant un gouvernement local/central, et les structures économiques locales composées cette fois-ci par des entreprises domestiques et étrangères sans distinction flagrante. Ces rapports se matérialisent dans des actions de rééquilibrage qui prennent des formes d'interventions diverses. Notamment dans le but de créer et de mettre en valeur des caractéristiques territoriales propices à l'émergence et au maintien des avantages comparatifs dans des spécialisations diversifiées et désirées, tout en y encourageant par des politiques structurelles des investissements domestiques et étrangers. Le privilège des liens locaux ou domestiques que ce soient linguistique, culturel, familial ou autres ne fondent plus la totalité du rapport d'affaire entre les investisseurs et les responsables publics. Seule une logique économique-financière dans le cadre de la fonction — objectif nationale parvient à déterminer les modalités de coopération et de partenariat avec l'investisseur sans tenir compte de son identité.

L'accueil de l'IDE est sans doute l'un des moyens jouant un rôle incontestable dans la consolidation et la dynamique des spécialisations nationales et dans des activités compétitives. Car, l'IDE est d'abord une forme d'injection de moyens technologiques et financiers importants dans les économies hôtes. Ensuite, il peut mettre en relation bénéfique des territoires différents et leurs acteurs. Cette relation est d'autant plus forte que la proximité (géographique, économique, technologique, historique, culturelle et politique) de tels acteurs et leurs territoires d'appartenance est solide, dans le sens où elle peut révéler

²⁰⁶ Mouhoud E-M., (2006), « *Mondialisation et délocalisation des entreprises* », Paris, édition la découverte.

des complémentarités enveloppantes importantes. Cependant, elle est aussi complexe et très différenciée selon les diverses configurations spatiales, les activités, les acteurs, les formes de coopération et de partenariat intra et interterritoriales qui se présentent²⁰⁷.

L'impératif de l'attractivité territoriale n'est en fait qu'une continuité du bouleversement précédent qui a modulé les politiques économiques et les fonctions objectives des gouvernements. Le renforcement de la productivité interne des facteurs qui est le principal levier du revenu réel des citoyens, et donc de leur bien-être, doit toujours se situer au cœur des préoccupations. Mais cela dans une dimension spatiale nouvelle. Celle qui appréhende la localisation des activités des firmes comme une action choisie par celles –ci en fonction de leur objectif de compétitivité globale, et non comme un fait prédéterminé par des exigences géographiques, naturelles, historiques ou politiques locales.

On est donc passé, pour paraphraser Dunning, d'une logique de compétitivité dans un capitalisme hiérarchisé à une logique d'attractivité dans un capitalisme d'alliance, où les rapports entre les autorités territoriales et les investisseurs prennent des formes coopératives entre tous les acteurs du territoire.

II. Une compétition pour l'accueil des IDE

La globalisation du point de vue des agences de promotions de l'investissement comporte deux composantes majeures :

D'abord, les firmes s'internationalisent pour la conquête de nouveaux marchés, pour accéder à des ressources rares y compris celle financière et humaine, ou pour améliorer les coûts et leurs conditions de production. Ce phénomène est facilité par des évolutions juridiques (la libéralisation des codes nationaux d'investissement étranger, privatisation), techniques et industrielles. Il concerne un nombre croissant de secteurs, de pays (FMN des pays émergents...) et de types d'entreprises (PME...).

Cette internationalisation des firmes peut se faire à travers une très grande variété de modalités depuis l'exportation, ensuite la sous-traitance jusqu'à l'implantation d'un site à l'étranger. Pour certaines firmes, ce degré d'internationalisation est devenu élevé que la

²⁰⁷ Hatem F-, (2003), op. cit

notion de pays d'origine tend à perdre sa signification. En fait, les firmes les plus globalisées gèrent actuellement des réseaux de production et de distribution transnationaux dont elles cherchent en permanence à optimiser la structure spatiale afin de capter à leur profit les avantages compétitifs des différents territoires d'accueil. D'où un double enjeu pour les territoires : attirer les investissements et retenir les sites existants.

Ensuite, les territoires s'ouvrent de plus en plus largement aux flux d'échange de toutes natures avec l'extérieur : investissements, brevet... etc. d'où la sensibilité aux menaces et aux opportunités d'origine externe. Dès lors, l'attraction de ces investisseurs exogènes devient un enjeu de plus en plus important de la politique économique. Une nouvelle forme de concurrence apparaît donc entre les territoires pour l'accueil de ces investissements internationalement mobiles.

C'est ainsi que l'accueil des IDE est devenu un enjeu de développement local qui conduit les gouvernements locaux à les attirer tout en entrant en compétition auprès des firmes. Tandis que cette compétition n'oppose pas directement les territoires, mais les acteurs du jeu économique (entreprises, les développeurs de sites et les gouvernements locaux.

A. La compétition territoriale

L'attractivité des IDE est souvent définie par le postulat suivant : avec le phénomène de la mobilité croissante des investissements internationaux, une compétition entre les territoires s'instaure pour l'accueil de ces projets mobiles. Or cette affirmation ressort deux problèmes : d'abord l'analyse des conséquences de la globalisation sur le territoire ne réside pas seulement dans la compétition pour l'accueil des IDE, mais il entraîne l'apparition et la consolidation des relations de coopération entre territoires qui peuvent être internalisées par la FMN. Ensuite, ces relations n'impliquent pas les territoires eux-mêmes, mais les acteurs qui y sont localisés. Car les territoires en tant que créations institutionnelles ne peuvent entrer en conflits les uns avec les autres, du moment qu'ils ne sont pas dotés d'une conscience identitaire avec ses objectifs et ses moyens d'action.

Négliger cette évidence entraîne un changement du concept du « marché » de l'investissement international, en attribuant aux territoires un statut d'acteurs économiques qu'ils ne sont pas, en confondant le territoire avec le gouvernement local, ce qui conduit le

raisonnement vers le cadre des découpages territoriaux.

1. Le territoire un jeu d'acteurs dans un espace géographique

Un espace géographique est un univers à trois dimensions dont certaines composantes sont données par la nature et d'autres produites par l'action de l'homme, et sur cet espace sont présents des acteurs dotés d'une identité, ayant des objectifs, des contraintes des stratégies et des moyens d'action.

Selon les enjeux, ces acteurs peuvent former des coalitions d'intérêts, dont la configuration spatiale est liée à la répartition géographique des membres des coalitions. Ces dernières peuvent rassembler soit des acteurs dont les convergences d'intérêt ne sont pas liées à la proximité géographique, mais reliée par des relations de coopération, le cas des FMN dont les partenaires et les filiales, dessinent un réseau à travers l'espace mondial. Tandis que d'autres coalitions regroupent des acteurs dont la communauté d'intérêts est liée à une proximité spatiale le cas des entreprises présentes dans une même région ou même ville, l'acte fondateur de ces différents types de coalitions locales réside dans le fait de cerner leur territoire ou l'espace géographique où ils exercent leurs prérogatives.

Les formes de territoire les plus connues sont celles qui émanent des coalitions à caractère politique comme les pays ou les communes « gouvernement local ». Le réassemblage des frontières et des compétences entre ces différents territoires avec les jeux de coopération et/ou conflits de légitimité qu'ils impliquent sont liés à la présence de ces diverses coalitions d'acteurs.

2. Localisation des investissements mobiles et jeux d'acteurs locaux.

Dans ce paragraphe, l'analyse des relations se porte entre deux types de coalitions engagés dans la localisation des investissements mobiles : en premier lieu, les firmes organisées en réseaux qui tendent à exploiter les ressources locales en opérant des choix sélectifs de localisation et en alliant l'activité de leurs différents établissements répartis dans l'espace²⁰⁸ ; en deuxième lieu, les gouvernements locaux, dont le domaine d'action

²⁰⁸ CNUCED(2016) : World Investment Report « nationalité des investissements : enjeux et politiques»

s'exerce à l'intérieur d'un territoire.

➤ Entre un gouvernement et une firme, on peut assister à trois types de situations : une indifférence lors de l'absence d'une interaction entre les enjeux des deux acteurs ; un conflit si les objectifs sont divergents; et alliance ou coopération si les objectifs sont convergents. Il en est de même entre deux gouvernements, qui peuvent soit s'ignorer, soit coopérer, soit être en conflit.

➤ Entre deux gouvernements et une firme, on assiste à trois situations : dans la première situation, un seul gouvernement sera intéressé par la coopération avec la firme, alors que l'autre sera indifférent (cas d'un projet de développement sans mise en concurrence de plusieurs sites). Dans une deuxième situation, les deux gouvernements vont coopérer avec la firme, par exemple lors d'un projet de partenariat regroupant les acteurs publics et privés. Enfin et dans une troisième situation, les deux gouvernements peuvent entrer en compétition pour l'accueil de la firme (le cas d'accueil du même projet d'investissement mettant en concurrence plusieurs sites).

L'analyse de la dynamique des jeux d'acteurs induite par une décision spécifique de développement de la firme permettra de développer trois nouveaux concepts, celui de projet géographiquement mobile, celui de site et celui d'offre territoriale complexe.

Un projet représente un ensemble d'actions visant à modifier les caractéristiques de la firme, en termes d'organisation interne, d'accès au marché ou de capacités de production.

Le projet peut-être :

➤ Soit non mobile (acquisition...) et dans ce cas deux configurations sont concevables : l'indifférence des gouvernements locaux si l'impact sur le territoire, positif ou négatif, est faible ; et la coopération, si le gouvernement considère que la réalisation du projet peut contribuer à ses propres objectifs de développement (rachat d'une entreprise locale en difficulté...). Par contre, les cas de conflits entre deux gouvernements locaux seront très rares.

➤ Soit mobile (greenfield...) et dans ce cas, la dynamique des jeux d'acteurs va faire dévoiler une nouvelle configuration : celle de la compétition entre plusieurs gouvernements locaux. En effet, la firme cherche à cibler la localisation la plus opportune

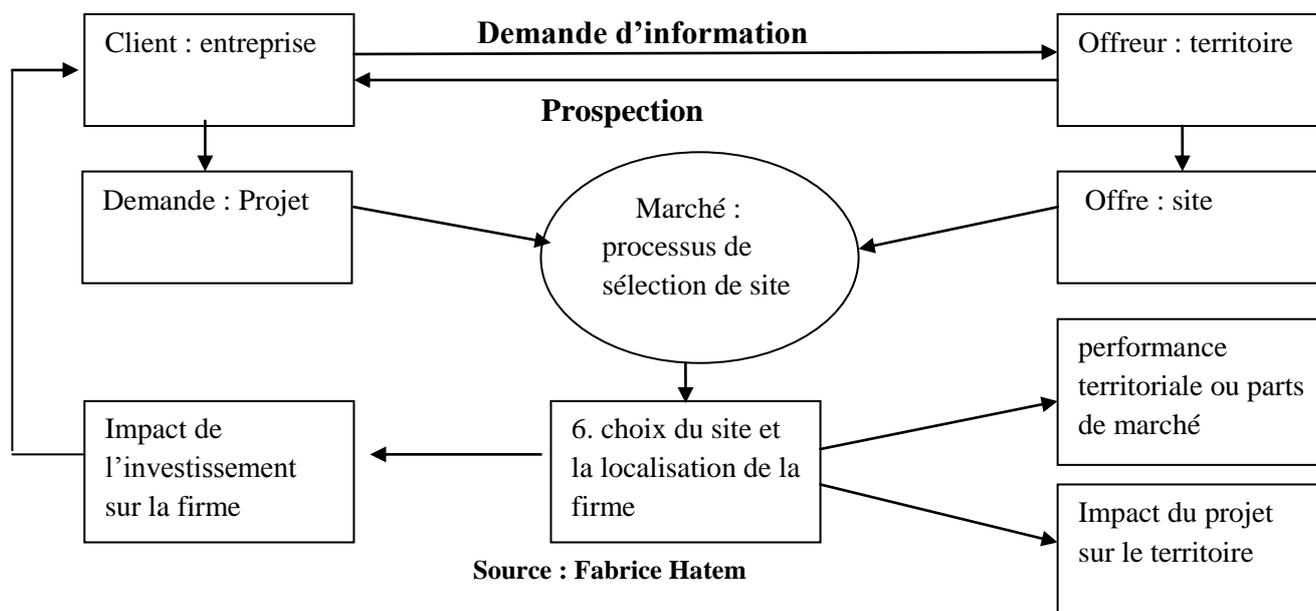
à l'exécution de son projet. Pour y arriver, elle informe plusieurs gouvernements locaux de l'existence de ce projet dans deux buts distincts : d'une part, obtenir des informations sur les caractéristiques des différents sites d'accueil potentiel et des offres locales de ressources qui leur sont associées ; d'autre part, rechercher le soutien des gouvernements pour la réalisation du projet, sous des formes diverses. De leur côté, les gouvernements locaux s'intéressent à l'impact positif du projet sur les perspectives globales de développement du territoire. D'autres acteurs locaux (offreurs de sites, gestionnaires d'infrastructures, sous-traitants et fournisseurs potentiels, salariés...) sont également intéressés par ses retombés sur leur propre activité, dans la mesure où l'implantation de l'entreprise investisseuse peut constituer pour eux un marché.

Une coalition d'intérêts de ces offreurs locaux de ressources figure pour l'accueil du projet autour du gouvernement local. Ce dernier va coordonner l'ensemble des offres individuelles de ressources afin d'offrir à l'investisseur une offre territoriale complexe articulée autour d'un site, susceptible de répondre à ses besoins. Comme d'autres gouvernements locaux font simultanément la même chose, l'investisseur se trouve en position de mettre en concurrence plusieurs offres territoriales complexes portées chacune par un gouvernement local différent. Il peut alors jouer sur cette situation pour obtenir les conditions les plus avantageuses.

B. Le marché de l'investissement international

Le marché de l'investissement international peut être résumé dans le schéma suivant :

Graphique N° 1 : Le marché des projets mobiles



1. Un modèle simple de concurrence

La compétition peut se présenter sous la forme d'un paradigme de marché qui fonctionne comme suit :

- Du côté de la demande se trouve le client qui représente l'entreprise avec ses ambitions ses motivations, ses objectifs, ses stratégies et ses projets d'investissement. Ceux-ci constituent le marché sur lequel les territoires d'accueil entrent en compétition. La localisation de ces projets, autrement dit la demande de sites, dépend de différents critères, tels que les coûts de production, la qualification de MDO et la proximité aux marchés ;
- Du côté de l'offre se trouve le territoire, doté d'un certain nombre de caractéristiques en termes de ressources, de marché, de compétences, de niveau de coûts, de climat d'affaires et de stabilité économique et sociale, etc. L'agence de promotion d'investissement valorisera ces caractéristiques auprès des investisseurs sous forme d'une offre territoriale complexe associant l'ensemble de ces éléments pour répondre au mieux à leurs critères de localisation.

La décision de localisation est prise à l'issue d'un processus parfois long et incertain, où l'entreprise compare les différentes options qui lui sont ouvertes. Une fois, cette localisation est réalisée, une étape de coexistence entre le site et le territoire commence. La qualité du lien établi entre ces deux partenaires qui représente un ancrage territorial du site va conditionner sa dynamique ultérieure de développement : une extension, pérennisation ou fermeture.

L'attractivité peut être définie selon deux approches complémentaires :

- Ex ante, comme la capacité à offrir aux investisseurs un certain nombre d'avantages adaptés à leurs besoins et susceptibles de les décider à s'implanter sur le territoire.
- Ex post, comme la réalisation de bonnes performances en termes de parts de marché pour l'accueil des investissements mobiles

2. L'objectif des acteurs

Les objectifs des acteurs sont résumés comme suit :

- L'objectif des dirigeants est d'assurer la pérennité la rentabilité et la croissance de la firme. Lorsque la situation leur paraît non optimale, compte tenu de l'inadaptation des caractéristiques de la firme à celles de son environnement concurrentiel : vulnérabilité face aux menaces externes, faiblesse en matière de coûts, d'organisation interne ou de structure de l'offre, opportunités encore mal exploitées, etc. Ils disposent d'un portefeuille de projets géographiquement mobiles susceptible d'être réalisé sur différents sites.

- L'objectif des offreurs locaux de ressources telles que les salariés et les développeurs de site est de stimuler une demande solvable et pertinente pour leur offre, par l'accueil d'investissements internationaux. Pour ce faire, ils peuvent se rassembler en coalitions d'intérêts locales.

- L'objectif des gouvernements locaux est de développer la situation économique du territoire selon différents critères tels que l'emploi, la croissance... etc. Ils peuvent essayer de stimuler les capacités endogènes des acteurs présents sur le territoire, ou d'attirer des investisseurs exogènes, dans la mesure où leurs apports (emploi, transferts de technologies,

etc.) s'accordent avec leurs objectifs de développement. C'est ainsi qu'ils cherchent à améliorer la qualité de l'offre locale de facteurs, à organiser la coopération entre partenaires locaux pour proposer aux investisseurs des offres complètes aptes à satisfaire leurs besoins et en négociant avec eux les conditions de leur implantation.

3. Des objectifs spécifiques

Lors de l'analyse du marché de l'investissement mobile, plusieurs critères doivent être pris en considération à savoir :

- Un marché segmenté : les investissements mobiles ne constituent pas un marché unique, mais un marché multiple. Chaque projet correspond à des spécificités techniques, ce qui rend indispensable une segmentation fine du marché en identifiant les secteurs, les fonctions et enfin les caractéristiques des entreprises investisseuses.
- Des limites imprécises du marché : ces limites ne sont pas faciles à contourner, car il y'a une difficulté d'identification de l'investissement mobile par rapport aux projets non mobiles. À titre d'exemple, ces projets peuvent entrer en concurrence dans le cas où une acquisition d'une entreprise se révèle plus avantageuse par rapport à une implantation.
- Une offre complexe : le produit offert qu'il s'agit de site géographique, des ressources ou d'un environnement d'affaires reste difficile à définir. Également, cette offre n'est pas unique est définie, dans la mesure où les gouvernements locaux n'ont rien à vendre, car ils jouent un rôle de monteur d'offres complexes, car derrière les négociations avec le gouvernement se cache la réalité d'une recherche de l'investisseur pour des partenaires tel que les salariés, les fournisseurs... etc.
- Des facteurs structurels de déséquilibre : un marché de l'investissement mobile connaît des situations de déséquilibre dans le cas où les projets peuvent se concentrer dans des zones saturées alors que d'autres zones sont délaissées avec une offre excédentaire. C'est dans ce cadre que les offreurs de sites manipulent certains prix ou coûts liés aux projets tels que les impôts afin de modifier en leur faveur la répartition spatiale de la demande.

4. Un modèle plus formalisé

L'ensemble des analyses précédentes permet la construction d'un modèle formalisé de marché des projets mobiles. Dans ce contexte, la fonction de l'offre se construira comme l'agrégation des comportements individuels d'offre de site par les développeurs locaux, alors que la fonction de demande serait fondée par l'agrégation de la demande individuelle de site par les entreprises investisseuses. Dès lors, on pourrait déduire le modèle en introduisant : d'abord, des représentations plus logiques des processus du choix des entreprises à savoir la considération de l'ensemble des ressources nécessaires à l'exécution des projets (travail, infrastructure, etc.); segmentation du marché des sites tout en prenant en considération la présence d'une demande de sites différenciés adaptés à un type de projet particulier ; diversité des modalités de développement des entreprises (les projets « Greenfield » entraînant une demande de site pouvant être « mis en compétition » avec d'autres types de projets non demandeurs de sites, comme les fusions-acquisitions, la sous-traitance, etc.). Bref, chaque élément amène à des situations plus éloignées d'un marché de concurrence pure et parfaite, d'un équilibre spontané par les prix, et d'une coïncidence entre équilibre de marché et optimum économique.

Également, des représentations plus réalistes des comportements d'offres de sites : prise en compte du délai de construction entraînant d'éventuels problèmes de déséquilibre offre/demande du fait des erreurs d'anticipation des développeurs ; mise en place de « coalitions territoriales d'offreurs locaux » cherchant à défendre leur intérêt commun après de l'investisseur en informant celui-ci sur la meilleure possibilité qui lui sont offertes dans le territoire concerne. La notion de « territoire » et celles qui lui sont associées (attractivité territoriale, performance territoriale, offre territoriale, etc.) seraient alors redéfinies à partir du regroupement de sites géographiquement proches dans une « coalition d'offreurs » dirigée par un « gouvernement local ». La réflexion pourrait alors porter sur l'intérêt des offreurs de site à se regrouper dans une telle « coalition territoriale » et sur l'impact de ces regroupements sur le fonctionnement global du marché et sur l'attractivité d'un groupe particulier de site.

III. Les politiques publiques face aux FMN

Les politiques des gouvernements des pays d'accueil visant à amplifier les effets des FMN sur leurs économies peuvent être classées en deux catégories. Les premières ont un impact direct sur l'IDE, soit en attirant des flux d'investissement supérieurs, soit en imposant des conditions spécifiques aux multinationales investissant dans le pays. Les secondes ont un impact indirect et visent à maximiser les retombées positives de l'IDE (Lall, 1995 et 2000).

Depuis les années 1980, les changements d'attitude à l'égard des FMN ont conduit les gouvernements des pays d'accueil à développer des politiques d'attraction s'appuyant sur des incitations diverses. Que nous allons développer et analyser dans le paragraphe suivant.

A. L'efficacité des politiques d'incitation

L'objectif de la politique d'incitation est d'influencer le comportement des firmes nationales et étrangères. Afin de réaliser des objectifs de développement cible sur des secteurs bien définis, de remédier à des déséquilibres régionaux et de lutter contre le chômage.

Théoriquement, le recours à ces incitations s'explique par la rigidité de la structure des marchés. Ainsi, le système d'incitation a pour but de corriger les problèmes de défaillance des marchés et de créer les conditions dans lesquelles la firme opère comme si les coûts de facteur et des biens reflétaient les coûts d'opportunité. Les incitations accordées²⁰⁹ peuvent être sensibles à la rentabilité de l'investissement dans la mesure où elles affectent les coûts et les charges subies par les entreprises.

Toutefois, dans un contexte où les nations et les régions se font concurrencées pour attirer les investissements internationaux, les pays en développement compte tenu de leurs ressources financières limitées sont entrés dans une « guerre de surenchères », source de distorsion²¹⁰.

²⁰⁹ Les incitations accordées peuvent prendre plusieurs formes : le taux d'imposition préférentiel; les allègements fiscaux : des mesures financières ; des mesures d'incitations relatives à l'emploi.

²¹⁰ Sachwald F. et Perrin S. (2003), « *Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales* », Agence française de développement/Ifri, 156 p, Paris, 1er décembre.

Par ailleurs, l'expérience de certains pays de l'Asie, notamment l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines et la Thaïlande montre que les FMN susceptibles de transférer des technologies ont été influencées par diverses mesures d'incitation à la localisation : procédure d'autorisation automatique, accès à la propriété foncière, exemption fiscale, accès en franchise de droits pour les importations de composants²¹¹. De plus, ces mesures ont permis d'éliminer de manière sélective des distorsions dans ces pays traditionnellement moins ouverts aux investissements directs étrangers. C'est également le cas de la Corée du Sud, qui a commencé à libéraliser son régime en matière d'IDE à partir des années 80 seulement. En outre, après la crise financière de 1997, ce pays a recherché activement des investisseurs étrangers pour reconstituer ses réserves de change et faciliter ses restructurations industrielles en employant des mesures d'exemption fiscale et en développant des complexes industriels²¹².

Par ailleurs, concernant la pertinence des Zones Franches d'Exportations comme mesures d'incitation, il paraît difficile de généraliser les résultats. En effet, dans des pays comme la Corée du Sud et Taiwan, dotés d'une base industrielle solide, des transferts technologiques et de savoir-faire se sont déjà produits avant l'instauration de la ZFE. Ces zones n'étaient qu'un moyen pour promouvoir les exportations et pour stimuler la croissance, elles n'ont jamais véritablement représenté une part déterminante du total des exportations. De son côté Madani²¹³, souligne aussi que les ZFE dans ces deux pays n'ont pas été une source de création d'emplois. Par contre, dans les petites économies moins industrialisées telles que la République dominicaine et File Maurice, leur poids était considérable dans l'exportation. Selon les études de Dree-Dial²¹⁴, les ZFE permettent une diversification relative des exportations, mais seulement au sein d'une gamme restreinte de produits.

Néanmoins, les travaux de Johanson et Nilsson²¹⁵ confirment, par une analyse quantitative, que les ZFE ont augmenté les exportations totales de certains PED (Hong-Kong, Malaisie,

²¹¹ OECD (1999): « *Foreign Direct and Recovery in Southeast Asia* », OECD Proceedings, Paris. P. 31.

²¹² Yun M. (2001): « *Foreign Direct Investment: A Catalyst for Change?* », Mimeo, Korea Institute for International Economic Policy.

²¹³ Madani D. (1999):« *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones* », in The NBER. Working Paper n°2238.

²¹⁴ Dree-Dial (2002): « *Les Zones franches d'exportation : Un Instrument d'Insertion dans l'Economie Mondiale Menacée ?* », octobre 2002, Dossier: « *Les enjeux économiques internationaux* », p ; 8, disponible sur <http://www.dree.org/>.

²¹⁵ Johansson H. et Nilsson L. (1997): « *Export Processing Zones as Catalysts* ». in *The World Development*, Vol.25, n° 12, pp. 2115-2128.

He Maurice, Singapour et Sri Lanka). Les auteurs notent que cet effet positif sur les exportations est dû à une politique commerciale tournée vers l'extérieur, combinée à une localisation géographique privilégiée et à l'accès à une MDO relativement qualifiée.

Au total, l'OCDE²¹⁶ a montré que ce n'est pas certain que les avantages découlant des zones franches justifient les coûts, ou le risque de créer des conditions de concurrence imparfaite entre les entreprises locales et étrangères. Mais, elles peuvent être utiles lors des phases initiales du développement, en particulier pour les secteurs concurrentiels et à faible valeur ajoutée²¹⁷.

1. Les règles d'origine

Les règles d'origine ou les règles de contenu local, imposées aux multinationales, constituent un autre instrument de nombreux PED pour améliorer les capacités industrielles et développer des relations d'intégration en amont. Cependant, l'efficacité de ces règles en tant que facteur d'attractivité des IDE est moyenne. En effet, et selon la CNUCED,²¹⁸ des travaux ont montré que les règles de contenu local ont généré des industries de sous-traitance en Corée du Sud, à Taiwan, au Brésil, au Mexique et en Thaïlande avant les années 1990. En revanche, d'autres travaux ont souligné l'inefficacité de ces règles. Une étude²¹⁹ concernant les IDE d'assemblage d'automobiles dans 16 pays d'accueil, montre que l'imposition des règles de contenu local, même relativement faible (de l'ordre de 18-20 %), entraîne un différentiel des prix pouvant atteindre jusqu'à deux fois le coût d'importation.

À travers ces contraintes imposées à l'organisation de la production, les règles de contenu local sont susceptibles de décourager certains types d'investissements directs étrangers. Dans ce contexte, Kumar²²⁰, dans une étude portant sur 58 pays, a montré que les pays s'imposant des règles de contenu local reçoivent de faibles montants d'IDE. L'auteur précise qu'il y a un arbitrage entre quantité et qualité des IDE, et que les entreprises étrangères localisées dans ces pays tendent à avoir un taux de valeur ajoutée plus élevée.

²¹⁶ OCDE (2002): « *L'investissement Direct Etranger Au Service du Développement: Optimiser les avantages, Minimiser les coûts* », OCDE, Paris, 282p.

²¹⁷ Dree-Dial. 2002, op.cit.

²¹⁸ CNUCED (2001): « *Promotion linkages* », World Investment Report, Unites Nations publication.

²¹⁹ Cette étude a été citée dans Moran (1999, p.43).

²²⁰ Kumar N. (2002): « *Globalisation and Quality of Foreign Direct Investment* », Oxford University Press.

Cette interprétation suppose que les taux de valeur ajoutée soient un bon indicateur de qualité.

Ainsi, les analyses empiriques doivent notamment distinguer les effets des règles de contenu local de ceux de critères de performances à l'exportation²²¹ des pays d'accueil. Par exemple, Moran²²² a montré que malgré une règle de contenu local fixée à 60% dans l'industrie automobile, le Mexique a pu se construire une base d'exportation relativement solide grâce à ses critères de performance à importation.

Les travaux de Xia et Lu²²³, et Graham et Wada²²⁴ sur l'expérience de la Chine ont montré, que, si les règles de contenu local ont été à l'origine du développement d'une sous-traitance locale de l'industrie automobile, celle-ci est caractérisée par un faible degré d'efficacité, des coûts élevés de production et par conséquent une faible compétitivité.

En conclusion, les règles de contenu local sont nécessaires pour promouvoir des entreprises de sous-traitance durant leur phase d'apprentissage. De plus, la CNUCED²²⁵ souligne que si ces règles sont utilisées d'une manière ciblée, en s'assurant que les sous-traitants sont soumis à la concurrence et ont accès à la technologie nécessaire pour améliorer leur appareil productif, les règles de contenu local peuvent favoriser le développement de fournisseurs productifs. En revanche, si elles sont employées dans un environnement protégé où les pressions pour investir seraient faibles, elles peuvent générer des fournisseurs inefficients, des coûts de production élevés et favoriser des technologies obsolètes.

Ces différents instruments de contrôle des pays d'accueil peuvent disparaître dans le contexte des accords internationaux. Certains accords bilatéraux et régionaux interdisent et découragent leur utilisation (Sachwald et Perrin, 2003). Il serait donc intéressant

²²¹ Selon les travaux de Moran (1999), les critères de performances d'exportations sont une combinaison d'incitations locales, de dégrèvements fiscaux sur les exportations et de subventions aux implantations

²²² Moran T. H (1999): « *Foreign Direct Investment and Development: The Mew Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition* », in The Washington DC. Institute for International Economics.

²²³ Xia Y. et Lu Y. (2001): « *FDI and host country linkages: assessing the effectiveness and development impact of the policy measures: The case of the automobile industry in China* », in CNUCED (2001): « Promoting Linkages », page 169.

²²⁴ Graham E. M. et Wada E. (2001): « *Foreign Direct Investment in China: Effects on Growth and Economic Performance* », Working Paper 01-3. Institute for International Economics.

²²⁵ CNUCED (2001): « *Promotion linkages* », World Investment Report, Unites Nations publication, p.169.

d'expliquer les implications des accords internationaux sur le développement des IDE et par conséquent sur l'attractivité du pays d'accueil.

2. Les politiques d'attractivité comme facteur d'intégration dans les réseaux mondiaux de production

Les retombées des IDE en termes de transferts de connaissances et de productivité dépendent des capacités d'absorption technologiques des pays d'accueil. Plusieurs études ont montré que les IDE peuvent mieux contribuer au processus de développement, si les pays d'accueil adaptent leurs capacités à exploiter l'accès aux marchés et aux réseaux de production globaux. L'ampleur des retombées dépend de l'interaction entre les capacités locales et les types d'activités menées par les firmes étrangères et leur importance.

D'autres travaux plus récents soulignent que ces activités dépendent de l'environnement institutionnel et économique. Comme le soulignent Sachwald et Perrin (2003), si les subventions peuvent attirer des entreprises étrangères, elles ne peuvent ni garantir les retombées de leurs investissements ni assurer une coopération avec elles. De plus, malgré la course aux investissements étrangers à laquelle certains pays se sont livrés depuis les années 1980, certains gouvernements continuent à sous-estimer la nécessité de favoriser les interactions entre les firmes étrangères et l'économie locale. Ainsi, les pays d'accueil devraient veiller à maximiser les bénéfices et à minimiser les coûts d'intégration des IDE dans leurs stratégies de développement (Sachwald et Perrin, 2003).

Il faut noter aussi que les filiales étrangères qui sont les mieux intégrées dans les réseaux mondiaux de leur maison mère bénéficient de plus de technologie, et par conséquent sont susceptibles de générer davantage de retombées dans les pays d'accueil que les filiales isolées, essentiellement, tournées vers les marchés locaux. De plus, ces filiales mieux intégrées veillent à la qualité des produits achetés aux fournisseurs locaux. Pour atteindre ces objectifs, les maisons-mères doivent être en mesure de choisir les caractéristiques de leurs filiales, en particulier les modalités des transferts de technologies et les politiques d'achats de composants, et doivent en contrôler complètement le capital.

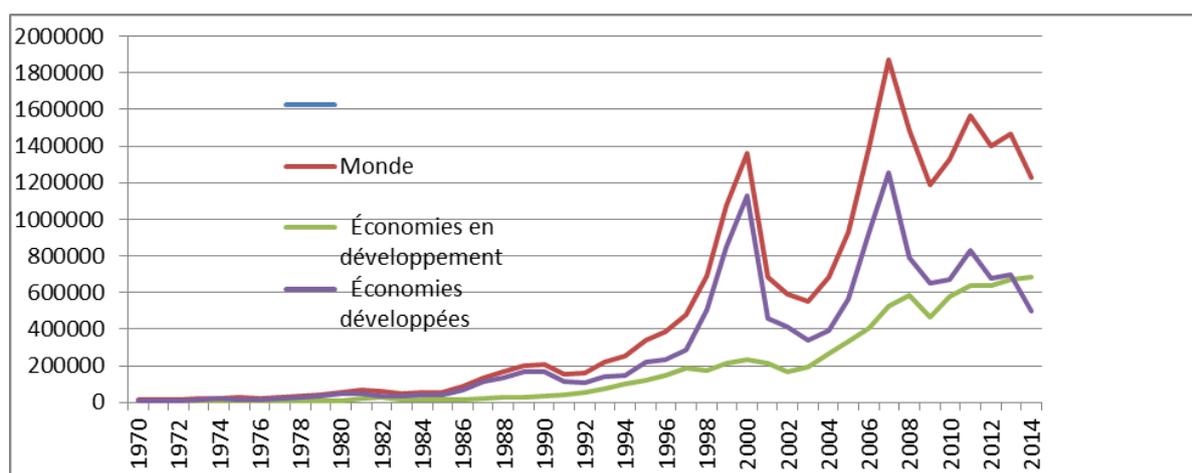
Ces mesures constituent une nouvelle approche pour les PED, dont les politiques publiques ont longtemps cherché, à contrôler les filiales étrangères pour s'assurer de leur contribution

à l'économie locale. Cette politique de contrôle s'inscrivait dans le cadre de politiques de développement fondées sur le paradigme de substitution aux importations et de génération des capacités technologiques locales en limitant les interactions avec les multinationales. Une telle politique de développement a été remise en cause et il est temps que l'attitude à l'égard des IDE évolue aussi.

B. Les difficultés de certains pays en développement à attirer les IDE

L'attraction des IDE dans les PED demeure faible (graphique 1) par rapport au PD et ceux émergents malgré leur engagement dans des réformes économiques et institutionnelles. En effet, plusieurs PED connaissent encore des déséquilibres budgétaires et monétaires, des distorsions des prix, un secteur public omniprésent ainsi qu'une lourdeur administrative au niveau des réglementations. Ces pays n'auront guère de quoi séduire les investissements directs étrangers. Cependant, pour d'autres pays qui ont été salués pour leurs progrès par des économistes et des institutions internationales telles que la Banque mondiale et le FMI, l'investissement direct étranger ne s'est pas concrétisé ou n'a pas répondu aux attentes.

Graphique N°2 : UNCTAD, Flux et stock entrants et sortants des IDE en million de dollars



Source : Banque mondiale

À l'ère de la globalisation, le déterminant « main-d'œuvre bon marché », l'un des atouts traditionnels des pays en développement, perd de l'importance dans les décisions des

investisseurs étrangers. De plus, les économies amorçant à peine leur industrialisation n'offrent pas aux entreprises une bonne qualité de biens intermédiaires et de services dont la plupart des investisseurs étrangers ont besoin pour assurer leurs productions et résister à la concurrence.

Ainsi, des réformes structurelles pour une économie ouverte, en s'appuyant sur ses atouts, sont nécessaires pour attirer les IDE et assurer un terrain propice au développement en particulier des activités à moyen et long terme.

Comme le soulignent Bergsman et Shen²²⁶, les IDE suivent la concurrence plus qu'ils ne l'entraînent. Néanmoins, à long terme, l'accumulation des IDE peut entraîner davantage le développement et la croissance économique du pays d'accueil. Au total, plusieurs obstacles ont été à l'origine de la faible attractivité de certains pays en développement, et ceci malgré leurs réformes structurelles et leur libéralisation commerciale.

1. Les obstacles liés à l'entrée des IDE

Depuis les années 1990, les PED ne cessent d'adopter des politiques de libéralisation et d'ouverture à l'extérieur en assouplissant les dispositions entravant les prises de participations étrangères à l'entrée. Le nombre d'activités dans lesquelles les IDE sont restreints a été considérablement réduit, en particulier dans le secteur manufacturier. Cependant, certaines industries sont encore protégées dans les secteurs dits « stratégiques » tels que le pétrole et le gaz. De plus, certaines exigences d'autorisations et de restrictions sur le nombre d'entreprises étrangères demeurent dans les secteurs de la banque et de la finance, les transports aériens et les télécommunications.

2. La surévaluation des monnaies nationales et l'accès aux devises fortes

Depuis la fin des années 1980, de nombreux PED ont entrepris la libéralisation de leur système de change. Certains ont dévalué leur monnaie, d'autres ont gardé leur régime de change fixe. Malgré ces ajustements considérables, plusieurs monnaies restent encore surévaluées et les opérations en devises doivent encore être étroitement contrôlées. En

²²⁶ Bergsman J. et Shen X. (1995): « *Foreign Direct Investment in Developing Countries Progress and Problems* », Finance and Development, Vol.32, Issue n°4. Pp.1-5, December 1995.

plus, la libéralisation des régimes de changes s'est souvent faite par décret, sans suivi par des mesures d'application requises, laissant ainsi les investisseurs dans l'incertitude.

3. Les distorsions fiscales

Parmi les politiques d'attractivité des IDE, la plupart des PED utilisent des politiques d'incitation tels les exonérations fiscales, les crédits d'impôt ou l'abaissement des droits. Néanmoins, l'expérience a montré les limites de ces incitations dans la décision des investisseurs étrangers. Les exonérations d'impôts temporaires peuvent fausser les régimes fiscaux dans la mesure où elles peuvent favoriser de nouveaux investisseurs au détriment des anciens ou inversement, ou dans certains cas favoriser des investisseurs étrangers par rapport aux nationaux. De plus, non seulement sont-elles souvent accordées à l'issue de procédures bureaucratiques complexes encourageant la corruption, mais leur expiration peut augmenter brutalement les coûts de la firme. Par conséquent, un système fiscal stable et automatique, assorti de taux raisonnables et dépourvus d'incitations discriminatoires, peut-être plus satisfaisants pour les investisseurs étrangers et le pays d'accueil pour les activités de long terme.

4. Le manque de promotion de l'investissement

L'importance de retombées des IDE sur le pays d'accueil a conduit de nombreux PED à établir des programmes précis destinés à faire mieux connaître hors de leurs frontières l'amélioration ou les réformes de leur climat d'investissement. En effet, assurer aux investisseurs une assistance et un suivi efficace et les aider à surmonter les problèmes administratifs sont deux aspects importants pour promouvoir les IDE.

Section 2 : Le rôle des politiques internationales dans l'attractivité et la promotion des IDE

Les IDE, les activités des FMN et l'internationalisation de la production définie comme le cœur productif de l'économie globale sont soumis à des politiques, des règles et des règlements de plus d'un pays. Ce qui génère une série de nouveaux défis nécessitant des réponses internationales.

En effet, les firmes multinationales sont très sensibles aux changements des règles institutionnelles des pays d'accueil, c'est ainsi qu'elles préfèrent des politiques d'attractivité confortée et généralisée par des accords. Cependant, les pays visant à améliorer leur attractivité doivent prendre cela en considération afin de gagner la confiance des FMN. Comme en témoigne Buckley²²⁷, les politiques des IDE sont entrées dans une phase de coopération entre les États pour éviter les surenchères.

Par ailleurs, les règles d'investissement ont plusieurs aspects, leurs objectifs diffèrent dans la portée et la couverture géographique. Certaines d'entre elles concernent seulement certaines formes des politiques des IDE, tandis que d'autres intéressent les politiques d'investissement y compris les politiques affectant les investissements domestiques et étrangers (comme les règles de concurrence ou des mesures anticorruption). L'effort le plus important en matière de création de règles internationales pour l'investissement, dans les premières années après la Deuxième Guerre mondiale, se situait au niveau multilatéral dans le cadre de la charte de Havane. Cependant, le niveau bilatéral selon la CNUCED²²⁸ s'est révélé le plus productif en termes de production des règles d'investissements. Il s'est réduit sur la protection puis sur la libéralisation. Les premiers instruments étaient des traités bilatéraux d'investissement pour la protection et la promotion des IDE. Récemment, les accords de libre-échange ont aussi abordé la question.

²²⁷ Buckley P. (1996): «*The role of management in international business theory a met a analysis and integration of the literature on international business arid international management. (International Business Theory: The Nature of the Firm and the **Role** of Management)* », in *The Management International Review*, Januruy, 1996.

²²⁸ CNUCED (2003): «*FDI Policies for Development: National and International Perspectives* », World Investment Report, Unites Nations publication, p. 88.

Pour améliorer et promouvoir leur capacité à attirer les IDE, les pays continuent d'adopter des mesures visant l'amélioration de leur climat d'investissement. C'est ainsi que le nombre de mesures de politiques nationales concernant les IDE et les FMN, le nombre des économies impliquées dans ce processus et le nombre des dispositions réglementaire ont augmenté considérablement afin de créer des conditions plus favorables aux IDE. En effet, ces mesures ont principalement entraîné plus de libéralisation des régimes d'investissement à améliorer.

I. Les accords multilatéraux (accords de L'OMC)

Avant les négociations du cycle de l'Uruguay Round (1986-1994), aucune relation n'était entretenue entre le commerce et l'investissement dans le cadre de l'Accord General sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT). La Charte pour une Organisation Internationale du Commerce (ou la charte de la Havane en 1948) englobait des dispositions relatives au traitement de l'investissement étranger dans un chapitre consacré au développement économique. Elle n'a jamais été ratifiée, et seules ses dispositions relatives à la politique commerciale ont été incorporées au GATT. Les pays hôtes et les pays d'accueil se sont vus dans l'obligation de chercher à protéger leurs intérêts respectifs en concluant des accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux liés à l'investissement.

Les accords multilatéraux les plus pertinents, sur les IDE, sont sectoriels ou spécifiques. Des questions liées à l'investissement étranger sont évoquées dans au moins cinq des accords de l'OMC tels que l'ADPIC, l'ICSID, le ASMC, l'AGCS et les MIC (OCDE²²⁹ ; CNUCED²³⁰).

A. Les Accords sur les mesures concernant les investissements liées au commerce.

Les mesures concernant les investissements et liées au commerce jouent un rôle important dans le système de commerce multilatéral actuel, et sont principalement axées sur les mesures d'investissement affectant le commerce de biens. Outre les MIC, les

²²⁹ OCDE (2004): « *Perspectives de l'investissement international: cadre pour la transparence de la politique d'investissement* », OCDE, Paris, 207p.

²³⁰ CNUCED (2005): « *Transnational Corporations and the Internationalization of RAD* », World Investment Report, United Nations publication.

investissements commerciaux et individuels sont régis par l'AGCS (Accord général sur le commerce des services). Tous les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont tenus de se conformer aux dispositions relatives aux investissements prévues par les MIC et l'AGCS, y compris le Maroc membre de l'OMC.

D'autres questions au niveau multilatéral traitent spécifiquement du fonctionnement du marché. Par exemple, les règles de la concurrence multilatérale sont établies dans une série de la CNUCED concernant les principes équitables et les règlements sur les pratiques restrictives en droit des affaires. Les dispositions sur la question de la politique de concurrence spécifique se trouvent aussi dans les accords de l'OMC sur le commerce et les services ainsi que sur la protection de la propriété intellectuelle.

Selon la CNUCED²³¹, c'est au niveau multilatéral que la préoccupation pour le développement est la plus importante. Ceci est particulièrement visible dans les accords de l'AGCS (GTAS), le TRIPS (ADPIC : Accord sur les Aspects des Droits de Propriété intellectuelle touchant au Commerce) et le TRIMS (MIC : Mesures d'investissements liées au Commerce), aussi bien que dans la série des pratiques restrictives en droit des affaires, où les accords transnationaux sont faits en tenant compte des besoins des PED.

Il est difficile d'évaluer les avantages et les inconvénients des approches multilatérales, car ils dépendent des objectifs, du contenu et de l'exécution des accords multilatéraux.

Cependant, et selon la CNUCED²³² un des premiers arguments proposés en faveur d'un cadre multilatéral pour l'investissement, est qu'il faciliterait davantage l'expansion des IDE. L'auteur précise que les règlements multilatéraux dans l'investissement rendus obligatoires par des lois améliorent l'environnement des IDE, car ils contribuent à une plus grande transparence, à une stabilité, à une prévisibilité et à une sécurité pour l'investissement dans les secteurs qui ne sont pas encore convertis par des règles multilatérales. Les engagements internationaux aideraient également à réduire les perceptions de risque des investisseurs et à réduire le fossé entre le risque réel de politique

²³¹ CNUCED (1996): «Investment, Trade and International Policy Arrangements» word Investment Report, Unites Nations publication.

²³² CNUCED (2003): «FDI Policies for Development: National and International Perspectives », World Investment Report, Unites Nations publication, pp. 94.

d'instabilité, qui peut être suggérée par une législation domestique du pays d'accueil et le risque perçu par les investisseurs²³³.

Si les disciplines multilatérales réduisaient encore les obstacles face aux IDE au-delà de ce qu'apportent les autres accords internationaux sur l'investissement, elles mèneraient vraisemblablement à des flux d'IDE plus élevés. Cependant, et selon la CNUCED²³⁴ les règles d'investissement décidées multilatéralement ne sont pas, par elles-mêmes, la garantie de flux d'IDE les plus élevés. Il n'est pas non plus possible de prévoir la répartition géographique des flux d'IDE, car ils sont déterminés en premier lieu par l'importance économique des différentes localisations.

B. Instruments et initiatives de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en matière d'investissement

La déclaration de l'OCDE sur l'investissement international et les entreprises multinationales est un engagement formel visant à améliorer le climat d'investissement, à promouvoir les contributions sociales et économiques des entreprises multinationales envers la société, et à réduire les contraintes auxquelles elles sont soumises. La déclaration est un accord ouvert, adopté par les 34 pays de l'OCDE ainsi que par 12 pays qui n'en font pas partie, dont trois pays africains, l'Égypte, le Maroc et la Tunisie.

Le code de l'OCDE de la libération des mouvements de capitaux est également un document qui fait autorité. Cet instrument juridiquement contraignant se compose de règles progressistes et non discriminatoires visant à assouplir les contraintes existantes qui pèsent sur l'investissement, l'emploi et la fourniture de services. En 2012, le Conseil de l'OCDE a accepté de déléguer l'ensemble de ses pouvoirs de décision au comité de l'investissement, qui sera élargi pour inclure les non-membres. Dans un avenir proche, les pays africains qui ont adopté d'autres lois de l'OCDE devront également adopter le Code.

²³³Eglin R. (2002): « *Trade and investment in the WTO* », Paper presented at the UNCTAD- WTO Intensive Training Session for Negotiators of International Agreements. 25 November - 6 December (Geneva: WTO), pp. 1-44, mimeo.

²³⁴CNUCED (2003): « *FDI Policies for Development: National and International Perspectives* » op. cit.

Le cadre multilatéral ne peut pas remplacer le nombre important, et en croissance rapide, des accords internationaux d'investissements. Cependant, il pourrait servir de point de départ aux négociations bilatérales et régionales de grande envergure à l'avenir²³⁵.

C. Le rôle des accords internationaux d'investissements

Depuis les trente dernières années, le monde assiste à un fort accroissement du nombre de traités d'investissement internationaux. Des instruments juridiques ont été développés au niveau bilatéral, régional et mondial. Bien qu'ils diffèrent largement en matière de champ d'action, ils ont tous en commun la protection et la promotion des investissements.

Ces accords permettent aux pays d'accueil de favoriser les entrées des IDE. Par contre selon la CNUCED²³⁶, et les pays d'origine de ces IDE cherchent à travers ces accords à rendre le cadre réglementaire relatif aux IDE dans les pays hôtes plus transparents, plus stables, prévisibles et sûrs. Ceci permet en outre de lever les entraves aux futurs flux des IDE et de renforcer la politique d'attractivité des pays d'accueil.

Au cours des dix dernières années, le nombre des accords internationaux d'investissement a considérablement augmenté, en particulier aux échelons bilatéral et régional, mettant en évidence la place importante que les IDE occupent dans l'économie mondiale. Ainsi, après l'abandon en 1950 du projet de création de l'Organisation Internationale du Commerce (OIC) dans la Charte de la Havane — laquelle contenait tout un ensemble de régies multilatérales concernant l'investissement les pays d'origine et les pays d'accueil ont cherché à protéger leurs intérêts respectifs en concluant des accords bilatéraux, régionaux et multilatéraux liés à l'investissement.

En 2015, 31 nouveaux accords internationaux d'investissement (AII) ont été signés, ce qui porte le total à 3 271 accords (2 926 accords bilatéraux d'investissement (ABI) et 345 « AII » à la fin de l'année 2014)²³⁷, les plus actifs dans ce domaine ont été le Canada (7 AII), la Colombie (3 AII), la Côte d'Ivoire (3 AII) et l'Union européenne (UE) (3 AII). L'élaboration de nouveaux traités inclut des initiatives « méga-régionales » importantes telles que l'Accord de partenariat transpacifique (TPP), déjà signé, et le Partenariat

²³⁵ CNUCED, 2003, op. cit.

²³⁶ CNUCED (2004): « *The Shift towards Services* », World Investment Report, United Nations publication. P. 30.

²³⁷ CNUCED WIR 2015.

transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) sont toujours en cours de négociation.

Il apparaît que la réglementation est un élément important dans la problématique de la localisation des IDE. Cela a conduit à la mise en place d'un cadre international de plus en plus complexe pour les IDE. Par conséquent, les gouvernements doivent faire face à des ensembles d'obligations très diversifiés et en assurer la cohérence.

Nous allons maintenant aborder les différents types d'accords ainsi que leur rôle dans la protection et la promotion des IDE.

1. Les Accords ou traités bilatéraux sur l'investissement

Les TBI sont en général des accords succincts avec des clauses « superficielles » ou "négatives" se rapportant à l'investissement. Autrement dit, selon Schiff et Winters²³⁸, ces accords s'efforcent de lever les obstacles ou de réduire des incertitudes concernant les investissements, mais ne définissent pas des actions positives visant à les encourager. Ils sont presque toujours réciproques et contiennent habituellement des sections définissant leur champ d'application (définition de l'investissement, de la nationalité), l'autorisation de l'investissement, leur régime général, une fois les investissements effectués, et enfin le règlement de litiges. La plupart de ces traités contiennent également un nombre de dispositions spécifiques.

L'objectif général des TBI est « la promotion et la protection » des investissements d'une partie contractante sur le territoire et de l'autre partie contractante. La plupart des ABI ont été conclus entre des pays développés exportateurs et des pays en développement importateurs des capitaux. Mais, actuellement, ce type de traité est de plus en plus négocié entre les pays en développement. En effet, des pays comme la Chine, l'Inde et la Malaisie ont conclu un certain nombre de TBI avec des PD et des PED.

²³⁸ Schiff M. et Winters A. (2004): *«Intégration Régionale et Développement»*, Economica, Paris. 311p.

Les pays d'accueil traduisent avec les TBI leur engagement à offrir un environnement stable. Tandis que les pays d'origine, exportateurs des capitaux, y trouvent une protection de l'investissement contre les risques non commerciaux garantie par une loi internationale.

L'objectif de ces TBI au cours de ces dernières années est devenu double : d'un côté, ils protègent les IDE sortants, et d'un autre côté, ils attirent les IDE en provenance des pays partenaires. Autrement dit, ils permettent aux investisseurs d'éviter d'avoir à négocier individuellement certaines clauses, de recourir à un arbitrage international en cas de différend. C'est pour cela que les gouvernements des pays exportateurs de capitaux ont entrepris de conclure des traités concernant le traitement des investissements avec les pays recevant ces investissements²³⁹.

Ces traités accordent de nombreux avantages aux investisseurs. Ainsi, ils permettent aux investisseurs de lancer eux-mêmes des recours contre les États étrangers. De plus, des mentions de ces processus d'arbitrage sont incluses dans les traités.

Les approches bilatérales, principalement, les TBI et les accords de libre-échange ont l'avantage de donner aux pays la liberté de choisir leurs partenaires pour entrer dans un accord et la manière de le concevoir en fonction de leurs situations spécifiques. Elles offrent aux pays la « flexibilité » de concevoir leurs réseaux d'accords internationaux d'investissement et de les conclure avec les pays considérés comme les principaux investisseurs. Permettant à chaque traité d'être négocié séparément, l'approche bilatérale donne aux pays, en particulier ceux en développement, plus de flexibilité que l'approche multilatérale²⁴⁰. De plus, les TBI peuvent être négociés rapidement.

Dans l'ensemble, si le nombre d'ABI conclu chaque année continue de baisser, de plus en plus de pays participent à la négociation d'AII aux niveaux régional et sous-régional. C'est ainsi que près de 90 pays sont parties aux négociations relatives à l'Accord de partenariat transpacifique, au Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, à l'Accord de partenariat économique régional global, à la zone de libre-échange tripartite et à l'Accord du Forum des îles du Pacifique sur le resserrement des liens économiques.

²³⁹ Bachand R. (2000) : « *Les Mécanismes de Règlements des Différents Relatifs aux Investissement, L'ALENA comme Modèle ? Evolutions Récentes et perspectives d'Avenir* » Cahier de la Recherche, février 2000, Université de Québec.

²⁴⁰ CNUCED, 2003, op. cit.

2. Les accords de double taxation (ADT)

Les accords de double taxation constituent un type particulier d'accords bilatéraux du fait qu'ils ne traitent qu'un seul domaine, celui de la fiscalité. Ils déterminent la répartition de droits d'imposition exclusifs ou partagés entre les parties contractantes et renferment des définitions arrêtées d'un accord commun²⁴¹. En outre, ils contiennent souvent une clause de non-discrimination, ainsi que des dispositions destinées à éviter l'évasion fiscale et des procédures d'arbitrage et de règlement de différends.

L'objectif des traités de double taxation (TDT) est d'éviter que le même revenu soit imposé par deux ou plusieurs États. Par exemple, il y a une double taxation lorsqu'une société résidente d'un pays est imposée sur son revenu mondial y compris le revenu tiré d'une filiale d'un autre pays sur lequel ce pays a déjà prélevé l'impôt. Dans une perspective nationale, l'objectif central des TDT est donc de réglementer les droits d'impositions et d'établir aussi un compromis équilibré entre les intérêts des pays. Dans l'optique de l'entreprise qui investit, le caractère obligatoire des règles posées dans une convention fiscale contribue à la certitude juridique en garantissant qu'un revenu ne sera pas imposé deux fois, encourageant ainsi les flux des IDE²⁴².

On compte actuellement plus de 3 000 conventions de double imposition en vigueur dans le monde, contre 2500 accords en 2005. Ceci représente une croissance continue des TDT, avec un rythme légèrement ralenti, par rapport au milieu et à la fin des années 1990.

Lorsque les TDT des PED sont concernés, on observe une tendance un peu similaire, mais moins prononcée que celle des TBI en ce qui concerne l'évolution croissante de coopération Sud-Sud en matière d'investissement. Si le premier accord de double taxation a été établi des 1948 (entre l'Argentine et le Pérou), ces TDT ne se sont multipliés qu'à partir de la deuxième moitié des années 1990. Durant cette période, 156 nouveaux TDT ont été signés entre 169 pays en développement, amenant le nombre total des traités Sud-Sud à 256 vers la fin de 1999. La multiplication de ces accords a persisté jusqu'à 2005 avec un nombre de traités de type Sud-Sud dépassant aujourd'hui 345.

²⁴¹ CNUCED (2005a): « *Coopération Sud-Sud dans le Domaine des accords Internationaux d'investissement* », Etude de la CNUCED sur les politiques d'investissement international au service du développement, Nations Unies publication, p. 32.

²⁴² CNUCED, 2003, op.cit.

II. Le rôle des accords régionaux dans le développement des IDE

L'objectif principal au niveau régional est la libéralisation des restrictions à l'entrée et à l'établissement des IDE, et l'élimination des conditions opérationnelles discriminatoires. Les aspects protectionnistes n'ont été traités que récemment. À ce niveau, la libéralisation des IDE procède principalement à une élimination progressive des restrictions existantes, un système intensifiant les changements et les régulations initiales pour améliorer la transparence des mesures et le contrôle des mécanismes.

La tendance récente en matière d'accords régionaux est de consolider simultanément les questions de libéralisation et les questions de protection. Par conséquent, les procédures pour l'enlèvement progressif des barrières à l'entrée sont renforcées et des clauses sont rédigées pour le règlement des conflits sur l'investissement, y compris ceux entre les investisseurs privés et les pays d'accueil. D'autres sujets importants traitent aussi des moyens d'action régionaux, à savoir, le transfert de la technologie, la concurrence, la protection environnementale, la taxation, les conditions contradictoires, la relation de ces éléments avec les FMN, la divulgation de l'information, la relation de l'emploi et du travail.

En résumé, il faut davantage une politique commerciale pour attirer les IDE. Le climat d'investissement a aussi son importance. De plus, les changements politiques doivent avoir un effet positif sur l'investissement privé (domestique et étranger) en améliorant l'environnement de l'investissement et en baissant les coûts. Nous tenterons dans ce paragraphe d'analyser l'effet de la politique d'intégration régionale sur l'investissement privé (domestique et étranger). Nous montrerons, d'abord, que pour les PED, une intégration régionale nord-sud est plus favorable qu'une intégration régionale Sud-Sud et que l'impact de l'intégration sur l'investissement dépend des politiques nationales du pays et au niveau de ses réformes. Dans une deuxième, nous analyserons l'environnement de l'ALENA et des accords euro-méditerranéens. Nous montrerons que, dans le cadre de l'ALENA, les réformes profondes et harmonieuses ainsi que l'établissement de règles très précises de règlement de tous conflits à un niveau plurilatéral ont permis l'essor des IDE dans la région. En revanche, les accords euro-méditerranéens n'ont pas fait l'objet de dispositions particulières sur l'investissement. Ils traitent des relations bilatérales entre

l'UE et les pays membres, mais ne traitent pas des relations au niveau plurilatéral entre tous les pays.

A. L'impact de l'intégration régionale sur l'investissement

Des études récentes de Baldwin, Forslid et Haaland²⁴³, indiquent que le taux de rendement du capital peut monter dans tous les pays en cours d'intégration, quelle que soit l'abondance du capital. Les auteurs soulignent que l'intégration régionale réduit habituellement les coûts de transaction des produits marchands plus que ceux des produits non marchands. Ceci oriente l'offre et la demande vers les produits marchands. De plus, si les produits marchands ont une plus forte intensité en capital, leur libéralisation aura pour effet d'augmenter la demande en capital et donc d'accroître le rendement de celui-ci. Par conséquent, le taux de rendement supérieur augmente le montant du capital que l'on souhaite utiliser et donc l'investissement (Schiffl' et Winters, 2004). En outre, une plus forte concurrence dans les secteurs marchands peut générer une amélioration de l'efficacité, ce qui augmentera encore la demande relative de capital.

L'intégration peut également influencer sur les prix des biens d'équipement. Ainsi, une baisse de droits et des coûts de transaction sur les importations de biens d'équipement peut réduire le coût d'investissement, et donc accroître le taux de rendement et l'accumulation. Par conséquent, une forte concurrence des importations de biens d'équipement peut également pousser l'industrie nationale de ce secteur à une plus grande efficacité.

Au-delà des baisses des barrières tarifaires et non tarifaires. L'intégration régionale peut améliorer l'efficacité du secteur financier, en réduisant le taux des prêts bancaires et le coût des financements, ce qui stimule l'investissement. Dans ce contexte, Schiffl et Winter (2004) ont montré que : les petits PED peuvent bénéficier de l'intégration de leurs secteurs financiers en raison d'une plus grande compétitivité, et que l'intégration peut permettre à ces pays de mieux diversifier leurs ressources financières et de réduire leur prime de risque. Cependant, les avantages seront modestes si les pays sont caractérisés par les mêmes dotations factorielles, les mêmes structures de production et, surtout, s'ils sont

²⁴³ Baldwin R., Forslid R. et Haaland J.f. (1996): «*Investment Creation and Diversion in Europe* », in *The World Economy*, Vol. 19, n°6 (November), pp. 635-659.

sensibles aux mêmes chocs. En revanche, dans un accord d'intégration avec des partenaires plus développés disposant d'un secteur financier plus étoffé, les avantages seraient plus importants et les gains d'une libéralisation non discriminatoire seraient encore plus grands. D'ailleurs, l'UE a eu besoin de plusieurs décennies pour y parvenir tellement ce type d'intégration est difficile. Ainsi, nous remarquons que l'intégration en profondeur nécessaire pour obtenir de tels avantages est pratiquement absente dans les AIR Sud-Sud. Au total, comme en témoignent²⁴⁴, les affirmations selon lesquelles un AIR augmentera les retombées et l'investissement dans les PED sont plus vraisemblables dans le cas d'un AIR nord-sud que d'un AIR Sud-Sud.

Cependant, l'intégration régionale ne peut avoir un effet positif sur l'investissement que si les conditions requises sont réunies. L'investissement ne sera stimulé qu'en fonction de l'intensité en capital des divers secteurs ainsi que de la structure initiale des tarifs douaniers. De même, l'ouverture du secteur financier dans un contexte d'instabilité macro-économique (fiscalité et taux de change) sera probablement plus nuisible qu'utile.

En définitive, l'intégration régionale n'est pas suffisante ; elle ne saurait suffire pour stimuler l'investissement. Des réformes générales, comme une stabilisation, une libéralisation des marchés et des privatisations devraient augmenter les retours sur les facteurs, et suffiraient probablement à augmenter l'investissement privé. À titre d'illustration, au milieu des années 1970, le Chili a quitté le Pacte Andin pour pouvoir mener à bien ses réformes. Il a entamé un processus en profondeur de réformes économiques unilatérales conduisant à une hausse sensible de son taux d'épargne et d'investissement, et lui permettant de devenir proche des « tigres » de l'Asie orientale.

Par ailleurs, il semble que la qualité des politiques nationales est plus importante. En effet, un pays souffrant d'une faible crédibilité (par exemple en raison d'une longue histoire de politiques non libérales et de réformes manquées) ne peut tirer parti d'une intégration Nord — Sud pour augmenter le niveau des investissements qu'à condition qu'il mette d'abord en œuvre des réformes sérieuses et utiles.

²⁴⁴ SCHIFF M. et WINTERS A. (2004), op.cit.

B. L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

L'ALENA codifie les disciplines et procédures les plus récentes concernant l'investissement direct étranger. Son règlement au niveau de l'investissement international sert de plus en plus de modèle aux autres accords. Il prévoit des niveaux élevés de protection et de libéralisation comme d'autres accords liés à l'investissement et au droit coutumier international²⁴⁵. Il offre aussi, un mécanisme de règlement pour le différend opposant deux Etats ou un investisseur et un État.

Concernant la définition de l'investissement, l'ALENA présente une liste d'actifs étroitement liés à une entreprise ou à l'activité des entreprises avec des exclusions spécifiques, alors que les TBI utilisent souvent une liste d'actifs assez générale. Cet accord couvre les investisseurs menant ou cherchant à mener des activités industrielles ou commerciales sur le territoire de la partie cocontractante. Généralement, il couvre les entreprises constituées conformément à la législation d'une autre partie, quelle que soit la nationalité des propriétaires ultimes.

L'accord prévoit que les investisseurs bénéficient du traitement national ou du traitement de NPF, selon celui qui est le plus favorable. De plus, comme le mentionne l'article 1105 de l'ALENA, « chacune des parties accordera aux investissements effectués par les investisseurs d'une autre partie un traitement conforme au droit international, notamment un traitement juste et équitable ainsi qu'une protection et une sécurité intégrales ». De plus, l'ALENA contient à la fois des exceptions générales et des exceptions par pays concernant les obligations de libéralisation, le traitement national et le traitement NPF.

L'ALENA prévoit également qu'aucune des parties ne pourra ni imposer à un investisseur (d'une autre partie ou d'un pays tiers) ni conditionner l'octroi ou le maintien d'un avantage à aucune des obligations concernant les éléments suivants :

- exporter une quantité ou un pourcentage donné de produits ou de services ;
- acheter, utiliser ou privilégier les produits ou les services produits ou fournis sur son territoire ;

²⁴⁵ OCDE, 2004. Op.cit.

- lier de quelque façon le volume ou la valeur des importations au volume ou à la valeur des exportations ;
- transférer une technologie un procédé de fabrication ou autre savoir-faire exclusifs.

Autrement dit, l'investisseur étranger ne peut être tenu à aucune des obligations de performance qui avaient prévalu dans les années 1980 dans de nombreux PED. La liberté de stratégie productive de l'investisseur étranger doit rester stable. En outre, L'ALENA interdit d'imposer une condition de nationalité à la nomination des dirigeants.

Par ailleurs, en cas de différend entre un investisseur étranger et le pays d'accueil, des procédures spécifiques de règlement des différends sont organisées. Par exemple, si un investisseur a subi des pertes ou des dommages en raison d'un manquement d'une partie à une des obligations, il peut soumettre une plainte à l'arbitrage, échappant ainsi aux juridictions nationales de la partie concernée.

Outre le chapitre lié à l'investissement, l'ALENA contient des chapitres sur la politique de concurrence, les services financiers, les monopoles et les entreprises d'État, la propriété intellectuelle ainsi, que sur l'entrée temporaire des hommes et des femmes d'affaires.

En définitive, l'ALENA établit des règles très précises de règlement de tous les conflits pouvant survenir. En outre, il offre aux investisseurs une protection très poussée face aux États. En les prémunissant de la partialité, toujours possible, de leur appareil judiciaire. Il apparaît comme un véritable contrat, organisant d'une manière précise et prévisible les relations entre les agents économiques et limitant étroitement les interventions des États. Il développe comme le souligne Regnault²⁴⁶ une conception large de libre-échange.

C. Les accords euro-méditerranéens

La politique euro-méditerranéenne s'appuie sur un ensemble de trois dispositifs :

La déclaration de Barcelone, en 1995, a pour objectif la constitution d'une zone de libre-échange à l'horizon de 2010 ; les accords euro-méditerranéens présentent les modalités de transition vers le libre-échange entre l'UE et chacun des pays méditerranéens ; le

²⁴⁶ Regnault H. (2003): «*Euromed, ALENA: Une Lecture Comparative des Accords* », in intégration Euro-méditerranéenne et Stratégies Economiques, Chapitre n° 20, pp. 289-299. L'harmattan.

programme MEDA finance les mesures d'accompagnement.

Contrairement aux initiatives européennes précédentes, concrétisées par une politique méditerranéenne globale durant la période 1973-1996, le partenariat euro-méditerranéen, suite à la déclaration de Barcelone, est basé sur la réciprocité, sur des relations multilatérales durables, sur le dialogue politique, la gradualité, la libéralisation, le respect de la différence et du pluralisme. Par ailleurs, la zone de libre-échange de 2010 couvrira l'essentiel des échanges dans le respect des principes de l'OMC.

Concernant les investissements, les partenariats reconnaissent que le développement économique doit être soutenu à la fois par l'épargne interne, base de l'investissement, et par les IDE. Ils soulignent la nécessité d'instaurer un environnement propice pour les investissements, notamment par l'élimination progressive des obstacles. Ceci pour faciliter le transfert de technologies et augmenter la production et les exportations. Cependant, l'harmonisation des normes soulignées par les accords ne concerne pas tous les pays sud — méditerranéens. Elle s'impose à la Turquie, à Chypre et à Malte qui sont dans une étape d'union douanière et qui sont candidats à l'UE. Pour les autres pays, les accords cherchent d'abord à favoriser les échanges.

La coopération a pour but de contribuer à la création d'un climat favorable à l'élimination des obstacles liés à l'investissement, en approfondissant notamment la réflexion sur l'identification de ces obstacles et des moyens, y compris dans le secteur bancaire pour favoriser l'investissement. C'est dans ce cadre que le programme de MEDA a été créé, selon la commission de l'UE, les actions financées par ce programme contribuent par leur effet dynamique à la création d'un environnement économique favorable au commerce et à l'investissement, et au transfert des décisions économiques fondamentales de l'État au marché²⁴⁷.

Contrairement à l'ALENA, les accords euro-méditerranéens n'ont pas fait l'objet de dispositions particulières dans le volet investissement. Ils laissent, ainsi, aux relations bilatérales entre États la charge de définir les termes d'un contrat approprié entre les

²⁴⁷ Commission européenne (2000): « *Union Européenne-Maghreb, 25 ans de coopération 1976-2001* », www.euromedinfo.eu /.

parties.

En d'autres termes, cet accord conseille l'établissement d'accords bilatéraux sur les investissements. Au total, en ce qui concerne l'IDE, l'ALENA est plus emblématique et plus original que les accords euro-méditerranéens. Plus généraux, les accords euro-méditerranéens sont des accords de démantèlement commercial, alors que l'ALENA développe largement d'autres thèmes marchés publics, propriété intellectuelle, et normes.

Toutefois, il ne fait aucun doute que les accords euro-méditerranéens actuels, même s'ils constituent peut-être un passage préliminaire obligatoire, ne fouissent pas un cadre très favorable aux IDE ainsi qu'au développement des pays du Sud. Ils vont devoir évoluer, notamment vers un accord économique plurilatéral constituant un véritable espace économique euro-méditerranéen. Cet espace doit être non seulement commercial, mais aussi productif en conjuguant une intégration nord-sud et une intégration Sud-Sud.

Section 3 : la politique d'attractivité dans un environnement ouvert et stable

La politique d'attractivité consiste à créer et à développer des caractéristiques territoriales qui répondent à la demande des firmes, elle repose aussi sur un aspect plus formel consacré à mettre en évidence des caractéristiques territoriales qui sont invisibles aux yeux des investisseurs étrangers. En outre, ce principe de différenciation guidant toute politique d'attractivité active, gouverne aussi les règlements de la concurrence entre les territoires nationaux. Cette concurrence se réalise en effet soit dans une optique de prix (concurrence par les incitations financières), soit dans une optique de différenciation des caractéristiques territoriales (politiques de promotion du territoire)²⁴⁸.

Dans le contexte de la globalisation, les territoires nationaux doivent mettre en œuvre deux instruments pour attirer des investisseurs étrangers : il s'agit de politiques d'attractivité passive et active. Le premier type de politique ne constitue qu'une des conditions nécessaires dans le contexte de la globalisation, dans la mesure où il ne garantit que les conditions minimales de la viabilité de la localisation d'une entreprise à travers un environnement macro-économique sain et des infrastructures fiables. Mais, ce type de politique ne constitue pas une condition suffisante pour assurer l'attractivité d'un territoire national.

En effet, l'instauration d'un environnement d'affaires propice à la localisation d'investissements mobiles nécessite fondamentalement une différenciation des caractéristiques territoriales. C'est ce que l'on appelle les politiques d'attractivité active. Elles permettent d'introduire à côté de cette condition nécessaire, les facteurs de différenciation garantissant une certaine spécificité du territoire.

²⁴⁸ Michalet, 1999a, op.cit.

I. Les caractéristiques d'un cadre macro-économique sain

L'incertitude constitue un risque pour les investisseurs. Ainsi, l'instabilité macro — économique et sociopolitique d'un pays rend difficile réévaluation de la rentabilité à moyen et long terme de projets d'investissements. Par conséquent, un pays sans prérequis (stabilité économique et sociopolitique) ne peut pas figurer sur la *short-list* dans la mesure où les investisseurs s'efforcent de réduire au maximum les coûts de transaction.

L'existence de ces prérequis, garantit aux investisseurs la stabilité et la durabilité de la croissance des pays dont ils examinent les performances en matière d'équilibre des finances publiques, de balance des paiements, déflation. Les investisseurs anticipent les conséquences d'une situation de déséquilibre macro-économique pour la convertibilité de la monnaie locale, la stabilité de taux de change et le libre transfert des capitaux. De plus, ils privilégient les pays suivant une politique libérale, favorable à l'économie de marché, ouverte sur l'extérieur, car ils craignent les décisions discrétionnaires des gouvernements et de leurs administrations.

D'autres conditions doivent être remplies lors de cet examen à savoir : l'existence de programmes de privatisation et d'une flexibilité du marché du travail. Enfin, la recherche d'un cadre légal, réglementaire et institutionnel renvoie à l'existence d'un pouvoir politique stable et libéral. Dans ce contexte Porter²⁴⁹ apporte, dans une approche micro-économique, un nouvel éclairage au lien entre la compétitivité territoriale et l'attractivité. L'auteur note que la compétitivité d'une localisation (attractivité) tient avant tout à la nature de l'environnement des affaires du pays d'accueil.

En définitive, ces pré-conditions non seulement déterminent les choix de localisation des firmes, mais s'avèrent aussi cruciales dans la phase actuelle de la globalisation.

A. La contrainte d'équilibre macro-économique

L'objectif des politiques macro-économiques est de maintenir l'équilibre interne et extrême du système macro-économique. L'équilibre interne fait référence à la pleine

²⁴⁹ Porter M. 2003, op.cit.

utilisation des facteurs de production et à la stabilité des prix. L'équilibre externe implique que la balance commerciale soit suffisamment élevée pour permettre au pays de rembourser sa dette extérieure. La stabilité macro-économique est essentielle dans la mise en place d'un climat d'investissement. Comme en témoigne la Banque Mondiale²⁵⁰, en absence d'une stabilité macro-économique, tout changement opère, dans un autre domaine, n'aura qu'un impact limité. Ainsi, un pays d'accueil doit présenter une stabilité macro — économique suffisante pour que ses politiques micro-économiques puissent porter leurs fruits. L'instabilité dissuade les investisseurs étrangers et domestiques dans la mesure où elle fait planer des incertitudes sur les gains ultérieurs.

De saines politiques macro-économiques sont des déterminants importants de l'IDE. Une forte inflation et un taux de change volatile et/ou surévalué entraîne une perte d'attractivité du pays en augmentant les coûts d'exploitation des entreprises et en créant une incertitude sur leurs futurs profits²⁵¹.

Enfin, le déficit de balance de capitaux à long terme peut, à court terme, attirer les capitaux étrangers à travers l'accroissement des taux d'intérêt afin d'améliorer le rendement des placements à courts et longs termes. Cependant, ce déficit doit être endigué, car il est signe d'une insuffisance d'épargne, néfaste à l'investissement et par conséquent à la croissance économique.

De nombreuses études ont souligné l'importance de bonnes politiques macro-économiques. Par exemple, Schneider et Fry²⁵² ont montré l'impact négatif de l'inflation et d'une monnaie surévaluée sur les IDE. Benassy-Quere et al²⁵³, Aizenman et Marion²⁵⁴ ont souligné l'effet positif d'un taux de change nominal (ou réel) stable sur les IDE. Finalement, Gastanaga, Nugent et Pashamova²⁵⁵ et Lehmann²⁵⁶ montrent, à travers

²⁵⁰ Banque mondiale (2005) : « *Un meilleur Climat d'investissement pour tous* », Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington. Edition De Boeck University, Bruxelles, 290p. p. 79.

²⁵¹ Ahn y., Adjis. s. et Willet t. d. (1998): « *The Effects of Inflation and Exchange Rate Policies on Foreign Direct Investment to Developing Countries* », in *The International Economic Journal*, vol. 12, n° 2, pp. 95-104.

²⁵² Schneider M. et Fry B. S. (1985): « *Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment* » *World Development*. Vol.2, n°13, pp. 161-175.

²⁵³ Bénassy-Quéré A., Fontagné L. et Lahreche-Révil A. (1999): « *Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI* », CEPII Working Paper, n°19/16.

²⁵⁴ Aizenman J. et Marion N. (2004): « *The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty* », in *The Journal of International Economics*, vol. 62, n°1, pp. 125-148

²⁵⁵ Gastanaga V-M., Nugent J-B. et Pashamova B. (1998): « *Host Country Reforms and FDI Inflows : How Much Difference do they Make?* », in *The World development*, Vol.12, n° 7, pp. 1299-1314.

différents indicateurs, que les FMN préfèrent globalement les économies ouvertes. Il en découle donc, qu'une grande partie des activités des FMN dans les PED nécessite d'avoir des facilités dans l'importation et l'exportation de leurs biens intermédiaires et finaux.

Cette analyse des effets de déséquilibre macro-économiques sur les fondamentaux des économies impliquées dans la globalisation nous conduit à analyser l'impact des variables fondamentales (croissance du PIB, inflation, taux d'inflation et taux de change) sur la décision des investisseurs étrangers dans la mesure où elles agissent directement sur les conditions de rentabilité de leurs projets d'investissements.

B. Le contrôle des fondamentaux

L'environnement macro-économique et socio-économique offert par un pays d'accueil conditionne en fait l'ensemble de son offre de caractéristiques.

Dans la pratique, le concept de stabilité macro-économique est utilisé pour signifier un environnement de politique macro-économique propice à la croissance. La structure macro — économique peut être considérée comme stable quand (Banque mondiale, 1994 et 2005) l'inflation est basse et prévisible. Les taux d'intérêt appropriés, la politique fiscale stable et durable, le taux de change réel compétitif et prévisible, et que la situation de balance de paiements est jugée viable²⁵⁷.

1. Le taux de croissance du PIB

La croissance économique constitue un objet global permanent pour la plupart des pays. Le taux de croissance du PIB est une variable essentielle pour les investissements destinés totalement, ou en grande partie au marché intérieur²⁵⁸. En revanche, cette variable joue un rôle moins évident pour les investissements dont la production est destinée à être exportée (filiale-atelier, certaines filiales intégrées de grands groupes) et doit être envisagée de façon détaillée selon le secteur ou la branche d'activité de l'unité, puisque chacun d'entre

²⁵⁶ Lehmann A (1999): « *Country Risks and the Investment Activity of U.S. Multinationals in Developing Countries* », IMF Working Paper n°133.

²⁵⁷ Fisher S. (1993): « *The Role of Macroeconomic Factors in Growth* », in NBER Working Paper n° 4565. December 1993.

²⁵⁸ Michalet C-A (1992) :« *Attractivité des Pays En Développement et Stratégie des Multinationales* », CEREM, Université Paris X-Nanterre, XII^e congrès annuel de l'AFSE, Septembre 1992.

eux peut connaître des situations différenciées.

La relation entre l'attractivité d'une économie nationale et sa croissance économique ne doit pas être seulement appréhendée de façon instantanée, c'est-à-dire en établissant une relation entre l'implantation d'entreprises nationales ou étrangères et le taux de croissance actuel de l'économie ou du marché considérés. Il faut aussi tenir compte du taux de croissance anticipé²⁵⁹. Dans ce sens, Lagnel²⁶⁰ souligne que la capacité des pouvoirs publics à donner confiance dans une croissance satisfaisante semble plus importante aujourd'hui que leur capacité réelle à maîtriser cet objectif dans l'instant présent. Ceci s'explique par l'efficacité de plus en plus forte des politiques keynésiennes de relance, sous l'effet de l'interdépendance croissante des économies nationales. Autrement dit avec leur nouveau rôle restreint dans le contexte de libéralisation, les États doivent veiller au bon fonctionnement du marché et à ce que rien ne l'entrave. En effet, ils doivent respecter les grands équilibres et éviter d'utiliser des instruments d'intervention générateurs de déficits publics et de déficits commerciaux.

2. La maîtrise de l'inflation

Il est difficile d'apprécier l'effet de l'inflation sur la capacité des entreprises à réaliser du profit et sur leur taux de rentabilité. Pourtant, cet effet est considérable sur la décision des investisseurs, car il détermine le volume des investissements, et par conséquent, le niveau de l'activité.

Au cours de ces dernières années, des recherches très importantes se sont intéressées à l'effet de l'inflation sur la performance économique ainsi qu'à la rentabilité des entreprises. En effet, les approches traditionnelles, pensant que l'inflation est bonne pour la croissance, ont montré leurs limites suite à la flambée des prix dans les années 70 sous l'effet du choc pétrolier. Elles ont été remplacées par la conviction que l'inflation aura tendance à freiner la croissance économique. Bezbakh²⁶¹ souligne qu'avant le choc pétrolier, la hausse des prix est généralement associée à des phases d'expansion, voire à

²⁵⁹ Cette variable joue en effet un rôle primordial dans les stratégies de pénétration des marchés. L'attractivité croissante des pays d'Asie en est l'expression (Hatem F., 1995).

²⁶⁰ Lagnel O. 1998, op.cit.

²⁶¹ Bezbakh P. (2006): *«Inflation et Désinflation»*, Collection repères, 118p. p. 66.

une hausse de rentabilité des entreprises ; en revanche, après ce choc, la montée de l'inflation s'accompagne d'une dégradation de la rentabilité des entreprises.

Il semble que l'inflation ne joue pas le même rôle avant et après le choc pétrolier de 1974. Comme en témoigne Bezbakh ²⁶², l'effet négatif de l'inflation sur la rentabilité des entreprises est apparu dès 1974, dès lors que le nouveau contexte international ne permet plus de répercuter sur les prix la hausse des coûts de production et des charges financières. Une telle répercussion se traduit en effet par des difficultés insurmontables pour écouler la production.

C'est dans ce contexte que Bezbakh²⁶³ et Goux²⁶⁴ définissent, d'une manière simple, l'inflation²⁶⁵ comme un processus de hausse cumulative et auto-entretenu du niveau général des prix. Les auteurs soulignent que le niveau général des prix est considéré comme un bon indicateur d'inflation. Sa variabilité peut servir d'un indicateur direct de l'incertitude de l'environnement macro-économique²⁶⁶. En ce sens, Ahn et al²⁶⁷ montrent que la tendance de l'inflation à être plus variable et plus difficile à prévoir génère une grande incertitude pour les investisseurs.

Dans un environnement compétitif, l'inflation joue un rôle néfaste sur la localisation des investissements des firmes. Du fait de la concurrence qu'elles se font dans tous les pays où elles sont implantées, les FMN doivent être attentives à l'évolution de leurs prix de revient (les coûts). Pour ce faire, elles recherchent les sources d'approvisionnement les moins chères et les plus faibles. Cependant, le renchérissement des inputs nécessaires à la production des biens incite les entreprises à vendre leurs produits à un prix plus élevé afin de restaurer leur marge bénéficiaire. Par conséquent, l'implantation d'une filiale sera relativement désavantageuse puisqu'elle fera encourir aux entreprises des pertes de compétitivité par rapport aux entreprises produisant dans des espaces à faible rythme

²⁶² Bezbakh P. (2006): «*Inflation et Désinflation*», Collection repères, 118p. p. 68.

²⁶³ Bezbakh P. (2006): «*Inflation et Désinflation*», Collection repères, 118p. p. 3.

²⁶⁴ Goux J.-F (1998): «*Inflation, Disinflation, Deflation* », édition les Topos, DUNOD, 120p. p. 7.

²⁶⁵ A l'origine elle signifiait l'augmentation abusive de la quantité de papier monnaie. Par la suite, l'inflation était un signe de tous les moyens de paiements susceptible d'entraîner une hausse des prix et une dépréciation de la monnaie (Goux, 1998 ; p.7)

²⁶⁶ Fisher S. 1993, op.cit.

²⁶⁷ Ahn et al. 1998, op.cit.

d'inflation²⁶⁸.

En somme, pour une firme nationale produisant pour le marché local, cet aspect n'a pas de répercussions. Par contre, il sera pénalisant pour les firmes nationales exportatrices ainsi que pour les FMN ayant des filiales orientées à l'exportation (filiales-ateliers). Par conséquent, le choix d'une localisation alternative risque de s'imposer à la FMN et, ce, en faveur d'un pays offrant des caractéristiques similaires, mais un rythme d'inflation moins élevé. Cet effet est d'autant plus défavorable que le processus de production est long. Par exemple, certaines entreprises passent un central dont le montant est fixé à l'avance et libellé en monnaie locale. Dès lors, une bonne inflation peut avoir pour effet d'accroître progressivement les coûts pendant la durée du processus de production, jusqu'à aboutir à leur dépassement par rapport au montant du contrat.

Par ailleurs, la neutralisation d'effets de l'inflation sur le taux de change réel par des ajustements des taux du change nominal n'est pas suffisante pour éliminer les effets néfastes de l'inflation sur les IDE. En effet, Ahn et al.²⁶⁹ montrent que les effets négatifs de l'inflation sur les entrées des capitaux dans les PED demeurent et que l'inflation se maintient, même avec des politiques d'ajustements de taux du change nominal.

Enfin, l'effet d'inflation élevée sur les IDE peut se produire d'une manière directe à travers l'incertitude qu'elle génère. Indirectement, une inflation élevée reflète, pour les investisseurs étrangers, un manque de cohérence des politiques économiques du pays d'accueil. Par conséquent, il est fort probable que des politiques d'intervention du gouvernement telles que l'alourdissement de la fiscalité et différents types de contrôles peuvent compromettre la rentabilité attendue des entreprises étrangères.

²⁶⁸Sous réserve que la filiale étrangère entretienne des relations commerciales avec l'extérieur une fois implantée. En effet, dans l'optique où il s'agit d'une filiale-relais, celle-ci a pour objectif de produire sur place afin de fournir le marché national. Dans ce cas, le problème de l'inflation ne se pose plus en termes négatifs mais positifs, puisque la filiale peut être approvisionnée par sa maison-mère ou une autre filiale étrangère en composants relativement plus compétitifs que ceux dont bénéficient les producteurs nationaux. Par contre, pour la filiale-atelier, qui se destine à réexporter sa production, le problème de perte de compétitivité lie à l'inflation demeure

²⁶⁹ Ahn et al. 1998, op.cit.

3. Le rôle du taux de change

Le vif intérêt que l'on porte aujourd'hui aux IDE suscite de nombreuses polémiques autour de leurs déterminants et de leurs conséquences dans les pays hôtes. Ces derniers multiplient les politiques incitatives d'investissement, afin de bénéficier le plus possible des retombées positives des spillovers. À ce titre, le niveau du taux de change aussi bien que sa stabilité sont considérés comme des déterminants majeurs d'attractivité des IDE²⁷⁰. De son côté, Plihon²⁷¹ montre que les taux de change sont une arme de politique économique au sens où ils peuvent contribuer efficacement à la réussite des principaux objectifs de politiques économiques et au-delà, à asseoir la puissance économique et financière des États.

Ces observations nous amènent à nous demander quel rôle peut jouer le régime de change d'un pays dans la localisation des investissements directs étrangers. Pour attirer les IDE, les pays doivent-ils renforcer la flexibilité du taux de change réel de leur monnaie ou adopter des politiques plus restrictives en contrôlant l'évolution du change ?

Par ailleurs, pour illustrer l'importance du régime de change (adopté par les pays d'accueil des IDE), en tant que déterminant majeur de localisation des FMN, nous allons l'étudier à travers l'impact de la volatilité du Taux de Change Réel (TCHR) sur les IDE entrants. En effet, de nombreux travaux empiriques²⁷² sur les mouvements cycliques en économies ouvertes montrent que la volatilité du TCHR varie avec le type de régime de change adopté. Comme le souligne Liang²⁷³, le régime de change joue un rôle déterminant dans le comportement du TCHR. Par exemple, les implications des chocs sur le taux de change du dollar par rapport à la livre sterling ne seront pas les mêmes selon qu'il s'agira d'un régime de change fixe ou flexible. En fait, la nature du régime de change adopté par le pays joue un rôle déterminant dans la volatilité du change et par conséquent dans l'attractivité vis-à-

²⁷⁰ Ben Abdallah M., Drine I. et Meddeb R. (2001): «*Interaction entre IDE, Régime de Change, Capital Humain et Croissance dans les Pays émergents* », in Ouverture Economique et développement, GDR, Economica, Paris.

²⁷¹ Plihon D. (1991): «*Les taux de Change* », Collection Repère, La Découverte, Paris, 126p. p. 102.

²⁷² Cuddington J-T. et Liang H. (1997): «*Commodity Price Volatility across Exchange Regime* », Georgetown University Working Paper, Econ WPA International Finance, n°9802003.

²⁷³ Liang H. (1998): «*Real Exchange Rate Volatility: Does the Nominal Exchange Rate Regime Matter?* », IMF Working Paper, n°147.

vis des IDE²⁷⁴.

L'auteur précise qu'une et la volatilité élevée des chocs est associée à une et la volatilité élevée du taux de change. Ainsi, si le choc dominant est un choc nominal (monétaire), il en résulte une corrélation négative entre l'IDE et la volatilité. Par contre, si le choc réel (productivité) domine, la corrélation sera positive.

Par ailleurs. On identifie deux canaux au travers desquels le TCHR influe sur les flux des IDE :

- le niveau du TCHR explique par la distorsion de change ;
- son instabilité décrite par la et la volatilité de change.

La distorsion de change reflète le niveau du TCHR. Elle est définie comme étant l'écart du niveau de taux de change réel par rapport à sa valeur d'équilibre. La valeur d'équilibre adoptée sera celle du taux de change nominal qui résulterait du seul jeu d'effet Balassa. Ce dernier est mesuré par une simple régression entre taux de change réels et développement économique [mesure par le PIB en PPA (Parité de Pouvoir d'Achat) par tête]²⁷⁵. En effet, un écart positif signifie que la monnaie du pays est surévaluée ; dans le cas inverse, elle est dite sous-évaluée. On s'attend alors à ce que la corrélation entre l'IDE et l'indice de distorsion soit positive. Ainsi, les études de Froot et Stein²⁷⁶, et de Klein et Rosengren²⁷⁷, montrent que la sous-évaluation du TCHR stimule la production des entreprises exportatrices (la rémunération des facteurs dans ce secteur s'élève du fait de la hausse du prix relatif des biens échangeables) et attire les IDE soit parce qu'elle valorise les IDE, soit parce qu'elle réduit le coût des facteurs de production immobiliers et accroît alors la profitabilité des investissements dans le pays.

Quant aux implications de la volatilité du TCHR sur les IDE, elles ont été d'une certaine façon ignorées dans la littérature récente sur les déterminants de localisation des IDE,

²⁷⁴ Ben Abdallah M., Drine I. et Meddeb R. 2001, op.cit.

²⁷⁵ Lafay G. (1984): « *Pour des Taux de Change de Référence* », Economie Prospective Internationale, La revue de la CEPII n° 17, 1^{er} trimestre, pp 37-61. Et Lahrière-Révil A. (1998) : « *Taux de Change Réel et Développement* », Thèse de doctorat, Université de Paris I.

²⁷⁶ Froot K. et Stein J (1991): « *Exchange Rate and Foreign Direct Investment An Imperfect Capital Markets Approach* », in The Quarterly Journal of Economics, vol 106, n°4, pp 1191-1217.

²⁷⁷ Klein M. et Rosengren E (1994): « *The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth vs. Relative Wages Effects* », in The Journal of International Economics Vol.36, n°3/4, pp.373-389.

malgré l'intensification du débat actuel sur les effets de la globalisation financière. Cependant, deux arguments théoriques peuvent être avancés pour étudier cette relation :

- la flexibilité de la production, dont Aisenman²⁷⁸ a été le premier à mettre en valeur le rôle (dans le sens d'un déplacement de l'activité). Si une FMN dispose d'une structure de production flexible, sachant qu'elle repartit son activité entre plusieurs pays, l'accroissement de la volatilité du TCHR se traduira par un déplacement du lieu de production. Il en découle que la et la volatilité de change a peu d'effets sur la localisation des IDE lorsque la structure de production est rigide.
- l'aversion pour le risque constitue notre deuxième argument. Ainsi, la prise de décisions des FMN, réticente aux risques dans leur localisation à l'étranger dépend de leur anticipation des variations futures du TCHR. La volatilité comme mesure de risque de change influence alors la profitabilité future des IDE, et par voie de conséquence, la localisation de ces demies dans tel ou tel pays.
- au total, Ben Abdallah, Drine et Meddeb²⁷⁹, soulignent que suivant que l'on se situe à court, moyen ou long terme, c'est l'un des deux arguments qui sera privilégié dans les explications des flux d'investissements. Par exemple, dans une situation de court terme, le risque de change va être plus pertinent, alors que si la et la volatilité est à moyen ou long terme, c'est la flexibilité de la production qui expliquera la relation entre IDE et la volatilité de change.
- d'autres études empiriques, notamment entre Pays émergent (Amérique latine et Sud-Est de l'Asie) et PD (les États-Unis et le Japon), attestent significativement qu'il existe une relation de nature régionale entre le TCHR et les IDE d'une part, et entre le TCHR et les flux de commerce d'autre part. Ces études précisent que les pays industrialisés ont une grande influence sur les effets des IDE et du commerce actuel et futur des PED. Elles pointent les divers canaux au travers desquels le TCHR peut affecter les IDE dans le contexte des PED. En effet, une dépréciation du TCHR réduit les coûts domestiques du travail (et d'autres inputs productifs) par rapport aux coûts de production d'autres pays. Par conséquent, la demande de travail augmente ainsi que l'emploi, augmentant par ce moyen le retour du capital.

²⁷⁸ Aisenman. J. (1991): « *Foreign Direct Investment, Productive Capacity and Exchange Rate Regimes* ». Working Paper n° 3767, Juillet, 1991.

²⁷⁹ Ben Abdallah, Drine et Meddeb .2001, op.cit.

Ainsi, les IDE augmentent, comme réponse à cette dépréciation²⁸⁰.

Le TCHR peut affecter aussi les IDE dans le contexte du marché imparfait des capitaux²⁸¹. Comme le soulignent²⁸² Froot et Stein, une dépréciation réelle de la monnaie domestique accroît davantage la richesse des investisseurs étrangers que celle des investisseurs nationaux. Ainsi, le ratio des investisseurs domestiques par rapport aux investisseurs étrangers dans le financement des opportunités de l'investissement domestique, devrait chuter quand la monnaie nationale se déprécie²⁸³. Par contre, une appréciation de devise nationale pourrait produire une augmentation des importations, qui, à son tour, augmenterait les pressions pour la mise en œuvre de politiques protectionnistes. Dans ce cas, les IDE peuvent se réaliser en anticipant les futures barrières tarifaires qui sont précipitées par les mouvements défavorables de taux de change. De son côté, Blonigen²⁸⁴, fournit d'autres études dans lesquelles les mouvements au niveau du taux de change peuvent affecter profondément les IDE des pays d'accueil. L'auteur précise que si les IDE sont motivés par une acquisition des capitaux transférables dans une firme à travers plusieurs marchés, sans transaction monétaire (par exemple les capitaux spécifiques de la firme, ses technologies, ses capacités managériales...), une appréciation du taux de change de devise étrangère baissera le prix du capital dans cette monnaie étrangère, mais ne baissera pas nécessairement le rendement nominal. Autrement dit, une dépréciation de la devise d'un pays peut conduire à ce que Blonigen²⁸⁵ nomme « fire sale » : pour les firmes étrangères, exploitant des marchés globaux, les capitaux sont transférables, alors que ce n'est pas le cas des firmes domestiques qui ne peuvent plus avoir de tels succès. En effet, Blonigen a montré que l'augmentation des IDE sous forme de fusions-acquisitions aux États-Unis par les firmes japonaises est une réponse à la dépréciation réelle du dollar américain par rapport au yen japonais.

²⁸⁰ Goldberg L-S. et Klein M. (1997) : « *Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkages in South-East Asia Latin America* », NBER, Working Paper n° 6344.

²⁸¹ Les marchés imparfaits de capitaux signifient que le coût du capital interne est inférieur au coût par un crédit des sources externes (Blonigen, 2005, p.5).

²⁸² Froot et Stein .1991, op.cit.

²⁸³ Goldberg et Klein, 1997, op. cit.

²⁸⁴ Blonigen B. A. (1997): « *Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and Foreign Direct Investment* », *American Economic Review*, Vol.87, n°3, pp.447-465.

²⁸⁵ Blonigen B. A. (2005): « *A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants* », NBER. Working Paper n° 11299.

Généralement, comme en témoignent les études menées par Grubert et Muni, ainsi que Kogut et Chang²⁸⁶, les effets du taux de change sont symétriques et proportionnels à la taille de ses mouvements. D'autres travaux ont cherché à étudier comment les perspectives et l'incertitude des futurs mouvements du taux de change peuvent affecter la décision des investisseurs étrangers. Dans ce cadre, Cushman²⁸⁷, montre qu'au niveau des FMN, la décision d'IDE dépend de l'incertitude du taux de change, des relations commerciales et des options manières que possède la firme. De plus, le niveau relatif du taux change, même stable, joue aussi sur la localisation des firmes à l'échelle internationale. Tout d'abord, un taux de change qui a tendance à sous-évaluer une monnaie rend relativement peu couteuse pour les firmes étrangères la localisation dans ce pays. Si la sous-évaluation d'une monnaie n'est pas un facteur suffisant pour justifier la localisation d'une activité dans un pays, elle peut néanmoins être décisive lorsque le problème du cout de l'implantation reste le dernier obstacle à cet investissement.

Globalement, la gestion de la firme multinationale permet de réduire les coûts liés à la variabilité des changes dans le cadre des échanges internationaux et de les tourner à son avantage en effectuant des arbitrages à travers son organisation interne. Dès lors, dans la mesure où elles ont un caractère relativement prévisible et que leur amplitude ne met pas en danger la viabilité de la firme, les variations de change ont plutôt tendance à entraîner la supériorité des FMN sur les firmes mononationales ayant des relations avec l'étranger (commerce international).

Cependant, de deux localisations potentielles proches, un pays au taux de change stable sera probablement préféré à un pays dont la variation des taux de change est incertaine. De ce fait, un pays fortement concurrence en terme d'attractivité devra tendre à stabiliser ses taux de change, alors qu'un pays en position de force n'aura guère à se préoccuper de la variation du prix extérieur de sa monnaie, du moins pour demeurer attractif à long terme.

Au total, l'impératif de l'attractivité implique les mêmes conditions en termes de fondamentaux que la politique de compétitivité nationale : un environnement macro —

²⁸⁶ Kogut B. et Chang S-J (1996): « *Platform Investments and Volatility Exchange Rates: Direct Investment in the U.S. by Japanese Electronic Companies* », Review of Economics and Statistics, Vol.78, n°2, pp. 221-231.

²⁸⁷ Cushman D-O. (1985): « *Real Exchange Rate Risk, Exportations, and the Level of Direct Investment* », Review of Economics and Statistics, Vol.67, n°2, pp. 297-308.

économique sain (inflation jugulée, faibles écarts du taux d'intérêt avec les pays voisins, changes stabilisent), garanti par le retrait des États du fonctionnement du marché, doit être atteint par le pays qui ne veut pas être écarté au profit des pays voisins en tant que localisation potentielle des IDE. Bref, tout se passe comme si les économies nationales devaient homogénéiser leur environnement macro-économique afin de rendre plus lisibles, et donc plus comparables, les caractéristiques territoriales déterminant en dernier lieu la localisation des investissements. Cette tendance à l'homogénéisation se retrouve aussi au niveau de l'environnement politique et socio-économique que doivent garantir les autorités afin de maintenir (ou de rendre) leur territoire potentiellement attractif.

4. L'impact des taux d'intérêt

L'abaissement des taux d'intérêt est souvent considéré comme la meilleure façon de doper l'investissement. En effet, les taux d'intérêt influent sur les décisions d'investissement, car ils traduisent le coût d'opportunité des moyens consacrés à un projet, c'est-à-dire le rendement qui aurait pu être obtenu dans d'autres conditions²⁸⁸.

Ils jouent un double rôle vis-à-vis des mouvements internationaux de capitaux :

- d'une part, les mouvements de portefeuille sont attirés par des taux d'intérêt élevés, garants d'une rémunération élevée de leur placement;
- d'autre part, les mouvements d'investissement direct correspondant à la création ou aux changements de localisation d'une activité, sont plutôt découragés par des taux élevés.

Cet effet répulsif des taux d'intérêt a un impact considérable sur le financement local considéré par les filiales étrangères comme un déterminant de grande ampleur pour leur localisation²⁸⁹. En effet, si le coût de financement — le taux d'intérêt — est trop élevé, la maison-mère peut faire un arbitrage entre, d'une part, la possibilité de trouver une autre localisation pour sa filiale, et d'autre part, l'idée de financer une implantation en substituant un prêt à sa filiale à une partie des fonds propres qu'elle aurait pu investir. Cet

²⁸⁸ Banque mondiale (2005) : « *Un meilleur Climat d'investissement pour tous* », Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington. Edition De Boeck Université, Bruxelles, 290p. p. 46.

²⁸⁹ Lagnel O.1998, op.cit.

arbitrage de la FMN entre financement par fonds propres et financement par prêt sera en partie déterminé par le niveau des taux d'intérêt locaux, mais aussi, comme le souligne Caves²⁹⁰, par la ponction effectuée par les impôts sur les profits. Outre le coût de financement, l'instabilité des taux d'intérêt du pays d'accueil, augmente par exemple le niveau des prix qui, à leur tour, augmentent les coûts de coordination, de transfert de technologie des FMN, en particulier pour les firmes investissant pour la première fois²⁹¹.

En somme, ne serait-ce que pour favoriser l'investissement, les économies nationales ont intérêt à voir leurs taux tendre à la baisse. D'un autre côté, la globalisation financière a accru la fluidité des mouvements, et contraint les économies nationales à offrir des rendements suffisamment élevés. Entre ces deux contraintes, les économies ne peuvent qu'adopter une position intermédiaire dans l'optique d'une politique d'attractivité, c'est-à-dire tenter de s'aligner mutuellement sur les taux d'intérêt des économies avec lesquelles elles sont en concurrence pour l'attraction des IDE.

II. Un environnement politique et socio-économique sain dans un cadre de concurrence internationale

Étant donné que la question de la sécurité est l'une des préoccupations des investisseurs étrangers, la stabilité politique de chaque pays d'accueil est de première importance. Une attitude favorable des autorités du pays d'accueil (le respect des engagements internationaux y compris l'acceptation de procédures d'arbitrages en cas de litiges, les garanties juridiques et l'assurance du bon fonctionnement de l'appareil étatique), contribue à la stabilité. Car cette stabilité est une condition pour créer un climat favorable à l'IDE. Comme en témoigne la Banque mondiale²⁹², c'est sur l'investissement que se font sentir les effets les plus tangibles d'un environnement instable.

La stabilité politique, économique et sociale forme le socle de la politique d'un pays d'accueil en matière d'IDE. Un régime juridique et un environnement commercial

²⁹⁰ Caves R-E (1983): « *Multinational Enterprise and Economic Analysis* », in *The Journal of International Business Studies*, Vol. 14, n°2, pp. 158-160.

²⁹¹ Russ K. N. (2007): « *Exchange Rate Volatility and First-Time Entry by Multinational Firms* », Working Paper n° 13659.

²⁹² Banque mondiale (2005) : « *Un meilleur Climat d'investissement pour tous* », Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington. Edition De Boeck University, Bruxelles, 290p. p. 10.

transparents et efficaces sont d'une importance primordiale. Ils permettent de réduire le risque (politique) lié au fait d'exercer une activité dans un environnement inconnu. À cet égard, les réglementations relatives à l'implantation et aux activités des entreprises étrangères ainsi que la qualité du traitement réservé à ces demeures sont essentielles. Par contre, des pratiques administratives bureaucratiques et restrictives, ajoutées à une corruption généralisée, engendrent des coûts supplémentaires. Ces pratiques ont un impact non seulement sur les décisions initiales d'investissement, mais aussi sur le réinvestissement ultérieur des bénéficiaires.

A. La stabilité politique interne et externe

Plusieurs auteurs tels que Korbin²⁹³, Sethi et Luther²⁹⁴, ou Feteihi-Sadeh et Safizadeh²⁹⁵ et Formica²⁹⁶ pensent qu'il n'existe pas de définition universelle du risque politique. Marois²⁹⁷ le définit comme une intervention répétée du gouvernement dans l'économie. Hill²⁹⁸ et Buckley²⁹⁹ notent que le risque politique englobe les formes de la vie politique, économique et les risques particuliers affectant la rentabilité d'un investissement dans un pays étranger et qui ne seraient pas présents si le pays était plus stable et avaient développé un environnement des affaires et des institutions juridiques favorables. Akoli et al³⁰⁰ définissent le risque politique comme étant la probabilité que les décisions et événements politiques affectant l'environnement économique d'une manière négative fassent perdre le contrôle des investisseurs sur leurs investissements. Par ailleurs, Roudaut³⁰¹ souligne que les pays émergents et en transition ont la volonté de préserver leurs intérêts qui ne sont pas forcément compatibles avec ceux des investisseurs, en particulier, le climat des investissements est directement affecté par différents maux caractérisant ces États fragiles.

²⁹³ Korbin S.J., (1976), op.cit.

²⁹⁴ Sethi P. et Luther K. A. N. (1986): « *Political risk analysis and direct foreign investment some problems of definition and measurement* », California Management Review, Vol.28, n°2. p 57-68.

²⁹⁵ Feteihi-sadeh K. et Safizadeh H. M. (1989): « *The Association Between Political Instability and Flow of Foreign Direct Investment* », in The Management International Review, vol.29, n° 4, pp. 4-13.

²⁹⁶ Formica S. (1996):« *Political Risk Analysis in Relation to Foreign Direct Investment: A View from the Hospitality Industry* », in the Tourist Review, vol. 51, n° 4, pp. 15-23.

²⁹⁷ Marois B. (1990) : « *Le Risque Politique* », Que sais-je. Presse Universitaire de France, Paris, 186 p.

²⁹⁸ Hill C. A. (1998): « *How Investors React to Political Risk* ». in The Duke Journal of Comparative and International Law, Vol. 8. n° 2, 1998.

²⁹⁹ Buckley A. (1992):«*Multinational Finance* », édition n°2, Prentice Hall, New York, pp 316 633.

³⁰⁰ Akoli J. K., Chrysostome E. et Sidibé H, (2005): « *La gestion du Risque Pays lié aux Investissements Directs Etrangers dans les Pays en Voie de Développement* », in Perspective .Afrique, vol.1. n°1. pp. 90-110.

³⁰¹ Roudaut D. (2001): « *Les Risques Politiques des Investissements et les Solutions d'Assurance* », in Chaigneau P., « *Gestion des Risques Internationaux* », Economica, Paris, Chapitre n°2, pp. 199-226.

En fait, la corruption, l'insécurité juridique, l'incompétence des autorités locales et les conflits de pouvoir entre autorités décentralisées sont à l'origine d'une forme plus subtile de confiscation, expropriation, nationalisation que l'IDE peut contrarier. Une enquête du Merchant International Group effectuée en 1999 auprès d'entreprises américaines et européennes illustre le type de risque politique, en soulignant les risques cachés des pays émergents. Ces études montrent que 84% des entreprises interrogées sur les trois dernières années n'ont pas atteint leurs objectifs de rentabilité et que 26% d'entre elles ont échoué dans leurs implantations même lorsque les facteurs économiques fondamentaux sont « bons », une perception subjective de l'instabilité du régime politique courant peut être fortement ancrée et avoir des conséquences néfastes sur l'investissement en la matière, Lagnel³⁰² résume l'instabilité politique à une simple période de transition entre deux politiques différentes à la tête d'une démocratie, due au jeu de l'alternance. En effet, si les deux parties en lice ont une approche différente concernant certains aspects réglementaires ou de politique économique ayant une incidence sur certaines activités. Il s'ensuivra tout au plus une période d'incertitude. Par conséquent, la mise en place d'une nouvelle politique, qui ne sera pas hostile aux investissements étrangers, peut aider les investisseurs potentiels à effectuer leur arbitrage de localisation dans un environnement politique certain.

De son côté, AUZOUY B³⁰³, précise que l'analyse du risque doit intégrer une appréciation du système politique, en terme d'efficacité ou de solidité, de la forme du régime (monarchique, démocratique présidentielle ou parlementaire), de la stabilité du gouvernement, du système des partis et du mode de représentation des intérêts. L'auteur ajoute aussi qu'il faut tenir compte du système juridique et du niveau de corruption. Dans ce contexte, des études empiriques réalisées par Singh et Jun³⁰⁴, Lehmann³⁰⁵, Li et Resnick³⁰⁶ et Globerman et Shapiro³⁰⁷ analysant le risque politique, combinant des mesures

³⁰² Lagnel O. 1998, op.cit.

³⁰³ Auzouy B. (2002) : « *La situation Economique: Une Composante du Risque Pays* » in Lettre économique de la CDC, avril 2002, n°139.

³⁰⁴ Singh H. et Jun K. W (1995): « *Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment: in Developing Countries* », World Bank Working Paper n°1531.

³⁰⁵ Lehmann A. 1999, op.cit.

³⁰⁶ Li Q. et Resnick A. (2003): « *Reversal of Fortunes: Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries* », in International Organisation, Vol.57, n° 5, pp. 175-211.

³⁰⁷ Globerman S. et Shapiro D. (2003): « *Governance Infrastructure and U.S. Foreign Direct Investment* », in The Journal of International Business Studies, vol.34, n° 1, pp 19-39.

d'instabilité politique, de corruption et d'inefficacité judiciaires, montrent que les IDE s'orientent vers des pays favorisant un fort état de droit, mettant en avant que la corruption et l'instabilité politique non seulement diminuent le volume des IDE, mais conduisent les FMN les plus avancées technologiquement à implanter leurs filiales dans les pays d'accueil par le biais de partenariat avec des entreprises locales afin de conserver la propriété et le contrôle de leurs avantages spécifiques. En somme, dans les pays émergents, le risque politique, avec toute la diversité de ses composantes, est bien corrélé avec le risque économique. L'impact négatif des risques politiques sur l'attractivité des pays hôtes a été mis en évidence par Basi R³⁰⁸. En effet, la stabilité politique est primordiale dans la mesure où elle est susceptible de perturber l'activité des firmes et, de plus, de rendre un investissement irrécupérable (destruction, expropriation, nationalisation...). Les IDE sont très sensibles à la stabilité politique. En effet, la décision d'investir est un fait instantané, mais ses conséquences s'inscrivent dans la durée.

La stabilité politique ne constitue pas une condition suffisante pour qu'une firme se localise, mais elle est l'une des conditions nécessaires.

1. La stabilité des règles régissant la vie économique

Les investisseurs étrangers ne prennent pas leurs décisions de choix de localisation en fonction du seul contenu des lois, règlements et déclarations des politiques des pays d'accueil, mais ils évaluent la probabilité des mesures qui seront réellement engagées pendant l'exécution de leurs activités.

En fait, les firmes étrangères tenteront de s'informer sur la nature de certaines règles régissant la vie économique des pays d'accueil telles que :

- les règles liées au droit des affaires et des sociétés en général;
- les règles régissant plus particulièrement les IDE.

La décision des investisseurs étrangers s'avère difficile dans la mesure où les règles portant plus particulièrement sur les IDE varient de façon trop fréquente. Ces variations placent les

³⁰⁸ Basi R. S. (1963): « *Déterminants of United States Private Direct Investment in Foreign Countries* », Kent State University Press.

entreprises étrangères en situation d'incertitude, puisqu'elles ignorent dans quel contexte réglementaire leurs filiales vont exercer leurs activités.

L'incertitude joue un rôle déterminant dans la décision des investisseurs étrangers. Elle n'existe pas seulement en matière de réactions des clients et des concurrents, mais aussi, et surtout dans les domaines des perspectives économiques générâtes et de l'évolution des politiques publiques³⁰⁹. En effet, les enquêtes récentes de la Banque mondiale sur le climat d'investissement montrent que l'incertitude liée à la politique publique constitue le principal sujet de préoccupation des FMN dans les PED. Cette incertitude peut être liée à l'imprécision ou à l'ambiguïté des politiques et des lois en vigueur. De plus, des inquiétudes peuvent apparaître quant à leur mise en pratique et leur évolution dans le temps. Ainsi, ces préoccupations compromettent la crédibilité des gouvernements et leurs décisions.

En général, les firmes étrangères ont une aversion pour le risque qui les dissuadera probablement d'investir dans un pays où les règles du jeu sont trop mouvantes³¹⁰. Elles exigent le respect de leurs droits de propriété et des arrangements contractuels. Ainsi, un État de droit fort requiert que le système judiciaire confère de la substance aux règles formelles, en rendant la justice de manière rapide et impartiale et en s'assurant que ses décisions sont appliquées par chaque partie. Sans ces garanties, les investisseurs étrangers ne prendront pas le risque de se voir privé du retour sur leur investissement³¹¹.

Par exemple, l'incertitude en matière du respect des droits de la propriété intellectuelle dans les pays d'accueil, à laquelle sont confrontées les firmes étrangères, les pousse finalement à s'implanter sur place. En effet, conformément aux enseignements de la théorie de l'internationalisation. Les firmes préfèrent produire et vendre directement sur place des produits dont le contenu innovant pourrait être imité par des firmes locales si la pénétration du marché s'effectuait par le biais du commerce international (exportations). Cependant, en l'absence d'une uniformisation internationale des modes de protection des

³⁰⁹ Banque mondiale (2005) : « *Un meilleur Climat d'investissement pour tous* », Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington. Edition De Boeck University, Bruxelles, 290p. p. 45.

³¹⁰ Hatem F et J.P. Vaillant, 1992 : « *Investir en France, un Espace Attractif* », p. 173 CGP, La Documentation Française. Paris.

³¹¹ Li et Resnick. 2003, op.cit.

brevets, les firmes sont contraintes de s'implanter sur les marchés cibles soit par le biais de l'IDE soit par le biais d'une des nouvelles formes d'investissements (NFI)³¹².

En effet, si le risque est relativement faible, la firme peut ne pas investir directement par le biais du Franchisage ou d'un accord de licence avec une entreprise locale. Par contre, si le risque augmente, une entreprise conjointe avec une entreprise locale peut être un moyen de garantir plus efficacement la préservation d'une partie du contenu technologique du processus de production. L'investissement direct permet de ne pas diffuser les secrets technologiques des processus de production. Cependant, ce mode d'implantation peut se révéler inefficace quand la protection doit porter sur une caractéristique visible du produit ou sur une marque. En effet, dans ce cas, le risque de contrefaçon se concrétise systématiquement et tend à décourager toute forme de pénétration du marché concerné.

Enfin, il est possible que les FMN gèrent l'incertitude de la stabilité des règles régissant la vie économique du pays d'accueil à travers des implantations de faible importance, peu capitalistiques, faisant usage d'une technologie obsolète et peu insérée dans le tissu local³¹³.

En résumé, la mise en place de garanties lors de l'implantation stipulant que les règles du jeu ne seront pas modifiées unilatéralement par le pays d'accueil il pourrait être une mesure souhaitable pour certains pays en développement. Les gouvernements doivent instaurer la confiance dans la stabilité des conditions d'activité dans leur pays en limitant le plus possible tout changement ayant un impact négatif sur l'attractivité du territoire.

2. Le climat social du pays d'accueil

Le pays d'accueil doit offrir le climat social le moins explosif possible afin de ne pas perturber son image d'espace économique auprès des investisseurs étrangers. Par exemple, l'existence d'un syndicalisme trop actif peut parfois être jugée comme synonyme d'un mauvais climat social. Les entreprises auront donc tendance à éviter ce type de localisation.

³¹² Oman C., 1984

³¹³ Desbordes R. (2005): « *Examen des Liens Entre Gouvernance Publique et Investissement Direct Etranger dans les Pays en Développement* », Thèses de doctorat, Université Paris 1.

Généralement, l'image de mauvais climat social associée à certaines régions a pour effet d'annihiler partiellement les avantages à la localisation qu'offrent ces régions (main-d'œuvre disponible et qualifiée et infrastructure développée).

À l'échelle nationale, les conséquences d'un climat social médiocre s'expriment principalement à travers les grèves pouvant perturber les services de transports. Dans ce domaine. Les grèves dans les transports aériens sont d'autant plus sensibles qu'elles engagent un pays dans ses relations avec les autres la visibilité de l'image de médiocrité du climat social est alors d'autant plus forte qu'elle s'effectue à l'échelle internationale. Ainsi, l'image du climat social d'un pays peut se trouver brouillée uniquement du fait d'une grève des transports aériens lors d'une visite de site, alors même que le climat social est globalement satisfaisant.

Généralement, l'environnement socio-économique d'un pays potentiellement attractif doit donc être à l'image de son environnement macro-économique³¹⁴ :

- il ne doit pas entraver l'activité des entreprises ;
- l'environnement économique d'ensemble doit être jugé par les entreprises comme étant équivalent à celui des pays concurrents ;
- sa pérennité doit être garantie dans le temps. En d'autres termes, les investisseurs étrangers doivent être assurés que l'ouverture d'un territoire national d'accueil perdurera : les autorités doivent donc inspirer confiance aux entreprises.

Au total, ces trois conditions de base à un environnement économique potentiellement attractif contraignent donc les autorités nationales (régionales et locales) à adopter des comportements proches, et à terme, offrir un environnement relativement homogène malgré les frontières.

B. Les conditions d'attractivité dans le cadre de la concurrence internationale

La réalisation des conditions nécessaires, étant établie les prérequis, inscrit le pays d'accueil sur la « short List » des investisseurs internationaux. Dès lors, le choix d'une

³¹⁴ Lagnel O.1998, op.cit.

localisation spécifique dépend de l'existence d'un certain nombre de facteurs déterminants, ils sont des facteurs de différenciation reflétant les priorités des investisseurs.

Les déterminants les plus importants sont la taille du marché et son taux de croissance, l'importance de l'infrastructure (le système de communication et le réseau de transports), la compétence de la main-d'œuvre et un tissu industriel local de PME performantes.

Les avantages de localisation les plus importants peuvent être classés en quatre groupes : la taille et le taux de croissance du marché, le système de communications et de télécommunications, la disponibilité en ressources qualifiées, l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes³¹⁵.

1. L'importance de la taille et de la croissance du marché

La taille du marché et son taux de croissance sont deux variables cruciales pour l'attractivité d'un territoire. Dans ce sens, Michalet³¹⁶ précise que la conception néo — classique du marché et de la demande, dans la globalisation, n'est plus la même dans le cadre de la configuration de l'économie internationale et dans celle de l'économie multinationale.

En effet, l'étroitesse du marché national peut être dépassée par des intégrations régionales telles que l'UE et l'ALENA. En ce sens, la distinction entre une stratégie horizontale (de marché) et une stratégie verticale (de minimisation des coûts) peut être remise en cause. Par exemple, pour accéder au marché de l'UE, un investisseur non européen peut décider d'investir au Maroc ou dans un des pays partenaires.

Pour les investisseurs globaux, le marché ne se limite pas seulement à sa taille, mais doit être expansion rapide. En fait, les investisseurs cherchent de nouvelles opportunités existantes dans leur pays d'origine en raison d'une économie saturée ou en voie de saturation. Ils cherchent également un espace où il existe des opportunités rentables d'investissement. Plus précisément, ils cherchent une demande potentielle forte et, simultanément, des conditions de coûts garantissant la compétitivité des produits par rapport à la concurrence mondiale.

³¹⁵ CNUCED (1998): « *Trend: and Determinants* », World Investment Report. United Nations publication.

³¹⁶ Michalet C-A. 1999a, op.cit.

2. L'importance de l'infrastructure

L'infrastructure englobe les réseaux de communications, de télécommunication et les systèmes de transport aérien, routier et maritime. Il est exclu qu'un pays puisse attirer des investissements étrangers s'il ne dispose pas d'une infrastructure efficace et d'un bon marché avec le reste du monde. Ce point ne réclame pas de longs commentaires de notre part : la nature même de la firme globale exige que chaque unité soit reliée 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 à la maison-mère ainsi qu'aux autres filiales.

En effet, l'importance accordée par les investisseurs à l'efficacité du réseau des télécommunications et des transports pour évaluer l'attractivité d'un site résulte des spécificités de l'organisation globale des firmes. Leur fonctionnement repose largement sur la circulation interne des informations, des produits, des capitaux et des cadres entre les unités de groupes implantés dans une multiplicité des pays. Ainsi, la diffusion des méthodes de production et de gestion du personnel inspirées du modèle japonais et, plus spécialement, les modes d'approvisionnement des unités de production just-in-time est indissociable d'une logistique très efficiente et de coûts de production bas. Et cela, d'autant plus que la proximité géographique entre les fournisseurs et les clients ne peut pas être aussi forte que dans les économies industrialisées disposant d'un tissu dense de PME dans des périmètres géographiques réduits³¹⁷.

3. La disponibilité des ressources humaines qualifiées

La disponibilité d'une MDO qualifiée constitue une autre dimension importante de l'attractivité d'un pays pour les investisseurs. Cette demande tient au fait que les FMN utilisent une technologie sophistiquée et incorporée dans des procédures de production automatisée. La globalisation renforce la tendance à utiliser une technologie identique dans toutes les unités de production, quelle que soit la dotation factorielle du pays d'accueil, car les produits fabriqués dans les différentes localisations doivent répondre aux mêmes critères de qualité et de coût. Il en résulte que l'existence d'une offre de travail bon marché, mais sans qualification n'est plus un facteur d'attractivité aussi fort que lors du premier mouvement de délocalisations de la production, au début des années 1960, vers les PED.

³¹⁷ Michalet C-A. 1999a, op.cit.

À l'ère de la globalisation, la recherche de la minimisation des coûts sur la base de la dotation en facteur travail des pays d'accueil n'occupe qu'une place très secondaire dans les déterminants des IDE. Plus important, dans les secteurs où les activités de production très exigeantes en travail bien qualifié demeurent importantes (comme la confection, la chaussure, le jouet), les firmes investissent de moins en moins directement à l'étranger, mais s'adressent à des fournisseurs locaux avec lesquels ils se lient par des accords de sous-traitance ou de partenariat³¹⁸. Cela indique que le facteur travail n'est pas considéré comme bon marché dans les PED, malgré la faiblesse des taux de salaires moyens.

En fait, les FMN cherchent un personnel qualifié, capable d'utiliser plusieurs langues au travail, capable de faire fonctionner des machines automatisées, capables d'en assurer la maintenance. Par conséquent, l'insuffisance de disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée peu, non seulement cantonner les firmes dans des activités à faible valeur ajoutée, mais aussi les empêcher d'élargir leur production à de nouveaux produits à fort contenu technologique. Par exemple, l'existence d'ingénieurs, de techniciens supérieurs, de cadres de maîtrise ayant un bon niveau de formation initiale (pouvant donc se recycler facilement dans l'utilisation des technologies plus modernes) et d'une expérience industrielle constitue un avantage comparatif majeur des pays d'Europe centrale et orientale (PECO).

L'attractivité d'un pays ayant une offre de main-d'œuvre qualifiée est d'autant plus forte qu'il dispose souvent d'un tissu industriel assez dense en PME, relativement performantes et/ou qui peuvent être réhabilitées par un apport de savoir-faire et d'équipements modernes.

4. L'existence d'un tissu industriel local performant

La structure industrielle de l'économie est un facteur d'attractivité dont l'importance est devenue cruciale pour les firmes suivant une stratégie globale. L'existence d'entreprises locales performantes permet d'encourager les IDE sous forme de fusions-acquisitions. En effet, ce mode d'implantation dans un pays d'accueil permet à l'investisseur étranger de bénéficier instantanément d'une part de marché, d'une capacité de production, d'un savoir-faire technologique, d'un personnel expérimenté, d'un réseau de distribution opérationnel.

³¹⁸ Michalet C-A. 1999a, op.cit

La qualité du tissu industriel des pays d'accueil devient une variable cruciale dans le choix de localisation. Ainsi, les pays disposant d'un tissu industriel performant seront plus aptes à attirer des firmes étrangères favorisant l'exématisation de leurs activités et se transformant progressivement en firmes réseau. Ainsi, ce mode d'implantation, représentant plus de la moitié des flux des IDE, peut jouer un rôle de catalyseur dans la formation ou le renforcement des districts industriels.

III. le marketing territorial : définition et enjeux

Le marketing territorial a pour but d'inciter des acteurs extérieurs à nouer des relations marchandes avec des acteurs déjà présents sur le territoire en s'implantant sur celui-ci.

Cette action est pilotée par des agences dépendant, in fine, d'élus qui cherchent à assurer leur propre pérennité politique. Elle ne constitue que des outils stratégiques de développement territorial. De plus, la diversité des échelons de pouvoir politique et la coexistence de plusieurs agences de promotion d'investissement exerçant leur action sur un même espace géographique posent un problème structurel de coordination.

Pour mener à bien son action, l'agence de développement ne dispose que de marges de manœuvre relativement étroites : d'une part, sa capacité d'action sur l'offre territoriale est limitée même à moyen terme ; d'autre part, elle agit essentiellement comme un preneur d'ordre des spécifications édictées par les entreprises investisseuses.

Sa principale activité consiste à convaincre les firmes que le territoire est bien doté des attributs permettant de répondre à ses besoins. Elle n'agit plus comme moteur de projet, du fait que c'est l'investisseur qui se charge de mobiliser et d'organiser ses attributs, mais agit comme facilitatrice de localisation. Dès lors, la réussite de l'agence est réalisée non grâce à une implantation du projet mobile, mais en fonction de la durée, c'est-à-dire lorsque l'entreprise cesse d'être un client extérieur pour devenir un acteur à part entière des différents aspects de la vie économique et sociale locale, tout en favorisant les rapprochements et les partenariats avec les acteurs locaux. Ce dispositif de pilotage stratégique doit nécessairement s'appuyer, à tous les stades de sa mise en œuvre, sur des outils spécifiques de recueil et d'analyse de l'information.

A. Le pilotage stratégique

Le mécanisme de pilotage stratégique représente une transposition au domaine de la promotion territoriale des procédures de planification glissante. Il repose sur trois étapes majeures : en premier lieu, la détermination des priorités de promotion ; en deuxième lieu, l'affectation des moyens et la mise en œuvre des actions ; et enfin, l'évaluation des résultats. Son caractère itératif tient à sa mise à jour, à intervalles réguliers en fonction des résultats observés, de l'évolution des objectifs de l'agence ou des caractéristiques du marché.

1. L'identification des priorités

Il s'agit de déterminer les étapes prioritaires pour une promotion optimale du territoire à savoir : la définition, la hiérarchisation et la quantification des objectifs recherchés : l'action des agences de promotion peut viser différents objectifs tels que la création d'emplois, afflux de capitaux, vente développement de régions en difficultés, modernisation de l'économie locale, accueil d'activités à fort potentiel d'innovation... etc. Ces derniers se démontrent adaptés avec la politique générale de développement du territoire.

Le processus conduisant à la détermination de ces objectifs est structuré et transparent, il pourrait suivre les étapes suivantes : d'abord, une exploitation des objectifs généraux de développement du territoire et un diagnostic sur l'apport potentiel des investissements exogènes dans ces différents domaines ; ensuite, une sélection et hiérarchisation des objectifs propres des politiques de promotion ; enfin, dans la mesure du possible, une quantification de l'ampleur souhaitée de leur contribution potentielle à la politique d'ensemble. Ceci génère une norme explicite, déduite des objectifs définis en commun, et permettant, d'une part, de déterminer à priori les priorités de prospection en fonction des buts recherchés, et, d'autre part, d'évaluer a posteriori les résultats obtenus en fonction des objectifs affichés.

2. Le domaine d'intervention de l'agence de promotion d'investissement

L'agence est susceptible d'intervenir sur une très grande diversité de projets, que l'on peut représenter à travers trois critères principaux : le secteur où le projet est réalisé, la modalité

d'implantation retenue et enfin le type de fonction concernée (recherche, production, distribution, etc.).

L'agence intervient éventuellement dans l'évaluation individuelle des projets (intérêt pour le territoire, probabilité de réalisation...) et des investisseurs (solidité financière, fiabilité), la mobilisation d'outils d'analyse lourds (bases de données financières sur les entreprises...), la constitution rapide d'une offre territoriale répondant aux spécifications des investisseurs potentiels et la réponse à leurs questions spécifiques. Ceci peut supposer l'existence de réseaux de prescripteurs, de bases de données territoriales, mais surtout une bonne organisation interne du réseau des agences concernées.

3.L'évaluation des déterminants

Elle concerne :

➤ l'impact des investissements : Les différents types d'investissement n'ont pas le même impact sur le territoire d'accueil, ils peuvent générer des effets indirects plus ou moins favorables en termes de transferts de technologie, de balance commerciale, de création d'emplois indirects, etc. Il existe dans la littérature économique une très grande variété de méthodes d'évaluation des projets, depuis les approches micro jusqu'aux approches macro et méso (méthode des effets utilisant des tableaux d'échange interindustriels). Mais, quelle que soit la méthode retenue, une évaluation systématique de la valeur des segments de marché au regard des objectifs de l'agence est souhaitable.

➤ la taille des marchés concernés : Les différents segments peuvent être de taille et de dynamisme très inégaux en termes de nombre de projets, de montants investis, d'emplois créés, etc. Il importe de disposer d'outils de mesure et de prévision de ces marchés dans deux domaines complémentaires : d'un côté, la mesure des flux de projets effectivement réalisés ou annoncés, en particulier dans la zone où s'exerce la compétition pour la localisation des projets mobiles. Ceci suppose, compte tenu de la défaillance des outils statistiques traditionnels, la mise en place de nouveaux instruments d'observation. Dans ce cadre, le critère de mesure devrait être cohérent avec les objectifs de l'agence. D'un autre côté : L'évaluation des perspectives futures de développement des marchés découle des analyses sectorielles, des méthodes de prévision économétriques, ou d'une combinaison de

ces différentes approches. Les indications fournies par ces différentes approches peuvent être présentées de manière synthétique à travers l'attribution à chaque segment de marché d'une note globale, fonction à la fois de sa taille actuelle et de ses perspectives de développement.

➤ L'attractivité du territoire : L'évaluation de l'attractivité du territoire pour les différents segments de marché peut être synthétisée à travers l'attribution d'une note globale donnant une indication sur la probabilité qu'un certain type de projet s'implante sur le territoire concerné.

B. Les techniques de promotion des IDE

L'attractivité repose sur deux séries d'avantages de localisation à deux étapes consécutives constitués des conditions préalables et des conditions nécessaires pour figurer dans le groupe de short list. Ces avantages sont indispensables, mais ne sont pas toujours suffisants, surtout pour les pays qui n'ont pas une visibilité suffisante sur la scène de la globalisation ou dont la crédibilité est encore fragile.

Par ailleurs, le Marketing territorial est une composante majeure de la construction de l'attractivité d'un territoire. Les techniques de promotion devraient occuper une place de plus en plus importante, sinon prioritaire dans les pays voulant se maintenir ou accéder au cercle des pays les plus attractifs.

La politique de promotion comporte trois champs d'action principaux : la construction de l'image du pays, les services aux investisseurs potentiels et le ciblage des investisseurs³¹⁹.

1. La construction de l'image du territoire

La construction de l'image crée la perception d'un pays comme un site attractif pour les investissements internationaux³²⁰. Elle consiste en des campagnes d'information générale

³¹⁹ Wells L. T. et Wint A. G. (2001): « *Marketing a country: promotion as a tool for attracting foreign investment* », Occasional Paper n°13, Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service. (Edition révisée).

³²⁰ Sur le plan théorique ces campagnes d'information ne sont justifiées que si le marché de l'investissement fonctionne en « information imparfaite », c'est-à-dire si les entreprises ne sont pas en mesure de disposer par elles-mêmes des informations nécessaires sur les différents territoires d'accueil. Dans la réalité cette hypothèse est en partie vérifiée. (Hattem F., 2004, p. 68).

visant à faire savoir à la communauté internationale que le pays remplit les prérequis et qu'il dispose des avantages de localisation indispensables. Ces campagnes comportent deux objectifs³²¹:

- d'une part, il s'agit de corriger les stéréotypes, les idées reçues associant un pays avec des idées négatives, éventuellement faussées ou dépassées aujourd'hui. Autrement dit, il s'agit de rectifier la représentation du pays quand elle est négative et de créer à son égard un intérêt, une curiosité;

- d'autre part, une telle campagne consiste à informer, à l'échelle internationale, les milieux d'affaires, politiques et technocratiques sur les réformes adoptées, les nouvelles orientations macro-économiques et les premiers succès de la nouvelle politique économique. En outre, elle vise à informer sur l'adoption de nouvelles lois et réglementations, et les nouvelles procédures intéressant directement l'investisseur potentiel. Elle cherche enfin à informer sur les opportunités d'affaires, selon les secteurs d'activité, sur l'avancement des programmes de privatisation, sur les systèmes d'aides, d'exonérations fiscales et de subventions publiques ainsi que sur les organismes en charge des investisseurs, sur les fonctions de l'Agence de promotion de l'investissement (API), sur l'implantation de ses bureaux à l'étranger.

D'autres techniques, de nature relations publiques, doivent être utilisées pour construire l'image du pays. Par exemple, la participation à des colloques et à des séminaires, des conférences et des expositions³²². Plus importante, la crédibilité du message sera renforcée si les représentants de l'État l'entourent de dirigeants d'entreprises étrangères déjà installées dans le pays et qui touchent directement leurs homologues. Il faut signaler aussi que la participation des représentants des institutions financières internationales apportera la garantie de la détermination des autorités locales à maintenir le cap des réformes.

Cependant, la construction de l'image est une activité de promotion coûteuse dont les retombés immédiats sont limités. Mais, même si son impact est difficilement quantifiable, elle peut jouer un rôle décisif à partir du moment où le pays est réellement prêt à accueillir de nouveaux investisseurs. Autrement dit, les actions en faveur de l'image ne doivent pas être prématurées, elles doivent suivre et non pas précéder la réalisation des conditions

³²¹ Michalet C-A. 1999a, op.cit.

³²² Morisset J. et Johanson A. K (2003): « *The effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment* », in The Occasional Paper n°16, Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service, P. 7.

préalables et nécessaires à l'attractivité³²³. Dans ce contexte, l'efficacité de l'Agence de promotion de l'investissement (API) (chargée de construction de l'image du pays) dépend fortement de l'environnement des affaires du pays d'accueil : elle est positivement corrélée avec la qualité du climat d'investissement et le niveau du pays d'accueil³²⁴.

2. Les services fournis aux investisseurs potentiels

Les services aux investisseurs se réfèrent à la qualité de services fournis dans le pays d'accueil pouvant aider les investisseurs dans leurs analyses de décisions et l'établissement de leurs affaires. Les activités dans ce domaine peuvent être réparties en deux types : les services préalables à la réalisation de l'investissement et les services postérieurs à la réalisation de l'investissement. La distinction entre ces deux services est utile dans la mesure où les seconds sont généralement oubliés au profit des premiers, ceci réduit les performances de l'API en matière de promotion des investissements.

Les services aux investisseurs sont rendus sur place ou par les bureaux dont dispose éventuellement l'API à l'étranger. Leur finalité est d'aider les firmes à réduire leurs coûts de transaction dans la recherche d'une localisation spécifique pour leurs investissements. Ils comportent trois étapes³²⁵:

Dans un premier temps, les services portent sur la diffusion d'information sur le pays et sur les sites disponibles. Néanmoins, cette information ne doit pas être générale, mais extrêmement concrète, actualisée et doit autant que possible correspondre aux demandes spécifiques des investissements potentiels.

Dans une deuxième étape, les services se manifestent en faisant visiter des sites à l'investisseur. Dans ce cadre, la disponibilité et les prix des terrains industriels et des locaux commerciaux deviennent des facteurs cruciaux. En fait, les services permettent de mettre en contact les investisseurs avec les partenaires locaux, et les assistent dans les relations avec l'administration centrale et locale, enfin, l'API doit assurer le suivi des entreprises déjà installées dans le pays, soit pour les aider à trouver une solution à leurs

³²³ Morisset J. (2003): « *Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment* » Public Policy for the Private Sector, Note n° 253, Février, Banque Mondiale.

³²⁴ Morisset J. et Johanson A. K. 2003, op.cit, p.24.

³²⁵ Hatem F. (2004): « *Investissement International et Politiques d'Attractivité* », Economica, Paris, 311p.

problèmes de gestion courante, soit pour les aider dans la réalisation d'opérations d'extension. L'auteur précise que ces opérations doivent correspondre à au moins 40% du montant total des nouveaux investissements étrangers. Or, les moyens affectés par les agences à cette fonction restent insuffisants par rapport à son importance réelle.

Le secret de la réussite des services aux investisseurs repose sur une régie du marketing. En effet, attirer les IDE ne consiste pas à demander aux investisseurs étrangers d'aider le pays et résoudre certains problèmes dans un domaine ou secteur spécifique. Mais à convaincre les investisseurs étrangers que les avantages de localisation offerts par le pays vont leur permettre d'accroître leur compétitive. Cette attitude remet en cause la position traditionnelle des décennies 1970 et 1980 des gouvernements et des pays d'accueil à l'égard des FMN : les autorités du pays d'accueil n'autorisaient alors les firmes étrangères à s'installer dans le pays que dans la mesure où elles contribuaient aux objectifs économiques sociaux et environnementaux du pays.

3. Le ciblage des investisseurs

La stratégie de promotion ciblée ne se borne plus à la construction de l'image du pays et l'accueil des investissements, mais vise à repérer les investisseurs intéressés par les avantages de localisation dont dispose le pays. Elle doit donc ajouter aux techniques largement inspirées du marketing de la promotion, celles de l'intelligence économique. Elle sera moins répandue dans la mesure où elle est centrée sur un petit nombre d'activités et sur un petit nombre de pays. Mais, elle est complexe du fait qu'elle exige une connaissance fine de l'offre en avantages de localisation du pays et une information approfondie sur les activités et les stratégies des firmes dans les secteurs qui ont été retenus. Elle implique la capacité de stimuler la rentabilité d'un projet particulier par des avantages absolus. Elle a pour ambition de toucher directement les firmes étrangères qui ne sont pas implantées dans le pays, qui peuvent l'ignorer totalement, mais qui pourraient néanmoins être susceptibles d'investir dans le pays si cette décision pouvait renforcer leur compétitivité. Il existe plusieurs démarches pour repérer les firmes étrangères³²⁶:

³²⁶ Michalet C-A. 1999a et Hatem F. 2004. Op.cit.

➤ En premier lieu, la promotion des investissements hors du pays d'accueil. Cette stratégie suppose que les réseaux soient implantés à l'étranger, les agences de promotions mènent, dans les pays d'origine des investisseurs étrangers, des opérations permettant de faciliter l'accès à l'information, de multiplier les contacts et de suivre les prospects. Cependant, cette stratégie de caractère traditionnel ne permet pas de repérer systématiquement les investisseurs potentiels.

➤ Une deuxième démarche consiste à viser directement les investisseurs potentiels étrangers par des opérations de partenariat tel que le joint-venture et la co-entreprise. L'efficacité de cette stratégie dépend de la qualité des projets offerts ainsi que des législations locales en matière de modalité de partenariat pour les firmes étrangères. Néanmoins, cette méthode semble aussi traditionnelle et ne correspond pas à l'économie globale. En effet, l'objectif de cette stratégie est de laisser résoudre par le partenaire étranger certains problèmes locaux tels que : la gestion de développement face à certaines technologies et aux marchés potentiels et le besoin de capitaux propres ou de savoir-faire. En revanche, à l'ère de la globalisation les FMN s'implantent à l'étranger pour résoudre d'abord certains de leurs problèmes, souvent liés à l'exacerbation de la concurrence et non pas pour résoudre ceux des pays d'accueil.

➤ Une troisième démarche pour cibler les investisseurs étrangers apparaît comme la stratégie la mieux adaptée à la globalisation. Elle comporte trois phases successives : d'abord, faire l'inventaire des avantages absolus de localisation. Ensuite, identifier les firmes étrangères appartenant aux secteurs d'activité attractifs du pays d'accueil et dont les stratégies d'implantation à l'étranger s'ajustent le mieux à l'offre de localisation du pays d'accueil. Enfin, contacter directement les firmes par tous les moyens, par exemple, envoyer des missions de promoteurs spécialisés dans le secteur de la firme pour lui montrer les avantages dont elle pourrait bénéficier par une implantation dans le pays.

➤ Une quatrième approche originale relève davantage d'une démarche d'intelligence économique que de marketing. Cette stratégie consiste à réunir certains nombres d'indices concernant plusieurs firmes étrangères à la recherche d'une localisation hors de leurs pays d'origine. Mais il faut déterminer si la probabilité des décisions de ces firmes d'investir à l'étranger est forte. Cette approche prend en compte un ensemble de variables de comportement de la firme telles que l'évolution des parts de marché domestique et à

l'étranger, la participation à des salons, des expositions, la structure de la gamme de produits, la structure des coûts et la capacité de financement, etc.

Elle doit aussi prendre en considération les prédéterminants de l'investissement dans le pays d'accueil qui sont susceptibles d'influer d'une manière négative sur l'environnement de la firme. En effet, il faut tenir compte d'un côté de la structure principale d'appartenance de la firme ou la concurrence oligopolistique, les changements des techniques de production (y compris l'arbitrage internalisation/externalisation) et des préférences des consommateurs peuvent jouer des effets multiples. D'un autre côté, il faut aussi tenir compte des évolutions de la conjoncture macro-économique aussi bien du pays d'origine de la firme que du pays d'accueil, des changements dans les orientations de la politique économique et de ses effets sur les taux de change, l'inflation ou les coûts salariaux, la fiscalité, et plus important encore, de l'impact à attendre de la régionalisation économique.

L'avantage de cette approche est qu'elle repose sur une anticipation de la demande des firmes et non sur l'offre de localisation des pays. Sa pertinence réside dans une considération plus grande accordée au jeu de la concurrence oligopolistique, constituant une caractéristique majeure à l'ère de la globalisation, dans la pensée de décision de l'investissement à l'étranger. En effet, certaines implantations ne sont pas décidées en fonction des avantages actuels d'un territoire, mais en fonction des stratégies d'implantation de firmes concurrentes. Par contre, la difficulté de la mise en œuvre de cette stratégie de ciblage réside essentiellement dans la collecte d'informations, à la fois pertinentes et multiples ainsi que dans leur traitement pour être capable d'en déduire une décision d'investissement à l'étranger et la probabilité d'un choix de localisation dans une région données.

L'importance relative des différents déterminants géostratégiques de l'investissement direct étranger dépend des motivations d'investissement, de la branche d'activité considérée, de la taille du marché et de la stratégie de l'investisseur. Les politiques d'encouragement de l'investissement direct étranger sont importantes, car leur absence prive certains pays de leurs retombées. Toutefois, les modifications apportées à ces politiques ont un impact asymétrique sur l'investissement. En effet, des changements allant vers une plus grande ouverture peuvent aider les entreprises à s'établir dans un site

particulier, mais ne peuvent garantir que cela se produira effectivement. En revanche, des mesures allant dans le sens d'une moindre ouverture. En particulier si elles sont fortes (par exemple, des nationalisations), entrainera à coup sûr une réduction des IDE.

C. Les conditions d'efficacité

L'ensemble de ses approches citées si dessus, n'est pas appliqué dans la réalité, à cause de plusieurs raisons dont on peut citer : l'inadaptation de dispositifs de pilotages qui est trop formalisée par rapport aux besoins des agences, leur lourdeur incompatible avec les moyens d'analyse limités dont disposent celles-ci, l'indisponibilité des sources d'information qui serait nécessaire pour les mettre en œuvre. Dès lors, deux impératifs se portent indispensables pour favoriser le développement de ce type d'approche : d'abord, agir sur les effets de réseaux pour mutualiser les faibles moyens d'analyse marketing des agences; ensuite, mettre en place des systèmes d'information sur les marchés d'investissement, les investisseurs et les territoires réellement adaptés à leurs besoins.

1. Faciliter l'accès des agences aux outils d'analyse

Selon des études réalisées par la CNUCED auprès des agences de promotion territoriales, il en ressort qu'elles ne disposent pas toutes de dispositif formalisé de « pilotage stratégique » et d'une procédure quantifiée d'évaluation des résultats obtenus³²⁷. Certainement, ces agences produisent plusieurs études ponctuelles à-propos d'un secteur particulier, mais ne sont pas dans la majorité des cas, intégrés dans une procédure formalisée et itérative du type de celle décrite plus haut. Également, la détermination des priorités de prospection ne représente que l'aboutissement de démarches assez informelles et peu quantifiées. Cette situation peut être attribuée à deux causes importantes :

- L'utilité du dispositif : elle est souvent considérée négatif, car dans les agences de taille relativement faible (le cas le plus général) la question de l'affectation des moyens concerne des choix simples (embaucher un nouveau salarié, ouvrir ou fermer un bureau à l'étranger...), tandis que, un plan marketing très formalisé constituerait un outil surdimensionné, qui pourrait se révéler nuisible en provoquant des conflits entre les

³²⁷ CNUCED (2002): « *Transnational corporations and competitiveness* », World Investment Report, Unites Nations publication.

partenaires du réseau quant aux priorités à mettre en œuvre et en enfermant l'agence dans des objectifs définis.

- L'insuffisance des moyens disponibles : une création d'un dispositif de marketing stratégique présume de mobiliser d'importants moyens internes et externes. Compte tenu de la faible taille de la plupart des agences, la mise en place dans ses agences d'une structure lourde de marketing/planification dédiée exclusivement à cette fonction n'est pas possible. Également, les sources d'information et d'analyse indispensables en ce domaine sont soit insuffisantes (absence statistiques publiques fiables sur les investissements internationaux), soit inadaptées aux besoins (cas de nombreuses publications académiques), soit très coûteuses (cas des prestations des consultants privés).

Cette complexité peut être résolue en « mutualisant » certaines des fonctions liées au marketing stratégique au sein des réseaux d'agences associées dans la promotion d'un même territoire. Cette démarche peut se révéler soit par l'organisation de « clubs d'experts » gérés selon un mode associatif et décentralisé, soit par le développement de moyens lourds de recueil et d'analyse de l'information marketing au sein de l'agence « tête de réseau » mis à la disposition des partenaires locaux. Cette dernière approche permettra de préparer les esprits à l'idée d'une réflexion commune sur les priorités à mettre en œuvre au sein de l'ensemble du réseau.

Cependant, la résolution du problème concernant la rareté et le coût élevé des sources d'information constitue un handicap à la mise en œuvre des approches précédentes.

2. L'élaboration d'un système efficace d'information à faible coût

Les principes des nouveaux systèmes d'information efficace à coût modéré nécessitent la mise en place et la définition des besoins des agences en information, des systèmes d'information déstabilisés par la globalisation et des principes pour le développement d'outils mieux adaptés aux besoins des agences.

a. Les besoins des agences en information

Les besoins des agences en information sont segmentés selon deux critères :

- la nature des objets étudiés, qui sont assemblés en trois catégories : les clients (entreprises investisseuses), dont il faut comprendre les motivations, les stratégies, les processus de décision ; la demande (projets), qu'il faut pouvoir mesurer globalement et par segments de marche ; enfin, l'offre territoriale, dont il faut connaître les forces et les faiblesses par rapport à celle des concurrents.

- la nature des besoins, qui peuvent être liés soit aux nécessités du « pilotage stratégique » (informations et analyses à caractère plus global et agrégé), soit à celles de l'action commerciale à caractère plus micro-économique sur des projets ou des investisseurs spécifiques).

- La globalisation a en effet pour conséquence de déstabiliser profondément les systèmes d'information existants — sur les firmes, les territoires, les investissements — aussi bien en ce qui concerne les concepts que les instruments de mesure et les modes de mise à disposition des résultats, ce qui rend ces informations inaccessibles pour les agences.

b. Des systèmes d'information déstabilisés par la globalisation

Un certain nombre de facteurs génèrent une déstabilisation des systèmes publics d'information économiques :

— D'abord, ceux-ci construisent leurs données sur une base nationale, avec trois conséquences : 1) une mauvaise prise en compte spécifique des phénomènes à caractère supranational.; 2) une hétérogénéité conceptuelle des statistiques nationales qui rend difficile leur utilisation à des fins de comparaisons internationales ; 3) une prise en compte déficiente des réalités économiques au niveau infranational ou local, à cause des modes de restitution de l'information relativement rigide qui ne permettent pas à l'utilisateur de recomposer lui-même les calculs d'agrégats à partir de sa propre décomposition territoriale. Il en résulte une mauvaise connaissance de la FMN de son mode d'organisation aussi de ses territoires d'accueil potentiels.

— Ensuite, un certain concept utilisé par les statisticiens publics se révèle assez mal adapté à la prise en compte des réalités nouvelles de la globalisation

— De plus, un certain nombre de caractéristiques des systèmes statistiques publics les rendent peu utilisables par les acteurs de la mondialisation.

En effet, l'offre statistique publique nationale ne répond pas à l'ensemble des besoins d'information des acteurs de la globalisation, ce qui rend nécessaire le recours vers des consultants privés qui fournissent des services multiples à-propos des FMN (Dun and Bradstreet...), des projets d'investissements (Thomson Financial, Ernst and Young...), et des ressources offertes par les territoires (KPMG, PLI...). Ces offres sont relayées, au niveau sectoriel, par plusieurs consultants spécialisés. Elles sont toutes caractérisées par leurs finalités de satisfaire au mieux les différents besoins des utilisateurs. Cependant, elles souffrent de l'hétérogénéité des concepts utilisés aussi les prix souvent très élevés qui rend leur accès difficile aux agences de développement qui ne disposent pas de budget pertinent par rapport aux FMN, ce qui suscite la mise en place des nouveaux moyens d'information et d'analyse.

c. Principes de développement d'outils plus adaptés aux besoins des agences

Il s'agit de considérer l'information comme une ressource avec un coût, car l'attitude la plus répandue dans les agences de promotion est de penser que l'information statistique peut être fournie et analysée gratuitement, moyennant de bons accords éventuellement informels avec les instituts statistiques publics. Or, cette approche est vouée à l'échec, car elle ne permettra l'accès ni à une bonne qualité d'information ni à des moyens de traitement lourds nécessaires. Il faut donc prévoir un budget conséquent en la matière, ce qui suppose une analyse préalable des besoins et des moyens d'y répondre. Plusieurs approches sont à partir des possibles pour limiter au maximum le coût budgétaire d'un système d'information efficace :

- Développer des partenariats ponctuels avec des organismes ayant les mêmes besoins et disposant de moyens complémentaires.
- Exploiter le potentiel du réseau de l'agence. Car il offre plusieurs compétences, que ce soit en matière sectorielle, thématique ou géographique (bureaux à l'étranger...). Ce

potentiel peut être efficacement exploité, avec un coût limité, en mettant en place des systèmes d'information partagés permettant la mise en commun des connaissances parcellaires de chaque partenaire et susceptibles de servir de support à des coopérations fructueuses sur des questions particulières.

- Développer à cet effet, grâce notamment aux ressources offertes par le web et les réseaux intranet, des outils d'intelligence économique et de capitalisation de l'information efficaces et accessibles à tous les partenaires.

- Enfin, calibrer ces dispositifs en fonction des besoins spécifiques de l'agence, c'est-à-dire en lien étroit avec les méthodes et les travaux du marketing territorial.

Conclusion du deuxième chapitre

L'attractivité des IDE dépend souvent des conditions initiales régnant dans le pays d'accueil, des stratégies des FMN ainsi que de la politique d'attractivité appliquée par le pays. Par conséquent, le rôle des gouvernements des pays d'accueil ne peut pas être passif. La contribution apportée par les IDE au développement du pays d'accueil peut être renforcée par des politiques qui ne restent pas limitées à la simple libéralisation du régime des IDE et à l'octroi d'une protection juridique et de garanties aux investisseurs étrangers.

En effet, une politique d'attractivité comporte deux phases : la première consiste à créer un environnement macro-économique et sociopolitique sain en construisant les prérequis d'une politique d'attractivité. Une deuxième phase nécessite d'employer les instruments de l'attractivité afin de créer les avantages compétitifs de localisation face aux pays d'accueil concurrents. Ces priorités correspondent à des déterminants stratégiques tels que la taille du marché et son dynamisme, l'efficacité de réseau de télécommunication et du transport, et la performance le tissu industriel local.

Ces conditions sont indispensables, mais non suffisantes, en particulier pour les pays ne disposant d'une bonne visibilité sur la scène de la globalisation ou dont la crédibilité est encore fragile. Ainsi, une politique de promotion d'investissement est nécessaire pour les pays ambitionnant de figurer sur la « short list ». Par conséquent, une politique d'attractivité définie unilatéralement non seulement conduit à des actions unilatérales vis-à-vis des FMN, mais peut comporter certains risques. Il s'agit notamment de risque de surenchère par rapport aux autres pays d'accueil, en particulier les pays voisins, et de la réaction défavorable des FMN vis-à-vis de la non-stabilité des gouvernements, et de leurs lois sur les investissements étrangers. C'est pourquoi les accords internationaux, en particulier l'intégration régionale, ont joué un rôle important dans l'harmonisation ou la concertation des politiques d'attractivité CNUCED (2003), et par conséquent dans l'attractivité des investisseurs étrangers.

Partie II : l'attractivité territoriale des IDE au Maroc

Introduction de la deuxième partie

Dans l'analyse de la première partie, nous avons tenté de montrer qu'à l'ère de la globalisation les PED ont changé leur attitude envers les FMN. En effet, le processus de la globalisation a profondément amplifié la relation entre les PED et les FMN vers une relation de partenariat, ajustant respectivement leurs politiques et leurs stratégies aux réalités d'un nouvel environnement global.

C'est le cas du Maroc, qui conscient de l'étroitesse de son marché national et du manque de ressources naturelles, a poursuivi depuis les années 1980 une politique de libéralisation graduelle du commerce et des mouvements de capitaux. Ce pays cherche, par le biais de l'ouverture à l'économie internationale, une accélération de sa croissance. Ainsi, des réformes ont touché plusieurs domaines, en particulier ceux créant un climat d'investissement favorable et séduisant les IDE.

Dans cette partie, nous tenterons d'analyser l'environnement des affaires au Maroc en premier chapitre à travers les réformes menés par le gouvernement marocain, ensuite nous analyserons l'évolution des entrées des IDE et son lien avec la performance commerciale. Sauf que l'étude ou l'analyse des politiques d'attractivité n'est pas toujours simple car les sociétés ou les FMN suivent leurs stratégies mondiales tout en étant attirées par certaines opportunités ou avantages comparatifs, et les pays à l'instar le Maroc ont des objectifs économiques et sociaux qui dépassent l'attraction d'investissements étrangers allant vers l'amélioration de la compétitivité de l'économie afin de promouvoir le développement du pays. Et dans le derniers chapitre nous présenterons une analyse empirique du poids des facteurs théoriques d'attractivité territoriale sur l'attraction des IDE au Maroc.

Chapitre 1 : Amélioration du climat d'investissement et tendance des IDE au Maroc

Introduction

Le Maroc est-il attractif pour les investissements étrangers ?

Posée chaque année à l'occasion des assises annuelles de l'investissement, cette question nous met en présence d'un enjeu essentiel de la stratégie de développement: de quoi dispose le pays pour accueillir des entreprises à capitaux étrangers ?

Formulée ainsi, la problématique centrale est donc de déterminer quelle est l'efficacité des moyens incitatifs mis en œuvre et, quels référents territoriaux sont utilisés par le territoire pour sa politique de développement et de promotion. Dans un contexte d'ouverture et de compétition différenciée des territoires, c'est d'abord le cadre incitatif qui détermine l'attractivité d'un pays ou d'un espace.

Au Maroc, le cadre macro-économique est en pleine transformation. Des réformes ont été réalisées d'autres en voie de l'être. Ces réformes sont destinées à transformer le cadre juridique et institutionnel du pays. En effet, jusqu'en 1990 le Maroc ne connaissait qu'une ouverture timide caractérisée par:

- Admission des IDE conditionnée par une participation locale ;
- Contrôle strict en matière de change et de transferts de revenus ;
- Epuisement des voies de recours internes obligatoires avant de recourir à l'arbitrage international;

Résultat, le volume des IDE était très modeste avant décembre 90. Il ne dépassait pas 100 millions de dollars par an. Ce qui dénote une très faible attractivité du territoire due à une incompatibilité du cadre légal des IDE avec les exigences de l'ouverture.

D'où le lancement d'un vaste chantier de réformes économiques : libéralisation de l'économie et la promotion des exportations, désengagement de l'Etat, premières opérations de privatisation, développement du secteur financier et, surtout alignement du dispositif juridique national sur les standards internationaux.

C'est dans ce contexte que nous présentons, dans une première section, l'environnement des affaires au Maroc, plus précisément le climat des investissements, afin de mettre en lumière les réformes et les améliorations entreprises par le gouvernement marocain. Dans la deuxième section nous allons nous focaliser sur le lien entre la compétitivité et l'attractivité territoriale des IDE, via les stratégies sectorielles adoptées par le pays comme politiques incitatives de la séduction des investisseurs étrangers. Enfin, nous tenterons d'analyser l'évolution des entrées des IDE au Maroc et le lien avec la performance commerciale dans le cadre de la stratégie de promotion des exportations et les six métiers mondiaux pour conclure avec l'évaluation du positionnement mondiale de l'économie marocaine en termes de compétitivité et d'attractivité.

Section 1 : le climat des affaires des IDE au Maroc

Le Maroc déploie actuellement des efforts visant à favoriser l'intégration de son économie aux marchés mondiaux, ainsi que la modernisation de son économie et l'attraction de l'IDE. Les mesures visant à promouvoir le climat des affaires prennent, par conséquent, un nouveau caractère d'urgence. Par ailleurs, les autorités ont démontré leur ferme volonté d'entreprendre des réformes structurelles d'envergure, lesquelles s'inscrivent dans le cadre des engagements pris par le Maroc à travers son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Accord d'Association avec l'Union européenne, l'Accord de Libre-échange conclu avec les Etats-Unis, ainsi qu'à d'autres accords commerciaux.

Dans l'ambition de devenir une des destinations privilégiées des (IDE), le Maroc fait appel tous ses atouts pour séduire les entreprises internationales. C'est un défi que le pays a choisi de relever il y a quelques années et il ne cesse d'en tirer profit dès lors.

I. L'amélioration du climat des affaires au Maroc

Au cours de la dernière décennie, le Maroc a fait de grands pas dans la modernisation de son économie et l'instauration d'un environnement plus favorable aux affaires, et ce, afin de promouvoir sa volonté d'attirer les IDE, le Maroc a adopté différentes réformes qui ont porté sur plusieurs domaines, notamment: l'adoption de la charte d'investissement, l'adoption des textes de loi sur la protection de la propriété intellectuelle et sur la création de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, l'institution d'un régime de convertibilité des investissements étrangers, finance en devises permettant aux investisseurs de réaliser librement des opérations d'investissement au Maroc, de transférer le revenu issu de ces opérations d'investissement et de re-transférer le produit de liquidation ou de cession de leurs investissements, la libéralisation des opérations de financement extérieur.

A. Les réformes macro-économiques

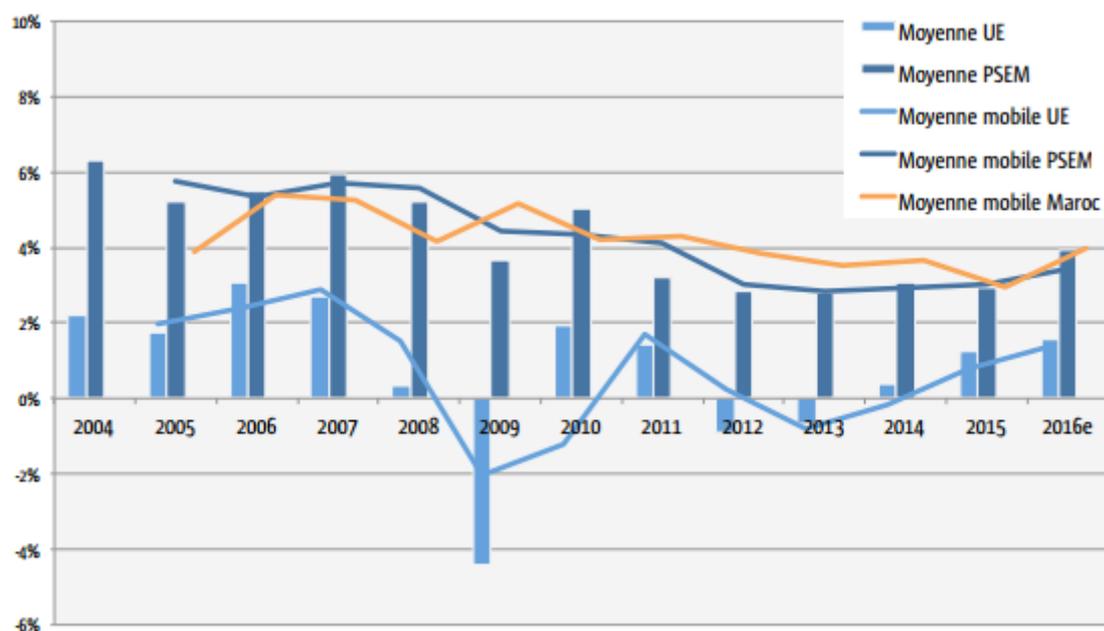
Un climat propice à l'activité des entreprises est absolument essentiel non seulement pour améliorer les ressources intérieurs mais aussi pour attirer et utiliser efficacement les investissements internationaux. Ainsi, il en ressort de l'expérience des pays de l'OCDE et d'autres pays, que les mesures préliminaires auxquels le Maroc doit recourir, afin

d'exploiter les avantages potentiels de la présence d'entreprises étrangères est l'amélioration du contexte macro-économique et la multiplication des accords commerciaux. En effet il convient de mettre en œuvre des politiques saines, axées sur une croissance économique forte et durable, encourager la discipline budgétaire à travers des systèmes fiscaux efficaces et socialement équitables, une gestion prudente de la dette du secteur public et un renforcement des systèmes financiers internes.

Les performances économiques du Maroc se sont nettement améliorées grâce aux réformes entreprises. La stabilité politique et le développement économique dont jouit l'économie marocaine conforte le programme de réformes pour relancer la croissance et améliorer les indicateurs de développement du pays.

Malgré les importants chocs qu'a connu le monde, l'économie marocaine a pu traverser les dernières années avec une résilience remarquable. En effet, la crise financière de 2008 et le ralentissement économique européen s'avèrent ne l'avoir que peu affectée. De bonnes récoltes et la résistance de la demande nationale sont avancées pour expliquer la bonne tenue économique du Royaume. Même en 2011, alors que la Tunisie, en proie au Printemps arabe, voyait son PIB reculer, la croissance marocaine rebondit et passe durablement au-dessus de la moyenne des PSEM. Oscillant autour de 4% depuis 2010, le taux de croissance du PIB devrait poursuivre sa remontée progressive vers les 6% au début jusqu'à la fin de la décennie.

Graphique N° 3 : Taux de croissance comparés des pays de l'étude depuis 2004



Source : IPEMED l'Institut de Perspective Economique du Monde Méditerranéen

Cette croissance économique maintenue par le pays est due essentiellement à la stabilité politique aussi à l'ensemble des réformes engagées depuis 10 ans faisant du Maroc une valeur refuge au sein d'un espace méditerranéen balayé par l'incertitude. L'explication de la bonne santé marocaine tient également, d'après les analyses présentées dans ce chapitre, aux transformations de l'appareil productif qui se sont traduites par une montée en gamme dans les chaînes de valeur.

1. La performance macro-économique

Les indicateurs macroéconomiques sont encourageants, bien qu'il reste encore un long chemin à parcourir. La bonne gestion macro-économique et les réformes exercées pour une intégration graduelle du Maroc à l'économie mondiale et ou régionale ont contribué à la réalisation de sa croissance et de son développement.

L'un des facteurs fondamentaux de la réussite de la politique de développement du Maroc a été la stabilité macro-économique depuis la fin des années 1980. En effet :

- La politique budgétaire et la politique d'endettement ont permis un allègement du déficit courant des échanges extérieurs, passant de 5,7% du PIB en 2014 à 3,3% en 2015 et à 3% en 2016.

- L'inflation a été maintenue en dessous de 2 %, ce qui traduit une politique monétaire prudente et la baisse des prix internationaux des matières premières;
- Le déficit de la balance du compte courant est passé de 7,6 % du produit intérieur brut (PIB) en 2013 à 5,8 % en 2014. La baisse des cours du pétrole et la bonne campagne agricole allègent le déficit commercial. Le déficit commercial s'établit, fin août 2015, à 104 milliards de dirhams, en baisse importante de 20,4 % (26,7 milliards de dirhams) en glissement annuel.

Tableau N° 5 : Principaux indicateurs macroéconomiques

	2014	2015	2016p	2017p
Croissance du PIB réel en %	2.4	4.4	1.7	3.4
Taux d'inflation en %	0.4	1.6	1.5	2.0
Balance budgétaire (% du PIB)	-4.9	-4.3	-3.6	-3.0
Balance des opérations courante (% du PIB)	-5.8	-2.3	-1.4	-1.7

Source : Banque mondiale

Cependant, si l'ouverture croissante de l'économie et l'orientation des politiques économiques vers une économie de marché ont donné de bons résultats, elles ont également engendré une transformation de la structure de l'économie dont les bénéfices risquent de s'éroder si les réformes ne sont pas poursuivies et approfondies. Dans ce cadre, la réalisation des objectifs du gouvernement concernant la croissance élevée et la réduction du taux de chômage nécessite la poursuite du développement de la stratégie du pays. Cependant, pour achever un tel développement, il faut attirer des investissements privés (étranger ou national) tout en améliorant la productivité de l'économie. Cela pourra être accompli par :

- la poursuite de l'adaptation des politiques macro-économiques aux contraintes posées par l'intégration du Maroc à l'économie mondiale.

- l'amélioration du climat des affaires à travers un marché de travail plus flexible et le renforcement du rôle des institutions (gouvernements...etc.), ainsi que celui du système financier et de l'infrastructure.

2. Mesures incitatives à l'investissement

Dans le cadre de la promotion des investissements dans l'économie marocaine, plusieurs mesures ont été entreprises, d'un côté les différentes exonérations fiscales ont été octroyées dans le cadre du droit commun, d'un autre côté, la réglementation marocaine prévoit des avantages spécifiques d'ordre financier, fiscal et douanier accordés aux investisseurs dans le cadre de conventions ou contrats d'investissement à conclure avec l'Etat sous réserve de répondre aux critères requis.

a. Régime conventionnel³²⁸

- Fonds de développement industriel et des investissements « FDII »³²⁹ : ils représentent la contribution de l'Etat à certaines dépenses liées à l'investissement, ces aides peuvent être soit des aides directes accordées aux écosystèmes industriels qui sont créées par la loi de finances 2015 et doté d'une enveloppe financière de 20 milliards de DH à l'horizon 2020, et elles sont dédiées pour accompagner les projets «Stratégique» et «Structurant». Soit des aides directes accordées dans le cadre de la charte de l'investissement qui couvre les opérations relatives à la prise en charge par l'Etat du coût de certains avantages accordés aux investissements, et ce, conformément à la charte de l'investissement et à ses décrets d'application³³⁰. (annexe 1)

- Fonds HASSAN II : il représente une convention-cadre relative à l'appui à l'investissement industriel, ils prévoient la contribution de l'Etat à certaines dépenses pour la promotion de l'investissement dans des secteurs industriels déterminés et le développement des nouvelles technologies.

³²⁸ Les incitations octroyées dans le cadre du FDII, de l'article 123-22°-b, l'article 7-1 de la LF 98/99 et dans le cadre du droit commun sont cumulables, excepté :

* en zone franche dont le régime est exclusif de tout autre avantage

* pour les banques offshores et les sociétés holding offshore dont le régime est exclusif de tout autre avantage

* pour les sociétés ayant le statut de CFC

³²⁹ Loi de finances pour l'année budgétaire 2015

³³⁰ décret n°2-15-625 modifiant le décret n°2-00-895 pris pour l'application des articles 17 et 19 de la loi-cadre n°18-95 formant charte de l'investissement.

Peuvent bénéficier de la contribution du Fonds Hassan II, les nouveaux projets d'investissement (création ou extension) dont le montant total d'investissement est supérieur à 10 millions de DH HT (hors droit d'importation et taxes) et à la condition que le montant de l'investissement en biens d'équipement soit supérieur à 5 millions de DH HT (hors droit d'importation et taxes) et présentés par les investisseurs ayant le statut de société dans les secteurs suivants : Industries automobile, aéronautique et électronique, l'industrie chimique-parachimique, l'industrie pharmaceutique et les activités de fabrication liées à la microélectronique et à la biotechnologie. (Annexe 2)

- Autres incitations :

- ✓ taxe sur la valeur ajoutée : Bénéficiaire de l'exonération de la TVA à l'importation des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation des projets d'investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 100 millions de dirhams, dans le cadre d'une convention conclue avec l'Etat, acquis par les investisseurs pendant une durée de 36 mois à compter du début d'activité. Cette exonération est accordée également aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les équipements précités.³³¹
- ✓ droits d'importation : Les entreprises qui s'engagent à réaliser un investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 100 millions de dirhams peuvent bénéficier, dans le cadre de conventions à conclure avec le gouvernement, de l'exonération du droit d'importation applicable aux biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation de leur projet et importés directement par ces entreprises ou pour leur compte. L'investissement doit être réalisé dans les 36 mois qui suivent la date de la signature de la convention précitée.³³²

b. Les réformes d'ordre législatif

L'assainissement de l'environnement juridique des affaires joue un rôle capital dans la stratégie de promotion de l'économie nationale et dans l'amélioration de l'image de

³³¹ <http://www.invest.gov.ma>

³³² article 7.1 de la loi de finances n°12-98 pour l'année budgétaire 1998-1999 tel modifié et complété

marque du Maroc. L'action des pouvoirs publics s'est concrétisée dans ce domaine en particulier à travers :

- L'encouragement de la créativité par l'adoption de textes de loi sur la protection de la propriété intellectuelle et de la propriété industrielle et sur la création de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale ;
- l'adoption de la charte des investissements, en remplacement des codes sectoriels par une législation unique et homogène et donnant lieu à des avantages fiscaux importants en faveur des investissements.
- l'institution d'un régime de convertibilité en faveur des investissements étrangers, financés en devises, permettant aux investisseurs étrangers de réaliser librement des opérations d'investissement au Maroc, de transférer le revenu issu de ces opérations d'investissement et de re-transférer le produit de liquidation ou de cession de leurs investissements.

Et pour l'attraction des IDE, le pays a adopté des mesures en matière de privatisation et de libéralisation sont :

- La révision de la loi sur la privatisation de manière à en faire un instrument de politique économique qui assoit les règles de transparence, de régularité et d'équité.
- la poursuite du processus de désengagement de l'Etat à travers le programme de privatisation (le cas de Maroc Telecom) et l'octroi de concessions.
- la promulgation de la loi sur les zones franches d'exportation et les places financières offshore.

c. Les Zones Franches d'Exportation :

Elles font partie intégrante de la stratégie du Maroc pour attirer les IDE destinés à l'export. En complément de Tangier Free Zone, le Maroc a notamment créé Atlantic Free Zone près de Kenitra et Oujda Free Zone dans la région de l'Orientale. Elles permettent de :

- octroyer aux entreprises des avantages fiscaux et une réglementation juridique spécifique au regard du régime des changes et du régime douanier ;

- effectuer en monnaies étrangères convertibles l'ensemble des règlements des opérations réalisées et bénéficier d'une liberté totale de change pour les opérations commerciales, industrielles et de services réalisés avec l'étranger par des entreprises installées en Zone franche d'exportation.
- Bénéficiaire des avantages fiscaux: exonération de droits d'enregistrement constitution et acquisition de terrains/ exonérations d'IS/ de TVA/ de taxe professionnelle. (Annexe3)

d. Les Zones Franches

Le CFC représente un des outils créés par le Maroc pour se positionner en tant que Hub Africain. En effet, il met à disposition un statut juridique et fiscal accompagné d'une offre immobilière, des infrastructures spécialisées, un système réglementaire, des ressources humaines et ainsi que d'autres services connexes. Cet outil s'adresse notamment aux institutions financières (les établissements de crédit, les entreprises d'assurance et de réassurance, les sociétés de courtage en assurance et en réassurance, les institutions financières opérant dans le secteur de la gestion d'actifs et les prestataires de services d'investissement), aux sièges régionaux de multinationales, aux prestataires des services professionnels (la notation financière, la recherche financière) et les Holdings.

Le CFC, offre également plusieurs avantages tel que :

- Une exonération d'IS pendant 5 ans puis l'application d'un taux privilège de 8,75% et un IR à 20% pendant 5 ans
- Des assouplissements au niveau juridique et notamment pour la réglementation des changes
- Une entière liberté de gestion des avoirs de provenance étrangère
- Assouplissement des démarches administratives relatives au transfert des rémunérations en devises au titre des opérations d'assistance technique et de prestations diverses entre filiales et société mère
- Une entière liberté d'ouverture de comptes en devises et de comptes en dirhams convertibles

B. Développement du programme de privatisation

La politique de privatisation a favorisé le développement d'un cadre juridique pour les partenariats public-privé ayant un rôle clef dans une performante stratégie de développement du climat des affaires. Elle recèle plusieurs avantages économiques, tel qu'une amélioration de l'efficacité et de la performance de l'entreprise, une création de marchés de biens et de services compétitifs et efficaces, un accès accru au capital, au savoir-faire et aux marchés essentiels à la croissance, une mise en œuvre d'une gouvernance d'entreprise rigoureuse et une expansion des marchés de capitaux³³³.

Le recours aux PPP se manifeste comme un Engagement du gouvernement ayant pour objectif de:

- Consolider l'offre de services et des infrastructures économiques et sociales ;
- Faire face aux attentes des citoyens et de l'ensemble des opérateurs économiques ;
- Améliorer la compétitivité économique du pays
- Renforcer et conforter l'attractivité de l'investissement ;
- Alléger le Budget de l'Etat.

Dès les années 1993, le Maroc a entamé le programme des privatisations après l'adoption par le Parlement en 1989 de la loi n° 39-89 autorisant le transfert d'entreprises publiques au secteur privé. C'est ainsi que la privatisation est devenue un élément phare du processus national de réforme économique. Parmi ses principaux objectifs : développer les marchés de capitaux locaux (par l'accroissement de l'actionnariat grand public et salarial), attirer l'investissement étranger et national (dont celui des ressortissants marocains à l'étranger), générer du revenu supplémentaire pour le gouvernement tout en éliminant des subventions aux entreprises publiques, créer de l'emploi, améliorer la qualité de la vie, et renforcer les économies régionales du pays en réduisant les déséquilibres entre elles.

Dans notre pays l'État a de plus en plus systématiquement recours au partenariat avec le secteur privé, qu'il soit national ou étranger, afin d'économiser des ressources financières qui peuvent être consacrées à d'autres priorités et de bénéficier de l'expertise technique des

³³³ International Finance Corporation (IFC) (1995), "Privatization: Principles and Practices"

opérateurs commerciaux. Tous les secteurs sont concernés : les infrastructures de base, le secteur du tourisme, le secteur de l'immobilier, le secteur agricole et le service public.

Plusieurs opérations de privatisation de grande envergure ont été réalisées et ont permis de drainer des recettes importantes d'IED et un savoir-faire appréciable ainsi que la consolidation des entreprises concernées grâce à l'accélération des investissements. Parmi ces opérations, on peut citer Renault, CMA-CGM, Accor, etc.

Au somme, depuis les années 1993, la politique de privatisation à assurer la réalisation de 116 opérations concernant 75 sociétés dont 26 établissements hôteliers (cessions régies par la loi 39-89), avec un produit total de 113,2 MMDH comme recette de privatisation réalisé en fin avril 2014.³³⁴

C. Accès au financement

L'ensemble des réformes ayant pour objet de faciliter l'accès au financement afin d'améliorer le climat des affaires au Maroc, ont stimulé une évaluation de la capacité du système financier à favoriser le développement du secteur privé et notamment l'investissement soit de portefeuille ou direct. Et ce dans l'objectif de réaliser certaines évolutions portant sur un cadre réglementaire efficace et un accès au financement bancaire et aux marchés des capitaux.

1. Cadre de réglementation efficace

Avec la globalisation, les marchés financiers et le système bancaire se voient dans l'obligation de s'appuyer sur des fondements institutionnels et réglementaires solides. Ce qui rend l'intermédiation financière entre les emprunteurs et les prêteurs une pierre angulaire pour une croissance de l'économie, et permet à l'accès aux informations d'avoir un rôle clé dans la facilitation des transactions.

Dès lors, une réglementation claire et simplifiée encadrant les garanties et les droits du créancier est indispensable pour sécuriser les prêteurs et protéger les emprunteurs d'exigences abusives en matière de garantie, tout en simplifiant les règles des systèmes de garantie. Les garanties exigées par les banques au Maroc à l'occasion de l'octroi d'un

³³⁴ Direction des Entreprises Publiques et de la Privatisation : www.finances.gov.ma.

crédit sont souvent rigides et dé-corrélées du risque primaire et constituent un véritable frein à l'accès au financement, surtout pour les PME.

En matière d'information financière, le royaume dispose d'un système d'enregistrement des actifs immobiliers bien documenté, qui fonctionne correctement et permet aux entreprises d'utiliser ces actifs comme garantie dans leurs demandes de financement bancaire. Cependant, le système foncier marocain reste complexe, et beaucoup d'actifs immobiliers ne sont pas enregistrés à cause de pratiques ancestrales et de contraintes diverses.

2. Accès au financement bancaire

Les systèmes financiers qui favorisent l'intermédiation bancaire semblent faciliter l'obtention d'informations financières et conduire à des coûts de transaction moindres, ainsi que l'octroi des crédits de façon plus efficace. Cette dynamique est particulièrement importante pour les économies émergentes. Le Maroc a engagé une réforme profonde et soutenue de son système bancaire avec une mise en œuvre progressive et rapide, ce qui a permis d'assainir le système et de jeter les bases de la concurrence entre les banques, qu'elles soient nationales ou étrangères. Il existe un cadre légal et réglementaire ainsi qu'une mise en œuvre de mesures prudentielles limitant l'ampleur des crédits non performants.

3. Accès au marché de capitaux

La transparence et la liquidité des marchés de capitaux sont essentielles pour attirer l'investissement et faciliter la levée des fonds par les grandes et moyennes entreprises. La commission de surveillance des opérations de bourse du Maroc dispose aujourd'hui d'un pouvoir suffisant pour mener à bien sa mission. Le marché boursier marocain est conforme à la plupart des critères proposés pour évaluer un marché boursier, excepté sa faible liquidité et sa forte concentration. Il existe un marché obligataire primaire et secondaire au Maroc, et les investisseurs institutionnels et privés y sont actifs (notamment les assurances, les OPCVM, et les banques) ; une grande panoplie de fonds spécialisés dans les produits obligataires est proposée. Cependant, ce marché est peu rémunérateur et moins dynamique que celui des actions, et il n'existe pas d'agence de notation. Le développement d'instruments dérivés peut améliorer la confiance des investisseurs étrangers et des

institutions financières. La bourse marocaine fonctionne actuellement avec des instruments basiques transigés exclusivement au comptant, mais un projet d'introduction d'instruments dérivés est en cours.

D. Environnement des affaires

L'environnement des affaires est jugé favorable pour un pays en fonction de la qualité de capital humain également l'infrastructure.

1. Capital humain

Au Maroc, la MDO est jugée comme étant un potentiel important grâce à la disponibilité de la jeune population active.

Tableau N° 6 : Main d'œuvre marocaine en 2015

	Population 2015	Population active	Part de la population active	Taux de croissance démographique (2015)	Taux de chômage (2015)	Âge médian
Données démographiques	33 000 000	12 000 000	36,3%	1,4%	9,8%	28,1

Source : Banque Mondiale et FMI (2015)

En effet, le coût et la qualité de la MDO marocaine sont l'un des éléments de son attractivité, notamment dans les industries à haute intensité technologique comme l'aéronautique ou l'électronique. De son côté le salaire est librement négocié entre employeur et salarié, mais il ne peut être inférieur, selon les secteurs d'activité.

La qualification de MDO constitue un nœud fondamental dans le processus d'amélioration du climat des affaires au Maroc. Dès lors, le pays a développé son SEF (système d'éducation et de formation) pour faire face au défi.

En effet, le SEF joue le rôle de pivot qui lui revient dans la production en quantité et en qualité du capital humain requis pour réussir le pari de l'amélioration durable du climat des affaires et mettre le pays, par le biais de la dynamisation de l'investissement, sur le sentier vertueux de la croissance économique et de la création d'emploi. Sur plusieurs aspects, la

structure actuelle du capital humain, tant en quantité qu'en qualité, ne semble pas être en cohérence effective avec le modèle de développement économique auquel le pays aspire.

2. Infrastructure

Elle constitue un déterminant principal qui agit favorablement sur le développement économique d'un pays. Afin de passer du stade de développement basé sur les facteurs de production (ressources naturelles et main d'œuvre à bas coût), vers un stade plus développé qui est celui de la croissance basée sur l'investissement, le pays s'engage à réunir les conditions qui garantissent l'efficacité des investissements.

Actuellement, avec sa nouvelle stratégie le Maroc se trouve dans une période de transition dans lequel une efficacité maximale des investissements est recherchée. L'infrastructure devient alors un enjeu clé pour le Maroc. Dans ce sens, il ne peut s'échapper à cette nouvelle donne, car la qualité de l'infrastructure est un facteur déterminant de la productivité des investissements privés et de l'attractivité des IDE.

Cette ouverture à la concurrence et aux capitaux privés a fait preuve de l'engagement du Maroc pour l'amélioration et le développement de ses infrastructures. Et ce, dans plusieurs secteurs, amenant des bénéfices notables, au niveau de la qualité de service et des prix, à savoir :

- La libéralisation du marché de la téléphonie mobile qui a fait émergé un service de qualité ;
- L'application du régime d'« Open Sky » au marché des transports aériens internationaux qui a engendré une réduction des prix et un essor considérable des volumes en support au développement du tourisme.
- L'ouverture du marché de la manutention portuaire à la concurrence, faisant baisser le prix de la manutention des containers.
- La délégation de la distribution électrique, le service d'eau, des déchets et d'assainissement des grandes villes, ce qui a amené à une amélioration notable de la qualité.

Pour stimuler l'activité de l'économie marocaine, une industrie exportatrice aura besoin de transports maritimes et ferroviaires performants, le tourisme aura besoin de transports aériens au niveau, et toute activité aura besoin d'une fourniture électrique et une télécommunication performante.

C'est ainsi que plusieurs améliorations ont été développées dans cette mesure et qui ont permis au Maroc d'être classé le 1er en Afrique du Nord en terme d'infrastructures³³⁵. En effet, l'amélioration de la qualité de l'infrastructure a ciblé plusieurs domaines à savoir :

- Le Télécoms : le déploiement de la fibre optique et le lancement de la 4G ;
- Les Aéroports : La création de 16 aéroports internationaux, dont le classement de celui de Casablanca comme hub numéro 1 entre l'Europe et l'Afrique ;
- Les Ports : La création de 38 ports dont 13 dédiés au commerce extérieur. Et le classement du Tanger Med comme 5ème plus grand port de la Méditerranée assurant une connexion avec 170 ports dans 67 pays. ;
- Les Autoroutes : Le nombre d'autoroutes a été multiplié par 12 en 15 ans, et permettent de connecter 70% de la population ;
- Les Trains : le Maroc est 1er en Afrique en termes d'infrastructure ferroviaire, et avec le Train à grande vitesse en Afrique reliant Rabat à Tanger en 2018 ;
- L'Infrastructure Urbaine : le lancement des Tramways en service dans les villes de Rabat et de Casablanca.

Dans ce cadre, un investisseur étranger peut amener son capital et son savoir-faire de fabrication, mais le succès dépendra de l'infrastructure.

II. Les mesures de promotion au niveau interne

L'IDE est devenu le noyau de la problématique de développement des pays. Désormais, ils accaparent une place de choix dans la plupart des pays du monde entre autre le Maroc, du fait de l'interaction des volontés provenant d'un côté des entreprises cherchant à s'internationaliser et d'un autre côté des gouvernements qui cherchent à attirer de plus en plus de capitaux.

³³⁵ Word Economique Forum 2015 : global competitiveness.

En effet ces investissements directs constituent l'un des principaux catalyseurs du développement surtout avec ses retombés positives sur l'économie à savoir : une contribution à la formation de capital humain, une facilité d'intégration aux échanges internationaux, une création d'équilibre sur la balance des paiements, favoriser la création d'un climat plus compétitif pour les entreprises ou même un transfert et une évolution technologique. L'ensemble de ces facteurs contribuent à l'accélération de la l'activité économique, aider à améliorer les conditions environnementales et sociales du royaume. Pour cela, plusieurs mesures promotionnelles ont été entreprises par le pays que ce soit au niveau national ou international.

Le Maroc a entrepris toute une série des réformes visant à favoriser son ouverture sur le marché international, autant d'atouts pour appâter les entreprises pour qu'elles injectent leur argent sur le sol marocain. On peut regrouper ces réformes dans deux périodes déterminantes qui sont :

A. Les actions misent en œuvre de la décennie 90 jusqu'au 2000

Lors de cette période, le royaume a adopté certaines mesures pour l'élaboration d'un nouveau cadre législatif permettant l'amélioration de l'attractivité des IDE. Parmi ces réformes on peut citer :

- ***L'Abrogation de la loi sur la marocanisation en 1993*** : qui consiste à supprimer l'essentiel des discriminations à l'encontre des investisseurs étrangers et à ouvrir la voie à la libéralisation de nombreux secteurs d'activité ;
- ***L'Adoption de la charte de l'investissement (1995)*** : entrée en vigueur en janvier 1996 : elle a permis le passage d'un régime d'autorisation préalable à l'investissement à un régime de promotion des investissements afin d'inciter les investisseurs étrangers à s'implanter sur le territoire marocain. En effet, La promulgation de la Charte des investissements a été un des principes fondateurs de la stratégie du gouvernement sur la promotion des investissements nationaux et étrangers. Elle précise les objectifs fondamentaux de l'action de l'État pour les dix années à venir en vue du développement et de la promotion des investissements par l'amélioration du climat et des conditions d'investissement, la révision du champ des encouragements fiscaux et la prise de mesures d'incitation à l'investissement.

La Charte contient un certain nombre de mesures d'ordre fiscal, mais est moins détaillée en ce qui concerne les incitations ou le cadre institutionnel. Au niveau institutionnel, la Commission des investissements est un organe central chargée de la facilitation des investissements en général et de l'approbation des contrats d'investissement en particulier. Elle favorise des orientations stratégiques relatives à des investissements considérés comme importants en termes de terme de montant, d'emplois créés ou de contribution au développement.

- ***La Mise en place d'institutions en charge des investissements (1995)*** : Direction des Investissements Extérieurs
- ***Refonte et modernisation de nombreux textes juridiques dans lesquels évoluent les entreprises*** : Nouvelle loi du commerce extérieur compatible avec les obligations du GATT (1993), nouveau code de commerce (1995), lois sur les sociétés protégeant les actionnaires (1997), loi sur la propriété industrielle et intellectuelle (1999), code des marchés publics (1998), etc.

B. Les réformes adoptées depuis les années 2000

Les années 2000 étaient marquées par l'adoption d'une nouvelle génération de législation basées sur la garantie, la sécurité et la transparence. Il s'agit de :

- ❖ La Mise en place d'un cadre institutionnel au service de l'investisseur constitué de:
 - ***Centres Régionaux d'investissement (CRI)*** : « One Stop Shop», créés depuis 2002, leur statut de guichet unique et la tutelle administrative des Walis leur confèrent une légitimité et un pouvoir de négociation sans égal avec divers administrations partenaires en vue d'aplanir les difficultés de l'investissement au Maroc. ils ont été mis en place au niveau de l'ensemble des régions du pays. Les CRI ne sont pas prévus par la charte des investissements et traduisent la volonté de déconcentrer le centre de décision relatif à l'investissement vers les régions. Cependant, leur acte fondateur, la Lettre royale adressée au Premier ministre relative à la gestion déconcentrée de l'investissement de 2002, a consacré la stratégie de régionalisation de l'investissement. Ils jouent également le rôle d'interlocuteur unique de l'investisseur et l'accompagnent dans son processus de

réalisation du projet sans pour autant participer à la stratégie de promotion des investissements.

- *l'Agence Marocaine de Développement des Investissements (AMDI)*, créée en Février 2009, c'est un organe national chargé du développement et de la promotion des investissements au Maroc, le responsable de la promotion de la destination Maroc à l'étranger à travers l'organisation de campagnes de communication, de conférences, et elle participe à l'amélioration de l'environnement des affaires par sa contribution à la commission nationale de l'environnement des affaires.

Elle est chargée d'entreprendre des activités de promotion et de communication en vue de faire connaître les opportunités d'investissement au Maroc, d'organiser des événements pour promouvoir l'investissement national et étranger d'assurer l'accueil des investisseurs extérieurs au Maroc, d'assurer la veille en matière de mesures de promotion adoptées par d'autres pays afin d'établir la situation concurrentielle du Maroc et de proposer un plan de développement des investissements et développer des zones d'activités pour les secteurs de l'industrie, du commerce et des nouvelles technologies.

Egalement elle est chargée de définir des indicateurs de performance des investissements et publier les analyses résultantes, d'évaluer les obstacles à l'investissement et proposer des mesures législatives et réglementaires et d'assurer le secrétariat de la Commission des investissements.

Aussi, elle devra définir les indicateurs de performance relatifs aux investissements, produire et analyser ces indicateurs et publier périodiquement les résultats de ces analyses. C'est ainsi que l'agence sera chargée notamment de réaliser, ou de faire réaliser pour le compte de l'Etat, les études préalables à l'identification et au choix des zones d'implantation des programmes d'investissements dans les domaines précités et les études relatives à l'apurement de l'assiette foncière des zones d'activités.

- **Commission des investissements** : sous la présidence effective du premier ministre ayant pour objectif de statuer sur d'éventuelles entraves aux projets d'investissement, d'Approuver les projets d'investissement dans le cadre du régime conventionnel et mettre en œuvre toutes mesures permettant d'améliorer les conditions d'investissement au Maroc.
- ❖ nouveaux codes modernes qui apparaissent : code du travail (2004), code des assurances, code des Impôts (2006) ;
- ❖ La réforme du code des marchés publics, code de procédure civile en décembre 2007 (introduction pour la première fois de l'arbitrage international et la médiation), etc ...
- ❖ La réforme sur la fiscalité (IS de 35 à 30% ; IR 38% ; fiscalité locale) ;
- ❖ La réforme du code de procédure civile (arbitrage + conciliation) ;
- ❖ La relance du programme des privatisations dès 2009 ;
- ❖ La signature d'autres accords de Protection et de promotion des Investissements : «63 APPI» ;
- ❖ La promotion de zones franches au Maroc : il s'agit d'un espace délimité et clos, légalement mis à l'abri total ou partiel de certaines législations nationales, principalement en matière douanière fiscale. Ces zones franches sont destinées à accueillir des activités économiques diverses et revêtent les formes suivantes : zones franches commerciales, zones franches industrielles d'exportation et zones franches bancaires.

Toutefois, une zone franche n'est pas une zone d'extra-territorialité. Les lois et règlements du pays d'accueil s'y appliquent à l'exception des législations et réglementation touchant certains domaines et ce en vue de promouvoir quelques activités économiques.

Ce cadre institutionnel et juridique ainsi que la poursuite des programmes de réformes amorcés ces dernières années n'ont pas manqué de favoriser l'attractivité du Maroc.

III. Les mesures de promotion au niveau international

Dans le cadre de l'amélioration du climat des investissements et l'attraction des capitaux étrangers au Maroc plusieurs mesures ont été adoptées à l'échelle internationale.

A. Les accords de promotion et de protection des investissements «APPI» :

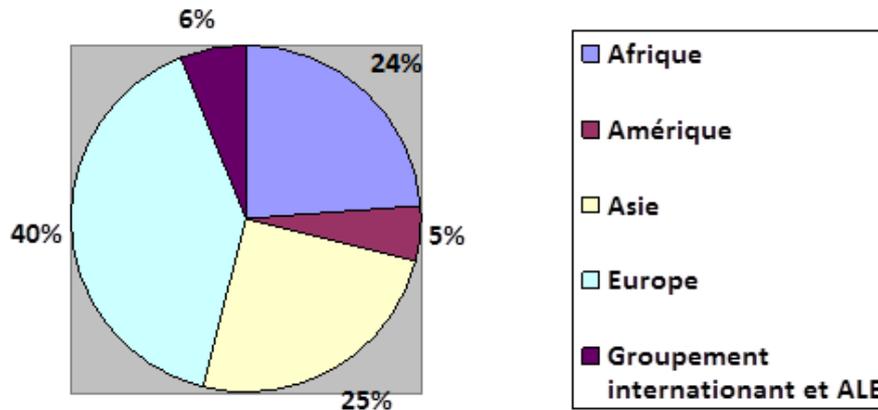
Ce sont des accords qui participent à la mise en place d'un environnement juridique stable et favorable à l'investissement étranger dans la mesure où ils posent les normes de protection et de traitement que le pays d'accueil garantit sur son territoire à l'investissement étranger. Ils reflètent le degré de libéralisation, de protection et de garantie offerts aux investisseurs, et une adoption d'une définition large du terme investissement basé sur l'élément «actifs » incluant:

- ❖ Investissement direct et de portefeuille, propriété intellectuelle, concessions ...
- ❖ L'octroi de la NPF (Nation la plus favorisées) ;
- ❖ Expropriation uniquement pour raison d'utilité publique avec paiement d'une indemnité prompte et adéquate ;
- ❖ Libre transfert des investissements et des revenus ;
- ❖ Règlement de différends : recours selon le choix de l'investisseur aux tribunaux internes ou à l'arbitrage international (CIRDI ou tribunal ad hoc CNUCDI) ;
- ❖ Application de l'APPI avant et après son entrée en vigueur.

A cet égard, et dans le cadre de la mise en place d'un soubassement juridique attractif des investissements étrangers, le Maroc a développé un réseau d'accords internationaux en la matière comportant 63 accords bilatéraux en matière de promotion et de protection des investissements (APPI), 3 accords régionaux et 1'Accord de libre-échange comportant un volet investissement. Il occupe, de ce fait, en terme d'accords signés, la 2ème position, après l'Egypte, tant en Afrique que dans le monde arabe.

La liste de ces accords ainsi que leur répartition géographique se présentent comme suit :

Graphique N° 4 : Répartition géographique des APPI conclus par le Maroc



Source : Ministère de l'économie et des finances 2016

B. Les conventions de non double imposition «CNDI»

Au même titre que les accords de protection et de promotion des investissements qui contribuent à favoriser l'établissement d'un climat favorable à l'investissement étranger, les 22 conventions de non double impositions (CNDI) conclus par le Maroc, qui s'inspirent largement du modèle de convention fiscale de l'OCDE, ont pour principal objectif de promouvoir les échanges de biens et services et les mouvements de capitaux et de personnes, en éliminant la double imposition internationale.

Ces conventions définissent le cadre d'appréhension des revenus et bénéfices réalisés par les résidents d'un Etat contractant sur le territoire de l'autre Etat contractant ou ayant sa source dans cet autre Etat. Au regard de l'investissement étranger, ces conventions fiscales visent à :

- Supprimer ou alléger la double imposition internationale des revenus et des capitaux ;
- Accorder un certain nombre d'avantages et de garanties aux investisseurs étrangers.

Afin d'éviter les doubles impositions qui impactent la charge fiscale des entreprises marocaines et étrangères, et aussi les particuliers opérant à l'international, le Maroc a signé

une vingtaine de conventions. Ces accords restent insuffisants et freinent certaines entreprises qui souhaitent s'implanter à l'étranger surtout en Afrique.

C. Les accords de libre échange «ALE»

Durant les deux dernières décennies, le royaume a étendu ses relations commerciales avec plusieurs pays à travers la conclusion de plusieurs accords de libre-échange à savoir :

- La signature du premier accord d'association en 1996 avec l'Union européenne, qui a été entré en vigueur en 2000 et prévoyant un traitement spécifique pour les produits agricoles. Actuellement, des négociations sont en cours pour la conclusion d'un accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) qui devraient en priorité viser à permettre au Maroc d'intégrer le marché unique européen et à une impulsion supplémentaire à l'attractivité du Royaume aux investissements européens.
- La signature en 2004 d'un ALE avec les USA touchant à tous les secteurs de l'activité économique.
- La signature, en 2004 d'un ALE avec la Turquie, entrant dans le cadre de la dynamisation du commerce régional en Méditerranée et devait totalement exonérer les produits industriels d'origine marocaine.
- La signature d'un ALE avec les pays membre de la Ligue Arabe, dans le cadre de l'accord de la grande zone arabe de libre-échange.
- La signature avec la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie dans le cadre de l'accord d'Agadir
- La signature d'un ALE avec les Emirats arabes unis.
- Le développement des relations commerciales avec des regroupements régionaux en Afrique en signant un accord commercial et d'investissement avec l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) et la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale(CEMAC).

L'ensemble de ces accords permettent de donner au Maroc un accès à un marché qui compte plus d'un milliard de consommateurs. Cependant, l'offre exportable marocaine reste restreinte.

L'ensemble de ses accords de libre-échange cités, permettent au Maroc d'acquérir un avantage concurrentiel lui permettant de s'ériger progressivement en Méditerranée occidentale comme plate-forme régionale de production, d'investissements et d'échanges ouverte sur les espaces européen, arabo-méditerranéen, nord-atlantique et africain. Il offre ainsi aux investisseurs la possibilité de bénéficier d'un marché constitué d'un milliard de consommateurs (marchés américain, européen, turc, émirati, égyptien, jordanien et tunisien).

Sauf qu'il faut rappeler que ces ALE n'ont pas tous été favorables. C'est ainsi que les accords signés avec les Etats-Unis, l'Union européenne et la Turquie, n'ont fait que pénaliser davantage l'économie marocaine, et particulièrement l'industrie et l'agriculture. Le Royaume a enregistré un déficit commercial avec la majorité des pays avec qui il a conclu un ALE. Ces accords qui présentaient des avantages assurés et devaient booster les exportations du pays, n'ont pas été avantageux pour le pays et ont fragilisé son économie.

Actuellement, les ALE sont plus aux profits des pays exportateurs que des pays signataires, qui envahissent le marché marocain. En revanche, l'accessibilité des produits marocains aux marchés extérieurs reste limitée et souffre du maintien des barrières non tarifaires appliquées par certains pays. L'inadaptation de l'offre d'exportation marocaine à la demande d'importation adressée par les pays partenaires est également un handicap pour le Royaume, qui subit aussi la volatilité des deux principales devises de facturation, l'euro et le dollar.

Section 2 : De la compétitivité à l'attractivité des IDE : quel enjeux pour l'économie marocaine

I. La compétitivité de l'économie marocaine : facteurs et enjeux

Dans un contexte mondial fortement concurrentiel, en perpétuelle mutation et en changement permanent ou la compétitivité économique est exacerbée, la recherche de ce concept constitue un souci majeur et permanent. De sa part, l'OCDE définit la compétitivité comme étant la latitude dont dispose un pays, évoluant dans des conditions de marché libre et équitable, pour produire des biens et services qui satisfont aux normes international du marché tout en maintenant et en augmentant simultanément les revenus réels de ses habitants dans le long terme « cela n'est possible qu'avec une productivité en hausse », et dans le même cadre B. Courbis défini la compétitivité territoriale comme suit: « la compétitivité des producteurs nationaux (ou étranger) se mesure par leur plus ou moins grande aptitude avoir une part élevée du marché »³³⁶.

En effet, au niveau macroéconomique, la compétitivité d'une économie nationale désigne la capacité de son secteur productif à satisfaire la demande intérieure et étrangère, de fait, les parts de marché relatives à l'exportation sont souvent utilisées comme indicateur de la compétitivité commerciale d'un pays.

Cependant, l'entrée en compétitivité est possible à condition de transformer les contraintes de l'environnement des pays en opportunité de développer le réseau inter-industriel, et enfin combattre les déficits de performance.

A. L'exportation : un facteur clés de compétitivité du Maroc

Le Maroc a connu deux principales périodes: celle de l'Indépendance à l'application du Programme d'Ajustement Structurel (PAS, 1983) et de l'après ce programme à nos jours. Cette période a connu le passage du paradigme d'internationalisation à celui de mondialisation-globalisation et de l'avantage comparatif à l'avantage compétitif.

³³⁶ B. Courbis , : « compétitivité et croissance en compétitivité en économie concurrenceée », Dunod paris 1975, p : 85

En effet, lors des années 1983, le Maroc a adopté la stratégie de promotion des exportations qui a été fondée sur le développement appuyé par les exportations des produits à faible valeur ajoutée vers le marché français notamment.

1. La politique de substitution à l'importation

Après l'indépendance, le Maroc a adopté la stratégie de substitution à l'importation afin de promouvoir une industrie relativement compétitive sur le marché internationale et qui été classé la deuxième dans le continent africain après l'Afrique de Sud.

Cette politique de substitution des importations par la production locale a donné naissance au premier noyau dur des industries légères comme l'agroalimentaire et les textiles & cuir et des industries lourdes telles que les industries automobiles.

a. L'industrie légère

Il s'agit d'une catégorie d'activités industrielles recommandant l'emploi de peu d'outils et de capitaux que ceux utilisés par les industries lourdes. Elles concernent surtout l'agroalimentaire et le textile & cuir qui se sont développés dans un cadre de protection et de soutien des pouvoirs publics.

Sauf que ces deux secteurs ont peiné à maintenir leurs parts de marchés, en particulier sur le marché européen (1er client et 1er fournisseur), du fait de la libéralisation économique progressive engagée par le Maroc suite à l'application du programme d'ajustement structurel, le début de la mise en œuvre des accords commerciaux préférentiels bilatéraux et la fin des quotas préférentiels accordés à l'industrie nationale du textile dans le cadre du régime dérogatoire de l'Accord Multifibre³³⁷ après la création de l'OMC.

Ces facteurs ont eu pour conséquence l'effritement des avantages comparatifs basés sur le coût de la main d'œuvre et la proximité géographique de l'UE. Ceci s'explique par le fait que le modèle économique de ces industries légères était basé intensivement sur une main d'œuvre « labor intensive » bon marché et non qualifiée (Exemple du secteur des textiles qui concentrait près de 40% des emplois de l'industrie manufacturière). Ainsi, l'écart

³³⁷ SAAD BELGHAZI, « Politiques sectorielles et développement humain -50 ans de développement humain & perspectives 2025 », Rapport sur le Développement Humain.

technologique des produits importés diminuait la marge compétitive des produits marocains au niveau local et à l'international.

L'industrie pharmaceutique comme certaines autres industries a marqué une progression suite à l'élargissement de leur base industrielle favorisé par les restrictions à l'accès au marché local des produits étrangers (Licences exclusives...). Actuellement, elle est classée parmi l'un des secteurs industriels les plus performants du continent africain, aussi elle fait face à 65%³³⁸ des besoins locaux en médicaments (équivalent à 90% de la production globale) et exporte ainsi son excédent sur les marchés internationaux (10%).

b. Les industries lourdes

Outre les industries « légères », le Maroc a pareillement lancé les bases d'une industrie qualifiée de « lourde » et ce par :

Le développement des activités de l'Office Chérifien des Phosphates³³⁹ qui est le premier exportateur mondial de phosphate et d'acide phosphorique, et qui a pu se placer comme l'un des plus grands fournisseurs internationaux d'engrais (superphosphate, diammonique...).

La mise en place des unités de production du ciment et de la sidérurgie qui a favorisé un développement au niveau des différentes régions du Royaume grâce à l'implantation progressive des majors mondiaux du secteur tels que Lafarge et Holcim. Cette industrie se caractérise par la modernité de ses centres de production, l'ouverture de son capital, une politique d'investissement soutenue et des capacités suffisantes pour répondre à la croissance du marché.

Mais certaines contraintes ont limité ce choix industriel au Maroc entre autre :

- les contraintes externes : qui se traduisent dans le cadre de la faiblesse de la compétitivité industrielle
- les contraintes externes : la libéralisation étendue du marché et l'intensification de la concurrence internationale.

³³⁸ Site de l'Association Marocaine de l'Industrie Pharmaceutique.

³³⁹ L'OCP a été créé en 1920 sous forme d'entreprise d'Etat mais étant donné le caractère commercial et industriel de ses activités, le législateur a tenu à le doter dès sa création d'une organisation lui permettant d'agir avec le même dynamisme et la même souplesse que les entreprises privées internationales dans le monde.

Dans ce même cadre, d'autres facteurs ont entravé la réalisation des objectifs de cette politique tel que :

- l'absence d'une taille de marché suffisante ;
- contraintes d'accès au financement ;
- une économie de rente par le monopole public ;
- un manque des ressources humaines qualifiées ;
- la bureaucratie et un accès limité aux innovations technologiques.

L'avantage de la main d'œuvre peu qualifiée et bon marché a permis au Maroc de s'inscrire dans une stratégie de sous-traitance internationale depuis 1983, notamment dans les activités du textile habillement. Ce secteur était le principale bénéficiaire de la politique de promotion des exportations. Par conséquent et avec l'ouverture de l'Europe de l'Est détenant une main d'œuvre mieux formée et parfois moins chère, ce modèle a entré en crise surtout avec la concurrence de la chine.

L'ensemble de ces contraintes a conduit à une remise en cause du choix politique industriel et à une nouvelle réorientation dès le début des années 1980 vers une nouvelle politique de promotion d'exportation qui était considérée comme étant un correctif du choix politique.

2. La nouvelle politique de promotion de l'exportation

Avec la réforme de la politique de change, la privatisation des entreprises publiques et les autres mesures entreprise par le Maroc, la loi sur le commerce extérieur était considérée comme la nouvelle politique permettant une croissance industrielle tirée par les exportations.

Etant un objectif explicite de la politique industrielle, le choix de l'exportation se développe aussi par la faiblesse de la demande intérieure. Ce qui a permis le développement des secteurs industriels. Mais cette politique n'a pas été suffisante pour réussir le décollage de l'économie marocaine du fait des nouvelles erreurs de la politique économique tel que : une surévaluation de la monnaie nationale, un contrôle du taux d'intérêt limitant la capacité de financement des industries, le faible soutien accordé à

l'industrie au détriment d'autre secteur tel que l'agriculture et un protectionnisme commercial excessif.

C'est dans ce cadre que le pays a décidé de mettre en place d'autre stratégie à partir des années 2005 afin de développer l'industrie et promouvoir l'exportation. L'objectif est de transformer le positionnement du Maroc étant basé sur la proximité géographique et la disposition d'une MDO non marché, à un positionnement stratégique basé sur la logistique et une offre plus compétitive sur le marché étrangers

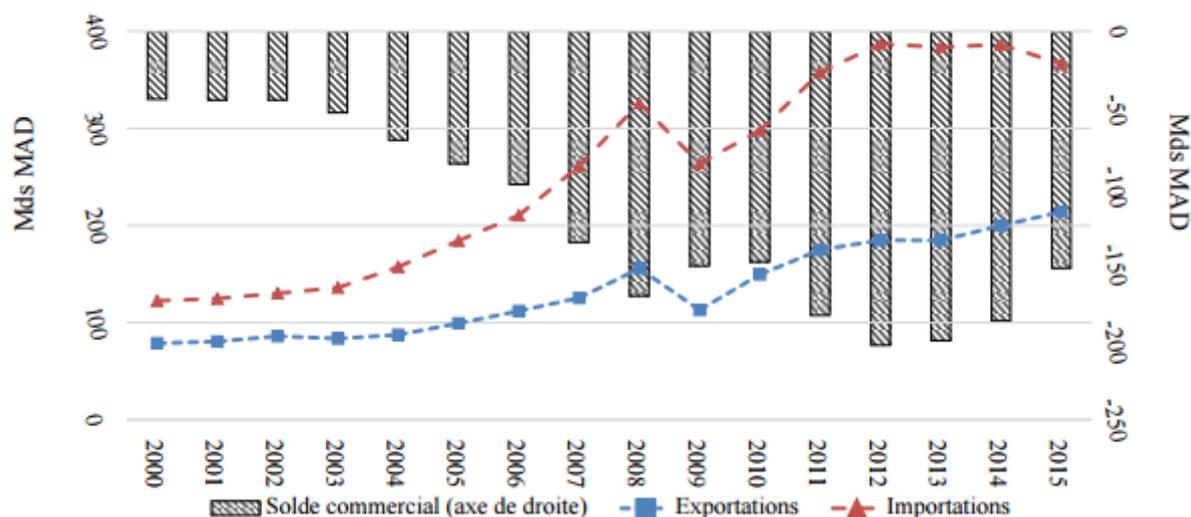
Dans ce cadre d'analyse de la compétitivité territoriale, l'exportation se révèle plus pertinente pour l'explication de ce contexte et ce, dans la mesure où elle permet de déterminer la part du marché marocain dans le cadre de l'économie mondiale. Dans ce sens, une étude basée sur l'analyse de la structure des échanges commerciaux entreprise par le pays est jugée prioritaire afin de mener à bien une comparaison efficace de la compétitivité de l'économie marocaine face à certaines économies concurrente.

Cette étude nous permet ainsi de situer la place qu'occupe le Maroc dans un contexte régional et mondial favorisant la séduction des investisseurs étrangers.

B. La structure des échanges commerciaux du Maroc

Le Maroc a connu un changement remarquable des exportations et ce entre les années 2000 et 2015. Cependant les exportations ont amélioré à un rythme annuel de 6,9% quoique les importations croissent annuellement de 7,6%, menant à un accroissement annuelle moyen de 8,7% du déficit commercial.

Graphique N° 5 : Les échanges extérieurs marocains entre 2000-2015



Source : office des changes 2016

Comme illustré dans le graphique ci-dessus, les importations des biens et excèdent largement les exportations engendrant ainsi un déficit au niveau de la balance commerciale.

Depuis l'année 2013, cette tendance s'est inversée, et le déficit commercial a connu un premier reflux de -3,2%. Cette dynamique s'est justifiée lors des années suivantes et particulièrement en 2015. Les exportations ont augmenté de +6,6, soit +13,3 Mds MAD tandis que les importations ont reculé de -5,6%, soit -21,6 Mds MAD engendrant le recul du déficit commercial de 152,4 Mds MAD, -18,6% par rapport à 2014, soit 15,5% du PIB selon l'office des changes. De façon symétrique, le taux de couverture a progressé en 2015 (58,4%, contre 51,7% en 2014).

Cette analyse nécessite un approfondissement d'analyse des exportations et des importations afin de déterminer la place qu'occupe le Maroc dans l'économie mondiale.

1. Analyse des importations du Maroc

Étant donné que le Maroc est un pays non producteur de pétrole, l'ensemble de ses besoins est importé de l'étranger, avec un taux égal à 21,5 % de la valeur globale des importations (comme mentionné au tableau ci-dessous), il reste tributaire du prix international ; par conséquent, ceci affecte considérablement ses réserves en devises. D'autre part, cette

situation affecte la balance commerciale et domine l'équilibre financier du royaume. Sauf qu'au cours des dernières années le Maroc a connu une baisse des importations suite à certains éléments conjoncturels à savoir: une baisse des produits énergétiques et alimentaires. En effet la facture énergétique a baissé de 28% du fait de la baisse du prix du pétrole. Et suite à une augmentation de l'offre de pétrole sur le marché mondial et la faiblesse de la demande, les prix n'ont cessé de dégringoler courant l'année 2015 pour atteindre le niveau de 30\$ le baril en fin d'année. De même, l'excellente campagne agricole au Maroc 2014-2015 et la baisse des prix des matières premières sur le marché mondial, a permis de réduire l'importation des produits alimentaires de 14,3%. Par contre et cela montre une bonne activité industrielle, les biens d'équipement ont augmenté de 8%, les demi-produits de 4,8% et les produits bruts de 4,1%.

Cette situation affecte la balance commerciale et domine l'équilibre financier du royaume ; en quatrième position, nous remarquons les importations des voitures qui en grande majorité sont sous forme de pièces destinées à participer dans le montage des sites de Tanger par le biais de l'accord qui est réalisé entre le Maroc et le constructeur français Renault. Cette activité génère des flux importants en devise puisqu'elle est destinée à être exportée vers d'autres pays. En dernier lieu, nous remarquons que les produits agricoles représentent une valeur d'importation de l'ordre de 4,4 % quoiqu'il est à vocation agricole et près de la moitié de la population active est vouée à ce secteur qui manque de mise à niveau industrielle et reste tributaire des conditions pluviométriques.

Le poids des importations énergétiques et en matériels agricoles justifie l'orientation du Maroc à industrialiser d'une part son secteur agricole et d'autre part à l'importance du secteur industriel afin de prendre place dans l'orientation stratégique de diversification de son économie et par conséquent limiter sa dépendance au secteur agricole.

2. Analyse des exportations du Maroc

L'année 2015 affirme la tendance à une diversification de l'offre exportable marocaine, orientée vers des produits à plus forte valeur ajoutée.

Le changement de structure des exportations, amorcé dès 2011, s'est confirmé en 2015, où le Maroc a confirmé sa présence dans le marché des exportations par l'industrie de câblage

avec un score égale à 10,2 % de l'ensemble des exportations réalisées en 2014 ; suivie par l'industrie automobile à l'instar des sites de montage de Renault basé dans la zone off-shore à Tanger. Ce secteur automobile (câblage et construction) a affirmé sa première place des secteurs exportateurs. Le secteur automobile croît en effet régulièrement depuis 2008 et devance les phosphates. En 2015, l'automobile a ainsi représenté 22,7% des exportations totales en valeur, tandis que la part des phosphates s'établissait à 20,7%.

En nous référant à la structure des importations et en nous basant sur celle des produits exportés, nous confirmons que le Maroc a effectivement diversifié ses échanges commerciaux avec le monde³⁴⁰ et qui ne se limitent plus aux produits primaires. En revanche, les produits manufacturiers qui absorbent un poids important en matière énergétique. Au regard de ces éléments, le Maroc a entamé le processus d'accélération relatif à la transformation de sa chaîne de valeur en prenant en considération la physionomie et de la spécialisation du commerce international dans le but d'impulser un nouvel essor aux secteurs stratégiques en l'occurrence l'agriculture et l'industrie. Enfin, malgré le déficit enregistré au niveau de la balance commerciale, le Maroc incorpore une dynamique de restructuration de son économie.

3. Principaux partenaires économiques du Maroc

Les pays de l'UE dominent aussi bien les importations « en tant que fournisseurs » que les exportations « en qualité de clients » ; en effet, cette situation se justifie par la proximité géographique du continent européen et par la dépendance historique du Maroc vis-à-vis des pays comme la France qui reste le premier fournisseur du Maroc et le deuxième client après l'Espagne.

En 2015, l'Europe, représentait 68,6% des exportations marocaines, enregistrant une hausse de 1 point par rapport à 2014. L'Europe est également le premier fournisseur du Maroc. En 2015, cette part de marché atteint 63,6%, en hausse de 2,3 points par rapport à 2014. L'Espagne obtient en 2015 une part de marché de 13,9% tandis que celle de la France a été de 12,7%. En 2015, la part de l'Afrique dans les exportations marocaines

³⁴⁰ Dans une logique de diversification, des projets sont lancés pour accompagner différents secteurs comme Le plan Maroc vert (pour l'agriculture), le plan Halieutis (pour la pêche), le plan émergence (pour l'industrie), le plan Maroc Export Plus (qui vise à tripler le volume des exportations).

progresses de 1,3 point et atteint 9,9% du total. Des changements structurels sont en cours dans le commerce extérieur marocain. L'automobile confirme en 2015 sa place de premier secteur exportateur et contribue à la montée en gamme générale du Royaume. Aidée par la faiblesse du cours des matières premières, la facture énergétique est en recul depuis 2013, ce qui contribue à l'allègement du déficit commercial.

La recherche de nouveaux marchés est assez présente dans la politique économique du Maroc puisqu'il a réalisé plusieurs accords de libre-échange avec différents pays, les fruits de cette initiative sont assez visibles et se traduisent par l'introduction de nouveaux partenaires économiques comme la Chine « troisième fournisseur » et le Brésil « troisième client ».

De par sa position géographique et son grand intérêt pour les partenariats Sud-Sud, le Maroc a développé des coopérations économiques avec les pays subsahariens dans une logique de diversification de partenaires économiques et qui a pour objectif l'optimisation des échanges, capitaliser les expériences et de diminuer la dépendance vis-à-vis de l'Union Européenne ; c'est dans ce sens que l'accord d'Agadir trouve raison parmi d'autres afin de justifier son impact par la participation à la croissance et au développement économique du royaume.

II. Les stratégies sectorielles : le plan émergence à l'ère du renforcement de la compétitivité et de l'attractivité territoriale au Maroc

La politique multisectorielle de développement économique et social, déployée récemment autour de plusieurs plans sectoriels, est un autre développement stratégique intéressant au Maroc. Cette politique constitue une facette importante de la stratégie de promotion des investissements du pays. Elle cible les activités et les secteurs sur lesquels le Maroc veut se positionner par rapport aux pays concurrents, les marchés potentiels, les prévisions du volume d'affaires, le nombre d'emplois à créer, les zones d'accueil et les investisseurs à prospecter. Cette stratégie multisectorielle consiste à donner de la visibilité aux opérateurs économiques, en identifiant les secteurs porteurs et en élaborant des contrats programmes sectoriels respectant les spécificités économiques de chaque région.

Une stratégie sectorielle s'identifie comme étant une action de promotion des investissements et un instrument d'aide pour le Maroc afin de pouvoir attirer des nouveaux investisseurs et retenir les existants. Son élaboration exige en premier lieu l'identification des objectifs spécifiques, ensuite la détermination des actions précises pour chacun des objectifs identifiés et ce, dans le but de définir les étapes de la mise en œuvre de ces actions selon les priorités et un échéancier.

Malgré l'ensemble des politiques entreprises par le Maroc depuis les années 1960, le pays n'a pas réussi à révéler son potentiel en matière de compétitivité industrielle.

Cependant, de nouvelles approches ont été mises en œuvre, en l'occurrence le plan Emergence I suivi du pacte national pour l'émergence industrielle qui ont favorisé une dynamique permettant de consolider l'attractivité territoriale et boosté les métiers mondiaux précisément l'automobile et l'aéronautique.

En 2014 et dans le cadre de sa dynamique industrielle, le pays a lancé une nouvelle stratégie industrielle qui représente une continuité une évolution du (PNEI) (2014-2020). Elle vise essentiellement à répondre à trois entraves déterminées lors de la mise en application de la dernière stratégie à savoir :

- la mobilisation du financement nécessaire par l'allocation du fond d'investissement (20 milliard de DH) ;
- la flexibilité et la disponibilité du foncier (mise à disposition 1000ha en location en plus des Plateformes Industrielles Intégrées) ;
- la mise en place d'un système de formation pertinent et adapté aux exigences du marché.

Malgré ces actions consenties, le Maroc éprouve certaines fragilités transversales et institutionnelles qui entravent le changement structurelle de son économie et l'essor de son tissu productif industriel, comme en témoigne la baisse de la part du secteur industriel dans le PIB et handicapent sa compétitivité. Dès lors, le secteur industriel n'a pu participer qu'avec la création de 75000 emplois en 10ans, un résultat qui reste loin des objectifs escomptés et qui portaient sur la création de 220000 emplois en 5 ans. La diversification de l'économie marocaine n'est en fait que relative et elle reste en général spécialisée dans des secteurs ou dans des produits peu dynamiques et à faible valeur ajoutée.

A. Les nouvelles orientations stratégique industrielle

Depuis 2005, le Maroc a instauré le plan Emergence I qui représente une nouvelle stratégie industrielle dans sa première version basée sur l'orientation du Maroc vers de nouveaux créneaux porteurs, baptisés « Métiers Mondiaux du Maroc ».

L'objectif étant de transformer le positionnement naturel du Maroc, basé sur la proximité géographique et la disponibilité d'une main d'œuvre bon marché, à un positionnement stratégique basé sur la logistique et l'offre compétitive. Six métiers mondiaux ont été sélectionnés dans le cadre de cette stratégie à savoir : l'offshoring, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique, les textiles, et l'agroalimentaire & produits de la mer.

Cette stratégie industrielle a pour objectif d'assurer le progrès du processus de mise à niveau du tissu industriel et le renforcement de sa compétitivité dans un contexte marqué par l'ouverture de l'économie nationale sur l'extérieur et l'accentuation de la concurrence.

En effet, le plan Emergence a projeté la promotion de certains secteurs porteurs spécialement l'offshoring, l'industrie automobile, l'électronique et l'aéronautique et de concevoir des zones franches dédiées aux industries orientées vers l'exportation. Ces nouveaux secteurs se présentaient comme une force motrice de développement de nature à augmenter les exportations qui pourraient jouer le rôle de levier de développement industriel.

Egalement ce plan a visé une modernisation de certaines branches telles que l'agro-alimentaire, la transformation des produits de la mer et du textile, qui sont de grands pourvoyeurs d'emplois. Par ailleurs, cette stratégie a fixé comme objectif d'accroître de 1,6 point par an le Produit intérieur brut, de réduire le déficit commercial et de créer 440.000 postes d'emploi sur une période de dix ans.

Ce plan est mené afin de faire face à la faiblesse du système industriel marocain à savoir :

- insuffisance de la croissance de l'économie nationale.
- vulnérabilité du tissu productif national face au choc concurrentiel induit par l'ouverture.
- limites de la politique de mise à niveau du tissu productif national.

- faible positionnement du Maroc par rapport aux pays émergents.

Et afin d'améliorer la compétitivité du tissu industriel national productif, le plan émergence a désigné une approche sectorielle dans le cadre d'une concertation avec les professionnels des secteurs concernés.

Dans le cadre du Pacte National d'Emergence Industrielle, le Maroc s'est reposé sur 6 secteurs exportateurs déterminé selon l'intensité concurrentielle. Cette dernière permet de ressortir deux catégories de secteurs qui sont : Les secteurs exportateurs à faible intensité concurrentielle et à technologie innovante et les secteurs exportateurs à forte intensité concurrentielle et à technologie intermédiaire.

1. Les secteurs exportateurs à technologie novatrice et à faible concurrence

Il s'agit du secteur d'offshoring, l'automobile et l'aéronautique.

a. Le secteur d'offshoring

C'est un secteur porteur à l'échelle mondiale, les filières qui ont été ciblées par le Plan Emergence sont de trois catégories :

- L'Information Technology Outsourcing (ITO): il s'agit de l'externalisation de services liés aux systèmes d'information (tierce maintenance applicative, gestion externalisée d'infrastructures, services support aux utilisateurs).
- Le Business Process Outsourcing (BPO): il s'agit de l'externalisation de processus transversaux (services ressources humaines (paie, administration du personnel), les services de comptabilité (traitements comptables de masse) et les services de back office généraux, en plus de l'externalisation des processus verticaux : back-offices bancaires (gestion des moyens de paiement), backoffices d'assurance (gestion des contrats, gestion des sinistres de masse) et le back-office médical.
- Les services à la clientèle (Centres d'Appel) : il s'agit de services d'information avec voix, ventes en mode réception et ventes en mode appels sortants. Le secteur créera à terme 100.000 emplois et réalisera un chiffre d'affaires de plus de 20

milliards de dirhams par rapport à 2009 et de 13 milliards de dirhams du produit intérieur brut sur la période 2009-2015.

b. Le secteur automobile

Il a connu, lors de la dernière décennie, une forte évolution et progression au Maroc et offre différentes opportunités de développement. En effet, le Maroc a prévu l'implantation d'un site d'assemblage majeur de 400.000 véhicules par an à terme. Ce projet de 1 milliard d'Euros d'investissements devrait créer près de 36 000 emplois directs et indirects et contribuer au développement massif et accéléré de l'industrie automobile marocaine qui reposera sur trois piliers :

- L'implantation d'équipementiers de rang 2 et 3 à coûts compétitifs.
- L'implantation de l'assemblage de spécialité (poids-lourds, bus, cars, carrosseries et autres spécialités de niche).
- L'attraction d'un second constructeur majeur au Maroc à terme, pour concrétiser le potentiel du Maroc. L'impact escompté à l'horizon 2015 est estimé à 12 milliards de dirhams de produit intérieur brut additionnels et de 70 000 emplois nouveaux.

c. Le secteur aéronautique

Ce dernier connaît une croissance soutenue de 5% sur 20 ans dans le monde et doit faire face à une refonte complète de sa carte industrielle avec l'arrivée de concurrents dits «low-cost», l'exercice d'une forte pression sur les prix et les changements technologiques majeurs, d'où le positionnement stratégique du Maroc dans ce secteur qui a un effet d'entraînement important sur d'autres industries et technologies de pointe, tels que l'électronique embarquée, le développement de logiciels, l'ingénierie, la défense, et la sécurité.

L'impact escompté en 2015 était estimé à 4 milliards de dirhams additionnels et à 15.000 emplois directs. Huit filières métiers à forte valeur ajoutée peuvent être développées au Maroc : Matériaux composites (cellules, nacelles et intérieur) ; Travail des métaux (usinage, chaudronnerie, tôlerie, traitement de surface); Assemblage (pièces structurales avions et moteurs); Ingénierie et conception; Systèmes électriques et câblage; Réparation

moteurs, pièces et équipements; Maintenance (moteurs, cellules et équipements); Transformation et modification d'avions (retro-fit, customisation et démantèlement).

2. Les secteurs exportateurs à technologie intermédiaire et à forte concurrence

a. Le secteur électronique

Il s'agit d'un ensemble de métiers à caractère transversal servant les secteurs de l'automobile, de l'aéronautique et autre électronique industrielle de spécialité (composants électroniques déjà assemblés au Maroc).

Cette industrie est spécifiée par son besoin accru en main d'œuvre, produisant des séries « customisées » de petite taille et d'une intensité capitaliste et technologique faible, lui permettant de se développer au Maroc.

Le Pacte Emergence cible en priorité le développement de 3 sous-secteurs liés à l'Électronique de spécialité: la mécatronique; l'électronique industrielle; et l'électronique embarquée pour Automobile et Aéronautique.

Le secteur textile et cuir demeure un secteur prioritaire de l'industrie nationale avec une forte contribution aux emplois, au PIB et aux exportations industrielles.

En effet depuis 2006, le secteur a bénéficié d'une opportunité stratégique grâce à la réinstauration des quotas sur les produits chinois et au positionnement réussi du Maroc sur le segment du fast-fashion, à travers le développement de la sous-traitance.

Ainsi, et principalement dans une conjoncture internationale en pleine mutation, l'État a mis en place un programme volontariste pour le secteur Textile et Cuir, lui permettant de réaliser pleinement son potentiel.

L'impact du programme est double. Il s'agit d'une part, de stabiliser le tissu actuel estimé à 200.000 emplois et 9,6 milliards de PIB et d'autre part, d'explorer le potentiel de croissance supplémentaire qui a été estimé à 1 milliard de dirhams, et à 32.000 emplois directs à l'horizon 2015. Cette stratégie se base sur 3 segments de produits : développement des segments du fast-fashion et du prêt-à-porter mode conquête de parts de marché sur le jean et le sportswear autour d'une expansion géographique (Italie et Europe du Nord),

développement de produits de niche en priorité vers l'Union Européenne autour de trois nouveaux segments (lingerie, textile de maison et chaussure).

b. Le secteur Agroalimentaire

La filière agroalimentaire représente un secteur primordial compte tenu de sa contribution au Produit Intérieur Brut industriel et aux exportations. Le Maroc soutient la filière de façon afin de profiter de ses conditions de base favorables (coûts de main d'œuvre, matières premières agricoles, tradition culinaire et industrielle, position logistique) pour relancer sa croissance et favoriser l'investissement. L'impact est estimé à 10 milliards de dirhams additionnels, et la création de 24.000 emplois directs à l'horizon 2015.

Des initiatives stratégiques nationales ont été entreprises par l'Etat notamment le lancement du Plan Maroc Vert. L'Etat s'engage à appuyer le développement du secteur agroalimentaire à travers la promotion d'une stratégie reposant sur cinq initiatives: un plan de développement des filières à fort potentiel à l'export , des plans de développement et de restructuration des filières des denrées de base nationales , un plan d'appui ciblé en faveur des « filières intermédiaires » , un programme de formation adapté au secteur et un réseau d'agropoles.

B. Le développement des stratégies industrielles plus compétitives et plus attractives

Le développement de la compétitivité industrielle nationale se positionne comme un défi majeur et un enjeu prioritaire pour le développement économique du Maroc et le renforcement de son attractivité. Elle forme un facteur déterminant pour augmenter le rythme de la croissance, saisir les opportunités offertes par la réorganisation des chaînes de valeurs mondiales, rééquilibrer le modèle de croissance endogène et infléchir la dégradation des comptes extérieurs.

Le choix d'une politique d'ouverture économique et de libéralisation du commerce, exprime le choix d'arrimage à l'économie mondiale pour dynamiser l'économie marocaine et augmenter ses exportations et garantir une croissance économique soutenue.

1. Le Nouveau Pacte National Pour L'Emergence Industrielle

Après le lancement du plan Emergent, le secteur de l'offshoring était le seul ayant connu une avancée remarquable lors de ces trois ans d'existence et ce, en matière d'implantation de nouvelles unités et de création d'emplois (20 000 nouveaux emplois créés sur la période 2005-2008). En dépit des avancées réalisées dans ce domaine, le Maroc n'a pas encore atteint le niveau des pays émergents.

Le secteur industriel est composé par plus de 95 % de petites et moyennes entreprises qui ne représentent que de 10% à 20% de la production industrielle dont 5% à 10% sont des recettes d'exportation. Tandis que dans les pays développés, cette catégorie d'entreprises réalise 60% à 70% de la production industrielle nationale avec une participation qui varie entre 75% à 80% aux recettes d'exportation. Le secteur a souffert une perte de compétitivité affirmé par une lente croissance des exportations et des pertes de parts de marché au niveau mondial. En moyenne, les importations³⁴¹ en produits industriels constituent presque le double des exportations de ces mêmes produits. Ce léger dynamisme a été conduit aussi à une augmentation du chômage et de la pauvreté.

La croissance marocaine est instable, et resté profondément dépendante du secteur agricole. Ainsi, le taux de croissance réelle a enregistré, durant la période 1990-95 une moyenne de 1,4% contre 3% sur la période 2003-2007 alors que les prévisions aspiraient à une croissance moyenne supérieure à 5%. De ce fait, le Maroc a réalisé un des taux de croissance les plus faibles par rapport à des économies similaires.

Face à ces défis et afin de faire face aux faiblesses du plan Emergence I, le Maroc a adopté le Pacte National pour l'Emergence Industrielle pour la période 2009-2015. C'est une nouvelle stratégie qui a pour objectif la construction d'un secteur industriel pertinent, compétitif et attractif et la création d'un cercle vertueux de croissance grâce à la mobilisation de l'Etat et des opérateurs économiques. Aussi, elle vise le renforcement de la compétitivité globale du pays, tout en se basant sur plusieurs mesures articulées sur les 5 piliers suivants :

³⁴¹ Les importations portent essentiellement sur les produits énergétiques, les biens d'équipement et les biens de consommation.

- le développement des Métiers Mondiaux du Maroc et la mise en place de plateformes industrielles intégrées (22 plateformes programmées sur plus de 2 000 ha).
- l'amélioration de la compétitivité des petites et moyennes entreprises grâce à un accès plus facile au crédit bancaire et à la création de 4 cités dédiées à ces entreprises.
- l'adaptation de la formation aux besoins de l'industrie.
- l'amélioration du climat des affaires.
- la promotion de l'offre Maroc avec l'appui pour le développement de l'Investissement.

Pour l'exécution de ce pacte l'Etat a mobilisé 16,4 milliards de dirhams pour le financement des métiers mondiaux du Maroc et a alloué un budget de 12,4 milliards de dirhams (dont 1 milliard de dirhams via le Fonds Hassan II) sur la période 2009-2015 dont le tiers a été attribué à la formation des ressources humaines et 24% à l'incitation à l'investissement.

Cette nouvelle stratégie³⁴² s'est prescrite comme objectifs sur la période 2009-2015 :

- Une création de 220 000 nouveaux emplois.
- Une augmentation de 50 milliards de dirhams du PIB industriel.
- Une génération d'un volume d'exportation supplémentaire de 95 milliards de dirhams.
- Un investissement privé supplémentaire de 50 milliards de dirhams dans les activités industrielles.

Dans le cadre de la réalisation de ce pacte, plusieurs contraintes entravaient la réalisation de ces objectifs. En effet, il s'agit d'une taille restreinte de la production industrielle, une concurrence intense vis-à-vis de certaines exportations telles que les produits de textile et cuir ou des secteurs exposés à de fortes variations des prix comme des phosphates et dérivés (Chimie-Parachimie).

³⁴² Voir le document relatif au Pacte National pour l'Emergence Industriel, 2009, 60 pages.

Dès lors, Pour la mise en place de sa stratégie industrielle, le Maroc fait face à de nombreuses difficultés notamment en matière de création d'emplois, de réalisation d'une croissance soutenue.

La taille du marché intérieur limitant le développement du potentiel des exportations industrielles. Les exportations en biens manufacturés représentent près de 65% des ventes globales du Maroc contre 75,3% en Tunisie. et ne contribuent que de 35% du produit intérieur brut par rapport à la Tunisie 57%.

Le modèle économique du financement des projets prévus au lieu qu'ils soient orientés vers les Métiers Mondiaux du Maroc pour favoriser leur essor, ils restent toujours concentrés dans d'autres secteurs économiques assurant une plus rapide rentabilité tels que l'immobilier, les télécommunications et l'hôtellerie.

Le Maroc connaît toujours une insuffisance dans ses infrastructures et une pénurie en travailleurs qualifiés (11,8% des Marocains ont achevé des études supérieures contre 32,4% des Tunisiens) malgré les efforts déployés par le pays.

2. Le plan d'accélération industrielle 2014-2020

C'est depuis 2005, que le secteur industriel s'est engagé dans une dynamique de croissance qui s'est vigoureusement renforcée depuis la mise en œuvre du Plan Emergence et la conclusion, en 2009, du Pacte National pour l'Emergence Industrielle.

Ces stratégies ont conduit à des réalisations tangibles. Les exportations du secteur, ont connu un accroissement de 22%, et une évolution des infrastructures et l'implantation de leaders industriels mondiaux, augmentant les investissements directs étrangers (IDE) jusqu'à un taux moyen annuel de 23% depuis 2009³⁴³.

L'ensemble de ces performances ont permis de mieux positionner le Maroc sur marché mondial en tant que destination industrielle crédible et compétitive et attractive.

Pour consolider sa compétitivité et son attractivité, Il s'agit désormais de consolider les fondements de l'édifice industriel en place, afin d'exploiter de manière optimale le

³⁴³ mcinet.gov.ma.

potentiel industriel du pays qui se situe favorablement à la croisée de l'Europe, de l'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Amérique.

Cette exigence de consolidation s'appuie sur trois acquis fondamentaux, à savoir :

La stabilité jouit le Maroc aux niveaux institutionnel, politique, et macro-économique, et qui se présente comme avantage concurrentiel précieux dans un monde instable :

- L'attractivité développée grâce à une offre combinant la proximité, la compétitivité et l'accès aux marchés ;
- Les efforts déployés dans les infrastructures (routières, aériennes, industrielles, télécoms...) qui font désormais du Maroc une nation multi-connectée où la circulation des hommes, des marchandises et des données est plus rapide et plus fiable.

En capitalisant ces atouts ou ces potentialités, la stratégie se projette les 5 objectifs suivant :

- une Augmentation de la capacité d'absorption des nouveaux actifs
- un accroissement de la part de l'industrie dans le PIB de 9 points, passant de 14% à 23% en 2020
- un dynamisme de la capacité d'exportation sur les plans quantitatif et qualitatif
- une amélioration des capacités d'accueil des investisseurs qui participe à la création de la moitié d'un demi-million des emplois prévus par la stratégie.
- un développement de la productivité par un appui ciblé au tissu industriel.

Pour assurer la réalisation de ces objectifs, le pays a adopté 10 mesures qui sont regroupés dans les 3 catégories d'actions suivantes :

- Des écosystèmes industriels pour une industrie davantage intégrée

Cette première catégorie a pour but de diminuer la dispersion sectorielle et de construire une industrie fortement intégrée. Elle se focalise sur la mise en place d'écosystèmes industriels ayant vocation à créer une nouvelle relation entre grands groupes et PME et vise à faire de l'industrie un pourvoyeur d'emplois majeur.

- Des outils de soutien adaptés au tissu industriel

Une amélioration de la compétitivité des PME à travers des aides de financement permettant au tissu industriel de se consolider, de se moderniser et de développer sa capacité de substitution aux produits importés.

- Un positionnement à l'international plus marqué.

Cette catégorie permet au pays d'améliorer son positionnement à l'international. A propos de sa situation sur les marchés extérieurs, les efforts d'accompagnement seront plus focalisés sur les secteurs à fort potentiel d'exportation pour améliorer la compétitivité de l'offre exportable du pays.

En parallèle, la stratégie prévoit de promouvoir l'investissement étranger en instaurant une culture de deal-making pour ouvrir le Maroc aux opportunités de l'évolution du marché international, par exemple la délocalisation annoncée de 85 millions d'emplois chinois³⁴⁴.

Cette ouverture a contribué à améliorer la compétitivité de l'industrie marocaine en facilitant son approvisionnement en intrants et/ou produits intermédiaires à de meilleurs prix/qualité. Par ailleurs, cette ouverture a également favorisé l'élargissement de la part des produits finis importés dans la consommation finale privée (60%) et publique. Cette dernière a été dopée par l'accroissement très important des investissements publics et l'amélioration continue des revenus et des conditions de vie des ménages.

Il est, aujourd'hui, urgent d'enclencher un processus continu de développement des entreprises industrielles à travers l'application d'un programme national transversal d'acquisition du savoir et de l'innovation et à travers l'appropriation des progrès au niveau organisationnel. Aussi, convient-il de repenser à la mise en place d'une stratégie nationale d'innovation et de commercialisation affectant le produit industriel marocain quel que soit sa branche industrielle.

³⁴⁴ Ministère de l'industrie du commerce, de l'investissement et de l'économie numérique. Maroc.

III. Les actions d'amélioration de la compétitivité et de l'attractivité à l'aune des objectifs de la nouvelle stratégie industrielle

L'industrialisation c'est une politique économique qui est considérée comme étant un moyen essentiel d'insertion du pays dans l'économie mondiale, d'amélioration de la compétitivité des économies nationales et de création de richesses et de croissance aussi la consolidation de l'attractivité territoriale.

Pour se faire et afin de s'intégrer d'avantage dans les chaînes de valeur mondiale et consolider le positionnement des entreprises nationales sur le marché international, un bon nombre de pays en développement, à l'instar du Maroc, ont opté pour des politiques industrielles volontaristes et ciblées.

Cette industrialisation du tissu productif ne repose pas juste sur le fait d'augmenter les revenus et les niveaux des volumes de productions manufacturières au Maroc mais il s'agit plus de se positionner sur des nouveaux créneaux sur lesquels le pays a un fort avantage comparatif, de moderniser les structures productives existantes et de transformer toute la tradition socio- économique qui y est associée.

A. Les actions d'amélioration d'attractivité

Dans l'objectif d'assurer un développement de la compétitivité et de renforcer l'attractivité du secteur industrielle, le plan émergence a pris en considération plusieurs réformes considérées comme mesures complémentaires permettant ainsi de soutenir la modernisation des chaînes de valeurs

Ces actions d'amélioration d'attractivité concernent l'infrastructure, la logistique, le climat des affaires et la promotion des investissements. C'est dans ce cadre que plusieurs actions ont été définie afin d'améliorer l'attractivité à savoir : l'infrastructure, le climat des affaires et la promotion du territoire

1. L'Infrastructure

Il s'agit de l'offre d'infrastructures et de services aux investisseurs aux meilleurs standards internationaux a pris plusieurs formes :

- Programme de développement de Plateformes Industrielles Intégrées dédiées à l'Offshoring et à l'automobile, a été mis en place par l'Etat pour garantir les capacités d'accueil suffisantes, à même d'accompagner le développement de ces secteurs.
- Réalisation sur une superficie de 280 ha à Melloussa du projet de création d'un méga complexe industriel de Renault d'une capacité de 400.000 véhicules par an. Ce projet, d'un montant d'investissement global d'un Milliard d'Euros, permettra la création de 36.000 emplois directs et indirects.
- Mise en place de la Foncière Emergence qui permet de financer les besoins immobiliers des utilisateurs nationaux et internationaux telles que définies dans le Programme Emergence I ou dans les futures zones industrielles qui seront labélisées Plates-formes Industrielles Intégrées.

2. Le Climat des affaires

La Commission Nationale de l'Environnement des Affaires, structure de gouvernance des réformes liées au Climat des Affaires, a été créée le 11 décembre 2009. C'est une plateforme de coordination des réformes entreprises par les différents départements ministériels pour l'amélioration du climat des affaires.

Le secteur privé y participe dans le cadre du partenariat public-privé. Le secrétariat permanent est rattaché au Ministère des Affaires Economiques et Générales. Il est chargé d'organiser et de coordonner les travaux de la Commission Nationale, d'élaborer le manuel des procédures et d'offrir un appui méthodologique et technique aux différents intervenants ainsi qu'une plateforme de gestion de projets. Dans ce sens, le projet de mise à jour de la Charte d'Investissement, reprenant l'ensemble des incitations financières et simplifiant les procédures de traitement des dossiers, a été élaboré.

3. La Promotion et commercialisation de l'Offre Maroc pour les Nouveaux Métiers Mondiaux du Maroc

Un des objectifs majeurs fixés par le Pacte Emergence est la génération d'un volume supplémentaire d'investissements privés de 120 Milliards de dirhams. Dans ce cadre, l'Etat a défini un plan de promotion et de commercialisation pour vendre l'offre Maroc à l'international afin de drainer les investissements et créer des emplois avec la création de l'Agence Marocaine de Développement des investissements chargée du développement et de la promotion des investissements qui a une double mission : commercialiser l'Offre Maroc pour les Nouveaux Métiers Mondiaux du Maroc et promouvoir l'investissement au Maroc pour tous les secteurs de l'économie nationale. De nombreuses actions sont réalisées afin de renforcer la « considération » (campagne de communication à l'étranger), la « préférence » (participation aux salons de métiers mondiaux) et la « conversion » des investisseurs dans les quatre nouveaux métiers du Maroc.

B. Les actions de soutien à la modernisation de la chaîne de valeur

Les actions de soutien à la modernisation des chaînes de valeur portent principalement sur le financement, la formation, et la RD.

1. Le Financement

Afin de faciliter l'accès au financement pour les petites et moyennes entreprises, l'Etat a mis en place un dispositif d'outils. Par ailleurs les Fonds Publics-Privés d'appui à la création, au développement et à la transmission de ces entreprises permettent de soutenir l'activité d'entreprises à fort potentiel mais ne disposant pas de capitaux propres.

Le programme Imtiaz est un outil pour accompagner de manière volontariste les entreprises les plus prometteuses, sélectionnées suite à un Appel à Projets. Il permet l'octroi d'une prime à l'investissement correspondant à 20% de l'investissement total et plafonnée à 5 millions de dirhams. Les bénéficiaires retenus apportent au minimum, en fonds propres 20% de l'investissement total. Moussanada est un programme d'accompagnement des petites et moyennes entreprises dans leur démarche de modernisation et d'amélioration de leur compétitivité, à travers un ensemble de programmes d'appui fonctionnel.

Lancé en 2011, le programme INMAA a pour objectif de transformer de façon macro-économique la compétitivité de 800 entreprises industrielles du pays sur les 5 prochaines années. Il vise à augmenter la productivité de 30% en moyenne dans les entreprises transformées. Pour les petites et moyennes entreprises (95% des entreprises nationales), le Pacte Emergence instaure un arsenal complet de mesures permettant d'accompagner l'entreprise dans son effort pour l'amélioration de sa productivité.

2. La formation

La qualité des ressources humaines et la disponibilité des compétences conditionnent largement l'attractivité de la destination Maroc. Ainsi, le budget formation convenu dans le cadre du plan Emergence représente 33% du budget global. La stratégie de formation est articulée autour de trois grands volets :

- La définition d'un plan de formation initiale pour répondre aux besoins en compétences des six Métiers Mondiaux du Maroc.
- La mise en place d'un dispositif d'aide directe à la formation, à l'embauche et à la formation continue des ressources dans les secteurs de l'Offshoring, de l'Automobile, de l'Aéronautique et Spatial et de l'Electronique.
- Pour les profils les plus spécialisés, des instituts de formation, prévus au sein des plateformes industrielles intégrées, assureront le développement de formations répondant aux besoins précis des industriels en place.

Dans le même sens, plusieurs plans de formation ont été élaborés pour l'automobile, l'aéronautique & spatial, l'agroalimentaire et l'électronique, le textile, l'offshoring et les nouvelles technologies, en concertation avec la Confédération Générale des Entreprises du Maroc et les associations professionnelles concernées, le lancement de l'initiative 10 000 ingénieurs et la création de plusieurs instituts spécialisés dans les nouveaux métiers.

3. Recherche-développement

L'innovation, définie comme le développement, la diffusion et l'exploitation économique de nouveaux produits, procédés et services, est un des principaux moteurs de la croissance. L'influence se fait par l'amélioration des techniques de gestion et des méthodes de

production de biens et de services et par le changement organisationnel. Concernant l'amélioration de l'innovation et de la recherche scientifique, le Maroc a réalisé des progrès substantiels.

Il est à souligner, à ce titre, la réforme du Centre National pour la Recherche Scientifique et Technique. D'un autre côté, une nouvelle stratégie de l'innovation a été mise en place en 2009 « Initiative Maroc Innovation ». Cette stratégie vise, à partir de 2014, la production annuelle de 1.000 brevets marocains et la création annuelle de 100 start-up innovantes.

Dans le même sens, il y a eu également le lancement de projets innovants « intilak et tatwir » et le développement de partenariat avec quatre universités marocaines pour la mise en place des cités de l'innovation dans les villes, Marrakech, Rabat, Fès et Casablanca. Chaque cité de l'innovation comprend des centres de R et D, un incubateur, une pépinière d'entreprise et un bureau de transfert technologique. De même la création de la Fondation Marocaine pour la Science, l'Innovation et la Recherche Scientifique qui vise le développement des plates-formes technologiques et de l'innovation dans les domaines des nanotechnologies, de la micro-électronique et des bio technologies.

L'objectif de ce chapitre a été de montrer la grande diversité des politiques industrielles (substitution aux importations, promotion des exportations par la soustraction internationale, stratégie d'émergence dans les métiers mondiaux) suivies par le Maroc depuis l'indépendance. Malgré cette grande diversité des stratégies, il semble que l'économie marocaine n'arrive toujours pas à répondre aux exigences actuelles de la compétitivité internationale : développer une capacité de résilience (anticipation-adaptation). 28 Certes la compétitivité de l'industrie marocaine s'est améliorée dans la durée, mais elle demeure vulnérable. Cette vulnérabilité pourrait s'expliquer aussi bien par les déficiences des conditions de base et des insuffisances de l'attractivité construite, que par les chaînes de valeurs peu sophistiquées et le comportement stratégique primaire des entreprises.

Section 3 : Appréciation de l'attractivité territoriale et bilan de la compétitivité de l'économie marocaine

L'économie Marocaine a été marquée, depuis l'année 2004 par la poursuite et l'approfondissement des réformes. Ceci a permis, en dépit des mutations rapides de l'environnement international et du contexte de crise financière et économique, de consolider les acquis sans pour autant compromettre la stabilité des équilibres fondamentaux et de renforcer la résilience de l'économie marocaine.

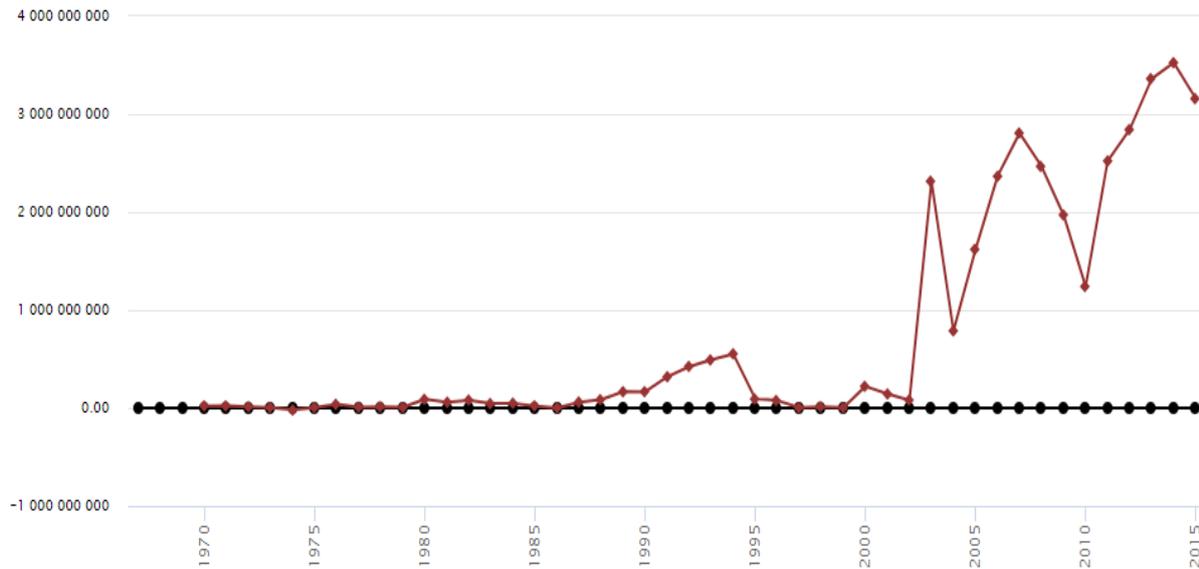
En effet, l'ensemble des réformes macroéconomiques, structurelles, sectorielles et sociales ont permis au pays de réaliser une croissance rapide, proche de son potentiel : 4,5% en moyenne en 2000-2014 après 3,2% en 1990-1999. Les performances réalisées, au cours de cette période, ont été accompagnées par un amorcement d'un processus de transformation structurelle tendant vers une tertiarisation du tissu productif national en liaison, essentiellement, avec le développement soutenu des télécommunications et des services financiers, et un développement rapide des activités d'offshoring ce qui a permis au pays de consolider et de conforter son positionnement en terme de compétitivité et d'attractivité sur le marché mondial.

L'objet de cette section portera sur l'analyse de l'évolution des entrées des IDE au Maroc et le lien entre les performances commerciales de l'économie marocaine et l'attractivité des IDE

I. L'évolution des investissements directs à l'étranger au Maroc

Depuis les années 1980, la libéralisation de l'économie marocaine, les réformes structurelles et réglementaire relative à l'investissement ont produit de remarquables résultats en termes d'attractivité des IDE.

Graphique N° 6 : Evolution des entrées d'IDE au Maroc en Mds de dollars



Source : Usherbrook données statistique 2016

En effet depuis le début des années 1980, le Maroc a commencé à drainer des investissements étrangers. Ces IDE sont générateurs de richesses et d'emplois, ils permettent au pays de bénéficier du transfert de savoir-faire étranger dans plusieurs domaines technologiques, enclencher la diversification de l'économie et se positionner sur la carte mondiale en générant une dynamique très positive au niveau des exportations dans des secteurs nouveaux de haute valeur ajoutée tels que l'automobile et l'aéronautique. Ce résultat est dû également à :

- la mise en œuvre de grands chantiers d'infrastructures (portuaires, routières et ferroviaires).
- la réalisation et le lancement de plusieurs réformes impactant l'environnement des affaires.
- l'opérationnalisation des feuilles de routes sectorielles dans les principaux piliers de l'économie nationale.

Dès lors, le Maroc a prouvé l'efficacité d'une stratégie claire et proactive de promotion des IDE, capables d'augmenter les flux et de mieux les orienter suivant les industries prioritaires afin d'accroître leurs effets sur le développement du pays.

Dans cette perspective, l'étude de l'évolution des IDE au Maroc sera traitée en trois phases: la première portera sur l'évolution des IDE durant la période 1990-2004, la deuxième représentera l'évolution des IDE avec le développement de la première stratégie sectorielle qui est le plan émergence (2004-2008) et la dernière phase portera sur une analyse des IDE durant la période 2005- 2014 avec le développement PNEI et le Plan d'Accélération Industriel. Cette analyse a pour but d'évaluer les efforts déployés par le pays en terme de compétitivité et de promotion des IDE.

A. L'évolution des IDE durant la période 1990-2004

Dès le début des années 1980, le Maroc s'est engagé de rétablir et stabiliser les équilibres macroéconomiques et de libéraliser l'économie. Cette politique a permis la levée du monopole sur le commerce extérieur, la libéralisation des prix, l'ouverture de l'économie nationale aux investissements étrangers et la réforme du système fiscal. Parallèlement, un vaste programme de privatisations a été mis en place.

C'est dans ce contexte économique caractérisé par des finances publiques relativement plus saines, des équilibres macroéconomiques retrouvés et une forte volonté de transformation du système économique que le Maroc a drainé l'IDE. Un phénomène assez nouveau, il a pris de l'importance au début des années 90 et a réalisé des flux record en 2004; avant cette période, le gouvernement marocain n'avait pas de politique relative aux investissements si bien que les flux d'IDE étaient relativement faibles.

1. Evolution des flux des IDE

Le programme de privatisations engagé en 1989 est devenu effectif au début des années 90. En effet, l'évolution des flux d'IDE entrant au Maroc semble donc être expliquée en grande partie par les opérations de privatisations. Sur les 10,7 milliards de dollars d'IDE pour la période 1993-2003, 6,4 milliards de dollars proviennent de ces opérations.

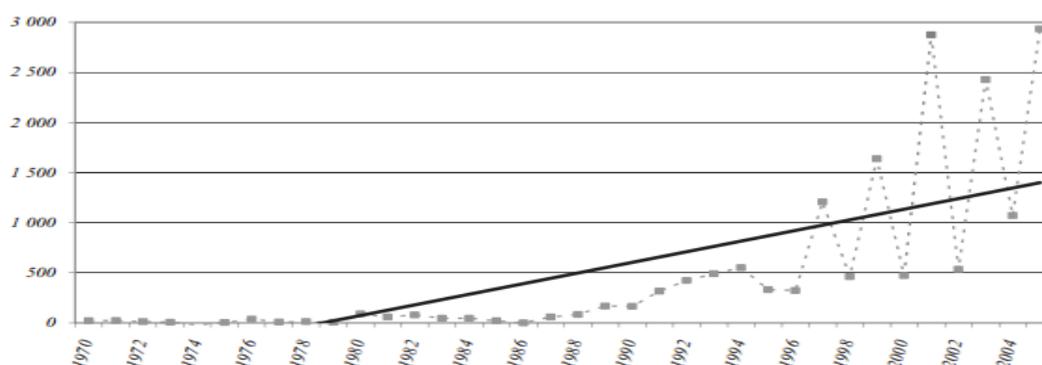
Tableau N°7 : Flux d'IDE et recettes de privatisations (Millions de dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
IDE	250,4	327	327,1	1 207,2	460,3	1 638,7	470,6	2 874,8	533,2	2 429,5	1 069,8	2 946,40
Dont : Privatisations	44,6	43,9	-	389,0	-	7,1	-	2 065,9	-	1 477,7	-	733,7
IDE hors privatisations	205,8	283,1	327,1	818,2	460,3	1 631,6	470,6	808,9	533,2	951,9	1 069,8	2 212,7

Source : Office des changes, Ministère des finances et de la privatisation, Bank Al-Maghrib, 2006.

La forte croissance conjoncturelle des flux d'IDE qu'a réalisé le pays semble être le fruit des opérations de privatisations. Or, en raison de la révision de la loi sur les privatisations, le programme de privatisations a été stoppé de septembre 1998 à juillet 99 ce qui a entraîné une forte baisse des recettes de la privatisation, et par conséquent la baisse des flux d'IDE.

Graphique N° 7: Flux d'IDE entrant au Maroc (1970-2005) (Millions de dollars)



Source : CNUCED, base de données FDI/TNC (<http://www.unctad.org/fdistatistics>).

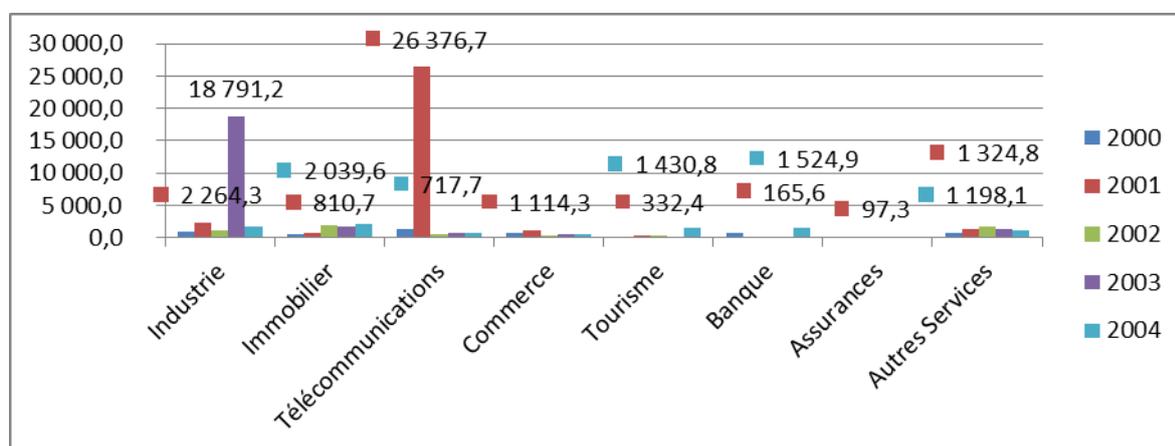
Durant l'année 2001-2003 l'entrée des IDE a connu une performance remarquable, le Maroc était classé comme la deuxième destination des IDE en Afrique et la première parmi les pays du Maghreb avec des flux de 2,82 milliards de dollars en 2001 et de 2,31 milliards en 2003. Grâce à la cession de 35% de l'opérateur public de téléphonie, Maroc Télécom, à

Vivendi Universal et la cession de 80 % de la Compagnie Régie des Tabacs à Altadis. En 2004, les recettes d'IDE se sont chiffrées à 1071 millions de dollars, tandis qu'en 2005 elles ont atteint le montant record de 2 933 millions de dollars.

2. La répartition des IDE par secteurs

Les secteurs qui ont attiré la plus grande part des IDE au Maroc durant la période 1993-2004 sont : les télécommunications, l'industrie (automobile et aéronautique), la finance et les assurances, les services, l'énergie, les mines et la pétrochimie. Sur les cinq dernières années les secteurs des télécommunications, de l'industrie, de l'immobilier et du tourisme ont totalisé 86 % des flux d'IED (respectivement, 44 %, 27 %, 9 % et 5,5 %).

Graphique N° 8: Recettes des IDE par secteur au Maroc durant la période 2000-2004



Source : office des changes

D'après le graphique, le secteur des télécommunications a attiré une part très importante des IDE et représente 59,3 % des investissements étrangers pour la période 1998-2002. Ces chiffres sont principalement dus à l'opération de privatisation de Maroc Télécom, qui s'est poursuivie en 2005.

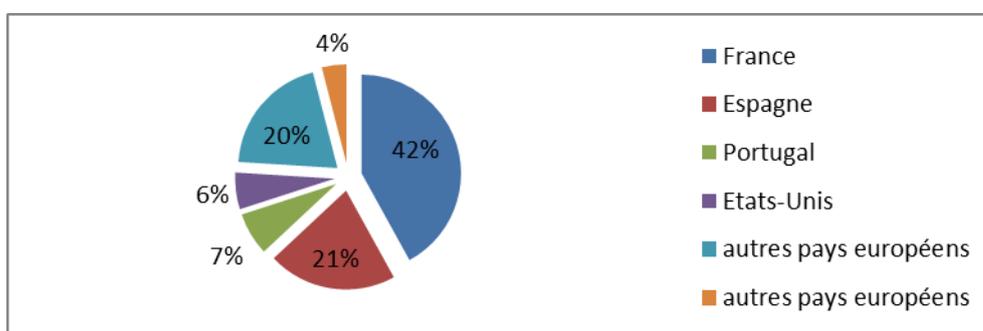
L'industrie a attiré un volume important d'IDE. Ces chiffres doivent néanmoins être relativisés, étant donné que le nombre de privatisations ont été réalisées dans ce secteur, le cas de : Régie des Tabacs, SONASID (sidérurgie), CIOR (cimenterie) et Somaca (automobiles).

En effet c'est ces deux secteurs la télécommunication et l'industrie qui ont pu drainer la grande part des IDE provenant essentiellement de l'Europe.

3. La répartition des IDE par pays d'origine

L'Europe demeure la première source d'IDE au Maroc comme dans les autres pays du Maghreb, avec une part de 90% dans la période allant de 1997 à 2004. Les principaux pays investisseurs au Maroc sont la France qui occupe la première place (42 % des investissements), suivie de l'Espagne, de la Suisse et du Portugal.

Graphique N° 9: Les principaux pays investisseurs au Maroc (1997-2004)



Source : CNUCED, base de données FDI/TNC (<http://www.unctad.org/fdistatistics>).

Les principaux investissements français au Maroc se sont concentrés dans le secteur des services (télécommunications). En ce qui concerne les investissements espagnols, ils ont été faits surtout dans le secteur industriel (industrie du tabac).

B. L'IDE durant la période du plan émergence 2005-2008

Depuis l'année 2005, le gouvernement marocain a adopté le Plan Émergence, qui définit la stratégie nationale de développement économique et identifie les six secteurs prioritaires pour l'attraction des IDE (offshoring de services, secteurs automobile et aéronautique, électronique, agroalimentaire, produits de la mer et artisanat industriel). Ayant pour objectif d'améliorer la compétitivité du pays, il a même influencé la politique du pays en termes de promotion et d'attraction des IDE.

1. L'évolution des recettes des IDE

Depuis l'année 2005, l'économie marocaine a enregistré le début d'un changement dans la structure des IDE au Maroc ce qui conduit à une baisse d'opérations de privatisation qui

est compensée par l'arrivée des IDE en provenance des pays du golf et la forte attractivité des secteurs du tourisme et de l'immobilier. Cette nouvelle structure se confirme par la préservation des IDE à 26 MM MAD en 2006 et le pic de 38 MM MAD en 2007 plaçant le Maroc, selon la CNUCED³⁴⁵, au deuxième rang des destinations d'IDE en Afrique après l'Egypte (10,2 milliards de dollars) et devant l'Afrique du Sud (5 milliards de dollars).

Cette attractivité est devenue de plus en plus indépendante des opérations de privatisation. En effet, les IDE sous forme de privatisation ont affiché une baisse continue passant de 6,5 milliards de dirhams en 2005 à respectivement 4 et 2,3 milliards en 2006 et 2007.

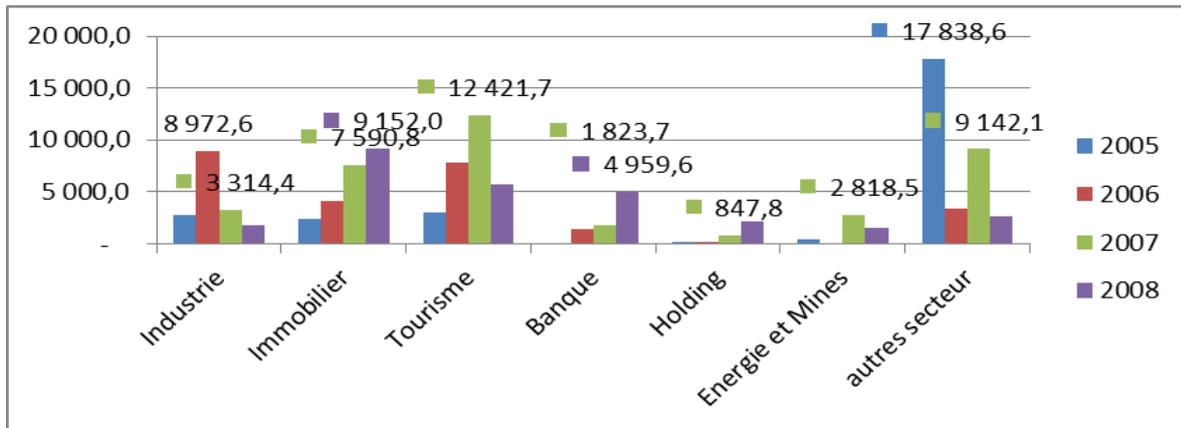
Tandis que sous les effets de la crise internationale, les années 2008 et 2009 ont été marquées par une baisse des IDE au Maroc et au niveau du monde.

2. L'évolution des IDE par secteur

Sur le plan sectoriel, les entrées d'IDE ont concerné l'industrie grâce au lancement de la stratégie plan émergence .En effet, plusieurs domaines tels que la soustraitance, l'offshoring, l'aéronautique et l'automobile ont réalisé une hausse des recettes d'IDE. Aussi, ce plan a incité plusieurs sociétés déjà implantées au Maroc à renforcer leur présence depuis l'année 2005, et ce en faveur de l'application des nouvelles réformes incitative pour l'investissement, le cas de Renault et du groupe SAFRAN, Snecma Morocco Engine Services qui a inauguré l'extension de ses installations à Casablanca.

³⁴⁵ CNUCED (2009) : rapport sur l'investissement dans le monde

Graphique N° 10: Evolution des recettes des IDE entre 2005-2008



Source : office des changes

Les secteurs du tourisme (le plan Azur) et de l'immobilier (le méga-chantiers immobiliers) ont été marqués par un fort dynamisme au cours de ces années grâce aux stratégies sectorielles. Leurs parts dans l'ensemble des IDE ont atteint des niveaux trop développés ainsi 20% en 2007 contre 11,5% en 2000 pour le premier et 31% contre 3,7% pour le deuxième. Le tourisme est même devenu en 2007 le premier secteur attractif d'IDE au Maroc.

3. Répartition des IDE par pays

Au niveau régional, l'UE demeure la principale source d'IDE à destination du Maroc avec une participation de 84% du total des IDE pour la période 2004-2008 dont 70% environ pour la France et l'Espagne. Avec 4,1% seulement, les investissements américains restent encore faibles au Maroc. Il en est de même pour ceux des pays arabes, malgré un afflux d'investissements des Émirats Arabes Unis atteignant près de 3,8 milliards dirhams en 2007 pour se positionner au 3ème rang après la France et l'Espagne.

C. Appréciation des IDE dans la période 2009-2016 le PNEI et Plan d'accélération industrielle

Entre 2008 et 2015, l'économie marocaine a pu développer le rythme de croissance de l'attraction des IDE. Cette croissance se traduit par la performance économique observée durant ces dernières années via le lancement du premier programme industriel **PNEI** (2008-2014) et qui est consolidé ensuite par le **Plan D'accélération Industriel** (2014-

2020). Ces programmes sont imputables à la consolidation des activités non agricoles grâce à l'émergence de nouvelles spécialisations industrielle à forte valeur ajoutée, notamment, dans l'industrie telle que l'industrie automobile, laquelle a favorisé la modernisation de la base productive nationale, comme en témoigne la contribution soutenue des activités manufacturières aux exportations nationales.

1. L'évolution des flux des IDE

En matière d'attractivité du Maroc pour les Investissements Directs Etrangers (IDE), les entrées d'IDE au Maroc ont connu un essor important au cours des quinze dernières années, passant d'une moyenne annuelle de 20,9 milliards de dirhams entre 2000 et 2007 à 32,6 milliards sur la période 2008-2015. La part du Maroc représente, désormais, 0,4% des IDE entrant dans les pays en développement et 5% des IDE en Afrique.

En effet, Dès l'année 2010, cette tendance baissière s'est inversée avec une hausse de 39% pour atteindre 35,1 MM MAD, sauf que les IDE ont à nouveau baissé de 27% à la fin de 2011 à cause de la situation économique au niveau international et l'instabilité politique au niveau régional (printemps Arabe), mais ces baisses ont été moins importantes que celles enregistrées chez les pays voisins et concurrents à savoir la Tunisie et l'Égypte.

Et c'est à partir de l'année 2012 qu'ont émergé les signes de reprise des IDE, les recettes ont atteint les 32 MM MAD, progressant ainsi de 23%. Parallèlement, les flux net ont également augmenté de 16% par rapport à 2011. Cette progression s'est maintenue pour atteindre le record historique de 40 MM MAD des recettes IDE, suite à l'amélioration des IDE dans l'industrie agro-alimentaire en 2013.

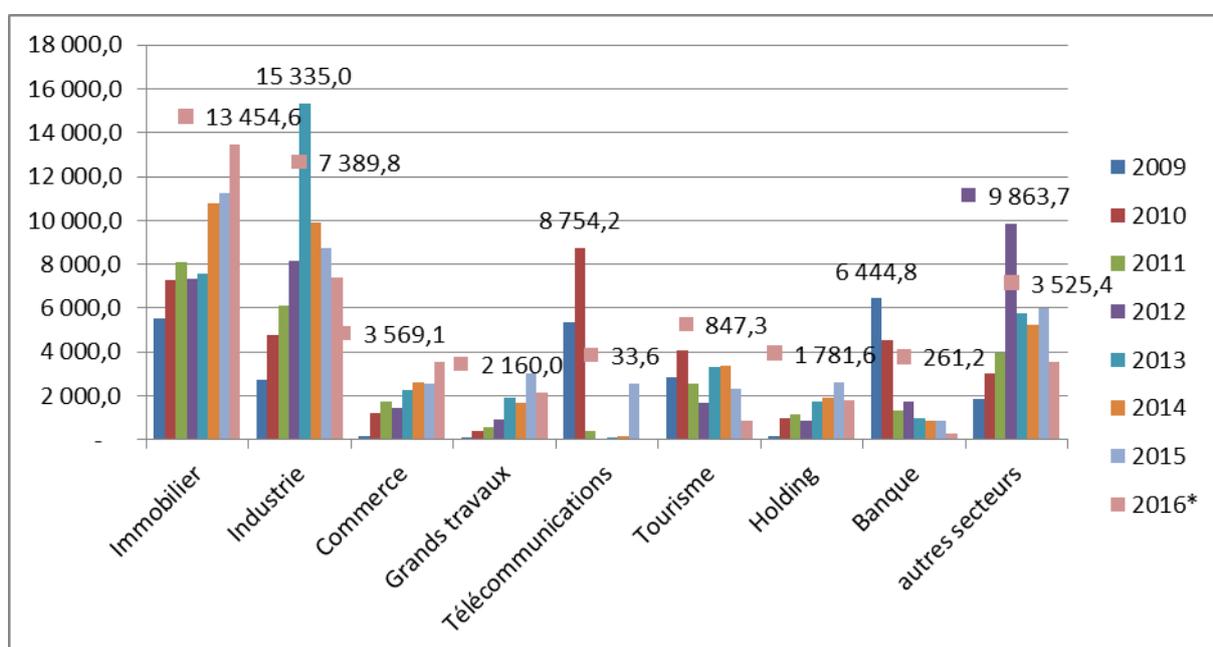
Sauf qu'en manque d'opérations remarquables, une baisse des recettes IDE était limitée à 6,7% en 2014 contre une progression de 3% des flux. Le flux net d'IDE au Maroc s'est inscrit en baisse à 22,8 Mds MAD (-28,2% par rapport à 2015). Cette baisse intervient après cinq années de hausse suivie, mais 2016 figure dans la moyenne des dix dernières années (22,5 Mds MAD).

2. La répartition des IDE par secteur d'activité

La répartition sectorielle des IDE à destination du Maroc indique que l'attractivité de certains secteurs à l'instar des télécoms, de l'immobilier, des Banques et de l'énergie et

mines pour les investisseurs étrangers a connu un profond changement au cours des quinze dernières années. En effet, la part des télécommunications est passée de 28,6% en moyenne au cours de la période 2000-2007 à 6,9% entre 2008 et 2016. Les secteurs de l'immobilier, des Banques et de l'énergie et mines ont renforcé leurs parts dans le total des IDE, respectivement de 12,6% à 25,4%, de 3,5% à 8,3% et de 2,4% à 6%. En revanche, la part du secteur du tourisme dans le total des IDE a enregistré un repli passant de 15,5% à 9,9% entre les deux périodes

Graphique N° 11: Recettes des IDE par secteur d'activité au Maroc entre 2009-2016
en millions de dirhams



Source : office des changes

En comparaison avec sa politique de renforcement de compétitivité, le Maroc doit éventuellement cette évolution progressive des flux des IDE aux incitations claires données au secteur privé non domestique à travers la Vision 2020 qui ambitionne d'attirer l'IDE dans des secteurs à forte valeur ajoutée tels que les composants électroniques, le textile, les services à l'étranger et le tourisme. Egalement cette évolution émane de la volonté affirmée du pays de relancer une politique industrielle qui s'appuie largement sur une stratégie de développement des exportations. Sept secteurs orientés vers l'export et considérés comme stratégiques et porteurs ont été ciblés: la relocalisation des entreprises, l'automobile, l'électronique, la transformation des produits de la mer, l'aéronautique, le textile et le cuir

et l'agroalimentaire. Ces sept moteurs de croissance devraient représenter 70 % de la croissance industrielle au Maroc à partir de 2015, doper la croissance annuelle du PIB de 1,6 % (soit 90 milliards de dirhams additionnels) et créer 400 000 emplois.

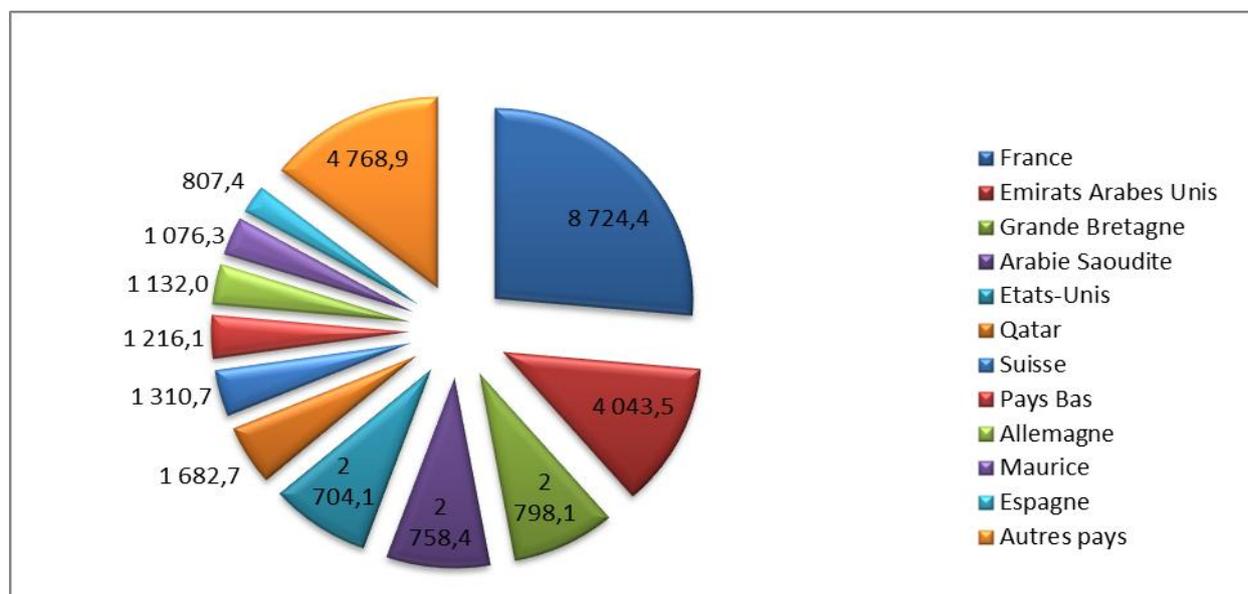
La plupart de ces secteurs et notamment l'automobile devront continuer de bénéficier des injections de capitaux de l'extérieur, même si le développement d'activités connexes peut et devrait affecter positivement l'investissement national.

Sauf que depuis l'année 2014 le Maroc a connu une régression en termes de recettes des IDE dans la majorité des secteurs à l'exception de l'Immobilier et du commerce.

3. La répartition des IDE par pays d'origine

La répartition géographique des origines des IDE à destination du Maroc fait état d'une tendance baissière de la part des investissements émanant de l'Union européenne (dont la part dans le total des IDE est passée de 85% en moyenne sur la période 2000-2007 à 60% entre 2008 et 2016), au profit des pays arabes dont la part moyenne dans le total des IDE à destination du Maroc s'est située à 41% entre 2008 et 2016 contre 10% seulement durant la période 2000-2007.

Graphique N° 12 : Répartition des recettes des IDE par pays au Maroc 2016 en millions de dirhams



Source : office des changes

La France reste le premier pays investisseur au Maroc avec 38% du total des investissements étrangers sur la période 2008-2016 contre 49% au cours de la période 2000-2007, alors que l'Espagne est passée, entre les deux périodes, de deuxième à troisième investisseur au Maroc, avec une part de 5,4% en moyenne entre 2008 et 2016 contre 21,1% sur la période 2000-2007.

Sans pour autant oublier la Chine qui est en passe de devenir un maillon important des IDE au Maroc. En effet, les IDE chinois se sont augmentés de 195 % entre 2011 et 2015 et sur la seule période 2013-2014, ils ont été multipliés par 5. En 2ans, la Chine a pu gagner 15 places au niveau du classement des pays investissant au Maroc, en passant de la 32ème position en 2013 à la 17ème en 2015. Cette croissance exponentielle et continue des IDE chinois s'est traduite par des implantations structurantes dans divers secteurs, dont le textile-habillement, la métallurgie et les énergies renouvelables.

D. Les perspectives des IDE au Maroc

Au cours des quinze dernières années, les secteurs de télécommunication et du tourisme ont perdu de leur attrait au profit des services, de l'immobilier, du secteur de l'énergie et des mines et de l'industrie. Ce dernier s'a pu bénéficier à plein des effets du Plan d'accélération industrielle, qui positionne le Maroc comme base privilégiée de fabrication en Afrique pour les investisseurs étrangers.

L'automobile et l'aéronautique se montrent comme étant les secteurs les plus dynamiques et en fort développement. Ils sont au cœur de partenariats et de contrats d'investissement qui devraient prochainement entrer dans leurs phases de mise en œuvre³⁴⁶. La région de Tanger demeure fortement attractive avec deux projets phares. Le premier est porté par l'opérateur néerlandais APM Terminals, qui investira 8 MMDH dans le port de Tanger Med à l'horizon 2019. Egalement, la nouvelle ville industrielle qui sera initiée par le groupe chinois Haite, et nécessitera 10 milliards de dirhams. À terme, ce sont 200 industries chinoises qui s'installeront, créant ainsi environ 100.000 emplois et investissant 100 MMDH au cours de la décennie à venir. Aux côtés de PSA, Stelia, Bombardier,

³⁴⁶ «Projet de Loi de Finances pour l'année budgétaire 2017, Rapport économique et financier», ministère de l'Économie et des finances

Yazaki, Delfingen, affichent leur confiance en l'avenir du Maroc et stimulent le développement économique et social du royaume ainsi que ses exportations.

II. L'IDE est la performance commerciale de l'économie marocaine

La globalisation a permis l'internationalisation des processus de production par le biais d'une baisse des tarifs douaniers et des barrières à la mobilité internationale des capitaux. L'IDE est alors apparu comme une solution alternative et/ou complémentaire à l'exportation.

A partir de l'année 2000 le Maroc a connu une croissance remarquable de ces entrées en IDE, cette hausse est due principalement à l'ensemble des réformes entreprises pour la promotion de l'investissement également le pays a développé un ensemble de mesures pour améliorer sa performance commerciale et sa compétitivité. Dès lors une analyse de la performance commerciale est indispensable pour déterminer les facteurs de compétitivité qui agissent comme déterminant de l'attractivité des IDE.

En effet, l'économie Marocaine a été marquée par une stagnation autour de 0.13% dans la période allant de 2000-2014 et une insuffisance de croissance entre les exportations et les importations qui peut être expliqué par : une orientation géographique vers des marchés à croissance plus lente, une spécialisation sectorielle pour des biens dans la demande augmente lentement ou l'incapacité à faire preuve d'une concurrence efficace à l'échelle internationale ou même une perte de compétitivité.

En effet la part de marché du pays dans l'économie mondiale se représente comme un déterminant d'attractivité prioritaire, d'où l'impératif de distinguer dans ses variations ce qui relève dans la pure compétitivité ou des effets de structure qu'elle soit géographique ou sectorielle.

Afin de développer l'évolution de la part de marché à l'exportation du Maroc entre 2000 et 2014, on se base sur une analyse de part de marché s'inspirant de la méthodologie du centre de commerce international ITC qui décompose les parts de marchés en quatre facteurs : l'effet de la compétitivité, la spécialisation géographique, la spécialisation

sectorielle et l'effet d'adaptation à la demande mondiale. Et ce afin d'analyser le lien entre la variation de l'exportation et des IDE.

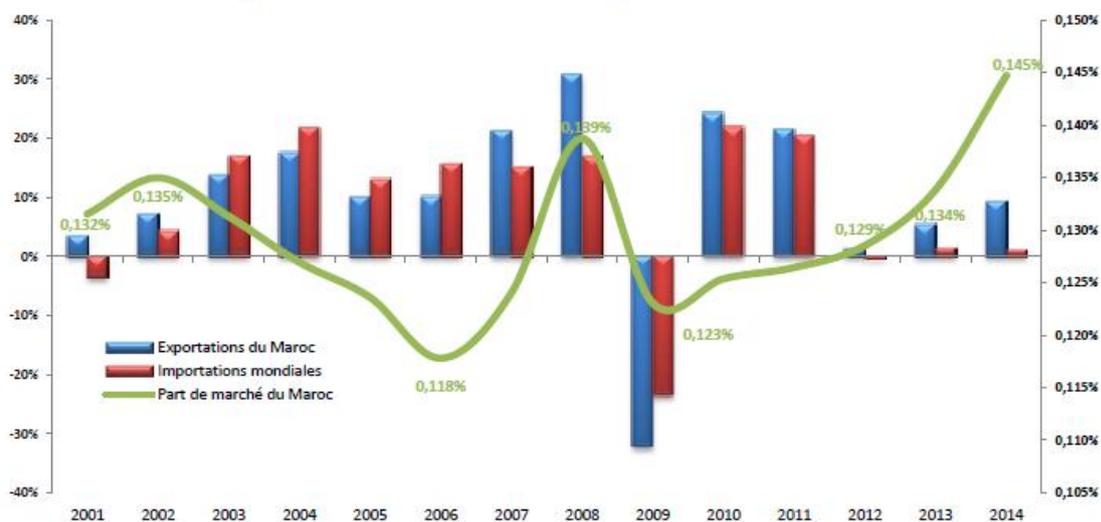
A. L'évolution des parts de marché du Maroc

Lors de la période 2000-2014, les exportations marocaines ont enregistré un taux de croissance annuel moyen de 9,2%, soit un rythme supérieur à celui des importations mondiales (7,9%). Bien que, les exportations marocaines n'ont pas suivi cette dynamique mondiale.

1. L'évolution globale

Dès l'année 2007, les exportations marocaines ont atteint une croissance maximum de 31% en 2008, ce qui les rend plus dynamiques que la demande mondiale en importations dont la progression maximale a été de 22% en 2010. Tandis qu'en 2009 et avec les répercussions négatives de la crise financière internationale sur le commerce mondial et ses implications sur le commerce extérieur marocain une tendance baissière a été distinguée.

Graphique N°13 : Evolution de la part du marché du Maroc et la croissance annuelle des importations mondiales et des exportations du Maroc



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

Pour mieux expliquer l'évolution de la part de marché du Maroc, il est recommandé de comparer les importations mondiales avec les exportations du pays.

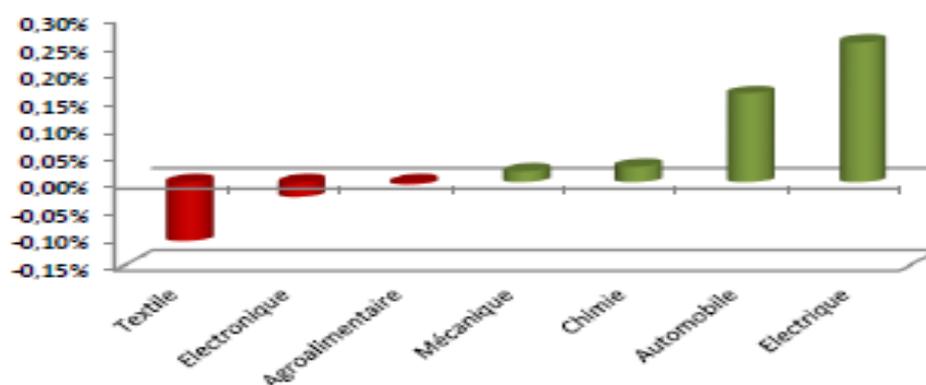
En effet, le graphique démontre une quasi-stagnation aux alentours de 0,129%, en moyenne annuelle entre 2000-2014. Cependant, Il convient de relever que sur la période 2007-2014, la part de marché s’inscrit dans une tendance haussière, après quatre années de baisses successives. Ce taux a atteint son niveau le plus élevé (0,145%) en 2008, en lien notamment avec la croissance importante des exportations de phosphates et dérivés au cours de cette année. La part de marché la plus faible (0,118%) a été enregistrée en 2006, en raison d’une croissance moins dynamique des exportations marocaines en comparaison avec les importations mondiales.

Cette tendance haussière va de même avec l’évolution des IDE entrants au Maroc entre 2007-2014, à travers l’ensemble des actions d’amélioration d’attractivité et de soutien à la modernisation des chaînes de valeur.

2. L’évolution sectorielle

L’analyse de l’évolution de la structure de la part de marché à l’export du Maroc, entre 2000 et 2014, fait découler que certains secteurs sont en déclin, tandis que d’autres ont gagné en parts de marché.

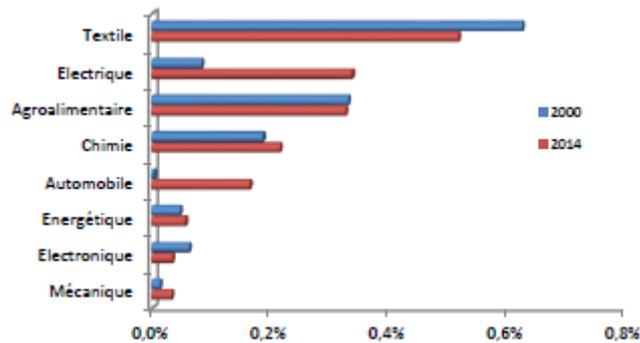
Graphique N° 14 : Variation de la part de marché à l’export du Maroc par principaux secteurs entre 2000 et 2014



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

Les premiers secteurs sont, essentiellement, le textile-habillement et l’électronique dont les parts ont baissé sur la même période de 0,625% à 0,517% et de 0,063% à 0,035% respectivement.

Graphique N° 15 : Evolution de la part de marché à l'export du Maroc par principaux secteurs



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

Les seconds comprennent de nouveaux secteurs d'exportation pour le Maroc comme la mécanique (l'aéronautique), l'automobile et l'électrique, dont les parts ont connu des progressions respectives de 0,014%, 0,004% et 0,084% en 2000 à 0,034%, 0,166% et 0,338% en 2014. Le secteur de la chimie a également gagné des parts de marché (passant de 0,188% à 0,216%), du fait du repositionnement stratégique du groupe OCP sur les dérivés de phosphate et, en particulier, les engrais. Quant au secteur de l'agroalimentaire, il a affiché une quasi-stagnation de sa part de marché (passant de 0,332% à 0,327%).

B. L'évaluation de la compétitivité de l'économie marocaine

L'analyse de l'évolution des parts de marché à l'exportation est indispensable dans l'évaluation de la compétitivité d'un pays. Cette analyse est souvent menée à l'aide de méthodes de décomposition. Ces derniers divisent la variation de la part de marché en une composante liée à :

- La performance exportatrice (la compétitivité du pays)
- L'évolution du commerce mondial en termes géographiques (effet marché)
- L'évolution du commerce mondial en termes de produits (effet produit).

Cette analyse repose sur la méthode "Constant Market Share Analysis" (CMSA)³⁴⁷. ce concept fait une décomposition ex-post du développement de la part de marché agrégée d'un pays exportateur qui peut se faire selon différentes approches, certaines économétriques et d'autres algébriques. L'approche utilisée est une méthode algébrique qui s'inspire de la méthodologie du Centre de Commerce International (ITC) pour étudier l'évolution de la part de marché à l'exportation d'un pays, c'est-à-dire de la part de ses exportations dans les importations mondiales, à travers une décomposition de celle-ci en catégories de produits et en marchés de destination.

Le calcul et la décomposition de la variation de la part de marché³⁴⁸ en effet compétitivité, effet de spécialisation géographique initiale, effet de spécialisation sectorielle initiale et effet d'adaptation à la demande mondiale, repose sur des données statistiques relatives aux échanges extérieurs des biens.

Dans le cadre de cette analyse une étude était menée par la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF)³⁴⁹ et a porté sur la période s'étalant de 2000 à 2014 dont les résultats se présentent comme suit :

1. L'analyse globale de la performance

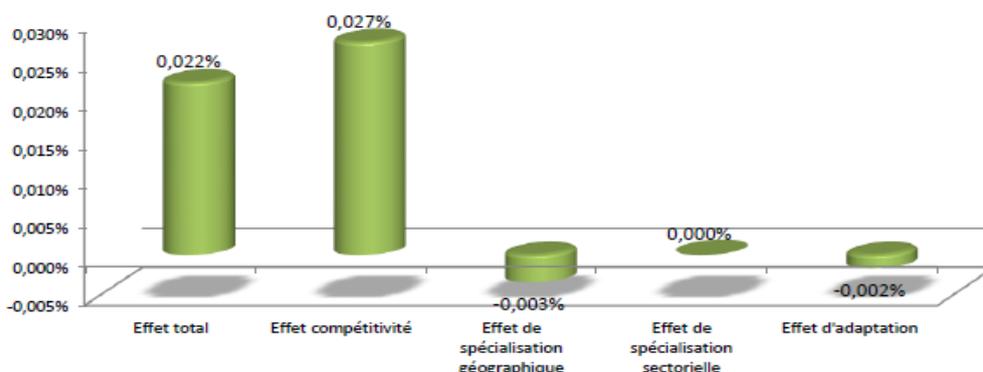
L'analyse de la CMSA fait ressortir les facteurs originaire des profits ou pertes de parts de marché au niveau mondial. En effet, elle démontre la contribution de la compétitivité dans la légère hausse de la part de marché du Maroc (+0,022) point de pourcentage sur la période 2000-2014, qui a pu couvrir un effet de spécialisation géographique défavorable (-0,003%) sur la même période.

³⁴⁷ La CMSA a été suggérée par Tyszynski (1951) puis développée et modifiée successivement par plusieurs auteurs, dont Richardson (1971) et Milana (1988).

³⁴⁸ La décomposition de la variation de la part de marché pour le Maroc a été élaborée en utilisant les statistiques du commerce extérieur de la base de données « CHELEM » (Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale) du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).

³⁴⁹ La méthode "Constant Market Share Analysis" (CMSA) pour Le calcul et la décomposition de la variation de la part de marché

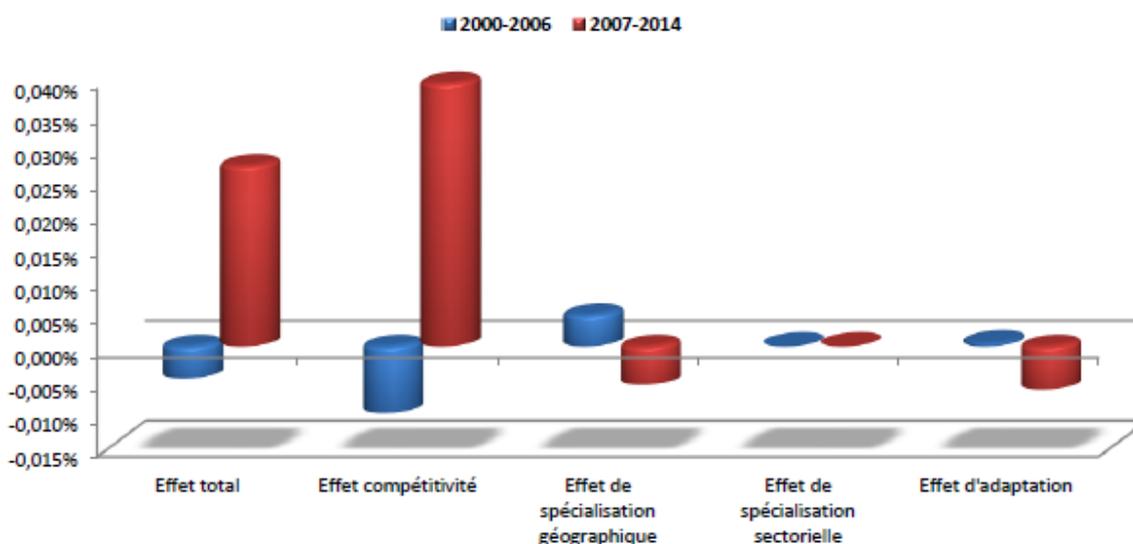
Graphique N° 16 : Décomposition de la variation de la part de marché globale du Maroc sur la période 2000-2014



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

Dès lors, la baisse de la part de marché globale du Maroc (-0,005%) entre 2000 et 2006 s'explique principalement par une contribution négative de l'effet compétitivité (-0,01%), malgré un effet positif de spécialisation géographique (0,005%). Inversement, le gain de la part de marché (0,027%) entre 2007 et 2014 est tiré, principalement, par l'effet compétitivité (+0,039%).

Graphique N° 17 : Décomposition de la variation de la part de marché globale du Maroc entre 2000-2006 et 2007-2014



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

2. L'effet de la compétitivité

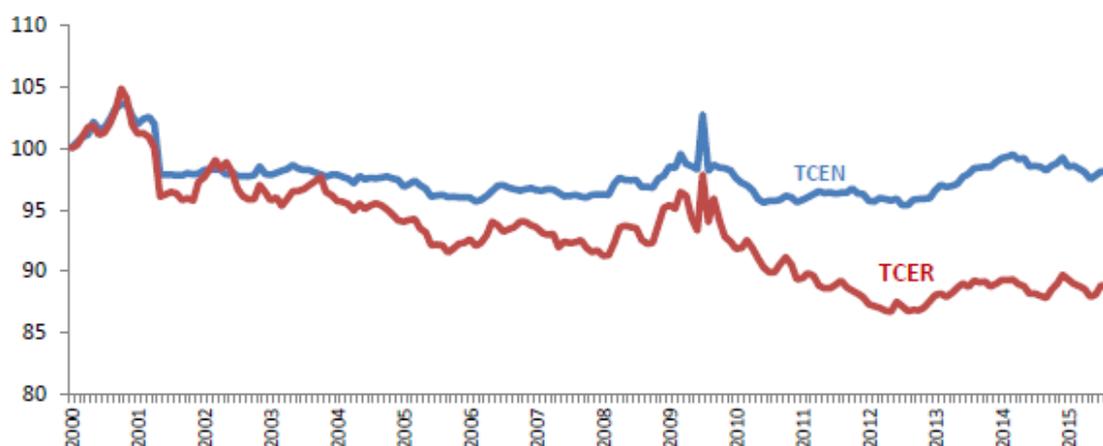
Il représente le moteur de la variation de la part de marché du Maroc. Et ce grâce à plusieurs facteurs tel que : la compétitivité-prix et la compétitivité-coût, et la compétitivité-qualité qui devient un élément centrale dans la stratégie du pays.

a. La compétitivité prix

C'est un facteur déterminant de l'évolution des échanges extérieurs et ce à travers le taux de change effectif réel.

L'évolution des parts de marché au Maroc s'est produite dans un contexte marqué par une amélioration de la compétitivité-prix. En effet, le taux de change effectif réel du dirham a connu une dépréciation de 1%, en moyenne annuelle au cours de la période d'analyse 2000-2014

**Graphique N° 18: Evolution du taux de change effectif nominal et réel du dirham
(Base 100 =2000)**



Source : FMI

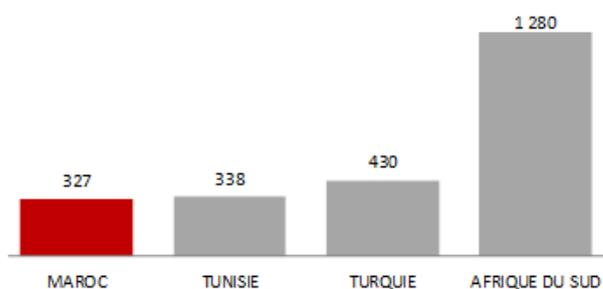
Cette évolution est liée à une inflation plus faible au Maroc que dans les principaux pays partenaires et concurrents. C'est ainsi que le Maroc affiche un taux d'inflation de 1,6% en moyenne annuelle sur la période 2000-2014, contre 2,3% dans l'UE (1,8% en France, 2,1% en Italie et 2,5% en Espagne), 2,3% aux Etats-Unis, 2,4% en Chine, 3,8% en Tunisie et 8,5% en Egypte.

Par ailleurs, le TCEN du dirham est resté relativement stable au cours de la même période. Le dirham s'est apprécié de 1,7% face au dollar, de 1,1% face à la livre sterling, En revanche, il s'est, déprécié de 0,9% face à l'euro et de 0,4% face au yuan chinois.

b. La compétitivité coûts

Parmi les indicateurs de la compétitivité-coût apparait la baisse des coûts de production qui favorisent une évolution des exportations et un gain des parts de marché pour le pays par rapport aux pays concurrents et se présente comme déterminant des IDE. En effet, ce coût unitaire de la main-d'œuvre³⁵⁰ est considéré comme un des indicateurs les plus appropriés pour apprécier le niveau de compétitivité dans le secteur industriel.

Graphique 19 : salaire moyen en Dollar/mois



Source : Oxford Economics 2016

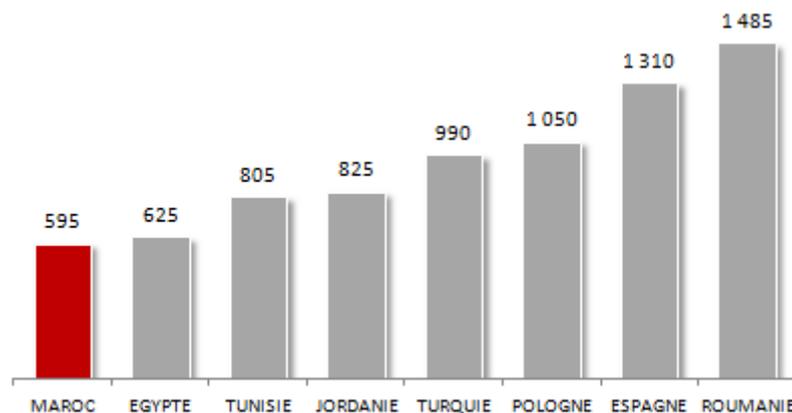
Avec un salaire moyen qui s'élève à 327 \$/mois, le Maroc se présente comme étant le plus compétitifs par rapport à ses concurrents ce qui lui rend le plus attractif en activité de sous-traitance.

Egalement le Maroc marc sa compétitivité de coûts dans le cadre des coûts d'export. En effet avec un coût de 595\$/conteneur le Maroc est classé le pays ayant le 12ème taux le plus compétitif au Monde selon les données de la Banque Mondiale. Ce coût correspond aux frais perçus pour un conteneur de 20 pieds y compris tous les frais relatifs aux procédures d'exportation et d'importation des marchandises, les coûts engagés pour les documents, les frais administratifs liés au dédouanement et aux inspections, les frais de courtiers douaniers, les frais liés aux ports et les frais de transports terrestres. Le coût ne

³⁵⁰ Le coût unitaire de la main-d'oeuvre, ou coût salarial unitaire, est défini comme étant le ratio des salaires par rapport à la valeur ajoutée.

couvre pas les droits de douane ni les frais de transport maritime. Seuls les coûts officiels sont recensés.

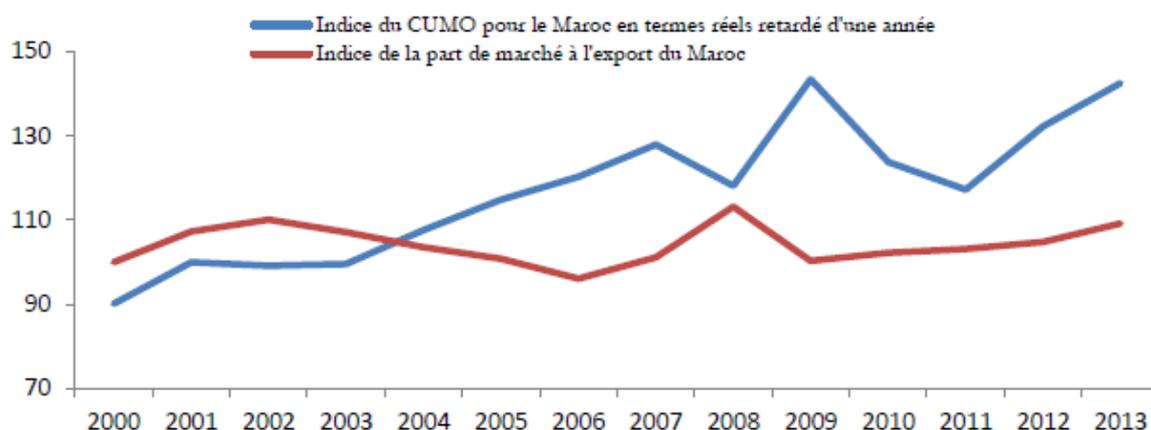
Graphique 20 : coûts à l'export en dollar par conteneur



Source : Oxford Economics 2016

Cet effet compétitivité approché par la part de marché à l'export du Maroc est confronté au coût unitaire de la MDO dans le secteur manufacturier.

Graphique N° 21: Compétitivité coût approché par le coût unitaire de main d'œuvre (CUMO) dans le secteur manufacturier en comparaison avec l'effet de compétitivité approché par la part du marché (base 100=2000)

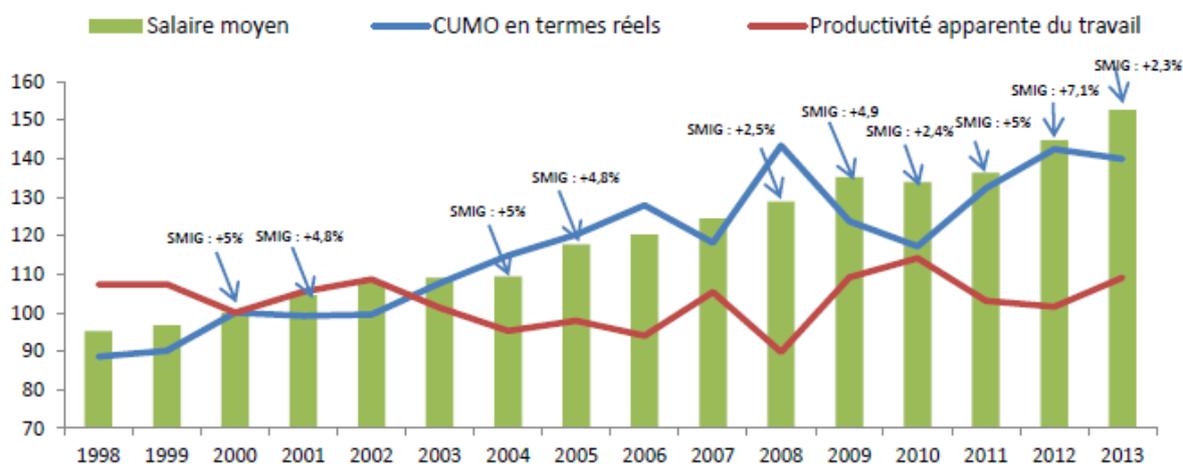


Source : Données MICIEN et HCP, calculs DEPF

Les deux courbes annoncent un profil conforme inversé. Ainsi, simultanément à une croissance importante du coût salarial unitaire de 4,2%, la part de marché a connu une

baisse de 0,7% au cours de la période 2000-2006. Inversement, l'amélioration de la part de marché de 1,8% durant la période 2007-2013 s'est accompagnée d'une décélération du rythme de croissance du coût unitaire de la main-d'oeuvre (1,3% contre 4,2% sur 2000-2006).

Graphique N° 22: Evolution du CUMO, de la productivité du travail et du salaire moyen dans le secteur manufacturier (base 100 = 2000)



Source : Données MCI et HCP, calculs DEPF

Le graphique ci-dessus démontre une baisse du rythme de croissance du coût salarial unitaire entre les deux périodes, qui est justifiée par une évolution de la productivité du travail³⁵¹ de 3,2 points, passant de -1% à 2,1%.

Cette évolution se justifie par une évolution considérable de la valeur ajoutée industrielle (6,1%) par rapport à l'augmentation de l'emploi (1,1%) sur la deuxième période.

C'est ainsi que l'analyse du coût salarial unitaire réel du secteur manufacturier marocain révèle une évolution annuelle moyenne de 2,6% sur la période 2000-2013, due à l'augmentation des frais salariaux par employé de 3,3% et l'augmentation du salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG).

Dès lors, le Maroc ne se positionne plus comme une destination *low cost*, mais comme une destination *best cost*. Il est donc possible, pour une entreprise qui s'installe au Maroc, d'y

³⁵¹ La productivité apparente du travail est définie comme la valeur ajoutée moyenne par employé.

recruter de l'encadrement et du management à des niveaux de salaire très compétitifs. De plus, des institutions de formation très adaptées, dont les cursus ont été définis par les industriels dans les secteurs automobile, textile, et aéronautique, ont vu le jour.

c. La compétitivité qualité

L'appréciation de la compétitivité ne s'explique pas seulement du prix et des coûts de production mais comprend l'innovation et la qualité, ce qui rend l'avantage qualité un déterminant de compétitivité.

Dès lors l'analyse du positionnement de l'économie marocaine à travers la compétitivité prix et la compétitivité qualité révèle une amélioration des exportations en concurrence qualitative. En effet, le changement notable dans le modèle de croissance de l'économie marocaine, en faveur des branches industrielles émergentes à forte valeur ajoutée dans le cadre des six métiers mondiaux (automobile, électrique, électronique, produits chimiques...), a permis de renforcer la contribution des produits à plus haute qualité.

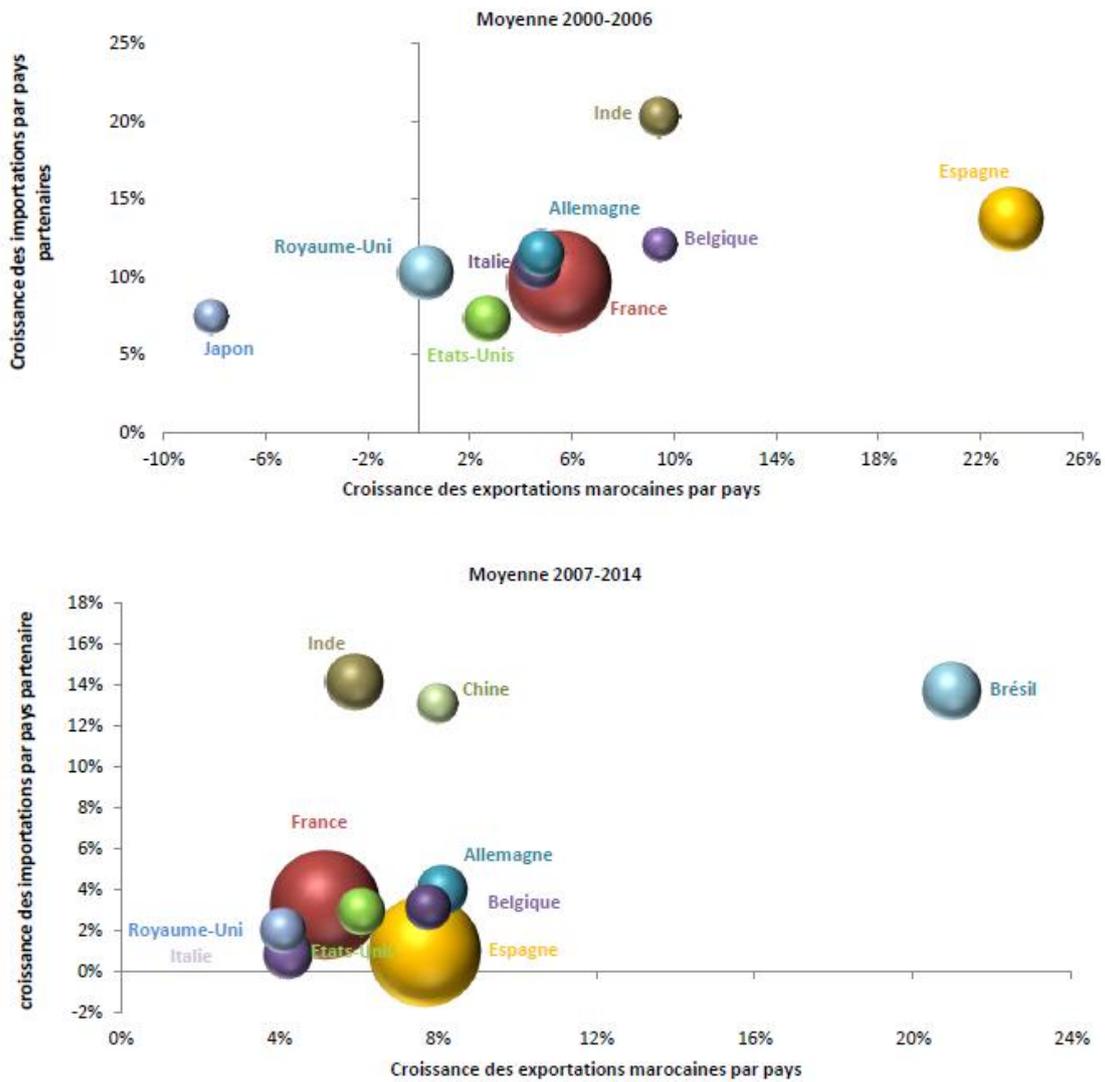
A cet effet, s'ajoute la capacité du Maroc à développer et exporter des produits dont la demande est liée en premier lieu à la qualité qu'au prix. Les facteurs liés à la spécialisation industrielle, à la politique commerciale ainsi que les facteurs tels le climat des affaires, les réglementations, l'infrastructure..., ont contribué à cette amélioration.

Ceci justifie les retombés positifs de l'amélioration progressive de l'exportation qui est un pilier d'augmentation de parts de marché du pays et bien évidemment un facteur d'attractivité pour le Maroc vis-à-vis des IDE.

3. La spécialisation géographique

Le profil des exportations marocaines par pays exprime l'effet de spécialisation géographique. Cette analyse de spécialisation géographique était menée sur la base d'un portefeuille des dix principaux pays partenaires du Maroc (représentant plus de 70% des exportations marocaines), classés selon leur poids moyen dans les exportations totales du Maroc (représenté par la taille des bulles) pour les deux périodes étudiées.

Graphique N° 23 : Profil géographique des exportations marocaines



Source : Données CHELEM, calculs DEPF

D'après le graphique l'effet de spécialisation géographique est affecté par le poids important de l'Espagne dans les exportations marocaine qui a augmenté passant de 11% à 19% entre les deux périodes étudiées, au moment où ce pays enregistre une forte baisse de sa demande en importations.

Cette analyse démontre que la spécialisation est défavorable ce qui peut être dû à :

- Une forte concentration des exportations sur certains pays malgré une légère diversification des partenaires.

- Suite aux effets de la crise financière de 2007, les principaux pays partenaires du pays ont connu baisse accentuée du rythme de croissance de leurs importations.

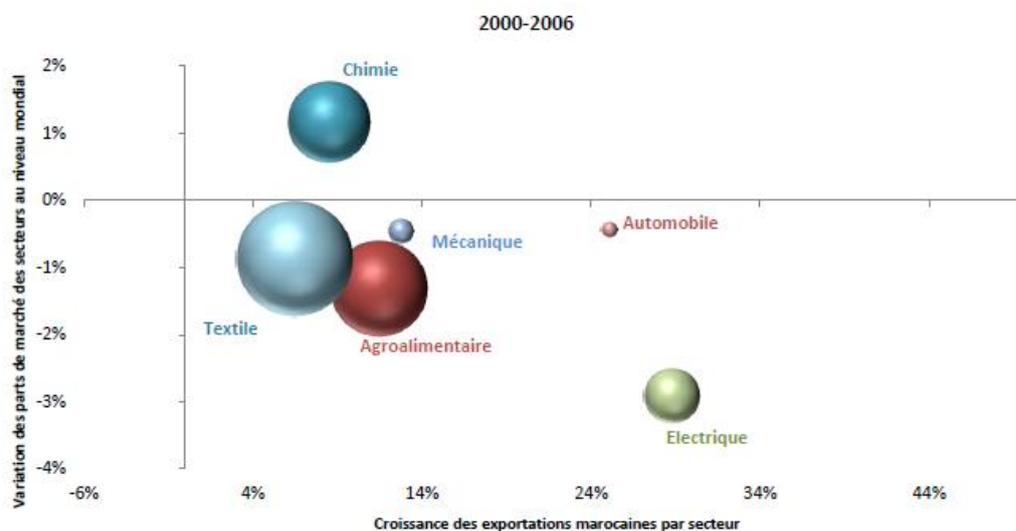
Il s'agit, principalement, des pays de l'Union européenne le cas de la France et de l'Espagne qui ont baissé leurs importations de 9,6% à 3,2% et de 13,7% à 1% respectivement entre les deux périodes.

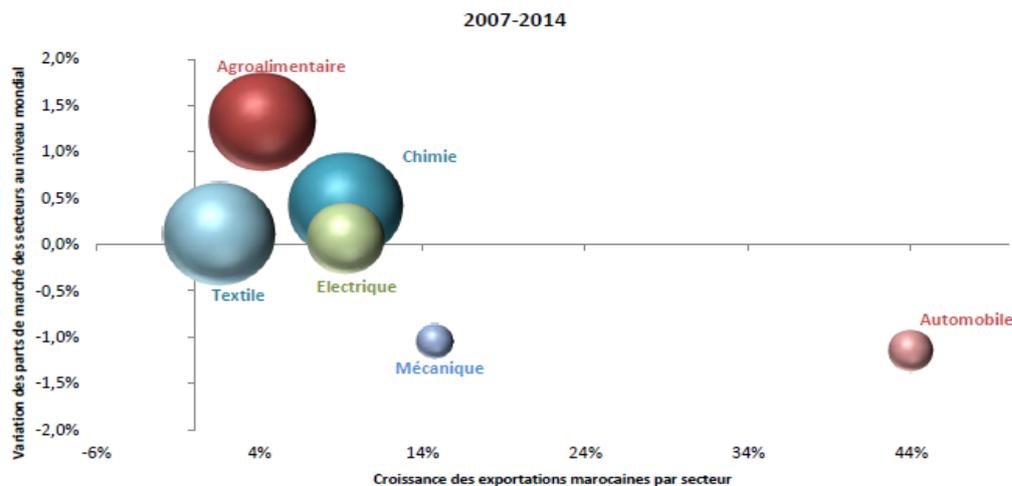
Une faible participation des exportations marocaines au volume important des importations des pays émergents notamment le Brésil (5,3%), l'Inde (5%) et la Chine (2,5%).

4. La spécialisation sectorielle et son effet sur l'IDE

La structure des exportations marocaines par secteur permet d'expliquer l'effet de spécialisation sectorielle.

Graphique N° 24 : Profil sectoriel des exportations marocaines





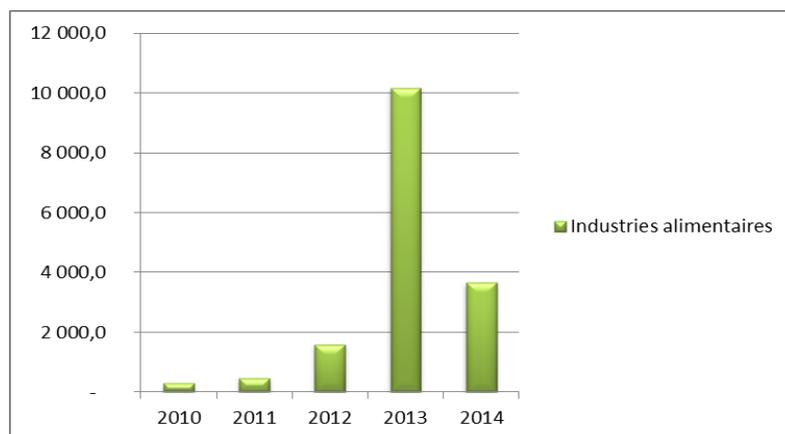
Source : Données CHELEM, calculs DEPF

L'analyse de ces graphiques permettent de conclure que:

- Les secteurs de l'agroalimentaire et du textile représentent les secteurs actifs, caractérisés par un gain de part de marché au niveau mondial et une croissance positive des exportations marocaines.

Cette croissance de l'exportation des produits agroalimentaire a favorisé un développement des recettes des IDE pour réaliser un score en 2013 avec une réalisation de plus que 10000MM MAD.

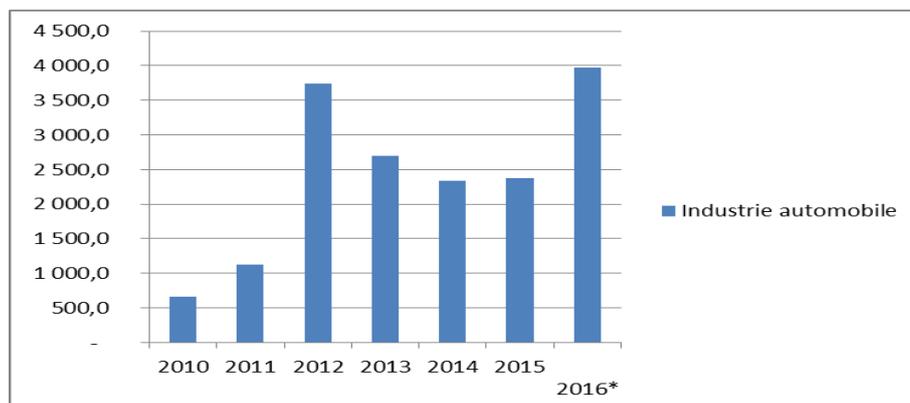
Graphique N° 25 : Evolution des recettes des IDE dans l'industrie alimentaire en millions de dirhams



Source : Office des changes.

□ Le poids des secteurs de l'électrique, de l'automobile, de la mécanique dans le total des exportations marocaines s'est renforcé, passant respectivement de 7,4% à 10,8%, de 0,5% à 3,7% et de 1,5% à 2,4% entre les deux périodes respectives.

Graphique N° 26: Evolution des recettes d'IDE dans l'industrie automobile en millions de dirhams



Source : office des changes

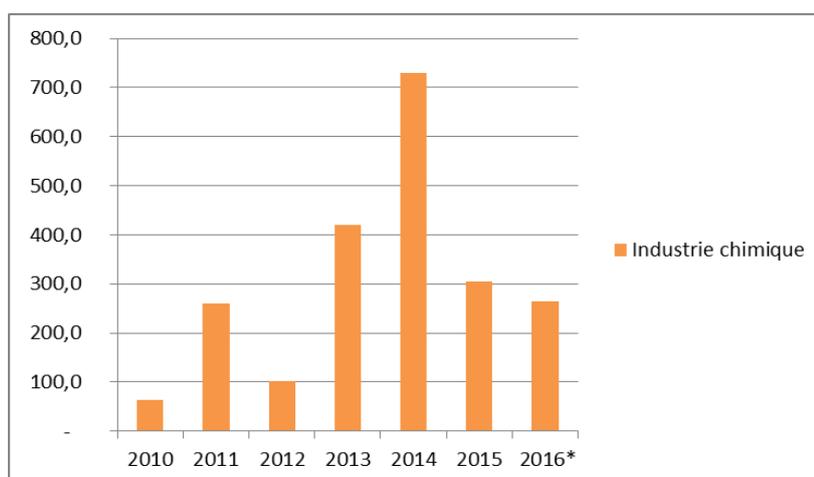
Egalement dans le cadre de l'analyse des IDE, les recettes en industrie automobile ont connu en parallèle une forte augmentation de 600% passant de 664MM MAD en 2010 à 3970 MM MAD en 2016, et dans cette année les exportations Marocaine en automobile sont classés les premiers dans la balance commerciale marocaine dépassant ainsi celles du phosphate.

Dans sa compétitivité en mécanique, le Maroc se positionne comme une référence régionale dans le domaine de l'industrie aéronautique, comme en témoigne notamment l'implantation de la multinationale de renommée internationale Bombardier qui y a investi 200 millions de dollars, pour soutenir l'essor du secteur de l'aéronautique africain. Cette action s'est concrétisé avec la finalisation à Bourget, en France, de l'accord d'implantation au Maroc du nouveau major de l'aéronautique, Figeac Aéro, géant équipementier spécialisé dans l'industrie des pièces de structures alliages légers et métaux durs, de pièces de moteurs, de trains d'atterrissage ainsi que de sous-ensemble. L'accord en question porte sur l'implantation d'une unité industrielle à Casablanca avec un coût de 25 millions d'euros.

□ La chimie demeure un secteur dynamique, avec un taux de croissance des exportations marocaines de 9,3% durant la période 2007-2014, et un poids qui s'est consolidé, passant de 16,6% à 24% entre les deux périodes.

L'industrie chimique a même témoigné de sa performance en IDE avec une forte évolution de ces recettes d'IDE et qui a franchi le seuil le plus développé en 2014 de 730 MM MAD.

Graphique N° 27 : Evolution des recettes d'IDE en Industrie chimique en millions de Dirhams



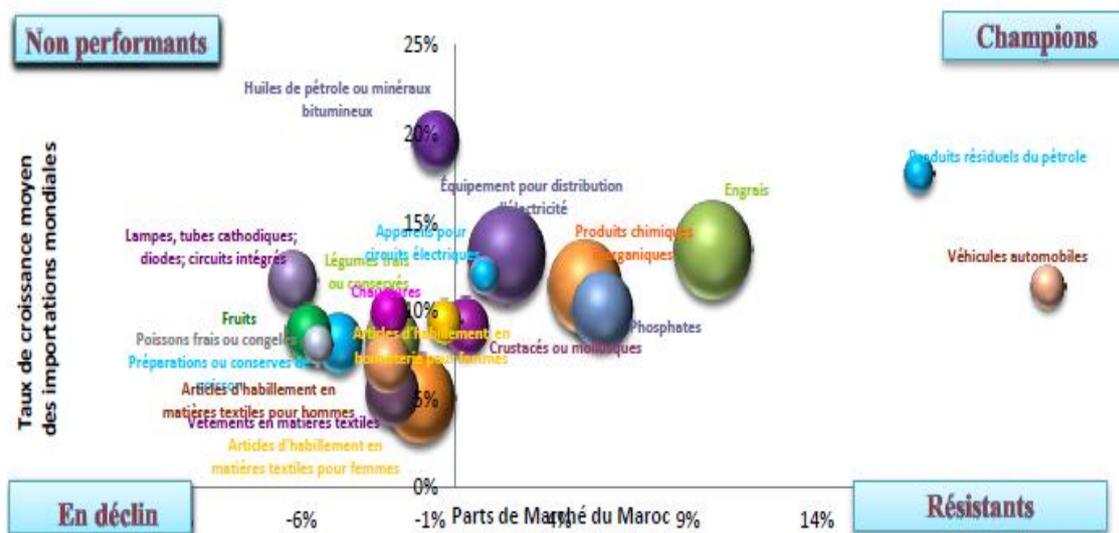
Source : office des changes

5. Effet d'adaptation : produit - marché géographique

Suite à l'ensemble des analyses ci-dessus on peut conclure que l'économie marocaine durant la période 2000-2014 a pu ajuster son offre exportable à la demande mondiale en s'orientant vers des produits dynamiques et à forte valeur ajoutée. Néanmoins, la faible diversification au niveau des marchés à l'export demeure pénalisante.

La nature des exportations marocaines sur la période 2010-2014 fait découler des produits vainqueurs qui sont des produits dynamiques caractérisés et par une forte croissance des importations mondiales et des gains de parts de marché pour le Maroc. Ces produits sont constitués de véhicules automobiles, des phosphates et engrais, des équipements pour la distribution de l'électricité et des crustacés et mollusques et ils représentent 40,2% des exportations totales en moyenne de la période 2010-2014.

Graphique N° 28 : Profil des exportations marocaines sur le marché mondial
Moyenne (2010- 2014)



Source : CNUCED, Office des Changes (Elaboration DEPF)

C'est ainsi que l'analyse de la structure des exportations marocaines par destination ainsi que l'origine des flux des IDE explique que, malgré l'ouverture croissante du Maroc sur l'économie mondiale, elle demeure concentrée sur l'Union européenne et particulièrement la France et l'Espagne. Toutefois, une légère augmentation est constatée pour les exportations vers les pays hors Union européenne, notamment les Etats Unis, le Brésil et les pays de l'Afrique Subsaharienne. Aussi une diversification des flux entrants des IDE par les pays du golf et les Etats-Unis

III. Le positionnement de l'économie marocaine vis-à-vis de la concurrence internationale en terme de compétitivité et d'attractivité territoriale

Le concept de compétitivité est de nature polysémique. De ce faite, l'objet des approches analytiques doivent être complétées par l'approche systémique de la compétitivité et de l'attractivité. Dans ce cadre, la compétitivité stricto sensu est entendue comme la capacité des entreprises à satisfaire la demande intérieure et extérieure. L'attractivité quant à elle est

entendue comme la capacité d'une économie à attirer les activités nouvelles et les facteurs de production mobiles capitaux et ressources humaines à haut potentiel.

Partout dans le monde, les décideurs suivent de près les performances industrielles des autres pays, la productivité, l'innovation, les compétences, les entrées des IDE et d'autres indicateurs de performances industrielles sont constamment comparées à des degrés divers.

Au cours de ces dernières années, de nombreuses organisations, cabinet et institutions internationale se sont attelées à l'établissement de comparaisons entre les pays et publient aujourd'hui des indicateurs de synthèse destinés à classer les différents pays du monde en fonction de divers critères tels que la compétitivité, le développement humain, la liberté économique, le coût des affaires, etc.

Les rapports de ces organisations ont permis la classification des pays en matière d'attractivité par rapport aux autres pays concurrents. D'autre part, ces rapports influencent la prise de décision de localisation des entreprises à l'intérieur et à l'extérieur des pays. «Si les territoires ont besoin des firmes multinationales, les entreprises à leur tour ont besoin des territoires»³⁵².

En effet, ce classement permet d'une part une comparaison du climat des affaires des pays et régions, soit de manière exhaustive utilisant tout un éventail d'indicateurs, soit pour certains aspects sélectifs. Ces initiatives comprennent, à titre d'exemple, un classement par un groupe d'analystes de la solvabilité du pays et l'évaluation de l'ouverture du pays au commerce (The Heritage Foundation). Et permet D'autre part une comparaison en termes d'attractivité territoriale des IDE.

A. L'attractivité du Maroc selon une approche macro-économique et méso-économique.

Plusieurs travaux portant sur l'attractivité du Maroc ont tenté d'expliquer l'attractivité territoriale du pays par rapports à ces concurrents. Ces analyses basés sur des rapports tel que la CNUCED montrent que le pays est attractive en comparaison avec les PED. Ces

³⁵² F.Hatem, 2004 : *“Investissement international et politiques d'attractivité,”* in *Economica*, Paris, 2004.

études peuvent être classées selon deux approches complémentaires³⁵³ : une approche macro-économique et une approche méso-économique.

1. L'attractivité du Maroc selon une approche macroéconomique

Cette approche définit l'attractivité du territoire par un classement des critères globaux des pays d'accueil selon un système de benchmarking. Le benchmarking³⁵⁴ des économies nationales est un instrument important pour les responsables politiques. Ainsi, les comparaisons avec des économies similaires sont de bons indicateurs pour savoir comment les pays vont faire contre leurs concurrents, alors que les comparaisons avec des économies plus développées peuvent indiquer où se diriger dans l'avenir.

Selon le Rapport mondial sur l'investissement 2016 publié par la CNUCED, le Maroc confirme sa position de base industrielle et de plate-forme africaine pour les IDE. Ainsi, il poursuivrait à servir de plate-forme de production pour l'IDE dans le continent. A ce titre, les projets d'investissement drainés l'an dernier sont destinés à l'industrie automobile, le secteur de l'immobilier.

Cette évaluation met en évidence les capacités grandissantes des entreprises marocaines dans les investissements directs intra-africains dans des secteurs aussi diversifiés que la finance, les services, les télécoms et d'autres créneaux d'industrie les six métiers mondiaux.

Au niveau régional, le rapport souligne qu'en Afrique du Nord, un regain de confiance des investisseurs a été observé avec une hausse de 9% des IDE l'an dernier, la part du lion revient au Maroc et à l'Egypte.

³⁵³ Ayachi, 2005 op cit

³⁵⁴ Lall 2001b op. cit.

2. L'attractivité du Maroc selon l'approche méso-économique

Cette approche inspirée des études d'Ohmae et Porter³⁵⁵, vise à expliquer l'attractivité territoriale à partir des fondements micro-économique de la productivité. C'est ainsi que porter souligne que la définition de ce type de compétitivité repose sur deux relations indépendantes :

- La sophistication de la concurrence avec laquelle les firmes locales et les filiales étrangères opèrent dans le pays.
- La qualité de l'environnement micro-économique des affaires.

Bien qu'une bonne application de cette stratégie favorise la construction d'un avantage compétitif pour le territoire, elle reste fortement dépendante de l'organisation des firmes pour se restructurer en districts industriels (clusters). Cette construction de compétence varie selon le niveau du développement économique des pays.

L'analyse de Porter³⁵⁶ sur les avantages comparés potentiels des pays hôtes s'inspire de sa théorie des étapes de la compétitivité. L'auteur distingue trois étapes pour développer la compétitivité d'un pays d'accueil :

- Au premier stade l'économie est tirée par les coûts des facteurs dans la mesure où les coûts de la main d'œuvre et les ressources naturelles non transformées sont les sources dominantes des avantages compétitifs et les exportations. A ce niveau, les entreprises ont un rôle limité dans la chaîne de valeur. Elles se spécialisent dans l'assemblage et l'extraction des matières premières et dépendent crucialement des technologies, des techniques et des composants importés. De ce fait, l'auteur souligne qu'à ce stade l'économie est particulièrement sensible aux chocs extérieurs, à savoir, le prix de matières premières et les fluctuations des taux de change.
- Au deuxième stade, l'économie est tirée par l'investissement car l'efficacité de la production des biens standards et dans les services deviennent les sources principales de l'avantage compétitif. Ace stade, l'économie commence non

³⁵⁵ Ohmae 1995 Porter 1993 op.cit

³⁵⁶ Porter 1993 op. cit.

seulement à produire des biens et services plus sophistiqués dépendant encore de l'étranger, mais aussi à développer sa capacité à améliorer la technologie étrangère acquise principalement par les IDE et à développer les districts industriels.

- Enfin, au troisième stade, l'économie est tirée par l'innovation et les services qui sont les sources principales de l'avantage compétitif.

Selon cette théorie, le Maroc pourrait passer sans difficulté au stade de l'économie de l'efficience au sens de Porter dans la mesure où il est classé à revenu intermédiaire avoisinant les 4000 dollars par an. L'auteur précise que le passage d'une compétitivité fondée sur la sophistication des produits. Nécessite au préalable une amélioration de la sophistication du processus de production et des gains de productivité.

Par ailleurs, pour évaluer l'attractivité des pays, l'auteur a construit l'indice de la compétitivité des affaires du WEF qu'on trouve actuellement sous le nom de l'indice global de compétitivité et qui est composé de la moyenne de deux indices composites :

- Le premier indice désigne les opérations stratégiques des firmes locales. Il prend en compte le processus productif, l'intensité de la concurrence interne, les dépenses en R&D, la capacité de recherche et d'innovation et le niveau de présence de la chaîne de valeur.
- Le deuxième indice indique le climat des affaires. Il prend en compte l'infrastructure physique et administrative, l'infrastructure technologique, les ressources humaines et les marchés de capitaux.

En effet, selon le classement du "Rapport global sur la compétitivité 2016-2017"³⁵⁷, le Maroc affiche la 70^{ème} place avec un score de 4,20 (sur une échelle de 1 à 7 et sur 138 pays), ce qui fait de lui la première économie en Afrique du Nord. Ce résultat démontre les efforts consentis par le pays en matière d'amélioration des réformes du climat des affaires par rapport aux années antérieures.

En effet, Ces dernières années, le Maroc affiche en fait une certaine stabilité. En 2012-2013, il avait gagné 3 places par rapport à l'année précédente (70^{ème} en 2012 (score 4,1, sur 144 pays). Mais en 2013-2014, il a chuté de sept places (77^{ème} en 2013 (score 4,1, sur 148

³⁵⁷ "Global Competitiveness Report 2016-2017" publication du World Economic Forum

pays) avant de regagner 5 places, une année plus tard et de rester à la 72ème pour deux ans avec un score de 4,6 (sur une échelle de 1 à 7 et sur 140 pays).

Les indices composant l'indice global de compétitivité (GIC) sont rassemblés en 12 catégories, désignées piliers de la compétitivité et en sous-indices.

les stratégies développées pour renforcer sa compétitivité, ont permis au pays de réaliser les meilleurs scores dans le troisième pilier « Environnement macroéconomique », en se situant à la 49ème place, avec un score de 5,1, le premier pilier « Institutions » (environnement institutionnel) en se plaçant au 50ème rang avec un score de 4,2, le deuxième pilier « Infrastructure », où il est 58ème avec un score de 4,3 et dans le 6ème pilier « Efficacité des marchés des produits et services » (Goods market efficiency), à la 64ème place avec un score de 4,4.

Tandis que dans les huit piliers restants, le pays a trébuché en particulier dans le 7ème pilier relatif à l'efficacité du marché du travail où il est exilé à la 134ème place avec un score de 3,6, le 5ème pilier relatif à l'enseignement supérieur et Formation où il est classé 104ème avec un score de 3,6, le pilier innovation où il occupe la 96ème place avec un score de 3,1, le 8ème pilier développement du marché financier dans le 83ème rang avec un score de 3,8, le 9ème pilier relatif à la préparation technologique où occupant le 81ème rang avec un score de 3,7, le 4ème pilier santé et enseignement primaire où il est 77ème avec un score de 5,6, et le 11ème pilier sophistication des affaires où il se place 76ème en réalisant un score de 3,8.

Le Maroc a pu occuper la première place dans le sous-indice taux de l'inflation compris dans le 3ème pilier relatif à l'environnement macroéconomique, réalisant ainsi un score de 1,6.

Ces notations ont attribué au pays la 9ème classe sur 14 pays dans la région Moyen-Orient et Afrique du Nord. Il y est devancé par les Emirats Arabes Unis, Qatar, l'Arabie Saoudite le Koweït, Bahreïn et Oman, classés respectivement 16ème, 18ème, 29ème, 38ème, 48ème et 66ème. Et il devance l'Algérie, classée 19 dans cette région, la Tunisie, le Liban, l'Égypte et le Yémen.

B. Position du Maroc dans les comparaisons internationales sur le climat des affaires

Suite à l'ensemble des réformes adopter par le Maroc pour le renforcement de sa compétitivité et sa performance économique, il est nécessaire pour le pays d'analyser son positionnement dans la concurrence internationale via une évaluation. Dans cette perspective, plusieurs initiatives sont développées pour comparer le climat des affaires entre les pays. Dans cette approche on va se baser sur trois initiatives qui sont respectées et considérées comme étant les plus complètes. Il s'agit, en l'occurrence du Rapport sur la Compétitivité mondiale publié annuellement par le Forum économique mondial, du Global Retail Development Index publié par A.T. Kearney, de l'indice de liberté économique établie par la Fondation Heritage et la de la série annuelle du Doing Business réalisée par la Banque mondiale.

1. L'Indice 2016 de liberté économique : Fondation Heritage

Selon l'Indice de liberté économique publié par la Fondation Heritage en 2017, le Maroc a pu récolter les fruits de ses efforts. Sur 178 pays étudiés, le royaume occupe la 86^{ème} place des pays les plus économiquement libres au monde, contre la 89^{ème} place en 2015.

Au niveau régional, le pays glane la 9^{ème} place de la région MENA devant la Tunisie, le Liban et l'Égypte, et continue ainsi d'intégrer son économie au sein du marché mondial.

En effet, les réformes économiques, surtout celles qui encouragent l'expansion du secteur privé, les procédures pour y faire des affaires qui sont plus rationnelles, les politiques favorisant la compétitivité et la diversification de la production et l'importance des échanges commerciaux dont la valeur cumulative des exportations et des importations est égale à 81% du PIB sont importants pour l'économie marocaine et ont contribué à son expansion à des taux encourageants ce qui favorise la séduction des investisseurs étrangers.

2. Doing business 2016 : banque mondiale

La banque mondiale a aussi témoigné des efforts consentis en termes de compétitivité et de performances économiques du Maroc et le place cependant, en 68^{ème} position dans le

classement global du Doing Business³⁵⁸, avec une notation passant de 65,82 dans le Doing Business 2016 à 67,50 dans le Doing Business 2017. Ce qui positionne le pays parmi le premier tiers des pays ayant le meilleur environnement des affaires.

Toutefois ce résultat provient des cinq récentes réformes adoptées et relatives à la simplification de la création d'entreprises ; l'enregistrement de titres fonciers; la mise en place d'un système d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs; la protection des actionnaires minoritaires et la simplification des procédures d'importation.

C. Positionnement du Maroc à l'international en terme d'attractivité

Le Maroc n'a cessé de se hisser à travers les classements de compétitivité et de performance lors de ces 5 dernières années, faisant de lui l'un des champions en Afrique et dans la zone MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord), précisément dans l'amélioration du climat des affaires favorable à l'investissement privé et l'investissement étrangers. C'est ainsi qu'une évaluation de l'attractivité territoriale du pays est indispensable pour analyser les retombés de la stratégie et des réformes entreprises par le pays pour drainer les IDE.

Cette analyse se base sur l'étude des résultats des indices des cabinets ou organisations internationales se basant sur plusieurs indicateurs. Le cas du GRDI (Global Retail Development Index) indicateur du cabinet américain A.T. Kearney, Rapport mondial sur l'investissement 2016 et l'Indice d'attractivité de l'Afrique du cabinet Ernst & Young(EY).

1. Le GRDI (Global Retail Development Index) : A.T. Kearney

Le GRDI est un indicateur proposé depuis 2001 par le cabinet américain A.T. Kearney. Son objectif est de d'explorer les perspectives de développement sur le marché du travail dans plusieurs pays au monde et les classe suivant une statistique composite qui traduit leur attractivité.

Dans ce rapport la Chine figure comme étant le marché le plus attractif au monde selon l'édition 2016 du GRDI, et les pays asiatiques occupent 4 des 5 premières places du top 30.

³⁵⁸ Banque mondiale : Global Doing Business 2017.

Tableau N° 8 : Les perspectives de développement sur le marché du travail dans certains pays de l'Asie réalisé par le cabinet américain A.T. Kearney

2016 rank	Country	Market size (25%)	Country Risk (25%)	Market Saturation (25%)	Time Pressure (25%)	ORDI score	Population (million)	ODP per capit, PPP	National Retail sales (\$ billion)
1	China	100,0	61,2	36,2	92,5	72,5	1,372	14,190	3,046
2	India	53,7	54,3	75,8	100,0	71,0	1,314	6,209	1,009
3	Malaysia	81,2	83,4	23,5	50,4	59,6	31	26,141	93
4	Kazakhstan	56,4	37,3	61,9	70,2	56,5	18	24,346	48
5	Indonesia	64,3	38,9	50,2	68,9	55,6	256	11,112	324

Source : A.T. Kearney 2016

Dans le top 30, on trouve 10 marchés d'Afrique 4 au Maghreb et 6 au sud du Sahara, qui représentent le tiers du top, cela donne des indications sur le niveau d'attractivité de cette zone géographique dans le domaine. En effet le Maroc avec sa position 14 est classé le premier marché africain le plus attractif.

Tableau N° 9 : Les perspectives de développement sur le marché du travail dans certains pays du monde dont le Maroc réalisé par le cabinet américain A.T. Kearney

14	Morocco	29.8	51.2	62.9	54.3	49.5	34	8.194	39
15	Colombia	49.0	63.6	46.5	36.9	49.0	48	13.794	91
16	Philippines	36.6	42.6	41.0	70.7	47.7	103	7.318	134
17	Dominican Republic	54.4	14.8	60.7	53.3	45.8	11	14.771	30
18	Algeria	17.6	6.0	92.0	65.2	45.2	40	14.163	42
19	Nigeria	21.3	9.1	89.5	55.4	43.8	182	6.185	125
20	Brazil	85.9	65.7	20.4	0.0	43.0	205	15.690	445
21	Cote d'Ivoire	0.9	8.2	97.6	65.3	43.0	23	3.304	13
22	Russia	93.6	26.6	6.1	40.9	41.8	144	23.744	448
23	Zambia	0.0	20.1	84.4	62.0	41.6	15	4.165	11
24	Romania	45.3	54.6	0.0	61.0	40.2	20	20.698	45
25	Paraguay	16.0	17.0	87.1	38.2	39.6	7	8.671	11
26	Tunisia	28.1	34.9	73.2	18.5	38.7	11	11.450	15
27	South Africa	54.9	67.7	9.1	15.2	36.7	55	13.197	102
28	Ghana	4.6	28.5	100.0	10.9	36.0	28	4.216	15
29	Kenya	4.5	3.1	75.5	59.2	35.6	44	3.246	26
30	Egypt	24.1	3.0	67.0	44.7	34.7	89	11.262	133

Source : A.T. Kearney 2016

Dans le graphique ci-dessous, A.T. Kearney positionne les marchés du top 30 suivant leurs niveaux d'attractivité. Le cabinet croise pour cela le risque économique et politique du

pays au potentiel du marché. Comme on le remarque sur le graphique, le Maroc est le seul pays africain positionné du côté intéressant de la diagonale (au-dessus). Il est de fait le marché le plus attractif en Afrique.

Graphique N° 29 : Les tops 30 marchés les plus attractives



Source : A.T. Kearney 2016

2. L'Indice d'attractivité de l'Afrique : le cabinet Ernst & Young(EY)

Pour la première fois, le Maroc est devenu en 2017 le pays le plus attractif en Afrique devançant l'Afrique du Sud et le Kenya selon l'édition 2017 du baromètre de l'attractivité, et ce, grâce à sa forte stabilité politique et ses progrès économiques indéniables.

L'Indice d'attractivité de l'Afrique (Africa Attractiveness Index – AAI) se présente comme un indice nouvellement établi par le cabinet Ernst & Young(EY) et mesure l'attrait relatif des investissements de 46 économies africaines sur la base d'un ensemble équilibré de critères ciblés à court terme et à long terme. Toutefois il évalue les progrès réalisés dans les domaines de la gouvernance, la diversification, les infrastructures, les opportunités d'affaires et le développement humain ainsi que la résilience probable des économies dans le contexte des pressions macroéconomiques actuelles.

Cette position du Maroc en tête de la liste fait de lui une destination privilégiée des investisseurs en quête d'opportunités d'investissement et d'affaires en Afrique. Le pays a

pu réaliser une avancée notable après la deuxième place occupée en 2016 sur ce même baromètre.

Selon le cabinet, le Maroc a également réussi à améliorer son image en tant que base d'exportation pour l'Europe, l'Afrique et le Moyen-Orient, aussi l'industrie automobile au Maroc continue de susciter l'intérêt des investisseurs, un intérêt qui s'est traduit par une importante hausse d'IDE dans ce secteur de cinq projets seulement en 2014 à 14 en 2016.

Conclusion du chapitre

La montée du Maroc en puissance se manifeste aussi bien d'un point de vue industriel, comme plateforme de production et d'export, que comme porte d'entrée au continent africain.

En effet, le Maroc à l'instar des PED a renforcé sa position en matière d'attraction des IDE, et a contribué au commerce mondial avec sa part d'exportation industrielle. En effet, le progrès de la compétitivité industrielle réalisé a été régulièrement considéré par le pays comme étant l'un des facteurs déterminants des choix publics de développement économique et d'attraction des IDE en raison de son impact direct sur la croissance et l'efficacité économique.

Plusieurs réformes économiques et commerciales ont été réalisées pour le développement de son économie et la promotion des IDE, ces réformes ont agi dans le sens d'une intégration graduelle du Maroc dans l'économie mondiale. Et ont permis de classer le Maroc en matière de compétitivité et d'attractivité des IDE souvent à la tête du peloton des pays du MENA, des pays arabes et des pays africains. Sans pour autant oublier que la confiance des investisseurs dans les perspectives d'avenir de l'économie marocaine se renforce à la faveur de la stabilité dont jouit le Maroc, y compris durant la période de turbulences qu'a connue l'Afrique du nord dans le contexte du printemps arabe.

Avant le lancement du premier plan d'émergence industrielle en 2005, la performance de la croissance du Maroc a été caractérisée par de fortes fluctuations. Ainsi, à partir de 2005, les pouvoirs publics ont élaboré deux stratégies successives de développement du secteur industriel : le plan Emergence, le Plan National d'Emergence Industrielle qui est conforté par le plan d'accélération industrielle afin de lui permettre de s'intégrer et monter progressivement dans la chaîne de valeur internationale et développer sa capacité d'attraction des IDE en se basant sur le développement de nouveaux métiers à plus forte valeur ajoutée.

L'analyse de ce bilan de compétitivité et d'attractivité permet de faire ressortir que ces évolutions ont été le résultat des stratégies sectorielles adoptées par le pays ainsi que les grandes réformes engagées. En outre, l'émergence de nouvelles spécialisations à forte

valeur ajoutée, notamment dans l'industrie, a favorisé la modernisation de la base productive nationale, comme en témoignent la contribution soutenue des activités manufacturières aux exportations et à l'emploi qualifié, à l'entrée des IDE et au renforcement continu de la position extérieure du Maroc.

Chapitre 4 : Appréciation de l'attractivité du Maroc

Introduction

Le Maroc offre des avantages comparatifs pertinents pour l'attractivité des IDE à savoir : une main-d'œuvre qualifiée, abondante et à bon marché, un climat d'affaire incitatif grâce à la simplicité des procédures administrative, à une législation favorable et aussi à une assistance personnalisée en faveur des opérateurs privés, des infrastructures fonctionnelles en amélioration constante et un accès facilité aux débouchés étrangers.

Ces atouts ont permis un développement d'un secteur industriel compétitif qui s'est étendu au six métiers mondiaux, dont la majorité de ces productions est réexportée dans des conditions de compétitivité avantageuses principalement vers le marché de l'UE.

L'objectif de ce chapitre est de procéder à une étude économétrique par l'approche du modèle VAR cointegré de la relation entre les IDE et les variables explicatives : le taux d'inflation, le taux de change, le commerce en %PIB et le PIB.

Théoriquement il existe plusieurs variables pour expliquer les IDE. De plus, dans de nombreuses études qui ont été réalisées, aucun consensus n'existe dans le sens où il n'y a aucun ensemble de variables explicatives largement admises pouvant être considérées comme étant les « vraies » déterminants des IDE. Ce manque de consensus est attribué aux grandes différences dans les perspectives, les méthodologies, le choix de l'échantillon et les outils analytique. Parallèlement lors du choix de ces variables, nous avons rencontré plusieurs difficultés dans le choix de nos variables. La première difficulté concerne la disponibilité des données. En effet, plusieurs variables, notamment de nature institutionnelle ne peuvent pas être exploitées, soit parce qu'elles ne sont pas publiées par les sources statistiques tunisiennes ou par celles de la Banque Mondiale ou d'autres, soit elles existent mais seulement sur quelques années très séparées.

Section 1 : les composants de l'attractivité territoriale au Maroc et Présentation du modèle VAR

I. L'Analyse des composantes d'attractivité du Maroc

Selon Michalet³⁵⁹, les FMN s'implantent à l'étranger, soit à travers une stratégie horizontale à la recherche d'un marché potentiel protégé par des barrières douanières, soit à travers une stratégie verticale pour bénéficier des coûts de production compétitifs, ou pour accéder aux ressources naturelles. Au Maroc les deux stratégies interfèrent dans la mesure où les FMN bénéficient du marché et des coûts de production.

Pour s'implanter, les entreprises étrangères exigent la protection, la stabilité du système économique et politique, un marché potentiel, un capital humain adapté aux exigences, des conditions d'infrastructure satisfaisante (transport, services liées à l'exportation...) et in cadre réglementaire légal. Dans ce contexte, le choix de la localisation ne conduit pas à un modèle d'arbitrage entre un ensemble de pays. Ils semblent plutôt que les investisseurs étrangers établissent une Short-list de pays considérés comme les plus attractifs à partir d'un ensemble de critères.

Nous essaierons dans cette section de classer les critères comme des références pour les éléments indispensables à l'attractivité de Maroc. Ensuite nous tenterons de cerner les conditions que le Maroc peut offrir aux investisseurs étrangers et celles qu'il ne peut pas offrir. En outre, nous tenterons de voir comment elle se positionne par rapport à ces critères : les préalables du cadre légal et institutionnel, les préalables économiques et sociaux et les politiques de promotions.

Ces politiques de promotions sont prises en considération dans la mesure où la promotion des IDE relève de l'art du marketing et les représentations psychologiques jouent un rôle important dans le processus décisionnel³⁶⁰.

Afin d'évaluer les conditions que le Maroc doit remplir pour être attractif, nous allons développer d'abord un tableau sommaire constituant l'ensemble des facteurs.

³⁵⁹ Michalet C.A. 1999a : op. cit.

³⁶⁰ Abbate 2002

Tableau n°10 : les facteurs d'attractivité territoriale

Les préalables du cadre légal et institutionnel	Les préalables économiques et sociaux	Les politiques de promotions : le rôle de l'agence de promotion d'investissement
La stabilité politique Le cadre légal et réglementaire L'efficacité de l'administration Les réformes de la législation et de la réglementation des activités économiques La mise en place du programme de privatisation	La stabilité macro-économique La taille du marché domestique L'infrastructure Le capital humain l'importance du tissu industriel local	La construction de l'image du pays d'accueil Les services fournis aux investisseurs étrangers Le ciblage des investisseurs

A. Les préalables du cadre légal et institutionnel

Les conditions qu'un Etat doit remplir pour intégrer la short-list est un ensemble de facteurs devant être réunies simultanément, du fait de leur interdépendance. Dès lors, le cadre juridique et institutionnel, la stabilité politique et l'existence d'un Etat de droit représentent les véritables facteurs d'attraction des IDE.

1. La stabilité politique

Le Maroc bénéficie d'une bonne appréciation positive des institutions financières et des agences de notation (Standard & Poor's...) qui lui ont attribué de bon classement en terme de stabilité politique.

Au moment où la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du nord continue de faire les frais de l'instabilité politique et institutionnelle, le Maroc poursuit sereinement ses efforts en vue d'attirer davantage d'investisseurs internationaux, y compris les grandes marques des constructeurs automobiles, mettant en avant la proximité du pays à l'Europe comme avantage comparatif décisif.

Le cadre de stabilité unique au Maroc offre un environnement propice pour les investissements comme en témoigne la hausse continue des flux des investissements étrangers directs, notant que ces investissements ont augmenté de plus de 11% depuis 2010

Cette distinction du pays confirme le capital de confiance dont il jouit auprès de la communauté financière internationale, ce qui n'a pas manqué de rejaillir positivement sur les conditions d'accès de l'Etat et des entreprises locales aux marchés internationaux et sa capacité à attirer des IDE stables.

2. Le cadre légal et réglementaire

La convergence actuelle de la législation du Maroc vers des standards internationaux concernant les IDE représente l'un des éléments les plus importants pour éliminer les obstacles liés aux flux entrants des IDE. D'après la stratégie de performance industrielle, l'environnement incitatif du pays est très compétitif par rapport à d'autres pays concurrents. De nombreuses garanties sont offertes aux investisseurs étrangers tel que :

- Les nombreux accords bilatéraux de protection de l'investissement et les accords de non double imposition que le Maroc a signé avec les partenaires les plus importants.
- La protection du droit de propriété industrielle.

3. L'efficacité de l'administration

Bien que la mise en place d'un guichet unique repose sur des principes de simplifications et d'efficacité des procédures administratives, durant ces dernières années, d'importants progrès ont été réalisés visant à réduire les obstacles administratifs, à faciliter des procédures du commerce extérieur et celles des transactions commerciales et l'amélioration du climat des affaires base essentielle afin d'attirer les investissements étrangers, assurer la croissance économique et promouvoir l'emploi.

4. L'efficacité de la législation et de la réglementation des activités économiques

Dans le cadre de la législation, un ensemble de dispositifs visant à renforcer la concurrence et la transparence a été mis en place qui comprend:

- La simplification des procédures administratives aux entreprises
- Le renforcement du système de droit des affaires (loi sur la concurrence et la liberté des prix, la loi sur les groupements d'intérêts économiques, la loi sur la propriété industrielle et intellectuelle...)
- L'amélioration de la transparence réglementaire
- Le développement et modernisation des marchés financiers
- La création du Comité National de l'Environnement des Affaires
- La création de l'Instance Centrale de la Prévention de la Corruption
- La création de l'Office Marocain de la Propriété Intellectuelle et Commerciale
- La promotion de la charte relative à la Responsabilité sociale des entreprises

5. La mise en place du programme de privatisation

La réalisation d'un programme massif de privatisation est un signe de la volonté du pays de favoriser le développement de l'économie de marché et par conséquent d'une attitude favorable aux IDE. Au Maroc, le mouvement de privatisation a commencé en 1989, sept ans après le lancement du PAS (programme d'ajustement structurel 1983).

Depuis 1993, la privatisation a commencé à gagner du terrain. En effet pendant la période 1998-2014, le montant des recettes de la privatisation est de 113MM DH.

B. Les préalables économiques et sociaux.

La crédibilité du pays ne dépend pas seulement du cadre légal et institutionnel, mais aussi des caractéristiques de nature économique et sociale qui sont prises en compte dans les décisions des investisseurs étrangers. Parmi ces préalables on peut distinguer en premier lieu la stabilité macro-économique, la taille du marché, la qualité des infrastructures moderne, les services liés à l'exportation, le capital humain et la performance d'un tissu industriel bien développé.

1. La stabilité macro-économique

Sa croissance et ses performances macro-économiques classent le Maroc parmi les pays les plus compétitifs. Entre 2008 et 2015³⁶¹, l'économie marocaine a pu maintenir un rythme de croissance annuelle moyenne, en volume, de l'ordre de 4,2%. Cette croissance représente une progression de la valeur ajoutée agricole de 8,4% en moyenne par an au cours de cette période pour représenter en moyenne 13% de la valeur ajoutée totale. La performance économique observée durant ces dernières années, est, également, imputable à la consolidation des activités non agricoles qui ont évolué de 3,4% en moyenne par an, grâce à l'émergence de nouvelles spécialisations à forte valeur ajoutée, notamment, dans l'industrie, laquelle a favorisé la modernisation de la base productive nationale, comme en témoigne la contribution soutenue des activités manufacturières aux exportations nationales.

Dès lors, outre sa stabilité politique et sociale, un taux d'inflation maîtrisé et une croissance du PIB satisfaisante constituent des atouts pour attirer les IDE au pays. Cette hypothèse sera vérifiée par notre estimation économétrique montrant que ces deux coefficients sont significatifs.

2. La taille du Marché

Presque toutes les études menées se rejoignent pour conclure que les FMN accordent une grande importance à la taille du marché dans lesquelles elles s'implantent et à son dynamisme. En outre, l'étude de Ernst and Young sur un échantillon de 1000FMN concernant les motivations des décisions d'IDE, montre que 94% des FMN se localisent à l'étranger à la recherche d'un large marché potentiel.

La position géostratégique du Maroc aux portes de l'Union européenne constitue un atout non négligeable. Par ailleurs, le Maroc a signé des accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux avec plus de 55 pays, dont les États-Unis, ce qui donne aux entreprises installées au Maroc accès à 1,3 milliard de consommateurs.

³⁶¹ Synthèse de l'édition 2017 du Rapport Economique et Financier (REF 2017)

3. Une infrastructure aux standards internationaux

Le Maroc se présente comme étant le 1^{er} en Afrique en matière de qualité des infrastructures selon Global Competitiveness Index - WEF 2016-2017.

De plus, le pays a consenti des efforts considérables pour investir dans les infrastructures et les grands projets structurants visant à élever ses infrastructures aux standards internationaux tel que :

- le port Tanger Méditerranée ;
- un réseau autoroutier développé et permettant de relier les principales villes marocaines de plus de 400 000 habitants et ayant pour objectif d'atteindre 3000 km à l'horizon 2030 ;
- Un vaste réseau national de Zones d'Activités Economiques (Plateformes Industrielles Intégrées, zones franches, agropoles, clusters...);
- Une infrastructure télécommunications aux normes internationales

4. Le capital Humain

A l'ère de la mondialisation, l'existence d'une main-d'œuvre qualifiée est plus importante pour les FMN que le taux des salaires. Cette priorité s'explique d'une part par le fait que les FMN utilisent des technologies sophistiquées exigeant une MDO capable de les utiliser et de les réparer. D'une autre part, la dimension cognitive permet à la firme d'élargir sa gamme de production vers des biens et services à fort contenu technologique. Le Maroc est peuplé de plus de 33 millions d'habitants, dont 64 % ont moins de 34 ans, une population active de 12 millions d'habitant et fort d'une élite en croissance rapide (formée aux meilleures universités et écoles d'ingénieurs). Le Maroc dispose aussi d'un bon capital humain capable de travailler dans plusieurs langues et constitue une garantie pour les entreprises d'avoir des équipes qualifiées et disponibles. Egalement dans ces visions le pays prévoit la formation de 25 000 ingénieurs par an d'ici 2020, et dispose de 200 établissements d'enseignement supérieur privé et 119 établissements universitaires publics qui font ressortir 90 000 diplômés des universités par an, aussi 332 établissements de formation professionnelle.

Toutefois, et malgré ces avancées importantes sur le plan quantitatif, le système éducatif marocain continue d'enregistrer un retard considérable en termes de performance qualitative. Pour y remédier, la qualité et l'efficacité du système de l'éducation et de la formation professionnelle sont au cœur des objectifs de la nouvelle vision stratégique de la réforme éducative 2015-2030.

5. Un tissu industriel performant et bien développé à travers les stratégies sectorielles

Le développement du tissu industriel local constitue un critère de grande importance dans la décision des investisseurs étrangers. Par conséquent, les firmes domestiques doivent être capables d'approvisionner les entreprises étrangères par des biens et services à des prix compétitifs tout en respectant les critères de qualité et les délais de livraison.

Une série de plans sectoriels, était adopté afin d'assurer une croissance économique forte, durable et créatrice de richesses, par le gouvernement. Cette dynamique de développement se distingue par une approche novatrice de partenariat public privé prônant une participation accrue et concertée du secteur privé dans l'élaboration des stratégies et politiques sectorielles et le financement des projets, permettant de recentrer le rôle de l'Etat sur ses prérogatives de régulation.

Ces stratégies s'inscrivent dans une double logique de modernisation de secteurs traditionnels à l'instar de l'agriculture, de la pêche et des mines, et de développement de secteurs innovants tels que l'industrie automobile, l'aéronautique et les services à forte valeur ajoutée, où le Maroc offre de véritables avantages compétitifs.

En termes de stratégies sectorielles, le plan d'accélération industrielle 2014-2020, se résume en trois volets : l'emploi, la compétitivité et l'export. Il a pour objectif d'une part la création de 500 000 emplois dans l'industrie, dont 250 000 tirés par les investissements directs étrangers. D'autres part, faire passer la part de l'industrie à 23 % du PIB. Cet objectif a déjà été atteint.

Aussi le plan s'accompagne de mesures de soutien à savoir la mise à disposition de 1 000 hectares de foncier au bénéfice des entreprises qui souhaitent s'installer, de même qu'un fonds industriel doté de 20 milliards de dirhams et la constitution d'écosystèmes.

C. Les politiques de promotion

Les préalables au cadre légal, institutionnel, économique et social constituent des conditions nécessaires mais non suffisante pour l'attractivité des IDE, en raison de la concurrence exacerbée entre les pays d'accueil. Ainsi, les politiques de promotion, à travers les agences de promotion, peuvent compléter ces deux mesures. En effet, la création de certaine agence de promotion telle que l'AMDI qui a pour objectif la promotion des investissements étrangers et l'apport du soutien aux investisseurs étrangers au Maroc. Avec ses nombreux bureaux à l'étranger, l'agence forme un réseau d'information de conseil et de soutien au service des investisseurs étrangers.

1. La construction de l'image du territoire Marocain

Le rôle de l'agence est de faire connaître à l'étranger, auprès de la communauté internationale des affaires, les changements concernant la nouvelle attitude des autorités locales vis-à-vis des investissements étrangers. Précisément, il s'agit de réformes du cadre législatif et réglementaire, de la panoplie des avantages financiers liés aux régimes spéciaux, des avantages sectoriels et géographiques du pays.

L'image positive du Maroc comme marché porteur et Hub Eurafricain est une image positive

2. Les services fournis aux investisseurs étrangers

L'AMDI doit renseigner les investisseurs étrangers sur les opportunités d'investissement au Maroc. Dans ce cadre, toutes les informations utiles sur l'économie marocaine, ses ressources humaines, son infrastructure, les incitations à l'investissement, sont présentées dans une abondante documentation en différentes langues. L'agence doit également aider les investisseurs dans leurs recherches de terrains industriels ou de bureaux, dans l'obtention des autorisations de permis relevant des services de l'administration, et les mettre en contact avec les partenaires locaux à travers les formes et les événements ciblés.

3. Le ciblage des investisseurs

En dehors de la construction de l'image et des services fournis aux investisseurs étrangers, une opération de ciblage doit viser les investisseurs étrangers dont le champ d'activités correspond aux avantages de localisation offerts par certains sites sur le territoire national. Cette stratégie n'est pas seulement complexe, mais demande de l'intelligence économique et nécessite un travail de préparation très minutieux afin de convaincre les investisseurs étrangers.

II. Généralités

Le modèle VAR est un outil économétrique particulièrement utilisé pour mesurer et utiliser en simulation l'ensemble des liaisons dynamiques à l'intérieur d'un groupe de variables données. Toutes les variables sont initialement considérées comme étant potentiellement endogènes. En règle générale de la modélisation VAR consiste en un vecteur de variables stationnaires et chaque variable est donc expliquée par le passé de l'ensemble des variables et par son propre passé.

La forme standard de ce type de modélisation est la suivante :

- ✓ Les variables à modéliser sont toutes stationnaires ;
- ✓ Les variables à modéliser sont toutes potentiellement endogènes ;
- ✓ Le nombre de décalages associés à chaque variable dans chaque équation est identique.

La modélisation VAR présente plusieurs avantages. Tout d'abord, l'intérêt d'un modèle VAR par rapport à un modèle macro-économétrique classique est avant tout sa simplicité ; il s'agit en effet d'estimer un système de faible dimension.

Deuxièmement, la mise en place et l'utilisation d'un modèle VAR nécessite relativement peu de contrainte ; les simulations qui en résultent sont donc faites compte tenu d'un nombre limité d'hypothèses économiques.

Enfin, la dynamique des modèles VAR permet d'analyser les effets de la politique économique, cela au travers des simulations de chocs structurels, en l'occurrence de chocs issus de décisions politiques économiques indépendantes entre elles et de l'environnement.

A. Forme générale et hypothèses

La généralisation de la représentation du modèle VAR à k variable et p décalages note VARk(p) s'écrit comme suit :

$$Y_t = A_0 + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_p Y_{t-p} + V_t$$

Avec:

$$Y_t = \begin{bmatrix} y_{1,t} \\ y_{2,t} \\ \vdots \\ y_{k,t} \end{bmatrix}; A_p = \begin{bmatrix} \alpha_{11,p} & \alpha_{12,p} & \dots & \alpha_{1k,p} \\ \alpha_{21,p} & \alpha_{22,p} & \dots & \alpha_{2k,p} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ \alpha_{k1,p} & \alpha_{k2,p} & \dots & \alpha_{kk,p} \end{bmatrix}; A_0 = \begin{bmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \vdots \\ \alpha_k \end{bmatrix}; E_t = \begin{bmatrix} \varepsilon_{1,t} \\ \varepsilon_{2,t} \\ \vdots \\ \varepsilon_{k,t} \end{bmatrix}$$

Le vecteur Y_t comprend K variables stationnaires, le vecteur A_0 et la matrice A_p regroupent les paramètres à estimer du modèle.

Ce système initial dit structurel peut s'écrire sous forme matricielle par :

$$B Y_t = a_0 + \sum A Y_{t-i} + V_t$$

Avec : $\Sigma A \Sigma (V_t + V_t)$ La matrice des variances covariances des erreurs de dimension (k, k). cette matrice est en principe inconnue.

Cette représentation peut s'écrire à l'aide de l'opérateur retard.

$$(I - A_1 D - A_2 D^2 - \dots - A_p D^p) Y_t = A_0 + V_t$$

$$\text{Ou encore } A(D) Y_t = A_0 + V_t$$

B. Conditions de stationnarité

Un modèle VAR est stationnaire s'il satisfait les trois conditions classiques :

- $E(Y_t) = \mu$
- $\text{Var}(Y_t) < \infty$
- $\text{Cov}(Y_t, Y_{t+k}) = E(Y_t - \mu)(Y_{t+k} - \mu) = \gamma_k$ quelque soit t

Pour $k=0$, on a la matrice de la variance-covariances de la série.

Sur la diagonale de cette matrice, se trouve la variance de chaque série et sur les éléments hors diagonaux, les covariances entre deux séries. Le processus VAR_p est stationnaire si le polynôme définit à partir du déterminant :

$\det(\mathbf{I} - \mathbf{A}_1 Z - \mathbf{A}_2 Z^2 - \dots - \mathbf{A}_p Z^p) = 0$ a ses racines à l'extérieur du cercle unité du plan complexe, c'est-à-dire que les valeurs propres de cette matrice sont toutes plus petites que leur valeur absolue.

C. Méthode d'analyse

Elle est menée à travers trois étapes :

❖ Spécification et estimation des paramètres du modèle :

Dans le cas d'un modèle VAR, chacune des équations peut être estimée par la MCO indépendamment les unes des autres (ou par la méthode du maximum de vraisemblance). Les coefficients du VAR ne peuvent être estimés qu'à partir des séries stationnaires. Ainsi après l'étude des caractéristiques des chroniques, soit les séries sont stationnalisées, soit une composante tendancielle est ajoutée à la spécification.

Aussi, la détermination du retard optimal se fait par l'étude des critères d'informations. La procédure de sélection de l'ordre de la représentation consiste à estimer tous les modèles VAR pour un ordre allant de 0 à h (h étant le retard maximum) admissible par la théorie économique ou par les données disponibles.

❖ **Validation du modèle :**

Dans cette étape on cherche à vérifier la validité notre modèle en utilisant les différents tests sur les résidus du modèle estimé :(les résidus sont-ils des bruits blancs ?),tests de normalité(Jarques Berra ,Skewness et kurtosis),test d'autocorrélation des erreurs (Breush-Godfroy),test d'hétéroscédasticité de White. La réalisation de ces différents tests est impérative après l'estimation brute du modèle dans la mesure où elle nous informe de la qualité de l'estimation ainsi que du respect ou non des hypothèses ainsi que du respect ou non des hypothèses du modèle VAR.

❖ **Interprétation des résultats**

Cette étape se base sur l'analyse des chocs, la décomposition de la variance et l'analyse de la causalité ;

D. Test de non stationnarité

La plupart des séries économiques sont non stationnaires, c'est -à- dire que le processus qui les décrit ne vérifie pas au moins une des conditions de la définition d'un processus stationnaire du second ordre, donnée par :

- $E(Y_t) = m$ indépendant du temps
- $V(Y_t) = \gamma(0) < \infty$, $\gamma(0)$ indépendant du temps
- $Cov(Y_t, Y_{t-h}) = \gamma(h)$ ne dépend pas de t

Ceci nous conduit à définir deux types de non stationnarité selon que c'est plutôt la condition portant sur le moment d'ordre 1 qui n'est pas vérifiée (non stationnarité déterministe) ou les conditions portant sur les moments du second ordre qui ne sont pas vérifiées (non stationnarité Stochastique).

III. Présentation des variables et étude de leur stationnarité

A. Présentation des variables et leur évolution (1980-2014)

1. Présentation des variables

La variable à expliquer ou dépendante : IDE en % PIB

Les variables explicatives ou indépendantes :

- **Le taux de croissance du PIB** : cette variable permet de prédire la taille future du marché du pays d'accueil. C'est l'un des principaux déterminants des IDE. Un taux de croissance élevé signifie une productivité globale élevée qui pourrait à son tour inciter d'autres types des IDE. Cette variable a généralement un effet bénéfique sur les IDE.
- **Le taux de change réel** : le taux de change réel est inclus dans notre modèle en raison de son importante relation entre la politique économique du pays et sa compétitivité internationale. Il était préférable d'utiliser des mesures plus directes pour les coûts, comme les coûts unitaires du travail. Cependant ils ne sont pas disponibles pour le cas du Maroc.
- **Taux d'inflation** : la variable agit en tant que variable proxy pour le niveau de stabilité économique. Dans la mesure où les investisseurs étrangers préfèrent investir dans des économies stables, l'inflation reflète le degré d'incertitude d'une économie. Il est donc raisonnable de prévoir un coefficient de signe négatif pour cette variable.
- **Commerce en pourcentage de PIB** : le commerce en pourcentage du PIB est la valeur totale des exportations de biens et services additionnée à la valeur totale des importations de biens et services, en pourcentage du PIB. C'est un indicateur très utile pour observer l'ouverture d'une économie par rapport à l'étranger. Plus ce pourcentage est élevé, plus l'économie de ce pays est ouverte.

2. Les données

Les séries utilisées dans cette étude sont annuelles (Cf. Annexe 1), pour la plupart en pourcentage du PIB, afin de mieux mettre en évidence leurs variations et leur corrélations, et couvrent la période 1980-2014 (observations), quant à la croissance économique elle est mesurée par la croissance du PIB exprimé en volume (à prix constants).

Les principales sources de nos données statistiques sont les suivantes :

3. Rapports annuels de la banque centrale du Maroc, Bank Al Maghreb pour la période 2000-2015 ;

4. Tableaux de bord des finances publiques, DEPF, ministère de l'économie et des finances, février 2015 ;
5. Tableau de bord des principaux indicateurs économiques, financiers et sociaux, DEPF, ministère de l'économie et des finances, Avril 2015.

B. Évolution des séries étudiées exprimées en pourcentage 1981-2014

1. Statistiques descriptives

Les résultats de la statistique descriptive sur EViews sont donnés dans le tableau suivant :

Tableau N° 10 : Évolution des séries étudiées exprimées en pourcentage 1981-2014

	TC	TAUX_D_I NFLATION —	PIB_	IDEPIB	COMMERC E__PIB
Mean	8.721471	3.940294	4.256145	1.302941	62.18706
Median	8.670000	2.900000	4.000000	0.650000	59.45000
Maximum	11.30000	12.58000	12.37288	4.600000	85.67000
Minimum	5.170000	0.440000	-5.405448	0.000000	48.66000
Std. Dev.	1.194016	3.329286	4.064013	1.316212	11.56766
Skewness	-0.517376	1.180039	-0.121165	0.860600	0.777180
Kurtosis	4.796529	3.667968	2.850943	2.513449	2.269663
Jarque-Bera	6.089155	8.522873	0.114668	4.532288	4.178351
Probability	0.047616	0.014102	0.944279	0.103711	0.123789
Sum	296.5300	133.9700	144.7089	44.30000	2114.360
Sum Sq. Dev.	47.04723	365.7769	545.0346	57.16971	4415.754
Observations	34	34	34	34	34

Source : Elaboration personnelle

2. La matrice de corrélation

Pour connaître les variables explicatives qui sont colinéaires, on peut construire le tableau suivant de corrélations.

La matrice de corrélation donnée par le logiciel EVIEWS est la suivante :

Tableau N° 11 : matrice de corrélation

View Proc Object Print Name Freeze Sample Sheet Stats Spec							
Correlation Matrix							
	TC	TAUX D IN...	PIB	IDEPIB	COMMER...		
TC	1.000000	-0.525622	0.020050	-0.091939	-0.109197		
TAUX D IN...	-0.525622	1.000000	-0.100330	-0.392296	-0.393457		
PIB	0.020050	-0.100330	1.000000	-0.046300	0.066808		
IDEPIB	-0.091939	-0.392296	-0.046300	1.000000	0.703724		
COMMER...	-0.109197	-0.393457	0.066808	0.703724	1.000000		

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

3. Matrice des covariances

Tableau N° 12 : matrice des covariances

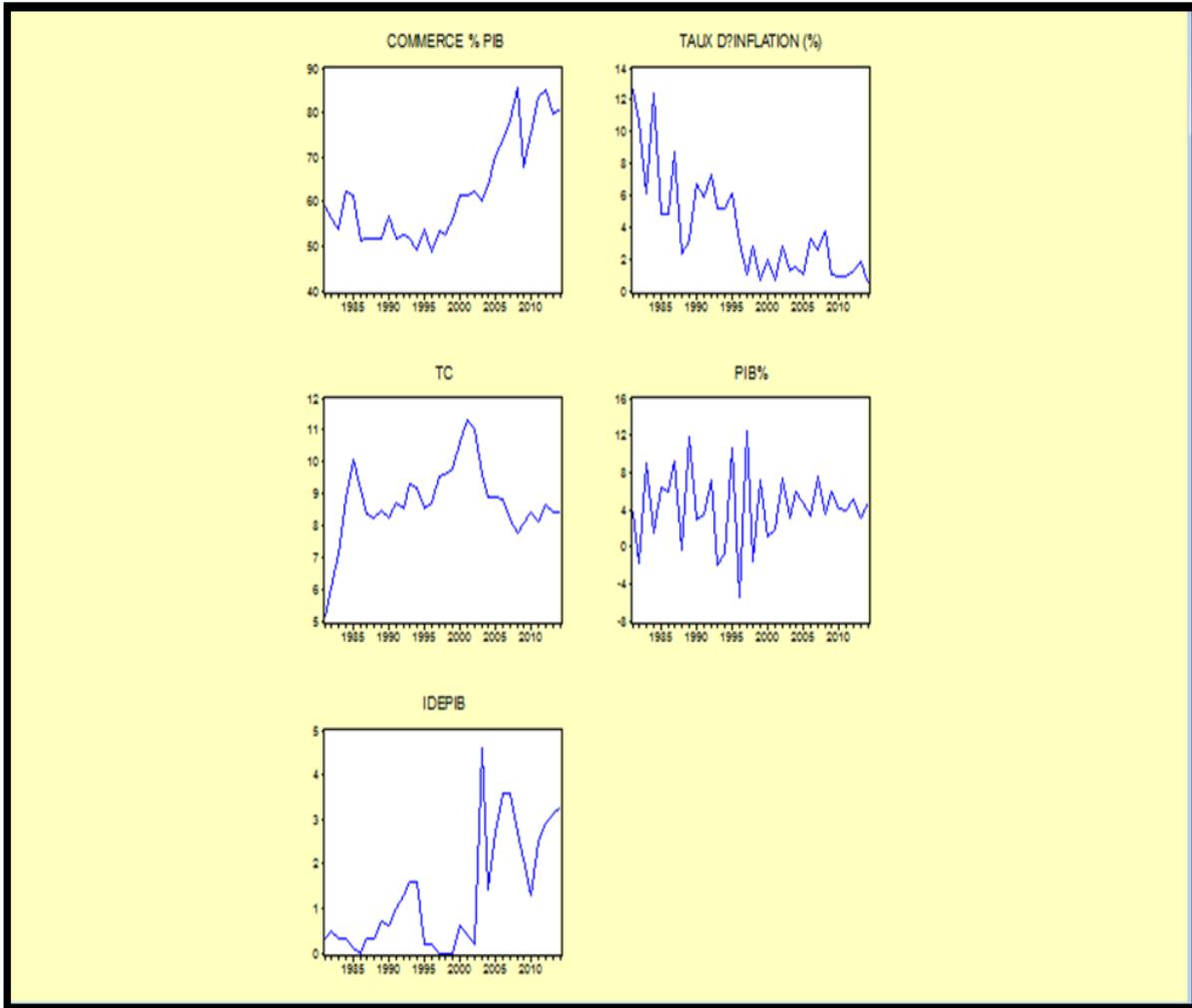
	M	IPC	IDE	FBCF	ENB	CM	TCH	X	PIBH
M	41.49993	-7.128141	5.16E+09	5.17E+10	12.10479	-3.322084	2.149970	28.44759	1981.815
IPC	-7.128141	11.95468	-1.48E+09	-1.77E+10	-9.538812	4.889840	-2.517577	-11.90697	-838.1902
IDE	5.16E+09	-1.48E+09	9.20E+17	7.36E+18	2.26E+09	-2.20E+08	1.69E+08	3.98E+09	3.01E+11
FBCF	5.17E+10	-1.77E+10	7.36E+18	7.86E+19	2.38E+10	-1.03E+10	2.42E+09	3.96E+10	3.15E+12
ENB	12.10479	-9.538812	2.26E+09	2.38E+10	13.63955	-2.112126	2.586191	13.68267	1071.408
CM	-3.322084	4.889840	-2.20E+08	-1.03E+10	-2.112126	19.62437	-0.838462	-3.408255	-432.5995
TCH	2.149970	-2.517577	1.69E+08	2.42E+09	2.586191	-0.838462	2.880705	4.330567	142.2996
X	28.44759	-11.90697	3.98E+09	3.96E+10	13.68267	-3.408255	4.330567	27.18124	1691.992
PIBH	1981.815	-838.1902	3.01E+11	3.15E+12	1071.408	-432.5995	142.2996	1691.992	133075.7

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

IV. Etude de la Stationnarité des variables

A. Présentation graphique de la série brute

Graphique N° 28 : présentation de la serie brute

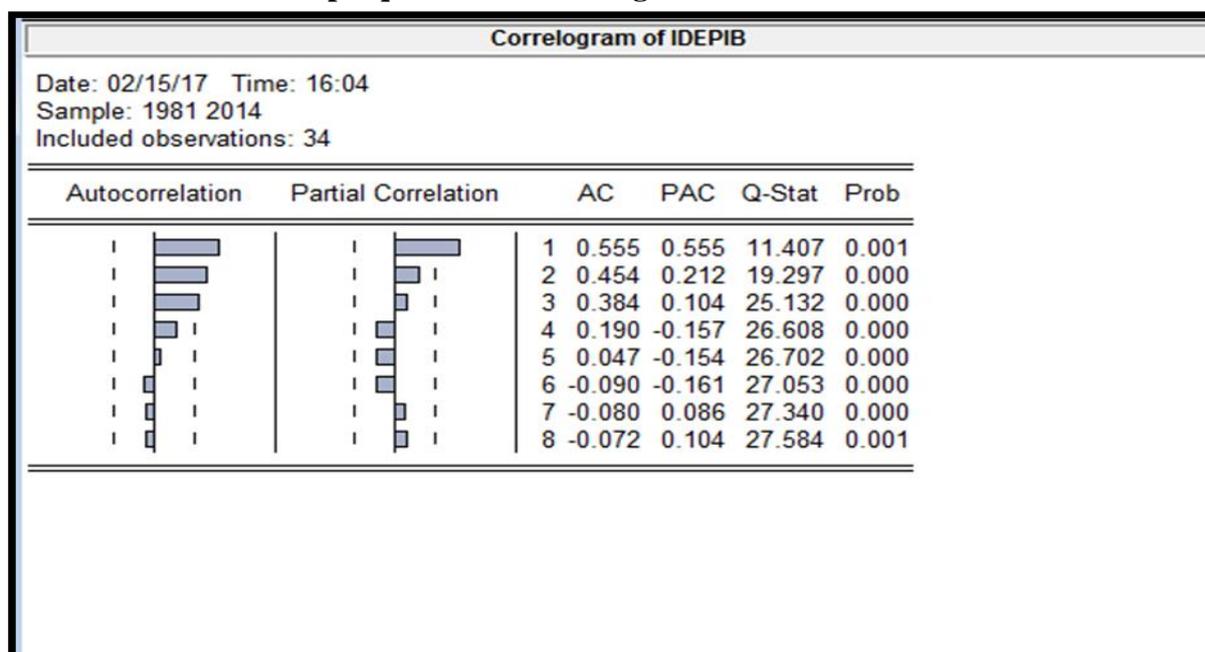


Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Une première visualisation de ces variables permet de les considérer comme non stationnaire puisque elles sont toutes marquées aussi bien par une tendance à la hausse ou à la baisse que par une certaine fluctuation autour des constantes.

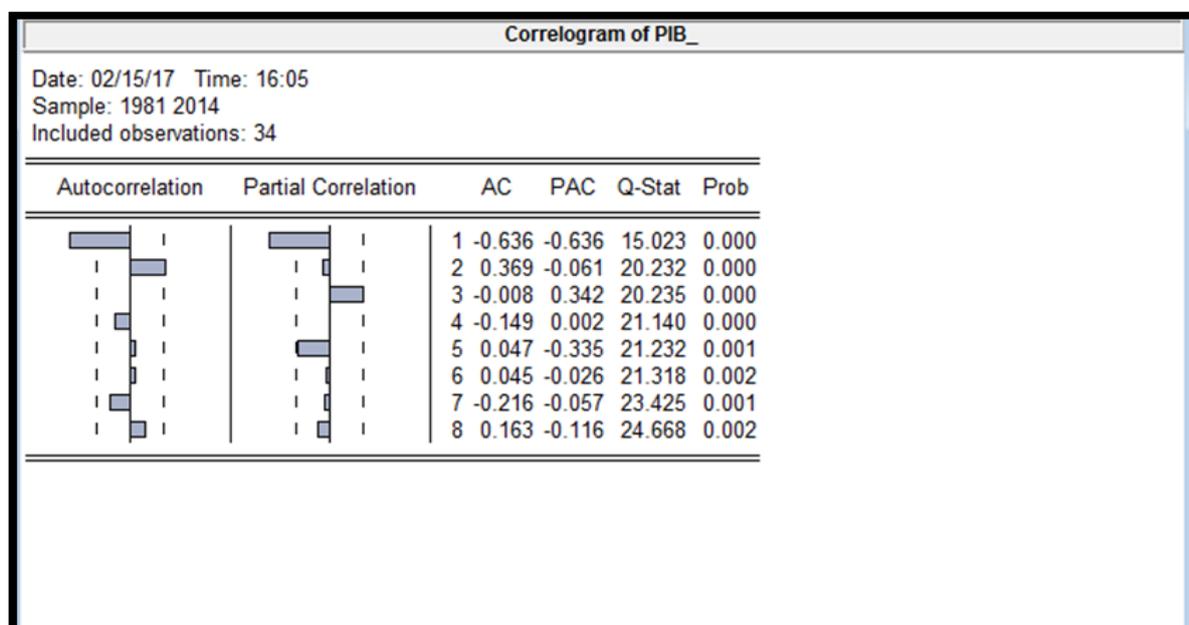
B. Corrélogrammes

Graphique N° 29 : corrélogramme IDE/PIB



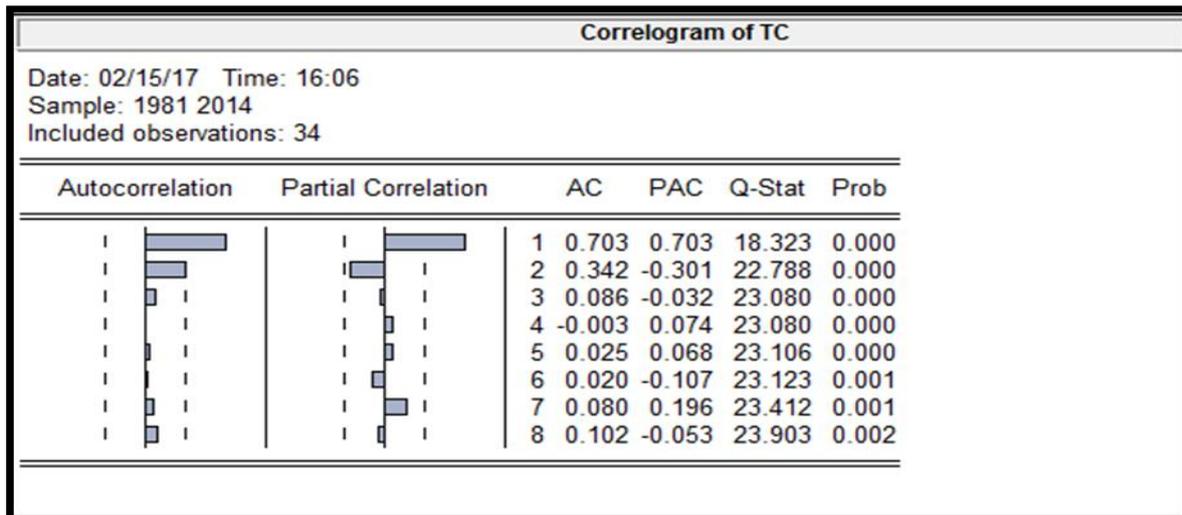
Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Graphique N° 30 : corrélograme du PIB



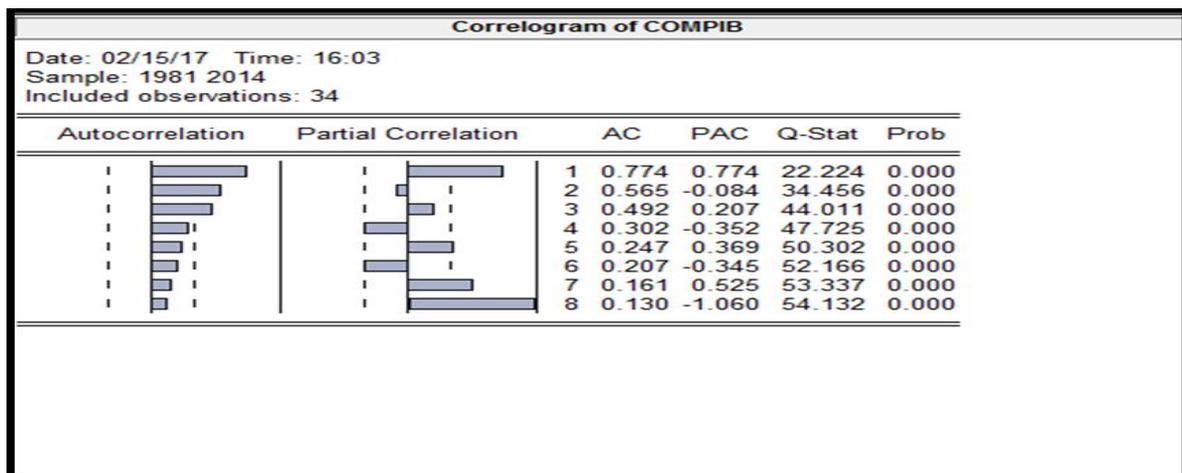
Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Graphique N° 31 : corrélograme du taux de change

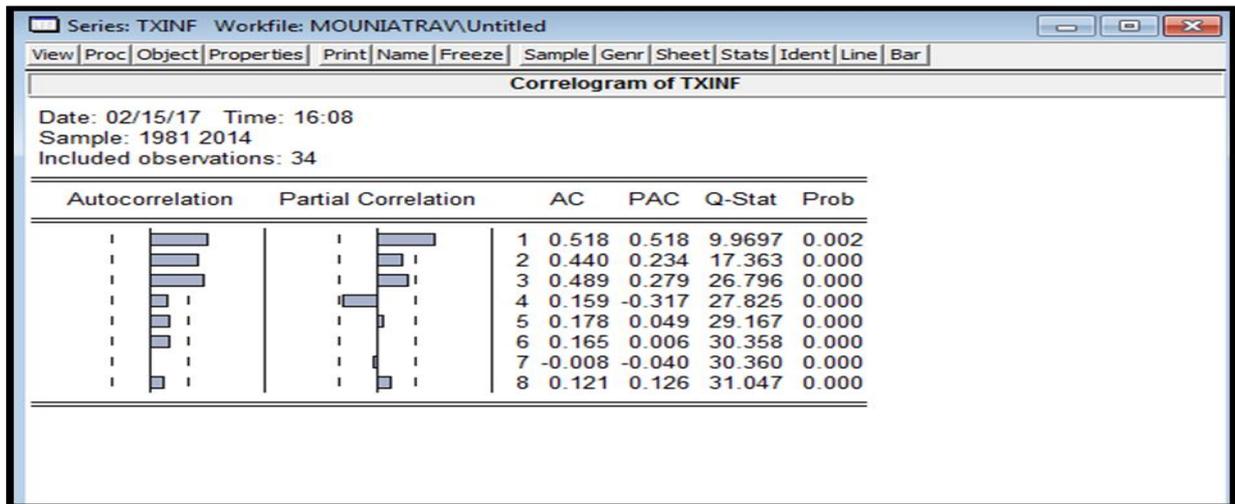


Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Graphique N° 32 : corrélograme du COMPIB



Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews



Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Nous constatons que tous les termes de Corrélogrammes simples, de toutes les séries, sont à l'extérieur de l'intervalle de confiance et cela veut dire que ce sont tous significativement différents de zéro au seuil de 5%, donc le processus n'est pas un bruit blanc, ainsi la statistique Q de Ljung-Box ($Q\text{-Stat} > \chi_{5\%,16}^2 = 25$) confirme ce fait.

Autrement : l'ensemble des probabilités de la statistique Q, de toutes les séries, sont nulles, il apparaît clairement que les séries ne représentent pas un processus bruit blanc. Ainsi que la forme des Corrélogrammes montre qu'elles ne sont pas stationnaires, car elles déclinent lentement en formant ainsi un trend diagonal depuis le premier ordre.

V. Analyse de la stationnarité des variables étudiées

A. Etude de la stationnarité de variable Commerce (% du PIB)

1. Test d'ADF (de la racine unitaire) sur COMPIB

Depuis la commande Unit Root Test, on teste les trois modèles. On a choisi le critère Schwarz pour l'ensemble des tests.

Graphique N° 33 : Modèle avec tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on COMPIB				
Null Hypothesis: COMPIB has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-2.570937	0.2949
Test critical values:	1% level		-4.262735	
	5% level		-3.552973	
	10% level		-3.209642	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(COMPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/15/17 Time: 16:48				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
COMPIB(-1)	-0.315992	0.122909	-2.570937	0.0153
C	13.90588	5.999180	2.317963	0.0275
@TREND(1981)	0.366861	0.143100	2.563676	0.0156

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Trend significatif puisque $0.0156 < 5\%$, On rejette donc l'hypothèse H_0 « selon laquelle la tendance est non significativement différent de 0 » et on accepte que la tendance soit significative.

Graphique N° 34 : Modèle sans tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on COMPIB				
Null Hypothesis: COMPIB has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-0.878365	0.7825
Test critical values:	1% level		-3.646342	
	5% level		-2.954021	
	10% level		-2.615817	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(COMPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/15/17 Time: 16:50				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
COMPIB(-1)	-0.075974	0.086495	-0.878365	0.3865
C	5.352503	5.415469	0.988373	0.3306

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Il se dégage que la constante n'est pas significativement différente de zéro car la probabilité critique associée à la constante (0.3306) est largement supérieure à 5 pour cent.

Graphique N° 35 : Modèle sans tendance et sans constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on COMPIB				
Null Hypothesis: COMPIB has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			0.533278	0.8260
Test critical values:	1% level		-2.636901	
	5% level		-1.951332	
	10% level		-1.610747	

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

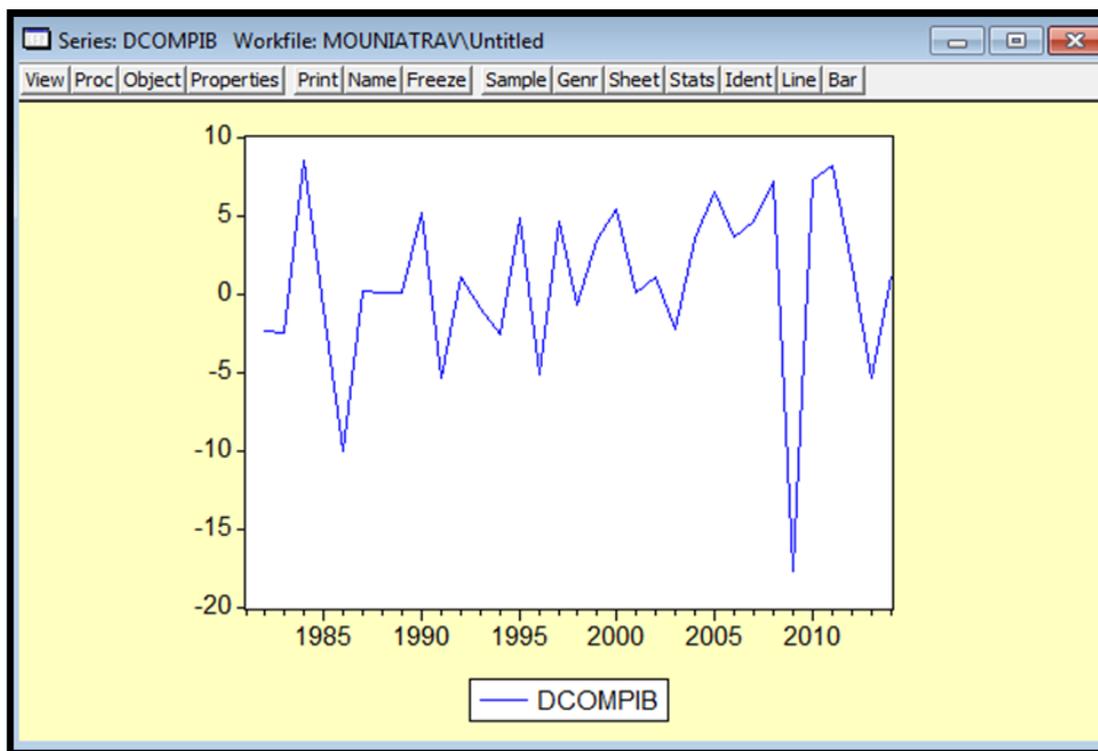
Aussi, pour le test de la racine unitaire, on observe que le t-Statistic 0.533278 est supérieur à la valeur critique au seuil de 5% (-1.951332). Donc on accepte H_0 , le modèle est non

stationnaire. Cette non stationnarité est du type «DS» (Differency stationnarity). Un choc produit à une date donnée a des effets durables dans le temps, ce qui va détourner la série de son mouvement réel.

2. Stationnarisation de la série COMPIB

On va appliquer le filtre de différence première pour stationnariser la série M qu'est un processus DS : $DCOMPIB = COMPIB - COMPIB(-1)$

Graphique N° 36 : De la série DCOMPIB



Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Le graphique ci-dessus peut indiquer que la série DCOMPIB est non stationnaire, pour s'assurer de ce fait on va appliquer encore une fois le test d'ADF sur la série COMPIB.

3. Test de la racine unitaire sur DCOMPIB

Graphique N° 37 : Modèle avec tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DCOMPIB				
Null Hypothesis: DCOMPIB has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-7.030513	0.0000
Test critical values:	1% level		-4.273277	
	5% level		-3.557759	
	10% level		-3.212361	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DCOMPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/16/17 Time: 21:28				
Sample (adjusted): 1983 2014				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DCOMPIB(-1)	-1.259354	0.179127	-7.030513	0.0000
C	-0.826484	2.088285	-0.395771	0.6952
@TREND(1981)	0.100654	0.106470	0.945371	0.3523

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La Trend est **non significativement différent de zéro**, car la probabilité en associée est largement supérieur à 5%, soit 0.3523, on passe alors à l'étude de modèle sans tendance et avec constante.

Graphique N° 38 : Modèle sans tendance et avec constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DCOMPIB				
Null Hypothesis: DCOMPIB has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-6.980535	0.0000
Test critical values:	1% level		-3.653730	
	5% level		-2.957110	
	10% level		-2.617434	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DCOMPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/16/17 Time: 21:31				
Sample (adjusted): 1983 2014				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DCOMPIB(-1)	-1.233146	0.176655	-6.980535	0.0000
C	0.917784	0.976370	0.939996	0.3547

La constante est aussi non significativement différent de zéro, car on a la probabilité en associée est supérieur à 5%, soit 0.3547 ; on passe alors au test de modèle sans tendance et sans constante.

Graphique N° 39 : Modèle sans tendance et sans constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DCOMPIB				
Null Hypothesis: DCOMPIB has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-6.930906	0.0000
Test critical values:	1% level		-2.639210	
	5% level		-1.951687	
	10% level		-1.610579	

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La statistique ADF (-6.930906) < toutes les valeurs critiques (pour 5% on -1.951687) et cela nous ramène à rejeter H0 : « DM a une racine unitaire ou non stationnaire » ce qui veut dire que COMPIB est stationnaire. COMPIB→I (I) : cela veut dire que la série com en pourcentage du PIB est intégrée d'ordre 1, car il fallait la différencier une fois afin de la rendre stationnaire.

B. Etude de la stationnarité d'IDE/PIB

1. Test d'ADF (de la racine unitaire) sur l'IDE/PIB

Depuis la commande Unit Root Test, on test les trois modèles. On a choisi le critère Schwarz pour l'ensemble des tests.

Graphique N° 40 : Modèle avec tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on IDEPIB				
Null Hypothesis: IDEPIB has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-3.900083	0.0234
Test critical values:	1% level		-4.262735	
	5% level		-3.552973	
	10% level		-3.209642	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(IDEPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:04				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IDEPIB(-1)	-0.671545	0.172187	-3.900083	0.0005
C	-0.202126	0.332125	-0.608583	0.5474
@TREND(1981)	0.066316	0.022930	2.892106	0.0071

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Trend significatif puisque $0.0071 < 5\%$, On rejette donc l'hypothèse H_0 « selon laquelle la tendance est non significativement différent de 0 » et on accepte que la tendance soit significative.

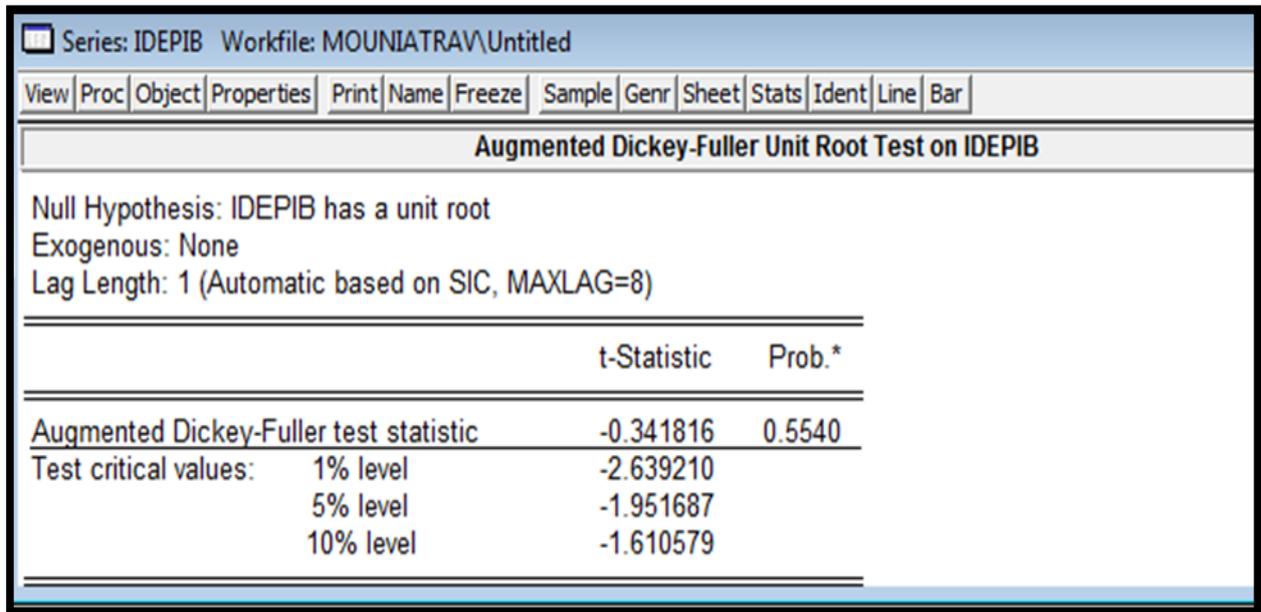
Graphique N° 41 : Modèle sans tendance et avec constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on IDEPIB				
Null Hypothesis: IDEPIB has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-2.371286	0.1573
Test critical values:	1% level		-3.646342	
	5% level		-2.954021	
	10% level		-2.615817	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(IDEPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:09				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IDEPIB(-1)	-0.333718	0.140733	-2.371286	0.0241
C	0.505528	0.249836	2.023440	0.0517

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Il se dégage que la constante n'est pas significativement différente de zéro car la probabilité critique associée au trend (0.0517) est largement supérieure à 5 pour cent.

Graphique N° 42 : Modèle sans tendance et constante



Series: IDEPIB Workfile: MOUNIATRAV\Untitled

View Proc Object Properties Print Name Freeze Sample Genr Sheet Stats Ident Line Bar

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on IDEPIB

Null Hypothesis: IDEPIB has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.341816	0.5540
Test critical values:		
1% level	-2.639210	
5% level	-1.951687	
10% level	-1.610579	

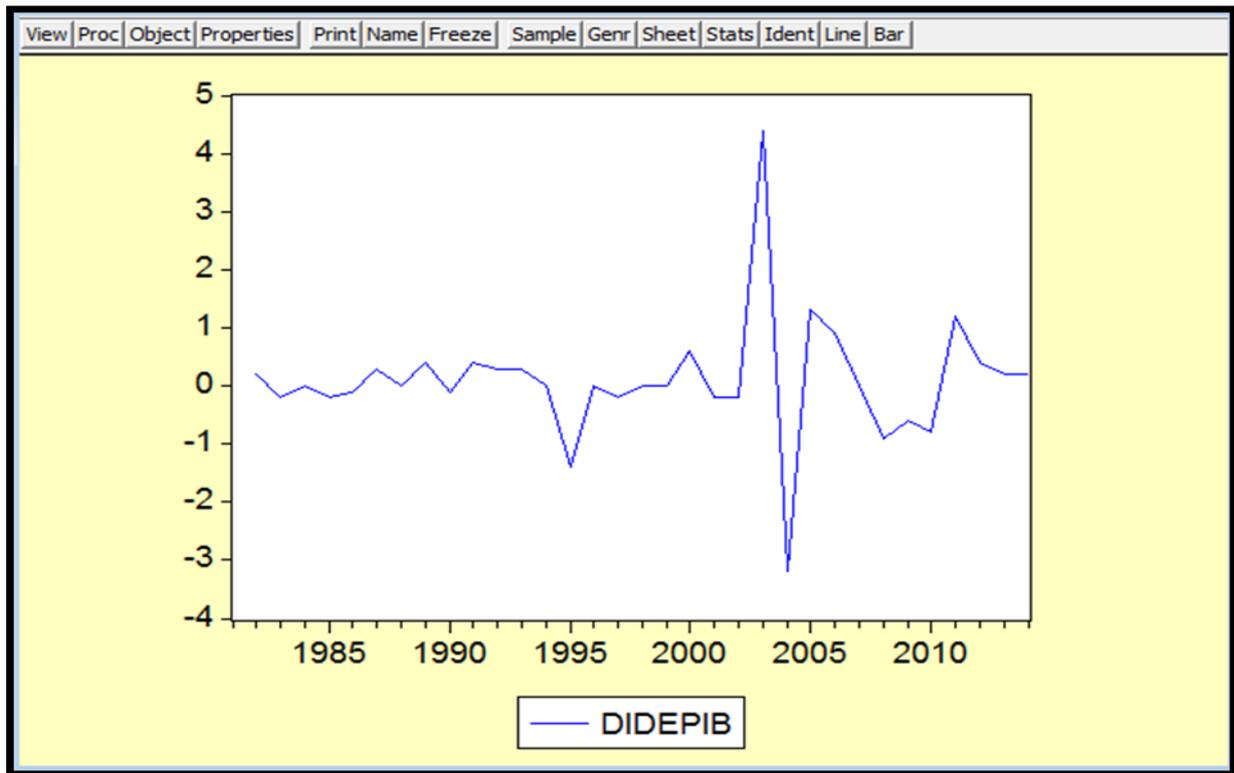
Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Aussi, pour le test de la racine unitaire, on observe que le t-Statistic -0.341816 est supérieur à la valeur critique au seuil de 5% (-1.951687). Donc on accepte H_0 , le modèle est **non stationnaire**. Ce non stationnarité est du type «DS» (Differency stationnarity). Un choc produit à une date donnée a des effets durables dans le temps, ce qui va détourner la série de son mouvement réel.

2. Stationnarisation de la série DIDE_PIB

On va appliquer le filtre de différence première pour stationnariser la série IDEPIB n'est qu'un processus DS : $DIDE_PIB = IDEPIB - IDEPIB(-1)$.

Graphique N° 43 : stationnarisation de la série DIDE_PIB



Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Le graphique ci-dessus peut indiquer que la série DIDE_PIB est non stationnaire , pour s'assurer de ce fait on va appliquer encore une fois le test d'ADF sur la série DIDE_PIB.

3. Test de la racine unitaire sur DIDE_PIB

Graphique N° 44 : Modèle avec tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DIDEPIB				
Null Hypothesis: DIDEPIB has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-8.855020	0.0000
Test critical values:	1% level		-4.273277	
	5% level		-3.557759	
	10% level		-3.212361	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DIDEPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:25				
Sample (adjusted): 1983 2014				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DIDEPIB(-1)	-1.459439	0.164815	-8.855020	0.0000
C	-0.036763	0.386866	-0.095027	0.9249
@TREND(1981)	0.009398	0.019573	0.480140	0.6347

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La Trend est **non significativement différent de zéro**, car la probabilité en associée est largement supérieur à 5%, soit 0.6347, on passe alors à l'étude de modèle sans tendance et avec constante.

Graphique N° 45 : Modèle sans tendance et avec constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DIDEPIB				
Null Hypothesis: DIDEPIB has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-8.957877	0.0000
Test critical values:	1% level		-3.653730	
	5% level		-2.957110	
	10% level		-2.617434	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DIDEPIB)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:28				
Sample (adjusted): 1983 2014				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DIDEPIB(-1)	-1.455750	0.162511	-8.957877	0.0000
C	0.127378	0.178762	0.712558	0.4816

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La constante est aussi **non significativement différent de zéro**, car on a la probabilité en associée est supérieur à 5%, soit **0.4816** ; on passe alors au test de modèle sans tendance et sans constante.

Graphique N° 46 : Modèle sans tendance et sans constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DIDEPIB				
Null Hypothesis: DIDEPIB has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-9.001244	0.0000
Test critical values:	1% level		-2.639210	
	5% level		-1.951687	
	10% level		-1.610579	

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La statistique ADF (-9.001244) < toutes les valeurs critiques (pour 5% on -1.951687) et cela nous ramène à rejeter H0 : « DIDE_PIB a une racine unitaire ou non stationnaire » ce qui veut dire que **DIDEPIB est stationnaire**. IDE→I (I) : cela veut dire que la série IDE en % du PIB est intégrée d'ordre 1, car il fallait la différencier une fois afin de la rendre stationnaire.

C. Etude de la stationnarité de PIB

1. Test d'ADF (de la racine unitaire) sur le PIB

Depuis la commande Unit Root Test, on test les trois modèles. On a choisi le critère Schwarz pour l'ensemble des tests.

Graphique N° 47 : Modèle avec tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on PIB_				
Null Hypothesis: PIB_ has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-11.65797	0.0000
Test critical values:	1% level		-4.262735	
	5% level		-3.552973	
	10% level		-3.209642	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(PIB_)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:35				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB_(-1)	-1.638182	0.140520	-11.65797	0.0000
C	6.783878	1.303054	5.206136	0.0000
@TREND(1981)	0.011751	0.059964	0.195961	0.8460

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

D'après le graphique ci-dessus on constate que la tendance n'est significativement différente de zéro car la probabilité critique associée au trend est(0,8460) est supérieure à 5 pour cent.

Graphique N° 48 : Modèle sans tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on PIB_				
Null Hypothesis: PIB_ has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-11.84144	0.0000
Test critical values:	1% level		-3.646342	
	5% level		-2.954021	
	10% level		-2.615817	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(PIB_)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 16:40				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PIB_(-1)	-1.637671	0.138300	-11.84144	0.0000
C	6.981472	0.812452	8.593085	0.0000

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Il se dégage que le constant est significativement différent de zéro car la probabilité critique associée au trend (0.0000) est largement inférieure à 5 pour cent.

Graphique N° 49 : Modèle sans tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on PIB_		
Null Hypothesis: PIB_ has a unit root		
Exogenous: None		
Lag Length: 2 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-0.486472	0.4970
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La statistique ADF (-0.486472) > toutes les valeurs critiques (pour 5% on -1.952066) et cela nous ramène à rejeter H0 : « PIB a une racine unitaire ou non stationnaire » ce qui veut dire que **PIB est stationnaire**.

2. Stationnarité de la série « PIB »

On procède alors à la différenciation première de la série PIB depuis la commande Genr, DPIB=PIB-PIB (-1).

Graphique N° 50 : La représentation de la série différenciée DPIB

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on D(PIB_)				
Null Hypothesis: D(PIB_) has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
		t-Statistic	Prob.*	
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-11.37484	0.0000	
Test critical values:				
1% level		-4.284580		
5% level		-3.562882		
10% level		-3.215267		
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(PIB_2)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:02				
Sample (adjusted): 1984 2014				
Included observations: 31 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(PIB_(-1))	-2.974925	0.261536	-11.37484	0.0000
D(PIB_(-1).2)	0.648152	0.136573	4.745818	0.0001
C	0.652097	1.343406	0.485406	0.6313
@TREND(1981)	-0.030720	0.066770	-0.460092	0.6491

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La Trend est non significativement différent de zéro, car la probabilité en associée est largement supérieur à 5%, soit 0.6491, on passe alors à l'étude de modèle sans tendance et sans constante.

Graphique N° 51 : Modèle sans tendance et avec constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on D(PIB_)				
Null Hypothesis: D(PIB_) has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-11.54286	0.0000
Test critical values:				
	1% level		-3.661661	
	5% level		-2.960411	
	10% level		-2.619160	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(PIB_2)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:05				
Sample (adjusted): 1984 2014				
Included observations: 31 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(PIB_(-1))	-2.964180	0.256798	-11.54286	0.0000
D(PIB_(-1),2)	0.643375	0.134247	4.792459	0.0000
C	0.097974	0.586727	0.166983	0.8686

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La constante n'est pas significativement différent de zéro, car la probabilité en associée est largement supérieure à 5%, soit 0.8686, on passe alors à l'étude de modèle sans tendance et sans constante.

Graphique N° 52 : Modèle sans tendance sans constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on D(PIB_)		
Null Hypothesis: D(PIB_) has a unit root		
Exogenous: None		
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)		
	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-11.74554	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.641672	
5% level	-1.952066	
10% level	-1.610400	

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

La statistique ADF (-11.74554) < toutes les valeurs critiques (pour 5% on -1.952066) et cela nous ramène à rejeter H_0 : « DPIB a une racine unitaire ou non stationnaire » ce qui veut dire que DX est stationnaire.

PIB→I (I) : cela veut dire que la série pib est intégrée d'ordre 1.

VI. Etude de la stationnarité de TC

✚ Test d'ADF (de la racine unitaire) sur le TC

Depuis la commande Unit Root Test, on test les trois modèles. On a choisi le critère schwarz pour l'ensemble des tests.

Graphique N° 53 : stationnarité du taux de change

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TC				
Null Hypothesis: TC has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
		t-Statistic	Prob.*	
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-2.996301	0.1483	
Test critical values:				
1% level		-4.262735		
5% level		-3.552973		
10% level		-3.209642		
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(TC)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:16				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TC(-1)	-0.266088	0.088806	-2.996301	0.0054
C	2.635601	0.751689	3.506238	0.0015
@TREND(1981)	-0.012602	0.011124	-1.132825	0.2663

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TC

Null Hypothesis: TC has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.436833	0.0167
Test critical values: 1% level	-3.646342	
5% level	-2.954021	
10% level	-2.615817	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(TC)
 Method: Least Squares
 Date: 02/17/17 Time: 17:19
 Sample (adjusted): 1982 2014
 Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TC(-1)	-0.294299	0.085631	-3.436833	0.0017
C	2.667681	0.754580	3.535319	0.0013

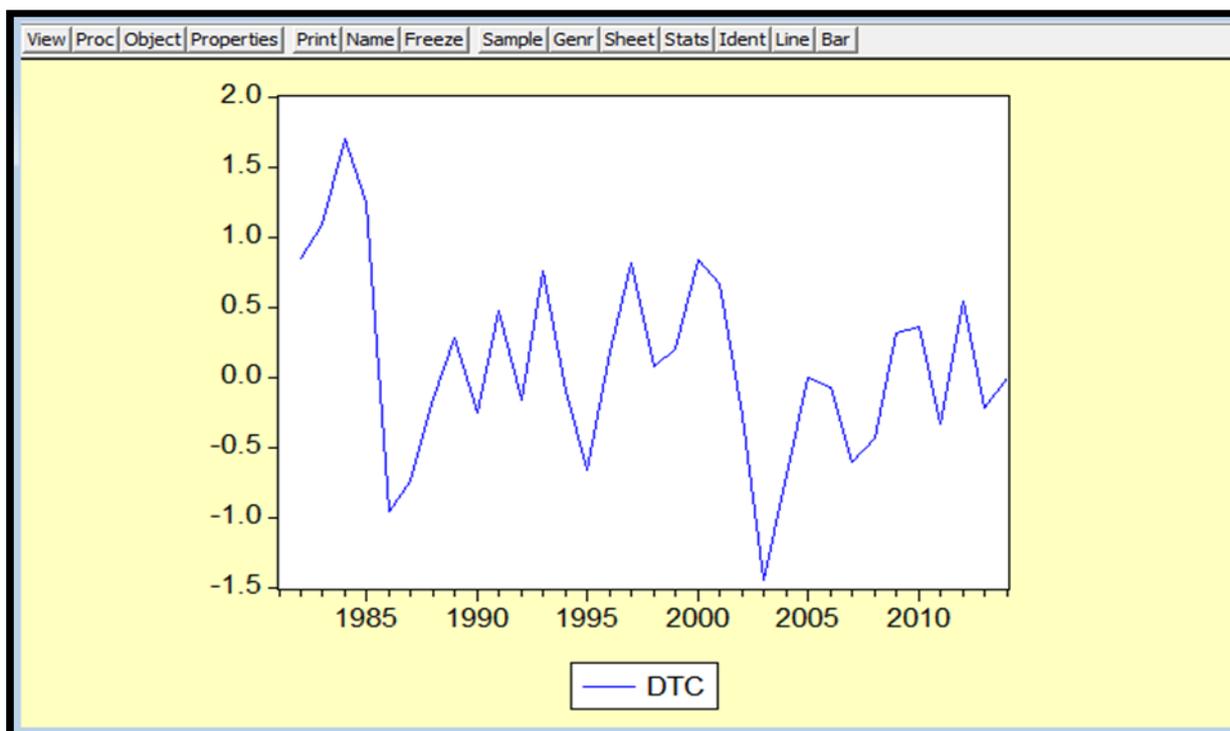
View Proc Object Properties Print Name Freeze Sample Genr Sheet Stats Ident Line Bar

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TC

Null Hypothesis: TC has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	0.417914	0.7980
Test critical values: 1% level	-2.636901	
5% level	-1.951332	
10% level	-1.610747	

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



Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DTC

Null Hypothesis: DTC has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-3.793173	0.0301
Test critical values: 1% level	-4.273277	
5% level	-3.557759	
10% level	-3.212361	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(DTC)
 Method: Least Squares
 Date: 02/17/17 Time: 17:24
 Sample (adjusted): 1983 2014
 Included observations: 32 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DTC(-1)	-0.659077	0.173753	-3.793173	0.0007
C	0.241784	0.255370	0.946798	0.3516
@TREND(1981)	-0.011521	0.012767	-0.902406	0.3743

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DTC				
Null Hypothesis: DTC has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-3.710231	0.0087
Test critical values:	1% level		-3.653730	
	5% level		-2.957110	
	10% level		-2.617434	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DTC)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:25				
Sample (adjusted): 1983 2014				
Included observations: 32 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DTC(-1)	-0.608974	0.164134	-3.710231	0.0008
C	0.035096	0.112584	0.311732	0.7574

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DTC				
Null Hypothesis: DTC has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-3.759955	0.0005
Test critical values:	1% level		-2.639210	
	5% level		-1.951687	
	10% level		-1.610579	

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DTC				
Null Hypothesis: DTC has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-3.759955	0.0005
Test critical values:	1% level		-2.639210	
	5% level		-1.951687	
	10% level		-1.610579	

DDTC

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DDTC				
Null Hypothesis: DDTC has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=6)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-4.318214	0.0025
Test critical values:	1% level		-3.724070	
	5% level		-2.986225	
	10% level		-2.632604	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(DDTC)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:30				
Sample (adjusted): 1990 2014				
Included observations: 25 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DDTC(-1)	-0.904664	0.209500	-4.318214	0.0003
D(DDTC(-1))	0.448248	0.187560	2.389891	0.0259
C	-0.046210	0.177657	-0.260108	0.7972

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on DDTC				
Null Hypothesis: DDTC has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=6)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-4.409925	0.0001
Test critical values:	1% level		-2.660720	
	5% level		-1.955020	
	10% level		-1.609070	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				

Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

On a la statistique ADF (-4.409925) < toutes les valeurs critiques (pour 5% on a - 1.955020) et cela nous ramène à rejeter H0 (DM a une racine unitaire en conséquence non stationnaire) ce qui veut dire que DDTC est stationnaire.

On accepte donc l'hypothèse alternative selon laquelle la série DDTC est stationnaire et donc: **DDTC** → **I(2)** : la série intégrée d'ordre 2, elle est stationnaire ; **TCH** → **I(2)** : la

série MTC intégrée d'ordre 2 car il convient de la différencier deux fois pour la stationnariser.

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TXINF				
Null Hypothesis: TXINF has a unit root				
Exogenous: Constant, Linear Trend				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-5.360016	0.0006
Test critical values:	1% level		-4.262735	
	5% level		-3.552973	
	10% level		-3.209642	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(TXINF)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:33				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TXINF(-1)	-0.900923	0.168082	-5.360016	0.0000
C	6.801585	1.603866	4.240743	0.0002
@TREND(1981)	-0.207294	0.057746	-3.589751	0.0012

Trend est significatif puisque 0.0012 est inférieure 5%,et On accepte donc l'hypothèse H_0 « selon laquelle la tendance est non significativement différent de 0 ».

Graphique N° 54 : Modèle sans tendance et constante

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TXINF				
Null Hypothesis: TXINF has a unit root				
Exogenous: Constant				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-3.449120	0.0162
Test critical values:	1% level		-3.646342	
	5% level		-2.954021	
	10% level		-2.615817	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				
Augmented Dickey-Fuller Test Equation				
Dependent Variable: D(TXINF)				
Method: Least Squares				
Date: 02/17/17 Time: 17:36				
Sample (adjusted): 1982 2014				
Included observations: 33 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TXINF(-1)	-0.439903	0.127541	-3.449120	0.0016
C	1.412129	0.663637	2.127865	0.0414

Il se dégage que la constante est pas significativement différente de zéro car la probabilité critique associée au trend (0.00414) est largement inférieure à 5 pour cent.

Augmented Dickey-Fuller Unit Root Test on TXINF				
Null Hypothesis: TXINF has a unit root				
Exogenous: None				
Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)				
			t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic			-2.708721	0.0083
Test critical values:	1% level		-2.636901	
	5% level		-1.951332	
	10% level		-1.610747	
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.				

On a la statistique ADF (-2.708721) < toutes les valeurs critiques (pour 5% on a -1.951332 et cela nous ramène à rejeter H0 (DM a une racine unitaire en conséquence non stationnaire) ce qui veut dire que TXINF est stationnaire.

On accepte donc l'hypothèse alternative selon laquelle la série TXINF est stationnaire.

Tableau N° 13 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en niveau

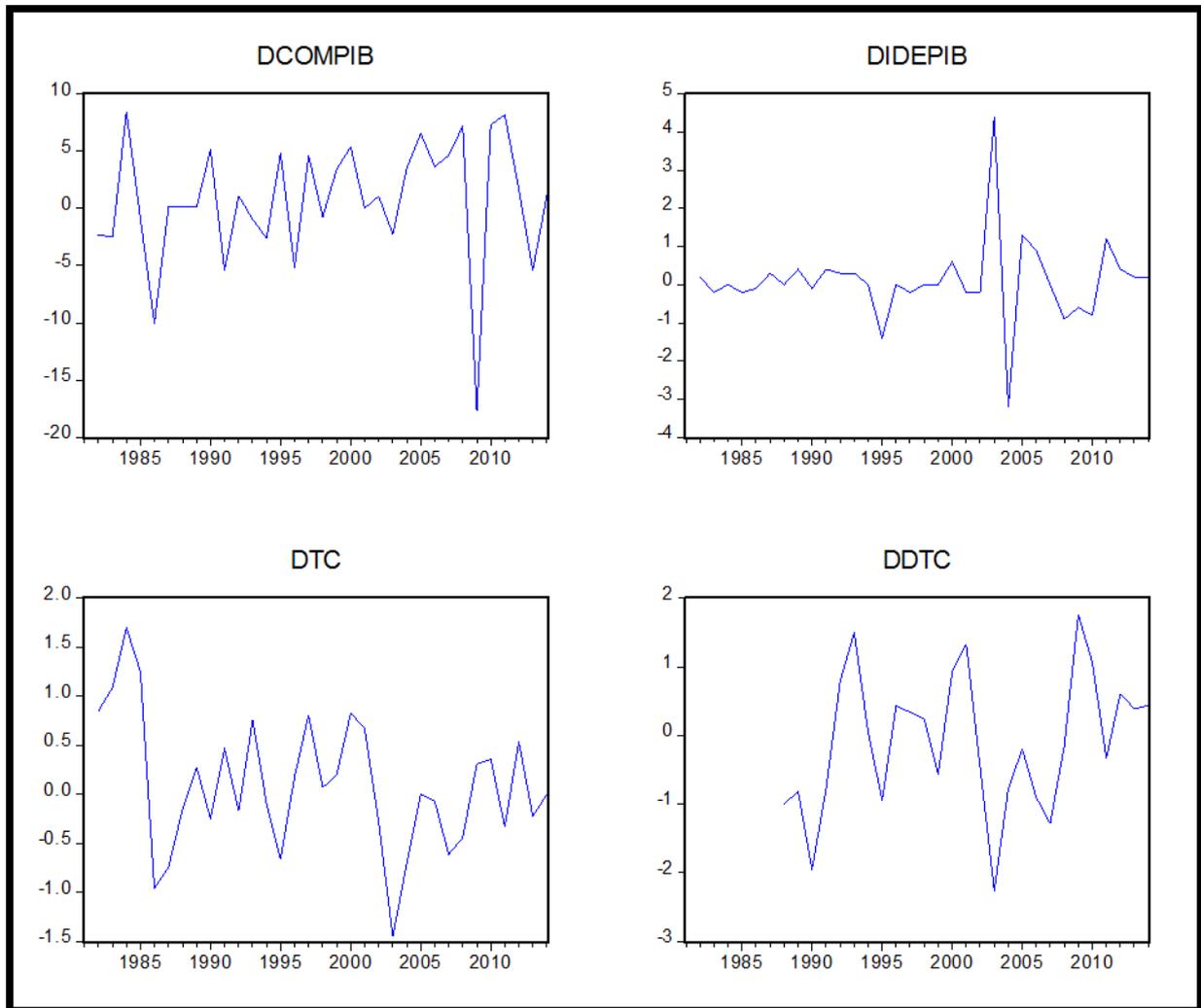
Variables	Modèle	ADF TS	CV	Conclusion	PP TS	CV	Conclusion
PIB(CE)	1	-11.65797	-3,52	I(1)	-11.0353	-3,52	I(0)
	2	-11.84144	-2,93		-11.2256	-2.95402	
	3	-0.486472	-1,95		-5.0242	-1,95	
IDEPIB	1	-3.900083	-3.552973	I(1)	-3.97235	-3.55297	I(1)
	2	-2.371286	-2.954021		-2.26688	-2.95402	
	3	-0.341816	-1.951687		-0.90156	-1,95	
TC	1	-2.996301	-3,53	I(1)	-2.99104	-3.55297	I(1)
	2	-3.436833	-2,94		-3.36929	-2,94	
	3	0.417914	-1,95		0.280857	-1,95	
COM	1	-2.570937	-3,52	I(1)	-2.42168	-3.5529	I(1)
	2	-0.878365	-2.954021		-0.46486	-2,93	
	3	0.533278	-1,95		0.978203	-1,95	
TINF	1	-5.360016	-3.552973	I(0)	-5.360122	-3.55297	I(0)
	2	-3.449120	-2,94		-3.400055	-2,93	
	3	-2.708721	-1,95		-2.836840	-1,95	

Source : élaborations personnelle

Tableau N° 14: Résultats du test KPSS sur les séries : PIB(CE), IDEPIB, TC et COM en niveau

Variables	Modèle	KPSS TS	CV	Conclusion
PIB(CE)	1	0.066603	0.146000	I(0)
	2	0.076315	0,46	
IDEPIB	1	0.095241	0,146	I(1)
	2	0.576294	0,46	
TC	1	0.169319	0.146000	I(1)
	2	0.239030	0,46	
COM	1	0.191530	0,15	I(1)
	2	0.517555	0,46	

**Graphique N° 55 : Résultats des autres séries : PIBH, FBCF, ENB, CM, IPC,
TCH: ETUDE VISUELLE**



Source : Elaboration personnelle par le logiciel Eviews

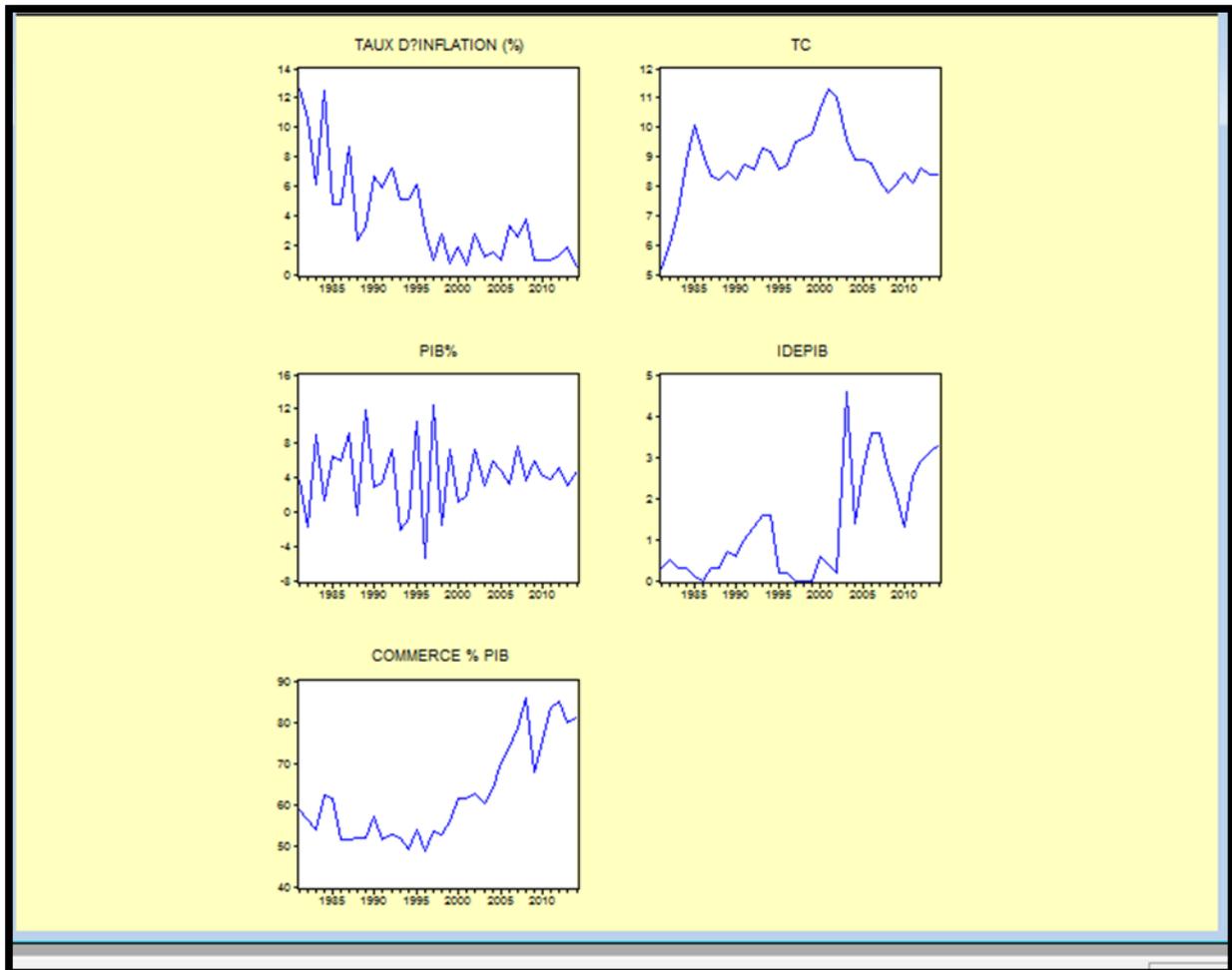
Ces graphes montrent que les différentes variables étudiées sont devenues stationnaires après l'introduction de la différence et la différence seconde.

Ce résultat est confirmé par le test Dickey-Fuller Augmenté (note :ADF)

Section 2 : Estimation du modèle VAR

I. Analyse des propriétés stochastiques des séries et détermination du nombre de retards de la représentation VAR

Graphique N° 56 : Analyse des propriétés stochastiques des séries



Concernant le choix du retard optimal, on fait recours à quatre critères d'information à savoir FPE (Final Prediction Error), AIC (Akaike Information Criterion), SC (Schwarz Information Criterion) et HQ (Hannan-Quinn Information Criterion). Ainsi vu le nombre réduit d'observation, on a jugé suffisant de spécifier un retard maximal de départ égal à 4. Les résultats obtenus sont reportés dans le tableau suivant :

View	Proc	Object	Print	Name	Freeze	Estimate	Stats	Impulse	Resids
VAR Lag Order Selection Criteria									
Endogenous variables: DIDEPIB DCOMPIB DTC PIB_ TXINF									
Exogenous variables: C									
Date: 02/14/17 Time: 17:31									
Sample: 1981 2014									
Included observations: 29									
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ			
0	-302.3013	NA	1100.966	21.19319	21.42893*	21.26702			
1	-269.6616	51.77324*	669.9735*	20.66632	22.08076	21.10931			
2	-254.4277	18.91110	1556.026	21.33984	23.93299	22.15198			
3	-223.8310	27.43149	1729.872	20.95386	24.72571	22.13516			
4	-171.9540	28.62180	927.4317	19.10028*	24.05083	20.65073*			
* indicates lag order selected by the criterion									
LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)									
FPE: Final prediction error									
AIC: Akaike information criterion									
SC: Schwarz information criterion									
HQ: Hannan-Quinn information criterion									

Nous pouvons dire d'après le tableau des critères, ci-dessus, qu'il y a deux retards qui peuvent être considérés optimaux : le retard 2, mis en exergue par les deux critères LR et FPE ; et le retard 4, choisi par les le minimum des critères AIC et HQ. Donc on conserve les deux modèles VAR₅(2) : modèle VAR à cinq variables et un retard optimal de 2, et VAR₅(4) pour les tests de validation du modèle. Mais avant cette étape il est opportun de procéder au test de causalité au sens de Granger sur les variables de notre sous-étude³⁶².

A. Test de causalité au sens de Granger

La considération de l'activité économique comme un système où se manifestent des relations d'interdépendance et d'interactions ne peut plus être remise en cause. On a ainsi la causalité partout dans le système économique³⁶³.

À l'origine c'est « l'excès de confiance » en les théories économiques et le besoin d'examiner ces hypothèses implicites et à priori qui a conduit au développement du

³⁶²Pour effectuer ce test on va prendre respectivement les retards 1 et 3 et puis on va choisir celui qui donne les meilleurs résultats en termes de causalité entre les variables.

³⁶³M. AIT OUDRA, *Les modèles VAR cointégrés : application à quelques variables macroéconomiques marocaines*, 238 f. dactyl., Mémoire de D.E.S, Sciences Économiques, Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, FSJES-Fès, 1997, p. 25.

concept de causalité. L'idée remonte à très loin, mais en économétrie, elle a été formalisée pour la première fois par Granger en 1969³⁶⁴ ; puis développée par la suite chez bon nombre d'auteurs (Sims (1972), L. D. Haugh et D. A. Pierce (1976)...). Toutefois dans notre étude on s'intéresse seulement à la causalité au sens de Granger.

À ce niveau, la causalité au sens de Granger consiste à voir comment une variable courante peut être expliquée à partir de ses valeurs passées et comment l'introduction des valeurs passées d'une nouvelle variable aide à sa prédiction. En d'autres termes, on dira que X cause Y si la prévision de Y fondée sur la connaissance des passées conjoints de X et de Y est meilleure que la prévision fondée sur la seule connaissance du passé de Y³⁶⁵.

Ainsi, la causalité au sens de Granger, est un mode de sélection possible qui permet de retenir les variables ayant un lien de causalité significatif. Les tests de causalité réalisés permettent de mettre en évidence le sens de la relation causale entre des variables, deux à deux. Aux seuils de significativité de 5% et de 10%, si la valeur théorique du test est inférieure à la valeur empirique de la statistique, l'hypothèse de nullité est rejetée. Dans ce cas, il existe un lien de causalité entre les deux variables testées.

Le tableau ci-dessous représente les liens de causalité entre les différentes variables du modèle :

³⁶⁴ M. EL HAFIDI, *De la spécification dans les modèles dynamiques à équations simultanées : application à un ensemble de variables de l'économie française*, op, cit., p. 140.

³⁶⁵ S. LARDIC et V. MIGNON, *Économétrie des séries temporelles macroéconomiques et financières*, ECONOMICA, Paris, 2002, p. 99-100.

Tableau n° 15 : Résultats du test de causalité au sens de Granger

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 02/15/17 Time: 14:24

Sample: 1981 2014

Lags: 4

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
DIDEPIB does not Granger Cause DCOMPIB	29	0.37618	0.82288
DCOMPIB does not Granger Cause DIDEPIB		0.37947	0.82060
DTC does not Granger Cause DCOMPIB	29	1.55681	0.22437
DCOMPIB does not Granger Cause DTC		0.40150	0.80525
PIB_ does not Granger Cause DCOMPIB	29	0.32257	0.85950
DCOMPIB does not Granger Cause PIB_		0.85193	0.50922
TXINF does not Granger Cause DCOMPIB	29	3.54288	0.02428
DCOMPIB does not Granger Cause TXINF		1.21885	0.33410
DTC does not Granger Cause DIDEPIB	29	0.15546	0.95827
DIDEPIB does not Granger Cause DTC		0.76229	0.56206
PIB_ does not Granger Cause DIDEPIB	29	0.30829	0.86901
DIDEPIB does not Granger Cause PIB_		0.02243	0.99893
TXINF does not Granger Cause DIDEPIB	29	0.74309	0.57387
DIDEPIB does not Granger Cause TXINF		0.94791	0.45706
PIB_ does not Granger Cause DTC	29	0.41345	0.79689
DTC does not Granger Cause PIB_		2.65234	0.06334
TXINF does not Granger Cause DTC	29	0.16182	0.95521
DTC does not Granger Cause TXINF		1.34431	0.28831
TXINF does not Granger Cause PIB_	30	1.26803	0.31384
PIB_ does not Granger Cause TXINF		1.80660	0.16528

en terme de causalité, le test de causalité Granger montre que, statistiquement, on ne peut pas conclure le sens de causalité entre les variables de l'étude, sauf pour le test mettant en relation les deux variables : taux d'inflation (TXINF) et le commerce extérieur (COMPIB)

L'intéressant pour notre étude c'est d'étudier les variables, principalement, qui causent la les IDE du pays. Commençons par tester l'hypothèse nulle selon laquelle les IDE en pourcentage du PIB ne causent pas le commerce extérieur en pourcentage du PIB (DCOMPIB). La probabilité associée est de 0.82 est largement supérieure au seuil statistique de 5% ce qui confirme l'hypothèse nulle « DIDEPIB does not Granger Cause DCOMPIB ». Ce doute dans cette relation peut être lié à la relation indirecte existante entre ces deux variables, puisque une augmentation des IDE n'est pas nécessairement suivie par une amélioration du commerce intérieur, et vice versa. Mais, les produits provenant des IDE, généralement, se dirigent vers l'extérieur ou visent à créer les conditions de promotion du commerce extérieur.

Ainsi, le résultat de l'analyse causale entre la variable IDE et la croissance économique, le taux de change, ressorti similaire avec le premier résultat. On conclut donc qu'il n'existe pas des liens de causalité, au sens de Granger, entre des couples des variables étudiées.

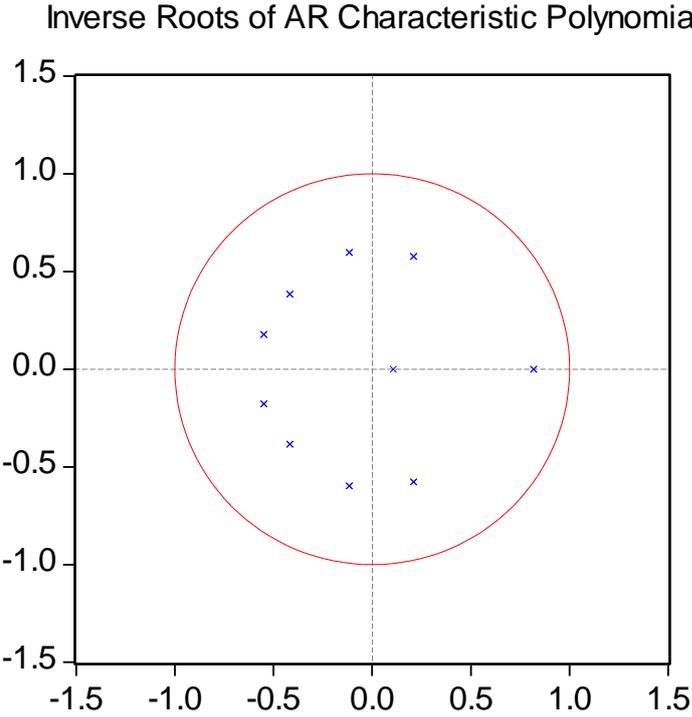
On a dit, ci-après, qu'on va conserver seulement l'un des deux modèles suivants : VAR5(2) ou VAR5(4), c'est à dire celui qui satisfait les conditions et les tests de validation du modèle.

Toutefois l'application du test d'absence d'autocorrélation sur les résidus du modèle VAR6(1) nous amène à rejeter cette hypothèse à l'ordre 2 et par conséquent à éliminer ce modèle.

B. Test de stationnarité global du modèle

Un modèle VAR est dit globalement stationnaire lorsque toutes les valeurs sont de modules strictement inférieures à un ou si leurs inverses sont toutes situés à l'intérieur du cercle unité. Le test de stationnarité global ci-après donne la représentation graphique des inverses des valeurs propres du modèle.

Graphique N° 57: Résultats du test de stationnarité globale du VAR₅(2)



Graphique N° 58: Résultats du test de stationnarité globale du VAR₅(4)

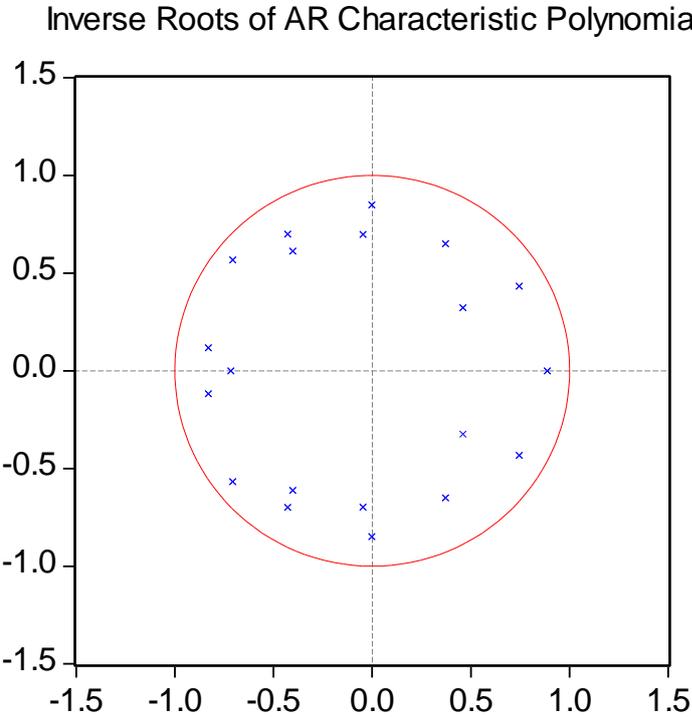


Tableau N° 16 : résultats du test de stationnarité du VAR₅(2)

Vector Autoregression Estimates
 Date: 02/15/17 Time: 20:45
 Sample (adjusted): 1984 2014
 Included observations: 31 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC	PIB_	TXINF
DIDEPIB(-1)	-0.555995 (0.21772) [-2.55371]	1.160301 (1.07898) [1.07537]	-0.053901 (0.13355) [-0.40359]	-0.203706 (0.66018) [-0.30856]	0.305230 (0.44497) [0.68595]
DIDEPIB(-2)	-0.202121 (0.21351) [-0.94665]	0.510245 (1.05812) [0.48222]	-0.065707 (0.13097) [-0.50169]	0.148817 (0.64742) [0.22986]	0.141560 (0.43637) [0.32440]
DCOMPIB(-1)	0.021195 (0.04118) [0.51463]	-0.399230 (0.20410) [-1.95605]	0.010517 (0.02526) [0.41628]	-0.090625 (0.12488) [-0.72569]	-0.053661 (0.08417) [-0.63752]
DCOMPIB(-2)	-0.011240 (0.04232) [-0.26563]	-0.479610 (0.20971) [-2.28698]	-0.005399 (0.02596) [-0.20797]	0.092943 (0.12832) [0.72433]	-0.004688 (0.08649) [-0.05420]
DTC(-1)	0.101203 (0.38082) [0.26575]	1.557314 (1.88725) [0.82518]	0.400353 (0.23360) [1.71385]	-1.107791 (1.15473) [-0.95935]	-0.011944 (0.77831) [-0.01535]
DTC(-2)	0.249314 (0.33658) [0.74073]	-1.077282 (1.66803) [-0.64584]	-0.274380 (0.20646) [-1.32894]	0.984437 (1.02060) [0.96457]	0.665584 (0.68790) [0.96756]
PIB_(-1)	0.055989 (0.07559) [0.74068]	-0.308636 (0.37462) [-0.82387]	0.002035 (0.04637) [0.04388]	-0.587335 (0.22921) [-2.56241]	0.088815 (0.15449) [0.57489]
PIB_(-2)	0.046067 (0.07720) [0.59669]	-0.326592 (0.38261) [-0.85359]	0.022565 (0.04736) [0.47647]	0.037953 (0.23410) [0.16212]	-0.118910 (0.15779) [-0.75360]
TXINF(-1)	-0.038868 (0.10271) [-0.37843]	-0.397795 (0.50900) [-0.78152]	0.040138 (0.06300) [0.63709]	-0.245863 (0.31144) [-0.78945]	0.319219 (0.20991) [1.52072]
TXINF(-2)	-0.076809 (0.09286) [-0.82718]	-0.407837 (0.46018) [-0.88625]	0.016587 (0.05696) [0.29120]	0.180856 (0.28157) [0.64232]	0.348140 (0.18978) [1.83443]

C	0.104045 (0.70066) [0.14850]	7.202486 (3.47232) [2.07426]	-0.264413 (0.42979) [-0.61521]	6.923313 (2.12457) [3.25869]	0.955065 (1.43199) [0.66695]
R-squared	0.361056	0.361664	0.294948	0.536307	0.560406
Adj. R-squared	0.041584	0.042497	-0.057579	0.304460	0.340608
Sum sq. resids	24.52886	602.4306	9.229758	225.5331	102.4588
S.E. equation	1.107449	5.488309	0.679329	3.358073	2.263391
F-statistic	1.130164	1.133148	0.836669	2.313197	2.549649
Log likelihood	-40.35797	-89.97537	-25.20800	-74.74653	-62.51693
Akaike AIC	3.313418	6.514540	2.336000	5.532034	4.743028
Schwarz SC	3.822252	7.023374	2.844834	6.040868	5.251862
Mean dependent	0.096774	0.870000	0.041935	4.319193	3.379677
S.D. dependent	1.131219	5.608779	0.660578	4.026514	2.787327
Determinant resid covariance (dof adj.)	590.8156				
Determinant resid covariance	66.03793				
Log likelihood	-284.8840				
Akaike information criterion	21.92800				
Schwarz criterion	24.47217				

Tableau N° 17 : résultats du test de stationnarité du VAR₅(4)

Vector Autoregression Estimates

Date: 02/15/17 Time: 20:48

Sample (adjusted): 1986 2014

Included observations: 29 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC	PIB_	TXINF
DIDEPIB(-1)	-0.735618 (0.29789) [-2.46940]	0.735304 (1.45214) [0.50636]	-0.161128 (0.18608) [-0.86589]	-1.026117 (0.67892) [-1.51139]	0.453795 (0.31971) [1.41940]
DIDEPIB(-2)	-0.205059 (0.38057) [-0.53882]	0.349923 (1.85514) [0.18862]	-0.233988 (0.23773) [-0.98427]	-0.966011 (0.86734) [-1.11376]	0.339073 (0.40844) [0.83017]
DIDEPIB(-3)	0.326003 (0.38092) [0.85582]	-0.365894 (1.85688) [-0.19705]	-0.233371 (0.23795) [-0.98075]	-0.741006 (0.86815) [-0.85354]	0.735700 (0.40882) [1.79957]
DIDEPIB(-4)	0.223534 (0.31798) [0.70298]	-1.259770 (1.55006) [-0.81272]	-0.185343 (0.19863) [-0.93310]	-0.273662 (0.72470) [-0.37762]	0.021242 (0.34127) [0.06224]

DCOMPIB(-1)	-0.053541 (0.06804) [-0.78693]	-0.622267 (0.33166) [-1.87621]	0.006462 (0.04250) [0.15205]	0.026739 (0.15506) [0.17244]	-0.007405 (0.07302) [-0.10142]
DCOMPIB(-2)	-0.138880 (0.07948) [-1.74732]	-0.572944 (0.38745) [-1.47876]	0.012017 (0.04965) [0.24204]	0.209185 (0.18115) [1.15479]	-0.011084 (0.08530) [-0.12994]
DCOMPIB(-3)	-0.178823 (0.08946) [-1.99896]	-0.233877 (0.43608) [-0.53632]	-0.020900 (0.05588) [-0.37402]	0.010648 (0.20388) [0.05222]	0.004244 (0.09601) [0.04420]
DCOMPIB(-4)	-0.102810 (0.06705) [-1.53328]	-0.129948 (0.32686) [-0.39757]	-0.002295 (0.04189) [-0.05479]	-0.166325 (0.15282) [-1.08839]	-0.114965 (0.07196) [-1.59756]
DTC(-1)	0.635058 (0.63086) [1.00665]	-1.769307 (3.07525) [-0.57534]	0.111763 (0.39408) [0.28361]	-4.083185 (1.43778) [-2.83992]	-0.500846 (0.67706) [-0.73974]
DTC(-2)	1.128837 (0.69462) [1.62511]	-0.569897 (3.38605) [-0.16831]	-0.159050 (0.43391) [-0.36655]	2.958824 (1.58309) [1.86902]	0.464058 (0.74549) [0.62249]
DTC(-3)	0.206875 (0.68645) [0.30137]	-1.329088 (3.34620) [-0.39719]	-0.340931 (0.42880) [-0.79508]	-2.110942 (1.56446) [-1.34931]	0.638201 (0.73671) [0.86628]
DTC(-4)	0.262266 (0.51702) [0.50726]	-2.486967 (2.52032) [-0.98677]	0.204816 (0.32297) [0.63417]	1.446563 (1.17833) [1.22763]	-1.283450 (0.55488) [-2.31300]
PIB_(-1)	0.221664 (0.14039) [1.57893]	-0.417661 (0.68435) [-0.61030]	0.014479 (0.08770) [0.16511]	-0.540332 (0.31996) [-1.68877]	-0.101467 (0.15067) [-0.67344]
PIB_(-2)	0.205893 (0.13482) [1.52712]	-0.340872 (0.65723) [-0.51865]	0.026027 (0.08422) [0.30904]	0.500888 (0.30728) [1.63010]	0.052534 (0.14470) [0.36306]
PIB_(-3)	-0.039002 (0.13039) [-0.29912]	0.138405 (0.63560) [0.21775]	-0.022483 (0.08145) [-0.27604]	0.509410 (0.29717) [1.71423]	0.306543 (0.13994) [2.19058]
PIB_(-4)	-0.115875 (0.15440) [-0.75048]	-0.004408 (0.75266) [-0.00586]	-0.037161 (0.09645) [-0.38529]	-0.204022 (0.35189) [-0.57979]	0.123659 (0.16571) [0.74625]

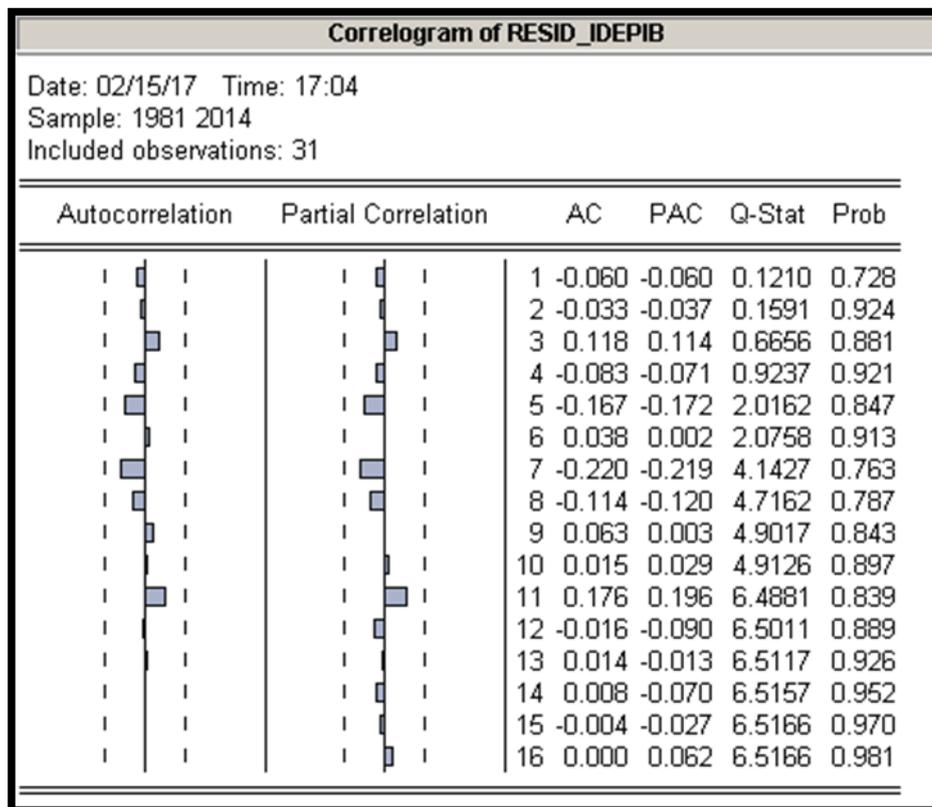
TXINF(-1)	0.286107 (0.25161) [1.13712]	-0.561777 (1.22650) [-0.45803]	0.121580 (0.15717) [0.77356]	-0.108760 (0.57343) [-0.18967]	0.274221 (0.27003) [1.01552]
TXINF(-2)	-0.131241 (0.16266) [-0.80686]	-0.441140 (0.79290) [-0.55636]	-0.043454 (0.10161) [-0.42767]	-0.145264 (0.37071) [-0.39186]	0.119149 (0.17457) [0.68253]
TXINF(-3)	-0.141476 (0.15185) [-0.93168]	-0.243422 (0.74022) [-0.32885]	-0.004022 (0.09486) [-0.04241]	0.320463 (0.34608) [0.92598]	0.376353 (0.16297) [2.30933]
TXINF(-4)	-0.393199 (0.20463) [-1.92146]	0.122651 (0.99753) [0.12295]	-0.055484 (0.12783) [-0.43405]	-0.170934 (0.46638) [-0.36651]	0.026006 (0.21962) [0.11841]
C	0.945625 (1.21402) [0.77892]	8.764306 (5.91793) [1.48097]	0.107245 (0.75835) [0.14142]	3.371127 (2.76683) [1.21841]	-1.433879 (1.30292) [-1.10051]
R-squared	0.663708	0.653061	0.415731	0.858715	0.897874
Adj. R-squared	-0.177021	-0.214285	-1.044941	0.505501	0.642560
Sum sq. resids	12.87556	305.9553	5.024141	66.87795	14.83036
S.E. equation	1.268639	6.184207	0.792476	2.891322	1.361541
F-statistic	0.789444	0.752942	0.284616	2.431149	3.516742
Log likelihood	-29.37573	-75.31329	-15.73012	-53.26503	-31.42524
Akaike AIC	3.474188	6.642296	2.533112	5.121726	3.615534
Schwarz SC	4.464299	7.632407	3.523222	6.111837	4.605644
Mean dependent	0.110345	0.671034	-0.056897	4.347932	3.018621
S.D. dependent	1.169354	5.612078	0.554173	4.111628	2.277348
Determinant resid covariance (dof adj.)		60.87261			
Determinant resid covariance		0.097248			
Log likelihood		-171.9540			
Akaike information criterion		19.10028			
Schwarz criterion		24.05083			

II. Validation du modèle estimé

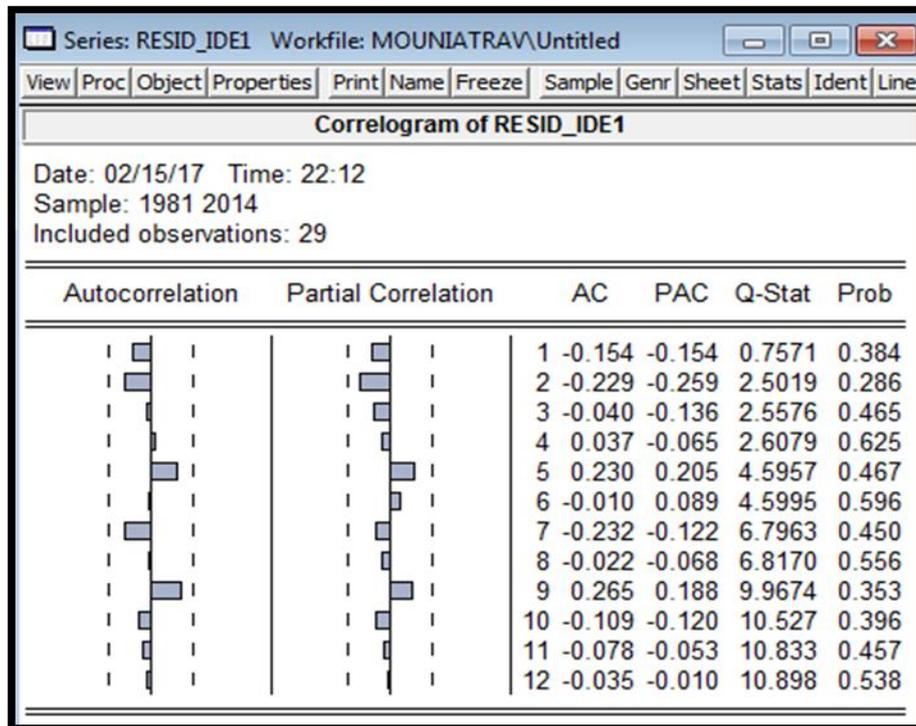
A. Test de bruit blanc des résidus

Le test de bruit blanc des résidus du modèle nous révèle que les résidus suivent bel et bien un bruit blanc. On peut vérifier cette hypothèse à travers les corrélogrammes simples et partiels des résidus et le test de Ljung-Box. Le tableau ci-dessous donne les résultats du test de bruit blanc effectué sur les résidus du modèle VAR₅(2) estimé (on présente ci-après les résultats du test sur les résidus relatifs à l'équation de la croissance économique en volume seulement, concernant les autres résultats relatifs aux équations de : COMPIB, PIB-, TC et taux d'inflation, ils sont répertoriés dans l'annexe n° 3...)

Graphique N° 59 : Test de bruit blanc des résidus VAR₅(2)



Graphique N° 60 : Test de bruit blanc des résidus VAR₅(4)



B. Test d'absence d'autocorrélation des erreurs : test de Breush-Godfrey

Le test de *Breush et Godfrey* (1978) ou test du multiplicateur de Lagrange (LM) de corrélation sérielle est un test de non autocorrélation au sens large car il prend en compte :

- ✓ Les valeurs retardées de la variable dépendante
- ✓ Des autocorrélations d'ordre supérieur à 1
- ✓ La possibilité que les résidus soient autocorrélés

Règle de décision

Si la p-value < 5% alors on rejette H_0 au seuil de 5% et donc les résidus sont autocorrélés à l'ordre p. Les résultats de ce test sont arrangés dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 18 : Résultats du test d'absence d'autocorrélation des erreurs VAR₅(2)

VAR Residual Serial Correlation LM Tests

H0: no serial correlation at lag order h

Date: 02/15/17 Time: 22:42

Sample: 1981 2014

Included observations: 31

Lags	LM-Stat	Prob
1	29.93150	0.2269
2	29.92112	0.2273
3	19.14548	0.7901
4	17.98759	0.8429
5	17.69760	0.8550
6	29.08693	0.2603
7	25.80685	0.4180
8	16.25311	0.9071
9	31.88918	0.1612
10	24.16585	0.5098
11	30.07793	0.2214
12	22.34742	0.6156

Probs from chi-square with 25 df.

D'après le tableau ci-dessus, on constate que toutes les probabilités (pour k=12 retards) sont largement supérieures à 0,05 (seuil critique d'acceptation de l'hypothèse H₀), donc il n'y a pas d'autocorrélation des résidus jusqu'à l'ordre 12.

Tableau N° 19 : Résultats du test d'absence d'autocorrélation des erreurs VAR₅(4)

VAR Residual Serial Correlation LM
Tests

H0: no serial correlation at lag order

h

Date: 02/16/17 Time: 01:44

Sample: 1981 2014

Included observations: 29

Lags	LM-Stat	Prob
1	191.1580	0.0000
2	NA	NA
3	NA	NA
4	201.6432	0.0000
5	NA	NA

Probs from chi-square with 25 df.

Il ressort du tableau ci-dessus que la probabilité, pour k=1 retard, est inférieure à 0,05 (seuil critique d'acceptation de l'hypothèse H0), donc il y a un risque d'autocorrélation des résidus jusqu'à l'ordre 1 pour le modèle ce qui nous emmènera à garder seulement le deuxième modèle VAR₅(2) pour le reste des tests de validation.

C. Test d'hétéroscédasticité de White

Le test d'hétéroscédasticité de *White*(1980), permet de tester la variabilité des erreurs de prévisions et de vérifier si les dits résidus respectent l'hypothèse de variance constante (hypothèse d'homoscédasticité des erreurs).

La règle de décision est la suivante :

H₀ : les erreurs sont homoscédastiques

H₁ : les erreurs sont hétéroscédastiques

Les erreurs sont homoscédastiques, si la probabilité de la F-statistic est supérieure à 5% (seuil critique) dans le cas contraire ils sont hétéroscédastiques.

La confirmation ou l'infirmité de ce test est reportée au tableau suivant :

Tableau N° 20 : Résultats du test d'hétéroscédasticité

VAR Residual Heteroskedasticity Tests: No Cross Terms (only levels and squares)

Date: 02/16/17 Time: 01:52

Sample: 1981 2014

Included observations: 31

Joint test:					
Chi-sq	Df	Prob.			
307.1674	300	0.3754			
Individual components:					
Dependent	R-squared	F(20,10)	Prob.	Chi-sq(20)	Prob.
res1*res1	0.404413	0.339508	0.9809	12.53681	0.8964
res2*res2	0.513918	0.528632	0.8920	15.93145	0.7209
res3*res3	0.736331	1.396318	0.2996	22.82626	0.2974
res4*res4	0.613815	0.794716	0.6839	19.02826	0.5200
res5*res5	0.836498	2.558063	0.0643	25.93143	0.1681
res2*res1	0.438061	0.389776	0.9650	13.57989	0.8511
res3*res1	0.412038	0.350395	0.9780	12.77318	0.8869
res3*res2	0.600507	0.751587	0.7194	18.61572	0.5469
res4*res1	0.421671	0.364560	0.9737	13.07181	0.8743
res4*res2	0.678311	1.054297	0.4868	21.02765	0.3955
res4*res3	0.438060	0.389774	0.9650	13.57985	0.8511
res5*res1	0.617347	0.806666	0.6741	19.13775	0.5129
res5*res2	0.810929	2.144508	0.1075	25.13880	0.1962
res5*res3	0.816214	2.220555	0.0975	25.30263	0.1901
res5*res4	0.611206	0.786027	0.6910	18.94738	0.5252

Il ressort du tableau ci-dessus que les résidus du modèle estimé sont homoscédastiques, car la probabilité de la F-statistic, qui est égale à 0,4358, est supérieure à 5% (seuil critique). On peut affirmer donc que les résidus de notre modèle sont à variance constante.

D. Test de normalité des résidus : test de Jarque-Bera

Pour calculer des intervalles de confiance prévisionnels et aussi pour effectuer les tests de Student sur les paramètres, il convient de vérifier la normalité des erreurs. Le test de « Jarque-Bera » (1984), fondé sur la notion de Skewness (asymétrie) et de Kurtosis (aplatissement), permet de vérifier la normalité d'une redistribution statistique³⁶⁶.

La statistique du test de « Jarque-Bera » (dont l'hypothèse nulle est la normalité des données) nous permet de tester la normalité des résidus de notre modèle.

Ainsi, cette statistique suit asymptotiquement une loi du Khi-deux à 2 degrés de liberté.

Les résultats du test de normalité, au sens de « Jarque-Bera », sur les résidus du modèle sont résumés dans le tableau suivant

Tableau n° 21 : Résultats du test de normalité des résidus

VAR Residual Normality Tests
 Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)
 H0: residuals are multivariate normal
 Date: 02/16/17 Time: 01:53
 Sample: 1981 2014
 Included observations: 31

Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	1.031064	5.492645	1	0.0191
2	-0.185098	0.177017	1	0.6739
3	0.194486	0.195427	1	0.6584
4	-0.580585	1.741574	1	0.1869
5	0.215151	0.239165	1	0.6248
Joint		7.845828	5	0.1649

³⁶⁶R. Bourbounnais, *Économétrie : Manuel et exercices corrigés*, 3^{ème} Édition, DUNOD, Paris, 2000, p. 226.

Component	Kurtosis	Chi-sq	df	Prob.
1	3.972068	1.220516	1	0.2693
2	1.593272	2.556057	1	0.1099
3	1.158847	4.378550	1	0.0364
4	2.158263	0.915173	1	0.3387
5	0.866883	5.877326	1	0.0153
Joint		14.94762	5	0.0106

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	6.713160	2	0.0349
2	2.733074	2	0.2550
3	4.573977	2	0.1016
4	2.656747	2	0.2649
5	6.116491	2	0.0470
Joint	22.79345	10	0.0115

Source : Estimation de l'auteur

L'application du test de Jarque-Bera sur les résidus de notre modèle VAR estimé a permis de rejeter complètement l'hypothèse de normalité au seuil de 5 % : $J-B=22.79345 > \chi^2_{0,05}(2ddl) = 5.991$ (la probabilité associée à ce test étant inférieure à 5%). Donc, les résidus du modèle VAR₅(2) sont des bruits blancs non gaussiens.

En somme, les résultats des différents tests de diagnostic convergent vers la validité de notre modèle VAR₅(2). La non significativité de quelques coefficients du modèle estimé ne remet pas en cause la validité globale du modèle.

Section 3 : Analyse de la cointégration et modèle à correction d'erreur

I. Analyse de cointégration

L'analyse de la cointégration, comme elle est présentée par les deux fameux économètres : Granger en 1983, et Engle et Granger en 1987, a été considérée par beaucoup d'économistes comme l'un des apports les plus importants dans le domaine de l'économétrie et de l'analyse de séries temporelles. L'importance de la cointégration découle de la constatation que : « En régressant une série non stationnaire (de type DS) sur une autre série du même type, on obtient des coefficients significatifs mais avec une statistique DW proche de 0. Ce deuxième exemple³⁶⁷ illustre le risque de régresser entre elles deux séries affectées d'une tendance stochastique. Il faut donc toujours, au préalable, stationnariser des séries non stationnaires ; dans le cas contraire, il existe un risque de « régression fallacieuse » (« spurious regression »)³⁶⁸. Autrement dit : le fait d'avoir des bons résultats de régression, en termes statistiques (des coefficients significativement différents de zéro, un coefficient de corrélation élevé...), entre deux ou plusieurs variables ne signifie pas qu'il existe un autre lien que statistique. Ainsi que, la relation mise en évidence par cette régression n'est pas réelle, elle découle simplement d'une relation entre deux tendances.

Et pour clarifier encore le concept, on peut citer le fameux exemple concernant la forte corrélation existante entre le nombre de taches solaires observées et le taux de criminalité aux États-Unis. Cela ne signifie pas qu'il existe une relation entre les deux variables, mais qu'une troisième variable, l'évolution de long terme (la tendance) ici, explique conjointement les deux phénomènes. La théorie de la cointégration traite de ce problème.

L'analyse de la cointégration consiste à identifier clairement la relation véritable entre deux variables en recherchant l'existence d'un vecteur de cointégration et en éliminant son effet, le cas échéant.

³⁶⁷ Pour plus de détail sur les deux exemples, voir : Régis Bourbonnais, « ECONOMETRIE », 9^{ème} édition, page : 299 .

³⁶⁸ Régis Bourbonnais, « ECONOMETRIE », 9^{ème} édition, page : 299 .

Pour notre exemple, l'analyse visuelle du comportement des variables (en niveau)³⁶⁹ montre qu'elles ont toutes une tendance commune à la hausse sur la totalité du période. Cela nous laisse présager une éventuelle cointégration entre les variables. D'ailleurs, les tests de racines unitaires réalisés sur nos différentes variables indiquent qu'elles ne sont pas intégrées de même ordre.

Cet ordre d'intégration justifie la possibilité de non présence d'une relation de long terme, qui exprime une tendance stochastique commune. Cependant, on ne peut pas trancher dans l'existence du risque de cointégration entre les variables deux par deux.

Le test de cointégration permet de tester les relations d'équilibre à long qui existe entre plusieurs variables. Donc on va tester la relation d'équilibre qui existe entre les variables de l'étude deux par deux, et passer à l'étude de la cointégration entre plusieurs variables. La présence de relation d'équilibre entre ces variables est souvent vérifiée à travers des procédures statistiques, dont les plus utilisées sont celles d'Engle et Granger et de Johansen.

L'analyse visuelle du comportement des variables (en niveau) montre qu'elles ont toutes une tendance commune à la hausse sur la totalité du période¹⁴. Cela nous laisse présager une éventuelle cointégration entre les variables. D'ailleurs, les tests de racines unitaires réalisés sur nos différentes variables indiquent qu'elles sont toutes intégrées du premier d'ordre : $I(1)$.

Cet ordre d'intégration justifie la possibilité de présence d'une relation de long terme qui exprime une tendance stochastique commune. Il existe donc un risque de cointégration.

Le test de cointégration permet de tester les relations d'équilibre à long qui existe entre plusieurs variables. Donc on va test la relation d'équilibre qui existe entre *DC*, *M*, *AEN* et *RMRE*. La présence de relation d'équilibre entre ces variables est souvent vérifiée à travers des procédures statistiques, dont les plus utilisées sont celles d'Engle et Granger et de Johansen.

³⁶⁹ Voir la Partie : présentation et analyse descriptive des données.

Test de cointégration

H_0 : « il n y a pas de cointégration »

H_1 : « il ya cointégration »

La règle de décision la suivante :

Si p-value > 5% on accepte H_0 selon laquelle les variables ne sont pas cointégrées ;

Si non p-value < 5% on rejette H_0 selon laquelle les variables sont cointégrées ;

Cointégration entre deux variables

Le traitement de séries chronologiques longues impose de tester une éventuelle cointégration entre les variables. En effet, le risque d'estimer des relations « fallacieuses » et d'interpréter les résultats de manière erronée est très élevé.

Nous allons tout d'abord examiner le cas à deux variables : test de cointégration et estimation du modèle à correction d'erreur.

A. Test de cointégration d'Engle et Granger³⁷⁰

Le test de cointégration d'Engle et Granger contient deux étapes, la première consiste à déterminer l'ordre d'intégration des variables. Qu'est constitue une étape préalable et nécessaire pour la vérification de la première condition de cointégration. En effet, on dit que deux séries x_t et y_t sont cointégrées si les deux conditions sont vérifiées :

- elles sont affectées d'une tendance stochastique de même ordre d'intégration d ,
- une combinaison linéaire de ces séries permet de se ramener à une série d'ordre d'intégration inférieur.

Nous reprenons ici l'algorithme en deux étapes de Engle et Granger.

Étape 1 : tester l'ordre d'intégration des variables³⁷¹

Une condition nécessaire de cointégration est que les séries doivent être intégrées de même ordre. Si les séries ne sont pas intégrées de même ordre, elles ne peuvent pas être cointégrées. il convient donc (cf. tests de Dickey-Fuller et Dickey-Fuller Augmenté) de

³⁷⁰ Régis Bourbonnais, « économétrie, cours et exercice corrigés », 9^{ème} édition, page : 303/305 .

³⁷¹ Régis Bourbonnais, « économétrie, cours et exercice corrigés », 9^{ème} édition, page : 303 .

déterminer très soigneusement le type de tendance déterministe ou stochastique de chacune des variables, puis l'ordre d'intégration des chroniques étudiées.

Si les séries statistiques étudiées ne sont pas intégrées de même ordre, la procédure est arrêtée, il n'y a pas de risque de cointégration.

Soit :

$$x_t \rightarrow I(d) \text{ et } y_t \rightarrow I(d)$$

Le test de cointégration d'Engle et Granger contient deux étapes, la première consiste à déterminer l'ordre d'intégration des variables. La deuxième consiste en une estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires du modèle de long terme, puis de tester la stationnarité du résidu issu de cette régression.

Nous avons trouvé dans notre études que :

- Les deux variables PIB (CE) et Taux d'inflation sont stationnaires en niveau. C'est à dire que ces deux variables sont intégrées de même ordre (0), donc elles satisfont la première condition de cointégration.
- Les variables IDEPIB, COM et TC sont intégrées d'ordre un, donc elles satisfont la première condition de cointégration.

Étape 2 : estimation de la relation de long terme

Si la condition nécessaire est vérifiée, on estime par les MCO la relation de long terme entre les variables : $y_t = a_1 x_t + a_0 + \varepsilon_t$.

Pour que la relation de cointégration soit acceptée, le résidu e_t issu de cette régression doit être stationnaire : $e_t = y_t - \hat{a}_1 x_t - \hat{a}_0$. La stationnarité du résidu est testée à l'aide des tests DF ou DFA.

Si le résidu est stationnaire nous pouvons alors estimer le modèle à correction d'erreur.

Lorsque des séries sont non stationnaires et cointégrées, il convient d'estimer leurs relations au travers d'un modèle à correction d'erreur (ECM, «Error Correction Model»). Engle et Granger (1987) ont démontré que toutes les séries cointégrées peuvent être

représentées par un ECM (théorème de la représentation de Granger). Nous allons présenter la méthode la plus répandue d'estimation d'un ECM.

Nous nous bornons, ici, au cas d'une seule variable explicative. La généralisation à k variables est abordée à la partie suivante.

Soit les séries y_t et $x_t \rightarrow I(1)$, l'estimation par les MCO de la relation de long terme indique une stationnarité du résidu. Les séries y_t et x_t sont donc notées :CI(1, 1).

Nous pouvons, dès lors, estimer le modèle à correction d'erreur.

1. Estimation du modèle à correction d'erreur (ECM) en deux étapes

– *Étape 1 : estimation par les MCO de la relation de long terme :*

$$y_t = \hat{\alpha} + \hat{\beta} x_t + e_t \quad (\text{ECM}) \quad [1]$$

– *Étape 2 : estimation par les MCO de la relation du modèle dynamique (court terme) :*

$$\Delta y_t = \alpha_1 \Delta x_t + \alpha_2 e_{t-1} + u_t \quad \alpha_2 < 0 \quad [2]$$

Le coefficient α_2 (force de rappel vers l'équilibre) doit être significativement négatif ; dans le cas contraire, il convient de rejeter une spécification de type ECM. En effet, le mécanisme de correction d'erreur (rattrapage qui permet de tendre vers la relation de long terme) irait alors en sens contraire et s'éloignerait de la cible de long terme. La procédure en deux étapes conduit à une estimation convergente des coefficients du modèle et les écarts types des coefficients peuvent s'interpréter de manière classique.

L'estimation d'un modèle à correction d'erreur ne pose donc pas de problème particulier et nécessite simplement le recours à une technique de moindres carrés ordinaires.

En cas de variables explicatives supplémentaires dont l'hypothèse de cointégration ne peut pas être retenue (comme des variables indicatrices par exemple),

La procédure d'estimation est la même sauf pour l'estimation du modèle [1] (équation de long terme) dans lequel figurent ces variables explicatives.

2. Relation de cointégration entre les variables croissance économique exprimée en variation du Produit intérieur PIB(CE) et du taux d'inflation

Etape 1 : La première étape consiste à étudier les propriétés des deux séries en termes de stationnarité. Nous avons conclu précédemment (voir la partie du test de racine unitaire) que Les variables PIB (CE) et Taux d'inflation sont stationnaires en niveau, elles satisfont la première condition de cointégration. il existe donc un risque de cointégration.

Etape 2 : La condition nécessaire, les séries doivent être intégrées de même ordre, est vérifiée, on estime par les MCO la relation de long terme entre les variables : $PIB_t(CE) = \hat{\alpha}_1 TXINF_t + \hat{\alpha}_0 + \varepsilon_t$, à l'aide de logiciel Eviews et nous obtiendrons le résultat dans le tableau ci-après :

Tableau N° 22 : Résultats de test de stationnarité des résidus

Dependent Variable: PIB_
 Method: Least Squares
 Date: 03/18/17 Time: 20:48
 Sample: 1981 2014
 Included observations: 34

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TXINF	-0.122471	0.214700	-0.570430	0.5724
C	4.738718	1.100724	4.305093	0.0001
R-squared	0.010066	Mean dependent var		4.256145
Adjusted R-squared	-0.020869	S.D. dependent var		4.064013
S.E. of regression	4.106201	Akaike info criterion		5.719896
Sum squared resid	539.5483	Schwarz criterion		5.809682
Log likelihood	-95.23823	F-statistic		0.325390
Durbin-Watson stat	3.280547	Prob(F-statistic)		0.572370

Le modèle estimé est le suivant : $PIB_- = -0.1224712501 * TXINF + 4.738717534$

On ce qui concerne le test de stationnarité des résidus, nous obtenons les résultats suivants :

Modèle 1 : ADF

Null Hypothesis: RESIDPIN has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-11.79683	0.0000
Test critical values: 1% level	-4.262735	
5% level	-3.552973	
10% level	-3.209642	

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

Modèle 2 : ADF

Null Hypothesis: RESIDPIN has a unit root

Exogenous: Constant

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-11.89534	0.0000
Test critical values: 1% level	-3.646342	
5% level	-2.954021	
10% level	-2.615817	

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

Modèle 1 : Philips Perron :

Null Hypothesis: RESIDPIN has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Bandwidth: 4 (Newey-West using Bartlett kernel)

	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-11.09832	0.0000
Test critical values: 1% level	-4.262735	
5% level	-3.552973	
10% level	-3.209642	

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

Modèle 2 : Philips perron :

Phillips-Perron Unit Root Test on RESIDPIN		
Null Hypothesis: RESIDPIN has a unit root		
Exogenous: Constant		
Bandwidth: 4 (Newey-West using Bartlett kernel)		
	Adj. t-Stat	Prob.*
Phillips-Perron test statistic	-11.02479	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.646342
	5% level	-2.954021
	10% level	-2.615817
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.		

Les deux tests de la racine unitaire montrent que le résidu est bien stationnaire, il existe donc un risque de cointégration entre les deux variables. Nous passons donc à l'étape estimation du modèle à correction d'erreur.

Nous calculons, d'abord, le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période, soit : $e_{t-1} = \text{PIB(CE)}_{t-1} - \hat{\alpha}_1 \text{TXINF}_{t-1} - \hat{\alpha}_0$

C'est-à-dire $e_{t-1} = \text{PIB(CE)}_{t-1} + 0,1223 - \text{TXINF}_{t-1} - 4,74$ et pour ce faire nous allons estimer le modèle de régression simple suivant :

$$\text{PIB(CE)}_{t-1} = \hat{\alpha}_1 \text{TXINF}_{t-1} + \hat{\alpha}_0 + \varepsilon_{t-1}$$

Puis générer les résidus qui en découlent : ça s'écrit sous Eviews sous forme suivante :

$\text{PIB_(-1)} \quad \text{TXINF (-1)} \quad c$, nous obtenons :

Dependent Variable: PIB_(-1)
 Method: Least Squares
 Date: 03/18/17 Time: 21:57

Sample (adjusted): 1982 2014
 Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TXINF(-1)	-0.122316	0.222000	-0.550975	0.5856
C	4.737631	1.155139	4.101353	0.0003
R-squared	0.009698	Mean dependent var		4.242695
Adjusted R-squared	-0.022248	S.D. dependent var		4.126256
S.E. of regression	4.171903	Akaike info criterion		5.753313
Sum squared resid	539.5480	Schwarz criterion		5.844011
Log likelihood	-92.92967	F-statistic		0.303574
Durbin-Watson stat	3.276262	Prob(F-statistic)		0.585600

Et nous estimons le modèle $\Delta\text{PIB}(\text{CE}) = \alpha_1 \Delta\text{TXINF} + \alpha_2 e_{t-1} + u_t$ sous Eviews s'écrit :

d(pib_) d(txinf) resid_1(-1) c, après la saisie de la commande, nous obtenons le tableau suivant :

Dependent Variable: D(PIB_)
 Method: Least Squares
 Date: 03/18/17 Time: 22:16
 Sample (adjusted): 1983 2014
 Included observations: 32 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(TXINF)	0.387966	0.441047	0.879648	0.3863
RESID_1(-1)	1.161484	0.297005	3.910657	0.0005
C	0.269284	1.111809	0.242203	0.8103
R-squared	0.355692	Mean dependent var		0.201357
Adjusted R-squared	0.311257	S.D. dependent var		7.522990
S.E. of regression	6.243370	Akaike info criterion		6.589977
Sum squared resid	1130.410	Schwarz criterion		6.727390
Log likelihood	-102.4396	F-statistic		8.004765
Durbin-Watson stat	2.835498	Prob(F-statistic)		0.001706

$$D(\text{PIB}_t) = 0.3879662514 * D(\text{TXINF}_t) + 1.161483764 * \text{RESID}_t(-1) + 0.2692841005$$

Le coefficient (terme de rappel) de -1 est bien significativement positif, la représentation à correction d'erreur n'est plus validée.

3. Relation de cointégration entre les variables IDEPIB et COM

$$\text{IDEPIB}_t = \hat{\alpha}_1 \text{COM}_t + \hat{\alpha}_0 + \varepsilon_t$$

Dependent Variable: IDEPIB

Method: Least Squares

Date: 03/18/17 Time: 22:35

Sample: 1981 2014

Included observations: 34

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
COMPIB	0.080072	0.014291	5.603122	0.0000
C	-3.676530	0.903495	-4.069229	0.0003
R-squared	0.495228	Mean dependent var		1.302941
Adjusted R-squared	0.479454	S.D. dependent var		1.316212
S.E. of regression	0.949633	Akaike info criterion		2.791539
Sum squared resid	28.85766	Schwarz criterion		2.881325
Log likelihood	-45.45616	F-statistic		31.39497
Durbin-Watson stat	1.601884	Prob(F-statistic)		0.000003

Selon le résultat du test suivant, les résidus sont stationnaires, de la relation de long terme

Null Hypothesis: RESIDIDCOM has a unit root

Exogenous: Constant, Linear Trend

Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.686366	0.0035
Test critical values:		
1% level	-4.262735	
5% level	-3.552973	
10% level	-3.209642	

Nous passons donc à l'étape estimation du modèle à correction d'erreur. Nous calculons, d'abord, le résidu (provenant du modèle précédent) décalé d'une période, soit : ε_{t-1}

$IDEPIB_{t-1} - \hat{\alpha}_1 COM_{t-1} - \hat{\alpha}_0$, et pour ce faire nous allons estimer le modèle de régression simple suivant : $IDEPIB_{t-1} = \hat{\alpha}_1 COM_{t-1} + \hat{\alpha}_0 + \varepsilon_{t-1}$

puis générer les résidus qui en découle :

ça s'écrit sous Eviews sous forme suivante :

IDEPIB (-1) COMPIB (-1) c, nous obtenons :

Dependent Variable: IDEPIB(-1)

Method: Least Squares

Date: 03/18/17 Time: 22:41

Sample (adjusted): 1982 2014

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
COMPIB(-1)	0.077697	0.015076	5.153610	0.0000
C	-3.545303	0.943919	-3.755938	0.0007
R-squared	0.461429	Mean dependent var		1.242424
Adjusted R-squared	0.444055	S.D. dependent var		1.287689
S.E. of regression	0.960123	Akaike info criterion		2.815181
Sum squared resid	28.57692	Schwarz criterion		2.905878
Log likelihood	-44.45049	F-statistic		26.55970
Durbin-Watson stat	1.603130	Prob(F-statistic)		0.000014

On génère les résidus e_{t-1} par la commande « Make Residuals series » et on les utilise dans l'équation suivantes $\Delta PIB(CE) = \alpha_1 \Delta TXINF + \alpha_2 e_{t-1} + u_t$ pour estimer le modèle à correction d'erreurs sous Eviews s'écrit :

$d(IDEPIB) - d(COMPIB) = resid_1(-1) + c$, après la saisie de la commande, nous obtenons le tableau suivant :

Dependent Variable: D(IDEPIB)
 Method: Least Squares
 Date: 03/18/17 Time: 22:48
 Sample (adjusted): 1983 2014
 Included observations: 32 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(COMPIB)	-0.010193	0.037294	-0.273320	0.7865
RESID_1IDECOM(-1)	0.053017	0.216354	0.245047	0.8081
C	0.096047	0.205224	0.468010	0.6433
R-squared	0.004320	Mean dependent var		0.087500
Adjusted R-squared	-0.064348	S.D. dependent var		1.114060
S.E. of regression	1.149345	Akaike info criterion		3.205321
Sum squared resid	38.30880	Schwarz criterion		3.342734
Log likelihood	-48.28513	F-statistic		0.062906
Durbin-Watson stat	2.820878	Prob(F-statistic)		0.939159

On retient la même conclusion précédente. La cointégration entre k variables

B. Test de Johansen

Pour mener ce test, Johansen propose cinq spécifications concernant soit les vecteurs cointégrants soit les séries (le *WBS* proprement dit)³⁷².

Le choix d'une de ces spécifications s'effectue en fonction des données et de la forme supposée de la tendance (un examen visuelle des graphiques des séries permet le plus souvent de se déterminer).

Nous retenons la spécification qui incorpore la présence d'une tendance linéaire dans les séries et d'une constante dans les relations de cointégration (la troisième spécification) et procédons au test de Johansen entre K variables:

³⁷² Voir Bourbounais R., (2012) « Exercices pédagogiques d'économétrie : avec corrigés et rappels synthétiques de cours », 2^{ème} éd, Economica, p. 211.

Test de la trace

Tableau N° 23 : Résultat du test de la trace

Date: 03/16/17 Time: 20:53

Sample (adjusted): 1983 2014

Included observations: 32 after adjustments

Trend assumption: Linear deterministic trend

Series: TXINF TC PIB_ IDEPIB COMPIB

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.646403	81.48334	69.81889	0.0044
At most 1 *	0.513083	48.21619	47.85613	0.0462
At most 2	0.387460	25.18702	29.79707	0.1549
At most 3	0.247353	9.502489	15.49471	0.3209
At most 4	0.012712	0.409386	3.841466	0.5223

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

- Pour $r = 0$: $\lambda_{trace} = 81.48334$ est supérieur à la valeur critique 69.81889 pour un seuil de 5% ; on rejette donc l'hypothèse $H_0 (r = 0)$, le rang de la matrice n'est pas 0.
- Pour $r = 1$: $\lambda_{trace} = 48.21619$ est supérieur à la valeur critique 47.85613 pour un seuil de 5% ; on rejette donc l'hypothèse $H_0 (r=1)$, le rang de la matrice n'est pas 1.
- Pour $r = 2$: $\lambda_{trace} = 25.18702$ est inférieur à la valeur critique 29.79707 pour un seuil de 5% ; on accepte donc l'hypothèse $H_0(r = 2)$, le rang de la matrice est égale à 2.

Vu que l'hypothèse H_0 est acceptée, la procédure est arrêtée à ce niveau-là. Nous acceptons donc l'hypothèse d'existence de deux relations de cointégration.

– *Test de la valeur propre maximale :*

Le test de la valeur propre maximale confirme les résultats issus du test de la trace :

Tableau N° 24 : Résultat du test de la valeur propre maximale

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None	0.646403	33.26715	33.87687	0.0590
At most 1	0.513083	23.02916	27.58434	0.1722
At most 2	0.387460	15.68453	21.13162	0.2438
At most 3	0.247353	9.093103	14.26460	0.2785
At most 4	0.012712	0.409386	3.841466	0.5223

Max-eigenvalue test indicates no cointegration at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Le résultat du test de la valeur propre maximal donne des résultats différents de celui du test de la trace et, par conséquent, en prenant en considération la conclusion : « En cas de divergence des deux tests (valeur propre maximum et trace), nous privilégions le test de la trace dont la puissance est la plus élevée », ³⁷³l'hypothèse d'existence de deux relations de cointégration est validée.

II. le modèle vectoriel à correction d'erreur

Nous procédons à l'estimation du *VECM* selon la spécification qui incorpore la présence d'une tendance linéaire dans les séries et d'une constante dans les relations de cointégration (Intercept "non trend" in CE and trend test VAR).

³⁷³ Voir Bourbounais, « Cours et exercices corrigés d'économétrie », 9^{ème} éd, DUNOD, p. 313.

Tableau N° 25 : Résultat d'estimation du modèle vectoriel à correction d'erreur

Vector Error Correction Estimates

Date: 04/03/17 Time: 00:39

Sample (adjusted): 1985 2014

Included observations: 30 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegrating Eq:	CointEq1				
PIB_(-1)	1.000000				
TXINF(-1)	-7.381270 (3.60939) [-2.04502]				
DIDEPIB(-1)	-0.013352 (18.8324) [-0.00071]				
DCOMPIB(-1)	-22.32270 (3.73649) [-5.97425]				
DTC(-1)	55.46100 (17.8567) [3.10589]				
C	38.15856				
Error Correction:	D(PIB_)	D(TXINF)	D(DIDEPIB)	D(DCOMPIB)	D(DTC)
CointEq1	-0.013590 (0.01217) [-1.11693]	-0.015241 (0.00777) [-1.96073]	0.007565 (0.00609) [1.24164]	0.070931 (0.02770) [2.56055]	-0.001939 (0.00344) [-0.56440]
D(PIB_(-1))	-1.484882 (0.16145) [-9.19742]	-0.106291 (0.10314) [-1.03056]	0.057146 (0.08084) [0.70693]	-0.356987 (0.36756) [-0.97124]	-0.012291 (0.04558) [-0.26966]
D(PIB_(-2))	-0.771273 (0.16241) [-4.74880]	-0.198312 (0.10376) [-1.91127]	0.043734 (0.08132) [0.53779]	-0.355339 (0.36976) [-0.96099]	0.011199 (0.04585) [0.24424]
D(TXINF(-1))	-0.418483 (0.31109) [-1.34520]	-0.679478 (0.19874) [-3.41888]	0.077112 (0.15577) [0.49505]	0.411648 (0.70826) [0.58121]	-0.001918 (0.08783) [-0.02184]
D(TXINF(-2))	-0.637081	-0.500253	0.027247	-0.212246	-0.024187

	(0.26928)	(0.17203)	(0.13483)	(0.61307)	(0.07602)
	[-2.36584]	[-2.90791]	[0.20208]	[-0.34620]	[-0.31815]
D(DIDEPIB(-1))	-0.217695	0.133274	-1.032740	0.303201	-0.025531
	(0.39259)	(0.25081)	(0.19657)	(0.89380)	(0.11084)
	[-0.55451]	[0.53138]	[-5.25373]	[0.33923]	[-0.23035]
D(DIDEPIB(-2))	-0.108179	-0.093277	-0.510258	0.087936	-0.048699
	(0.38457)	(0.24568)	(0.19256)	(0.87554)	(0.10857)
	[-0.28130]	[-0.37966]	[-2.64990]	[0.10044]	[-0.44854]
D(DCOMPIB(-1))	-0.257677	-0.248618	0.131053	0.337608	-0.013758
	(0.18900)	(0.12074)	(0.09463)	(0.43029)	(0.05336)
	[-1.36336]	[-2.05905]	[1.38483]	[0.78460]	[-0.25784]
D(DCOMPIB(-2))	-0.052625	-0.104602	0.058761	0.034032	-0.004593
	(0.12052)	(0.07699)	(0.06035)	(0.27439)	(0.03403)
	[-0.43665]	[-1.35856]	[0.97374]	[0.12403]	[-0.13498]
D(DTC(-1))	-1.478090	-0.225873	-0.046581	-1.633175	-0.151219
	(0.84795)	(0.54172)	(0.42458)	(1.93051)	(0.23940)
	[-1.74312]	[-0.41696]	[-0.10971]	[-0.84598]	[-0.63167]
D(DTC(-2))	0.692672	0.447023	0.190567	-0.885146	-0.390882
	(0.75294)	(0.48102)	(0.37700)	(1.71420)	(0.21257)
	[0.91995]	[0.92933]	[0.50548]	[-0.51636]	[-1.83883]
C	-0.332776	-0.641067	0.049042	-0.296136	-0.080132
	(0.53554)	(0.34213)	(0.26815)	(1.21924)	(0.15119)
	[-0.62139]	[-1.87376]	[0.18289]	[-0.24289]	[-0.53000]
R-squared	0.907162	0.668599	0.670377	0.660844	0.305051
Adj. R-squared	0.850427	0.466077	0.468940	0.453582	-0.119640
Sum sq. resids	147.0153	60.00168	36.85803	762.0113	11.71786
S.E. equation	2.857886	1.825767	1.430968	6.506455	0.806841
F-statistic	15.98961	3.301357	3.327982	3.188445	0.718289
Log likelihood	-66.40824	-52.96578	-45.65630	-91.08961	-28.46691
Akaike AIC	5.227216	4.331052	3.843753	6.872641	2.697794
Schwarz SC	5.787695	4.891531	4.404232	7.433120	3.258273
Mean dependent	0.110448	-0.400000	0.006667	-0.242667	-0.056667
S.D. dependent	7.389564	2.498653	1.963623	8.802010	0.762515
Determinant resid covariance (dof adj.)		635.3668			
Determinant resid covariance		49.40612			
Log likelihood		-271.3419			
Akaike information criterion		22.42279			
Schwarz criterion		25.45872			

Les coefficients des termes de rappel ont bien le signe attendu (Quelques coefficients du modèle ne sont pas significatifs, cela était probable et ne remet pas en cause la validité globale du modèle). Nous pouvons conclure que la qualité statistique des relations de long terme est correcte.

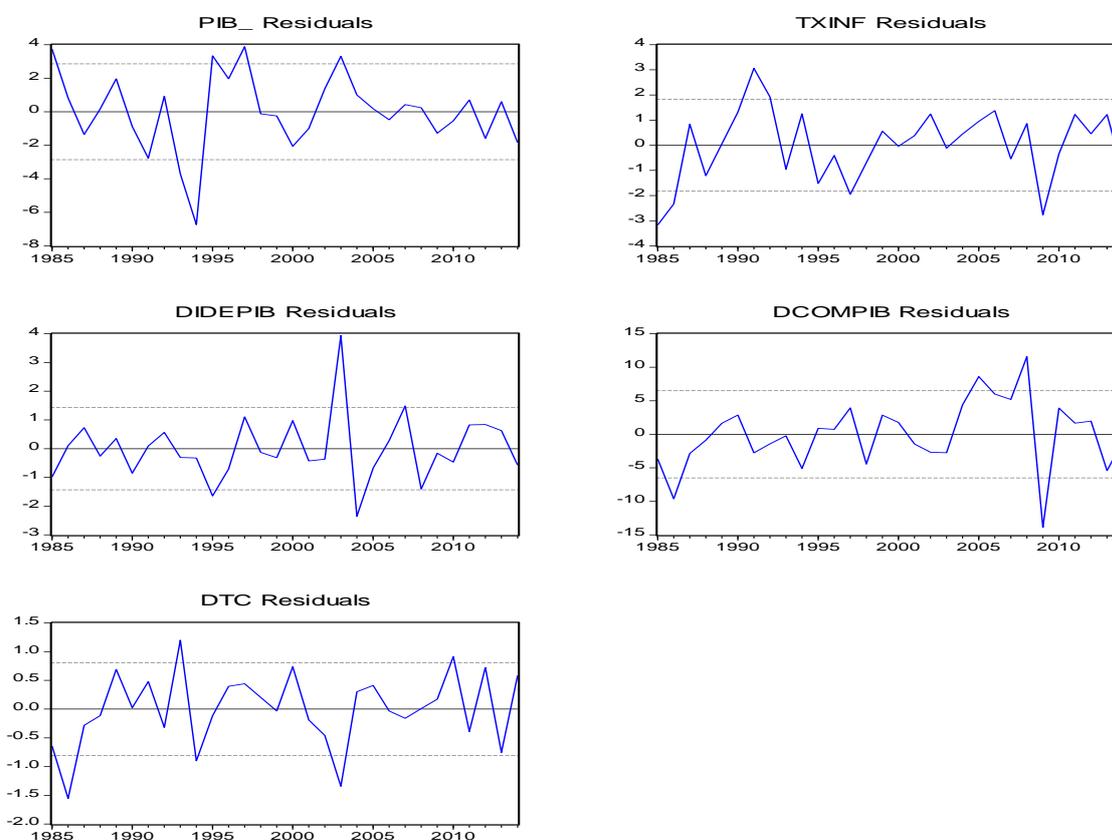
III. Tests de validation du modèle estimé

Pour valider le modèle *VECM* estimé nous faisons appel aux tests de validation sur les résidus à savoir : le test de bruit blanc, le test de normalité, le test d'autocorrélation sérielle et le test d'hétéroscédasticité.

A. Test de bruit blanc

Ce test nous permet d'infirmer ou de confirmer l'hypothèse que les résidus sont des bruits blancs. On commence d'abord par la visualisation de la représentation graphique de séries de résidus :

Graphique N° 61 : Séries des résidus du modèle *VECM* estimé



L'analyse visuelle des séries des résidus nous laisse présager donc qu'elles sont stationnaire, d'où la possibilité qu'elles soient des bruits blancs. Nous pouvons vérifier ce constat à travers les corrélogrammes simple et partielles des résidus et le test de Ljung-Box.

Pour effectuer ce test, nous allons vérifier que les résidus issus de chacune des équations sont des bruits blancs en utilisant la Q-statistique de Ljung-Box. Celui-ci repose sur l'analyse de la statistique Q, notée $Q = n \sum_{h=1}^k \rho_h^2$, avec n est le nombre d'observations, fait référence à l'autocorrélation empirique d'ordre k et la statistique Q suit asymptotiquement la loi du χ^2 à h degré de liberté.

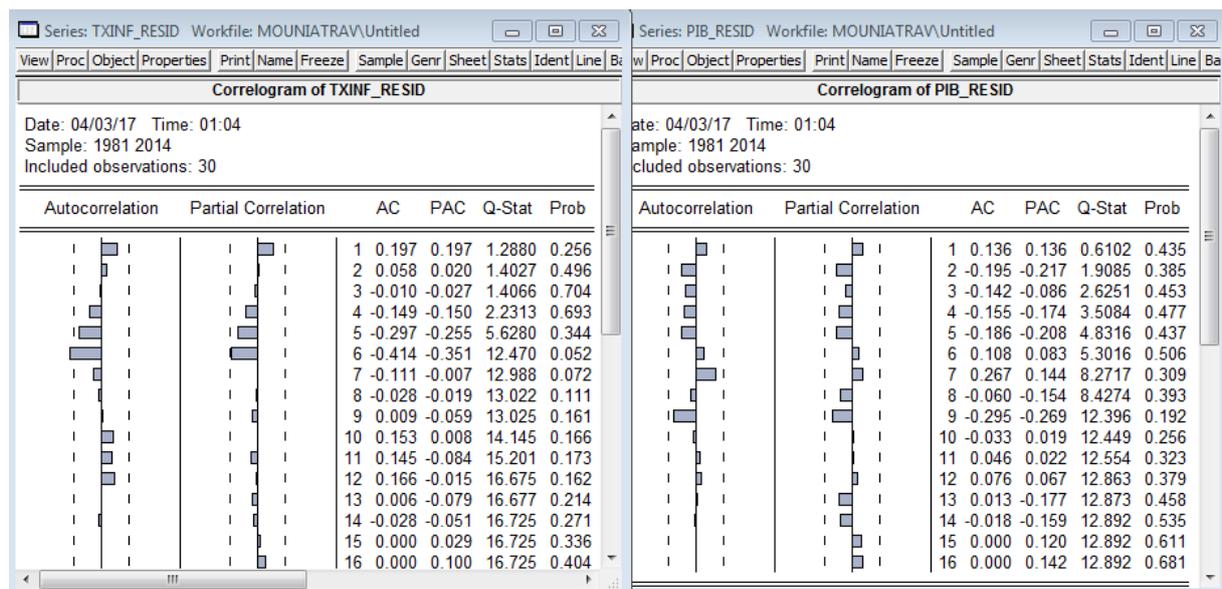
Un processus de bruit blanc implique que, soit les hypothèses :

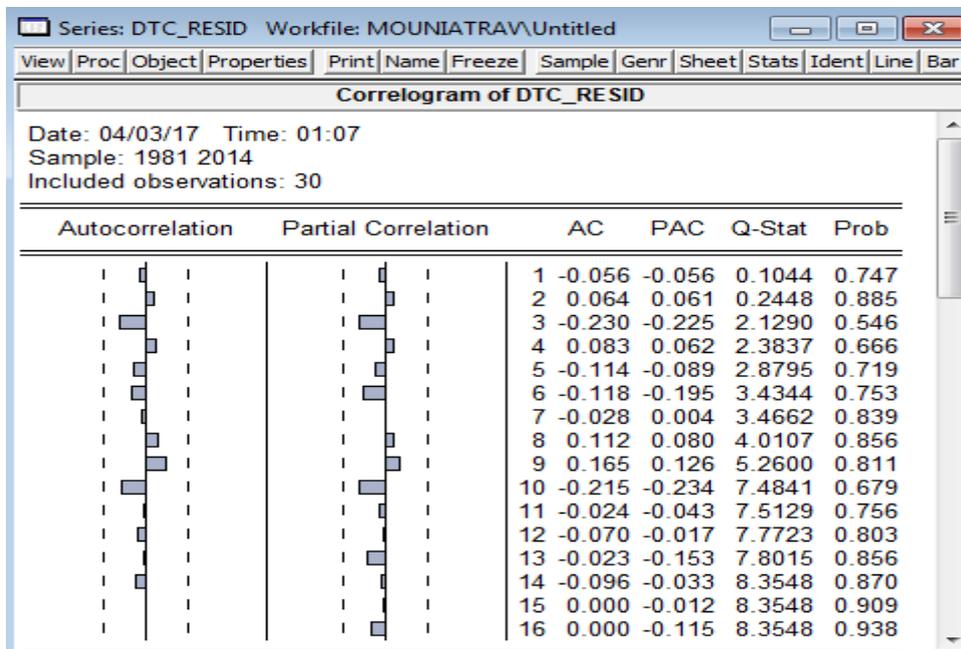
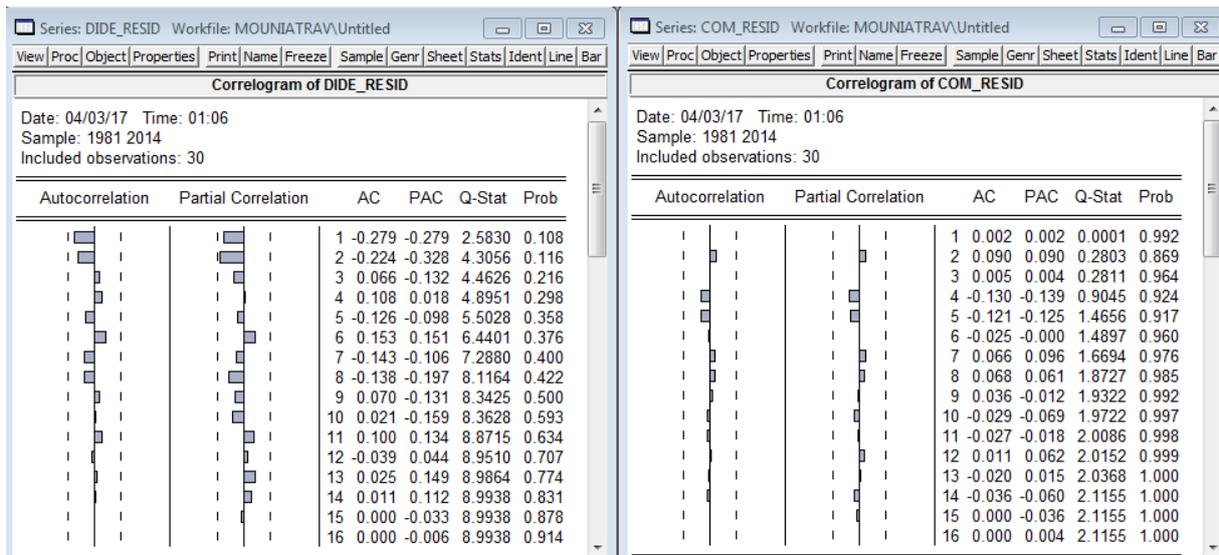
$H_0 : \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_h = 0$ « les résidus sont des bruits blancs »

H_1 : il existe au moins un ρ_i significativement différent de 0.

Nous rejetons l'hypothèse de bruit blanc au seuil α qui est de 5%, dans notre travail pour effectuer ce test, nous allons créer d'abord les séries de résidus des 5 équations en allons dans Proc et en choisissant **Make Residuals**.

On distingue ensuite chacune des séries de résidus créés pour effectuer le test de Ljung-Box, puis on clique sur **View**, puis **Correlogram** et on tape le retard 15 et enfin on clique sur **OK**, nous obtenons le résultat:





Les correlogrammes ci-dessus montrent que les séries de résidus de toutes les équations suivent un processus bruit blanc.

B. Test de Jarque-Bera

Le test de Jarque-Bera va nous permettre de tester la normalité des résidus. En effet, nous comparons la probabilité associée aux résidus avec le seuil de 5%. Si elles sont supérieures à ce seuil, les résidus respectent donc la condition de la normalité.

Tableau N°26 : Résultat du test de normalité des résidus

VEC Residual Normality Tests

Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)

H0: residuals are multivariate normal

Date: 04/03/17 Time: 01:09

Sample: 1981 2014

Included observations: 30

Component	Skewness	Chi-sq	df	Prob.
1	-0.283545	0.401988	1	0.5261
2	-0.170634	0.145580	1	0.7028
3	0.371378	0.689610	1	0.4063
4	-0.013244	0.000877	1	0.9764
5	-0.194699	0.189538	1	0.6633
Joint		1.427592	5	0.9213

Component	Kurtosis	Chi-sq	df	Prob.
1	1.521636	2.731950	1	0.0984
2	0.916210	5.427728	1	0.0198
3	2.095961	1.021608	1	0.3121
4	0.799805	6.051073	1	0.0139
5	0.991725	5.041459	1	0.0247
Joint		20.27382	5	0.0011

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	3.133938	2	0.2087
2	5.573307	2	0.0616
3	1.711218	2	0.4250
4	6.051950	2	0.0485
5	5.230997	2	0.0731
Joint	21.70141	10	0.0167

Ce test nous ramène à rejeter l'hypothèse de normalité des résidus puisque toutes des probabilités critiques sont inférieures à 0,05. On conclut donc que les innovations des équations sont des bruits blancs non gaussiens.

C. Test de d'autocorrélation sérielle

Il s'agit de tester l'absence d'autocorrélation sérielle :

Tableau N° 27 : Résultat du test d'autocorrélation sérielle

VEC Residual Serial Correlation LM Tests

H0: no serial correlation at lag order h

Date: 04/03/17 Time: 01:11

Sample: 1981 2014

Included observations: 30

Lags	LM-Stat	Prob
1	23.85820	0.5276
2	16.72999	0.8914
3	20.89113	0.6987
4	14.19727	0.9582
5	15.00215	0.9413
6	34.61939	0.0953
7	20.18339	0.7371
8	21.10434	0.6868
9	20.11781	0.7406
10	27.03192	0.3543
11	19.92138	0.7509
12	30.38800	0.2101

Probs from chi-square with 25 df.

L'hypothèse H_0 de l'absence de l'autocorrélation des résidus est acceptée jusqu'à l'ordre 12.

D. Test d'hétéroscédasticité de White

Le test d'hétéroscédasticité de White permet de tester la variabilité des erreurs de prévision et de vérifier si les dits résidus respect l'hypothèse de variance constante (hypothèse d'homoscédasticité des résidus).

Tableau N° 28 : Résultat du test d'hétéroscédasticité de White

VEC Residual Heteroskedasticity Tests: No Cross Terms (only levels and squares)

Date: 04/03/17 Time: 01:12

Sample: 1981 2014

Included observations: 30

Joint test:					
Chi-sq	df	Prob.			
333.9182	330	0.4294			
Individual components:					
Dependent	R-squared	F(22,7)	Prob.	Chi-sq(22)	Prob.
res1*res1	0.613418	0.504881	0.8956	18.40253	0.6819
res2*res2	0.859308	1.943369	0.1862	25.77924	0.2613
res3*res3	0.668849	0.642655	0.7992	20.06548	0.5789
res4*res4	0.805128	1.314591	0.3747	24.15384	0.3392
res5*res5	0.771742	1.075774	0.4964	23.15225	0.3932
res2*res1	0.701194	0.746662	0.7207	21.03581	0.5185
res3*res1	0.618678	0.516236	0.8884	18.56034	0.6723
res3*res2	0.830794	1.562258	0.2817	24.92382	0.3007
res4*res1	0.779426	1.124336	0.4688	23.38278	0.3804
res4*res2	0.739183	0.901762	0.6078	22.17550	0.4495
res4*res3	0.608627	0.494808	0.9019	18.25882	0.6905
res5*res1	0.836613	1.629234	0.2613	25.09840	0.2924
res5*res2	0.907250	3.112335	0.0638	27.21749	0.2031
res5*res3	0.596035	0.469466	0.9170	17.88106	0.7130
res5*res4	0.817313	1.423494	0.3301	24.51939	0.3206

On constate que les probabilités critiques, portant sur les cinq résidus, sont toutes supérieures à 0,05. Nous acceptons donc l'hypothèse d'homoscédasticité des résidus.

Grosso modo, les résultats des différents tests de diagnostic convergent vers la validité du modèle. La non significativité de quelques coefficients du modèle estimé ainsi que celle de certains tests de diagnostic, était probable et ne remet pas en cause la validité globale du modèle.

Concernant les résultats d'utilisation de ce modèle pour l'analyse des chocs et pour la décomposition de la variance sont présentés, respectivement, dans les annexes (annexe d'analyse des chocs – VECM-).

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre on a utilisé l'approche du modèle VAR pour étudier l'interaction entre la variable dépendante les IDE et les autres variables explicatives. Les tests de non stationnarité utilisés sont les tests ADF et PP. on a aussi testé la relation de cointégration entre les variables. Les résultats obtenus sont :

Selon l'étude de la stationnarité des variables, on a pu ressortir que les variables sont non stationnaire, la raison pour laquelle on passe à une première et seconde différenciation pour rendre ces variables stationnaires.

Pour étudier la stationnarité nous nous sommes basés sur les tests les plus utilisés à savoir le test de Dickey-Fuller (noté ADF), le test de Phillips-Perron (PP) et le test KPSS, ce qui a démontré que toutes les variables étudiées sont devenues stationnaires après la seconde différenciation.

La détermination des retards optimal à l'aide des critères d'inflation à montrer que le retard optimal est le retard 4, ce qui montre qu'il y'a une relation à court terme entre les variables.

Selon le test de causalité au sens de Granger, on a constaté qu'il n'existe aucun lien de causalité entre les couples des variables étudiées.

D'après l'analyse de la stationnarité global on peut déduire que les inverses des valeurs propres du modèle sont à l'intérieur du cercle unité et toutes les valeurs propres du modèle sont inférieures à un, ce qui signifie que le modèle est globalement stationnaire.

Egalement le modèle VAR s'est avéré validé selon les tests de diagnostic. La non stationnarité de quelques coefficients du modèle estimé ainsi que celle de certains tests de diagnostic était probable et ne remet pas en cause la validité globale du modèle.

Selon l'équation du modèle :

$$D(DIDE \quad PIB)= \quad 0,043734DPIB(-2)+0,027241D(Txinf(-2))-0,510258(DIDEPIB(-2))+0,058761D(DComPIB(-2))+0,190567D(DTC(-2))+0,049042 ;$$

D'après cette équation on peut conclure que d'abord le PIB, le taux d'inflation, le commerce et le taux de change agissent positivement avec l'attractivité territoriale des IDE.

La croissance se présente comme un facteur déterminant pour un pays afin de pouvoir séduire les investisseurs étrangers. En effet, et selon les analyses menées dans le chapitre 3, le Maroc a réalisé une forte croissance entre les années 1980- 2016. Le taux d'inflation et le commerce selon le modèle restent significatifs, tandis que le taux de change n'est pas significatif car le Maroc opte pour un taux de change fixe c'est pour cela que le pays a éprouvé sa volonté de se convertir en taux de change flottant afin de pouvoir s'adapter avec les exigences de l'économie mondiale.

Conclusion générale

La globalisation de l'économie a non seulement bouleversé les concepts traditionnels du développement économique mais a aussi rendu les stratégies obsolètes. Elle a fait de l'IDE une source de développement et de modernisation, en particulier pour les pays en développement et en transition, mais seulement pour les gouvernements qui ont abandonné leurs régimes protectionnistes pour adopter une politique d'ouverture et de libéralisation de leur économie. Dès lors, les gouvernements tendent de plus en plus à faire des IDE une composante de leur stratégie de développement afin de tirer les bénéfices d'une intégration dans les réseaux mondiaux de production et de s'intégrer dans l'économie mondiale.

Ce bouleversement nous a conduits dans une première partie à étudier, au début, la globalisation et ses nouveaux acteurs pour mettre en évidence les changements du contexte de développement qui mettent les IDE au cœur de ces changements et surtout une source de croissance des PED. Nous avons ensuite analysé l'impératif de l'émergence des IDE et ses facteurs déterminants. Ensuite les politiques d'encouragement des IDE qui doivent être mises en application pour faire parties des pays les plus attractifs.

L'étude de la deuxième partie nous a permis d'analyser l'évolution et la répartition des IDE au Maroc sous l'effet des réformes structurelles institutionnelles et socio-économiques menées par le gouvernement, puis dans un deuxième chapitre d'étudier ses principaux déterminants d'attractivité.

Le Maroc s'est rapidement rendu compte que son développement dépendait de fructueux échanges extérieurs. En raison de l'insuffisance de ses ressources naturelles, l'insertion dans l'économie mondiale est devenue l'une de ses priorités. L'acceptation de ce préalable la différenciait d'autres Etats en développement qui n'adopte pas cette ouverture.

Ainsi, plusieurs réformes visant l'amélioration de l'environnement des affaires ont concerné pratiquement tous les domaines : la libéralisation de l'investissement, le cadre réglementaire, les mesures d'incitations, le service de l'administration et le marché du travail. Autant d'actions qui ont permis de renforcer l'attractivité territoriale des IDE, de consolider la compétitivité du pays et son intégration dans l'économie mondiale. Ces réformes ont permis de changer le paysage économique du pays et de réaliser des acquis

importants tant au plan quantitatif que qualitatif. Elles sont aussi à l'origine du succès de l'économie marocaine sur le marché international.

En effet, les bases de réformes réalisées par le pays sont devenues compétitives et adaptées aux normes standards internationales pour faire face à la concurrence internationale. Il apparaît que les progrès réalisés dans l'attractivité des IDE sont dus essentiellement à une spécialisation du commerce sur des produits compétitifs à contenu technologique important et à forte valeur ajoutée. La décomposition sectorielle des investissements laisse apparaître encore une première place de l'immobilier ainsi qu'une montée en puissance des industries manufacturières, en particulier l'automobile et télécommunication.

Jusqu'aux années 1980, le Maroc était endetté et n'avait pas de base industrielle stable en mesure d'absorber le surplus de travailleurs et d'exporter une gamme de produits diversifiés et compétitifs. Par ailleurs, il n'a pas persisté longtemps à croire aux vertus des programmes d'investissement et au pilotage de ses programmes par la seule puissance étatique. Elle a avancé dans la déréglementation afin de séduire les investissements étrangers et de faire prévaloir l'orthodoxie du tout privé à côté de celle du tout public, le PAS étant un outil de gestion de l'endettement avant d'être un outil de développement.

Malgré l'organisation déficiente de ses entreprises, le Maroc a pu développer une première phase d'industrialisation basée sur les exportations dont les recettes sont affectées aux activités connexes de production de biens intermédiaires et d'équipements ainsi qu'à l'importation des biens d'équipement et de consommation. C'est dans ce contexte que le pays a pu développer son tissu industriel local.

Étant relativement épargné par les récentes crises mondiales et régionales, le Maroc avec sa stabilité institutionnelle et ses réformes économiques engagées depuis l'année 2000. Il a pu inscrire sa politique volontariste, dans la durée, qui a permis de créer des écosystèmes entrepreneuriaux modernes, attirant les investisseurs étrangers dans des secteurs de pointe tels que l'industrie automobile et l'aéronautique. L'intégration locale, définie comme la participation des entreprises marocaines, aux côtés des entreprises étrangères mais aussi des acteurs publics, dans la perspective de création de valeur, s'intensifie dans tous ces domaines grâce aux actions conjointes des différents ministères et groupements nationaux.

L'ensemble de ces synergies révèle d'excellents exemples de coproduction, générant emplois au Nord comme au Sud.

L'attractivité de l'économie marocaine s'est vue renforcée dans ces dernières décennies par la mise en place de plateformes industrielles intégrées de nouvelle génération qui ont permis la montée en puissance du pays, la modernisation des infrastructures, l'amélioration du climat des affaires, la protection des droits des investisseurs et la simplification des formalités de création d'entreprise.

En effet l'efficacité de la politique industrielle marocaine dépend dans une large mesure de l'élaboration d'une politique nationale d'attraction des IDE conforme aux objectifs de développement du pays et de l'amélioration de leur compétitivité internationale dans ce domaine. La nouvelle stratégie industrielle du Maroc considère dans cette perspective les investissements directs étrangers comme un levier d'émergence et de modernisation technologique.

D'où l'importance accordée par le Pacte Emergence à la nécessité d'adapter l'organisation institutionnelle en matière d'attraction des investissements directs étrangers, d'améliorer le climat des affaires et de booster la compétitivité des entreprises. Grâce aux réformes structurelles et institutionnelles entreprises par le Maroc et au lancement d'une nouvelle stratégie industrielle, le pays a pu attirer des flux relativement plus importants d'investissements directs étrangers et amélioré sa politique d'attraction en la matière

Nous avons essayé d'apporter des arguments scientifiques et aussi objectifs que possible à la réflexion sur l'attractivité territoriale du Maroc à travers l'élaboration d'un modèle économétrique analysant les principaux déterminants d'attractivité des IDE, mais faute de disponibilité des données statistiques, on a pas pu prendre en mesure l'ensemble des déterminants.

La thèse a eu pour objectif de donner réponse à l'ensemble des hypothèses qu'on a énumérée dans la problématique, et c'est ainsi qu'on a pu ressortir que :

- Selon la littérature, l'IDE est un facteur de développement et de croissance des PED, dans la mesure où il se présente comme un complément de l'investissement domestique, en intervenant dans le commerce aussi le transfert de savoir-faire et de

technologie, mais aussi c'est le succès et le développement des pays, le cas des nouveaux pays industrialisés, qui a eu un impact sur le renforcement de l'attractivité des IDE.

En effet selon notre étude économétrique, on a pu déduire que la croissance économique que réalise le Maroc est un facteur prioritaire pour la séduction des FMN, et elle agit positivement pour placer l'économie du pays parmi les pays attractifs.

- Pour Porte, la compétitivité de la nation est un élément déterminant de la compétitivité des firmes, dans le cas où la nation offre aux structures entrepreneuriales un environnement adéquat à leur compétitivité structurel et détermine leurs propriétés intrinsèques (Diamant National). Dans cette démarche de diamant, la compétitivité de la nation est considérée comme un pilier de la compétitivité de ses firmes et celles des firmes étrangères opérantes sur son territoire. Dès lors, être compétitif pour un pays se justifie par la réalisation des excédents commerciaux et c'est ainsi que pour répondre à cette hypothèse on a opté pour le choix de la variable commerce afin de pouvoir déterminer son impact sur l'attractivité.

C'est dans ce cadre qu'un gouvernement reste contraignant d'adopter des politiques économiques et/ou industrielle pertinente pour assurer un développement et assurer l'attraction des IDE. Pour l'économie marocaine, le modèle VAR, a permis de conclure que la variable du commerce a des incidences positives sur l'évolution des IDE avec une participation significative du taux d'inflation.

- Les variations relatives des valeurs de devises suites aux politiques ou aux mécanismes de marché de change sont aussi à l'origine des flux des IDE et donc un facteur révélateur de l'attraction territoriale. A l'inverse des pays à faibles devises, les pays à forte devise permettent à leurs firmes de s'implanter facilement à l'étranger car une dépréciation ou dévaluation de la monnaie domestique renchérit les actifs étrangers, en même temps, elle rend les actifs domestiques relativement bon marché pour les investisseurs étrangers. Sauf que s'après l'analyse économétrique de la variable du taux de change il n'est pas significatif et n'agit pas sur le développement des IDE au Maroc, et ce à cause du système fixe de taux de

change. D'où la volonté du gouvernement de lancer les premières étapes pour un taux de change flottant.

C'est ainsi qu'on peut déduire que l'évolution du PIB représente un facteur déterminant d'attractivité des IDE par le territoire marocain avec une participation légère du commerce et du taux d'inflation.

A la lumière de ces résultats, l'amélioration de l'attractivité du Maroc requiert une action sur trois plans : le cadre institutionnel, les préalables économiques et sociaux, et surtout la politique de promotion.

Au niveau du cadre légal et institutionnel, le Maroc doit veiller à alléger le poids de la bureaucratie, améliorer la flexibilité du marché de travail et accélérer le rythme de processus de privatisation.

Concernant les préalables économiques et sociaux, le Maroc doit améliorer ses compétences en matière du capital humain par la mise à niveau des qualifications de la MDO, il doit veiller à renforcer et promouvoir les PME, également, le pays est appelé à consolider dans le futur son engagement de ces dernières années dans une approche moderne d'accueil des entreprises favorisant l'aménagement de nouvelles générations d'espaces industriels. Sans oublier que le gouvernement doit fournir plus d'effort dans le cadre de la décentralisation et la régionalisation afin d'assurer une répartition équitable dans l'ensemble des régions du territoire nationale.

La promotion des exportations constitue donc un moyen efficace pour la progression vers l'intégration dans l'économie mondiale. En effet, En Afrique, le Maroc se positionne comme un acteur africain, et sa politique africaine est devenue crédible en s'appuyant sur une stratégie de développement économique visant à faire du pays une base arrière et un hub (plate-forme) pour les investisseurs qui s'intéressent à l'Afrique, et ce grâce à ses stratégies sectorielles et sa spécialisation industrielle dans les six métiers mondiaux. Pour se faire, le Maroc doit poursuivre ses réformes facilitant les procédures du commerce extérieur, et développer les mécanismes de financement.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrage

ALIBER R.(1971): "*the multinational enterprise in a multiple currency world*" in Dunning J.H., ed, "the multinational enterprise" allen and inwin, London.

ARTHUIS J., (1993), "*rapport sur les délocalisations d'activités dans les pays à bas coûts de MDO*", Paris, Matignon.

BACHAND R. (2000):«*Les Mécanismes de Règlements des Différents Relatifs aux Investissement, L'ALENA comme Modèle ? Evolutions Récentes et perspectives d'Avenir* » Cahier de la Recherche, février 2000, Université de Québec.

BALDWIN R.E., FORSLID R., MARTIN PH., OTTAVIANO G. et ROBERT-NICOUD F., (2003), "*Economic geography and public policy*".

BELLON B., BEN YOUSSEF A. ET RALLET. A (2003): « *Le Retour de la Nouvelle Economie* », in La nouvelle Economie en Perspective, pp.7-15, Economica, Paris.

BEN ABDALLAH M., DRINE I. et MEDDEB R. (2001): «*Interaction entre IDE, Régime de Change, Capital Humain et Croissance dans les Pays émergents* », in Ouverture Economique et développement, GDR, Economica, Paris.

BEST M. (1990): « *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring* », Harvard University Press, Cambridge.

BEZBAKH P. (2006): «*Inflation et Désinflation*», Collection repères, 118p.

BHAGWATI J.N. (1971): « *the generalized theory of distortions and Welfare* », in Baghwati J-N., Jones R.W., Mundell R.A. et Vanek J., "trade, balance of payments and growth", Amsterdam.

BOUCHET M-H. (2005): « *la globalisation : introduction à l'économie du nouveau monde* », éditions Pearson Education, pp400.

BRANDER J.A. (1995), « *Strategic Trade policy* », in Grossman G.M. et Rogoff K., « *Handbook of international Economics* », vol, 3. Amsterdam.

BREWER T-L. et **YOUNG L.** (2000): « *The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises* », Oxford University Press, p320.

BUCKLEY A. (1992): « *Multinational Finance* », édition n°2, Prentice Hall, New York, pp 316 633.

BUCKLEY P.J. and **CASSON M.** (1976), "*the future of the multinational enterprise*", Macmillan, Londres.

BUCKLY P.J. et **CASSON M.**(2000), "*foreign market entry: a formal extension of internationalization theory*", in Casson M., ed, "*Economic of international business*", Cheltenham, Edward Elgar.

CAVES R.E (1971): "*international corporations: the industrial economics of foreign investment*", *Economica*, vol.38, pp: 1-27 Caves R.E. (1982): , " *multinational enterprise and economic analysis*" Cambridge University Press.

CHESNAIS F., (1990), « *La compétitivité technologique en tant que compétitivité structurelle* », Chesnais F., « *Compétitivité Internationale et dépenses militaires* », *Economica*, pp : 131-68.

CHEVALIER J-M. et **PASTRE O.,** (2002) : « *où va l'économie mondiale ? Scénarios et mesures d'urgence* », édition Odile Jacob, p8-9.

DELAPIERRE M., MOATI PH., MOUHOUD E.M., (2000), "*Connaissance et mondialisation*". *Economica*, collection « Mondialisation », Paris.

DUNNING J.H. (1991): "*the eclectic paradigm of international production a personal perspective*" in Pitelis C.R. Sugden R., (ed), "*the nature of the transnational firm*", London,

Routledge.

FONTANEL J. (2006) : « *la globalisation en analyse: Géo-économie et stratégies des acteurs* », l'Harmattan, p619.

FORAY D. (2000): « *L 'Economie de la connaissance* », La Découverte, collection repère, Paris 123p.

FUKUYAMA F. (1992) : « *la fin de l'Histoire et le dernier Homme* » édition Champs Flammarion, p 452.

GOUX J.-F (1998): « *Inflation, Disinflation, Deflation* », edition les Topos, DUNOD, 120p.

GUIR R. et CRENER M.A., (1984), "*l'investissement direct et la firme multinationale*", Ed. Economica.

HATEM F et J.P. VAILLANT, (1992) :«*Investir en France, un Espace Attractif*», p. 173 CGP, La Documentation Française. Paris.

HATEM F. (2004): «*Investissement International et Politiques d'Attractivité* », *Economica, Paris, 311p.*

LASUDERIE DUCHENE B.,(1982), " *décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale*", in Bourguinat H., "internationalisation et autonomie de décision", Economica, Paris.

MATHIS J., MAZIER J. et RIVAUT-DANSET D., (1988), « la compétitivité industrielle » Ed. Dunod.

MERENNE-SCHOUMAKHER B., (1991), "*localisation des industries*", Ed, Nathan.

MICHALET C-A. (1985) : « le capitalisme mondial », PUF, coll. Economie en liberté 2^{ème} édition, Paris.

MICHALET C-A. (1999a) : « *la séduction des nations*», Economica, Paris.

MICHALET C-A. (1999b): « *un nouvel Impératif de la Politique Industrielle dans la*

Globalisation: l'Attractivité », in Bouet A. Le Cacheux J. (1999):«Globalisation et Politiques Economiques, les Marges de Manœuvre », Economica, Paris, pp.383-400.

MICHALET C-A. (2002) : « *qu'est ce que la mondialisation ?...* », La découverte, Paris.

MICHALET C-A. (2004) : « *Qu'est ce que la Mondialisation ? Petit traité à l'usage pour ceux et celles qui ne savent pas encore s'il faut être pour ou contre* », édition la Découverte, Paris.

MOUHOUD E.M. (2002) "*division internationale du travail et économie de la connaissance*" in Vercellone C., ed, "sommes nous sortis du capitalisme industriel", Paris, la Dispute.

MOUHOUD E-M., (2006), « *Mondialisation et délocalisation des entreprises* », Paris, édition la découverte.

MUCCHIELLI J-L. et **THUILLIER J.P.**, (1982), "*Multinationales Européennes et Investissements croisés* »,12 : l'agnel O., (1998) pp, 162.

MUCCHIELLI J.L., (1985) P 224 7Cf. Mucchielli J-L., (1990), « *Avantages compétitifs, comparatifs, stratégiques dans la théorie de la firme multinationale* », in (ouvrage collectif sous dir.) Humbert M., Investissement international et dynamique de l'économie mondiale", Paris, Economica..

NEZEYS B. (1993) : « *la compétitivité internationale* », Economica, Paris.

PASTRE O. (2006) : « *la méthode Colbert ou le patriotisme économique efficace* ». ed Perrin. Paris.

PLIHON D. (1991): « *Les taux de Change* », Collection Repère, La Découverte, Paris, 126p.

PORTER M.E. (1990): « *The competitive advantage of nations* », Mac Millan Press, 855p, « l'avantage concurrentiel de la nation » Trad. Français, inter Edition, 1993

SCHIFF M. et **WINTERS A.** (2004): «*Integration Regionale et Developpement*», Economica, Paris. 311p.

Articles

A.F.D, (Agence Française de Développement) (2001) :«*Nouvelles Technologies d'Information et de la Communication et Développement*», Note d'orientations opérationnelles, 23 mars 2001

AHN Y., ADJI S. S. et WILLET T. D. (1998): « *The Effects of Inflation and Exchange Rate Policies on Foreign Direct Investment to Developing Countries* », in *The International Economic Journal*, vol. 12, n° 2, pp. 95-104.

AGMONT. T and LESSARD D.R., (1977): "investor recognition of corporate international diversification", *journal of finance*, vol.32, pp. 55-1049.

AISENMAN. J. (1991): « *Foreign Direct Investment, Productive Capacity and Exchange Rate Regimes* ». Working Paper n° 3767, Juillet, 1991.

AISENMAN J. et MARION N. (2004): « *The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty* », in *The Journal of International Economics*, vol. 62, n°1, pp. 125-148.

AKOLI J. K., CHRYSOSTOME E. et SIDIBE H, (2005): « *La gestion du Risque Pays lié aux Investissements Directs Etrangers dans les Pays en Voie de Développement* », in *Perspective Afrique*, vol.1. n°1. pp. 90-110.

AUZOUY B. (2002) : « *La situation Economique: Une Composante du Risque Pays* » in *Lettre économique de la CDC*, avril 2002, n°139.

B. A. D. (Banque Africaine de Développement) (2002): «*Développement rural et Réduction de la Pauvreté en Afrique* », in *Rapport sur le Développement en Afrique*, pp 113-272.

BALASUBRANIANYAM V. N., SALLSU M. A. et SAPSFORD D. (1996): «*foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries* », in *The Economic Journal*, Vol 106. N°434, pp 92-105.

BALDWIN R., FORSLID R. et HAALAND J.F. (1996): «*Investment Creation and Diversion in Europe* », in *The World Economy*, Vol. 19, n°6 (November), pp. 635-659.

BALDWIN R. et KRUGMAN P., (2004): "Agglomeration, integration, and tax harmonization", *European Economic Review* n°48.

BANDERA V.N. et WHEIT JT, (1968): "US direct investment and domestic markets in Europe", *Economica International* vol21, pp: 117-33.

BANQUE MONDIALE, (1998), «*World Development Report 1998/1999 : Knowledge for Development* », Washington, D.C.: The World Bank.

BANQUE MONDIALE (2005) : « *Un meilleur Climat d'investissement pour tous* », Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale Washington. Edition De Boeck University, Bruxelles, 290p.

BARRO R J and XAVIER SALA-I-MARTIN (1990): "Public Finance in Models of Economic Growth" *Review of Economic Studies*, Vol. 59, no. 201, pp 645-662.

BASI R. S. (1963): « *Determinants of United States Private Direct Investment in Foreign Countries* », Kent State University Press.

BÉNASY-QUÉRÉ A., FONTANGNÉ L. et LAHRECHE-RÉVIL A. (1999): « *Exchange Rate Strategies in the Competition for Attracting FDI* », CEPII Working Paper, n°19/16.

BENDE-NABENDE A. et FORD J. L. (1998): « *FDI, policy Adjustment and endogenous Growth Multiplier effects from a Small Dynamic Model for Taiwan, 1959-1995* » in *The World Development*, Vol. 6, n° 7, pp. 1315-1330.

BERGSRNAN J. et SHEN X. (1995): « *Foreign Direct Investment in Developing Countries Progress and Problems*», Finance and Development, Voi.32, Issue n°4. Pp.1-5, December 1995.

BEVAN A. and ESTRIN S. (2000): "*the determinants of foreign direct investment in transition economies*". The davidson institute, working paper series, n°342.

BLANCHARD O., and KATZ L (1992) "*Regional Evolutions*" Brookings Papers on Economic Activity, 1992, vol. 23, issue 1, 1-76.

BLONIGEN B.A. et FEENSTRA R.C. (1996),"*Protectionist Threats and Foreign Direct Investment*", NBER Working paper, n°5475.

BLONIGEN B. A. (1997): « *Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and Foreign Direct Investment* », American Economic Review, Vol.87, n°3, pp.447-465.

BLONIGEN B. A. (2005): «*A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants* », NBER. Working Paper n° 11299.

B.M (Banque Mondiale), (2005), "*un meilleur climat d'investissement pour tous*" Rapport sur le développement dans le monde, USA.

BORENSZTEIN F.; DE GREGORIO J. et LEE J-W. (1998): « *How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?* ». in The Journal of International Economics, Vol. 45; pp. 115-135.

BRAHAM P. (2003): « *Nouvelles Technologies et Croissance Les TIC dans les Pays d'Asie en Développement* », in Problemes Economiques n° 2832, pp. 22-32.

BRAINARD L. Et MARITMORT D., (1992), « *Handbook Of International Economics Strategic Trade Policy With Incompletely Informed Policy Makers* » NBER. Working Paper, N°4069.

BRANDER J.A et **BARBARA SPENCER**, (1983), « *international R&D Rivalry and industrial strategy* », Review of Economic Studies, vol.50, PP: 707-22.

BRANDER J.A et **SPENCER B.J.** (1984): « *Tariff protection and imperfect competition* ». In Kierkowski H. “*Monopolistic Competition and international Trade*”. Oxford.

BRANDER J.A et **SPENCER B.J.**, (1985): « *Export subsidies and Make Share Rivalry* ». The Journal of International Economics, vol.18, pp: 83-100.

BUCKLEY P.J (1996): « *The role of management in international business theory a met a analysis and integration of the literature on international business arid international management. (International Business Theory: The Nature of the Firm and the **Role** of Management)* », in The Management International Review, January, 1996.

BURTON Jr.F. (1994), "Competitiveness : here to stay", *Washington Quarterly, Automne, vol.17, PP: 99-109.*

BUSSMAN M., DE SOYSA, I. et ONEAL, J. (2002): « *The effect of Foreign Direct Investment on Economic Development and Income Inequality* », ZEF Discussion Papers on Development Policy, n°53, October.

CAMAGNI R. (2005), « *Attractivité et compétitivité : un binôme à repenser* », Territoires 2030, n°1, pp.11-16.

CAVES R-E (1983): « *Multinational Enterprise and Economic Analysis* », in The Journal of International Business Studies, Vol. 14, n°2, pp. 158-160.

CGP (COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN) (1992): « *Attirer les Industriels Etranger: en France pourquoi, comment ?* », Rapport du Groupe : Localisation des investissements transnationaux. Version du 15 Février 1992, Miméo, 60p.

CHESNAIS F. (1986): « Technologie et emploi. Flux internationaux de technologie. Science, technologie et compétitivité ». STI Revue n°1, pp : 97-148, p : 102.

CNUCED (1996): « *Investment, Trade and International Policy Arrangements* » word

Investment Report, Unites Nations publication.

CNUCED (1997): « *Transnational Corporations, market Structure and Competition. Policy* », World Investment Report. Unites Nations publication.

CNUCED (1998): « *Trend: and Determinants* », World Investment Report. United Nations publication.

CNUCED (1999): « *Foreing Direct Investment and the Challenge of Developpement* », World Investment Report, Unites Nations Publication.

CNUCED (2001): « *Promotion linkages* », World Investment Report, Unites Nations publication.

CNUCED (2002): « *Transnational corporations and competitiveness* », World Investment Report, Unites Nations publication.

CNUCED (2003): « *FDI Policies for Development: National and International Perspectives* », World Investment Report, Unites Nations publication.

CNUCED (2004): « *The Shift towards Services* », World Investment Report, United Nations publication.

CNUCED (2005): « *Transnational Corporations and the Internationalization of RAD* », World Investment Report, United Nations publication.

CNUCED (2005a): « *Coopération Sud-Sud dans le Domaine des accords Internationaux d'investissement* », Etude de la CNUCED sur les politiques d'investissement international au service du développement, Nations Unies publication.

CNUCED(2011) : World Investment Report « Modes de production internationale et de développement sans participation au capital »

CNUCED(2012) : World Investment Report « vers une nouvelle génération de politique d'investissement »

CNUCED(2013) : World Investment Report « les chaînes de valeur mondiales: l'investissement et le commerce au service du développement»

CNUCED(2015) : World Investment Report 2015 « réformer la gouvernance de l'investissement à l'international »

CNUCED(2016) : World Investment Report « nationalité des investissements : enjeux et politiques»

CNUCED(2017) : World Investment Report « l'investissement et l'économie numérique»

COASE R.H., (1937), " *The nature of the firm*", *Economies*, New séries 4, pp : 386-405, republié dans la Revue française d'Economie, (1987), sous titre : "*La nature de la firme*".

COEURE B. et RABAUD I. (2003): « *Attractivité de la France : analyse, perception et mesure*». *Economie et Statistique* n° 363-364-365, pp. 97-127.

COLLIE D., (1992), « *Profits-Shifting Export Subsidies and the Sustainability of Free Trade* ». *The Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 40, Pp: 408-19.

COMMISSION EUROPEENNE (2000): « *Union Européenne-Maghreb, 25 ans de coopération 1976-2001* », [www.euromedinfo.eu /](http://www.euromedinfo.eu/).

CONTRACTOR F. (1994): « *Promoting Foreign Direct Investment in Developing Countries*», in the *International Trade Journal*, Vol.9, n°1, pp 107-142;

CUDDINGTON J-T. et LIANG H. (1997): « *Commodity Price Volatility across Exchange Regime* », Georgetown University Working Paper, Econ WPA International Finance, n°9802003.

CUSHMAN D-O. (1985): « *Real Exchange Rate Risk, Exportations, and the Level of Direct Investment* », *Review of Economics and Statistics*, Vol.67, n°2, pp. 297-308.

DEBLOCK Ch., (1996), "*Du plein emploi à la compétitivité*", publication du Centre d'Etudes Internationales et Mondialisation (CEIM), Montréal, novembre 1996.

DE MELLO J.R. et **LUIZ R.** (1999): «*Foreign Direct Investment Led Growth: Evidence from Time Series and Panel Data*», in *Oxford Economic Papers*, Vol.51, n°1, pp. 133-151.

DE SOYSA I. et **ONEAL J.** (1999): «*Boon or Bane? Reassessing the effects of foreign and Domestic Capital on Economic Growth* », in *American Sociological Review*, Vol.64, n°5, pp. 766-782.

DREE-DIAL (2002): «*Les Zones franches d'exportation : Un Instrument d'Insertion dans l'Economie Mondiale Menacée ?*», octobre 2002, Dossier: « *Les enjeux économiques internationaux* », disponible sur <http://www.dree.org/>.

DUNNING J.H. (1973), "*the determinants of international production*", *oxford economic paper*, vol.25, pp: 289-336

DUNNING J.H., (1979), "explaining changing partterns of international production in "defense of the eclectic theory". *Oxford bulletin of economics and statistics*, novembre.

DUNNING J.H., (1981), "*International Production and the Multinational Enterprise*", Londres, Owrge Allen and Unwin.

DUNNING J.H., (1983). "*Market power of thefirm and international transfer of technology* ", *International Journal of Industrial Organisation*, n'1, pp: 351- 73.

DUNNING J.H., (1993), "*Multinational Enterprises and the Global Economy*", Reading, Mass., Addison-Wesley.

DUNNING J.H. (1997): «*Trade, Location of Economic Activity and the Multinational: A search for an Eclectic Approach*», in Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M.: «*The International Allocation of Economic Activity, Proceeding of a Nobel Symposium Held at Stockholm*», pp. 395-418, Mc Millan, London.

DUNNING J-H. (1997a): « *The European International Market Programme and Inbound Foreign direct Investment* », in *The Journal of Common Market Studies*, Vol.35, n°1 (March), pp.1-30 and Vol.35, n°2 (June), pp. 189-224.

DUNNING J-H. et **NARULA R.** (2005): « *Multinationals and Industrial*

Competitiveness: .4 new Agenda», New Horizons in International Business Centre of International Business, University of Leeds, United Kingdom, 287p.

EGLIN R. (2002): « *Trade and investment in the WTO* », Paper presented at the UNCTAD- WTO Intensive Training Session for Negotiators of International Agreements. 25 November - 6 December (Geneva: WTO), pp. 1-44, mimeo.

FETEHY-SEDEH K. et SAFIZADEH H. M. (1989): « *The Association Between Political Instability and Flow of Foreign Direct Investment* », in *The Management International Review*, vol.29, n° 4, pp. 4-13.

FISHER S. (1993): « *The Role of Macroeconomic Factors in Growth* », in NBER Working Paper n° 4565. December 1993.

FMI (2003), «*Growth and institutions*», world economic outlook, chap 3.

FORMICA S. (1996):« *Political Risk Analysis in Relation to Foreign Direct Investment: A View from the Hospitality Industry* », in *the Tourist Review*, vol. 51, n° 4, pp. 15-23.

FROOT K. et STEIN J (1991): « *Exchange Rate and Foreign Direct Investment An Imperfect Capital Markets Approach* », in *The Quarterly Journal of Economics*, vol 106, n°4, pp 1191-1217.

GASTAGANA V-M., NUGENT J-B. et PASHAMOVA B. (1998): « *Host Country Reforms and FDI Inflows : How Much Difference do they Make?* », in *The World development*, Vol.12, n° 7, pp. 1299-1314.

GLOBERMAN S., (1994), " *l'intérêt public et l'intérêt privé dans l'IDE*" dans "*les multinationales canadiennes*"document de recherche d'industrie canada, press de l'université de calgary, calgary,pp :1-36.

GLOBERMAN S. et SHAPIRO D. (2003): « *Governance Infrastructure and U.S. Foreign Direct Investment* », in *The Journal of International Business Studies*, vol.34, n° 1, pp 19-39.

GOLDBERG L-S. et KLEIN M. (1997) : « Foreign Direct Investment, Trade and Real Exchange Rate Linkages in South-East Asia Latin America », NBER, Working Paper n° 6344.

GRAHAM E.M. et KRUGMAN P.R. (1991),"*foreign direct investment in the united states*" washington DC: institue for international economics.

GRAHAM E. M. et WADA E. (2001): « *Foreign Direct Investment in China: Effects on Growth and Economic Performance* », Working Paper 01-3. Institute for International Economics.

GRAZ J-C. (2000) : « *l'économie politique du commerce internationale et les origines cachées du nouvel agenda de l'OMC* », Economie et sociétés, séries Relations Internationales, n°35, pp.163- 189.

GROSSMAN G.M. et HELPMAN E. (1995): “*Trade Wars And Trade Talks*”. The Journal of Political Economy, Vol.103, N°4, pp: 675-708.

GRUBERT H. et MUTTI J. (1991): « *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making* », in The Review of Economics and Statistics, Vol. 73, n°2, pp. 285-293.

HARTMAN D.G.(1985), : "*Tax Policy and Foreign Direct Investment*", journal of public economics, vol 26, pp: 107-21.

HATEM F., (2003), “ *La France face à l'investissement étranger en Europe*”, Revue Accomex, Numéro 54, décembre 2003.

HATEM F. (2005), “*Délocalisation : les centres de recherche aussi*”. Le *Nouvel Economiste*, n°1285, 15 janvier 2005.

HEAD K. and RIES J. (2001): « *Overseas Investment and Firm Exports* », in the Review of International Economies, Vol.9, n°1, pp. 108-122.

HELPMAN E., (1984), «*A simple theory of international trade with multinational corporation*», journal of political economy, vol. 92: 451-72
Markesen J.R., (2002), "Multinational firms and the theory of international trade", MIT press.

HILL C. A. (1998): «*How Investors React to Political Risk* ». in The Duke Journal of Comparative and International Law, Vol. 8. n° 2, 1998.

HOSTMAN J.I. and MARKUSEN J.R. (1992), "*Endogenous Market Structures in International Trade*", Journal of international economics, vol.70, pp: 29-109.

HOTELLING H, (1929): "*stability in competition*", The Economic Journal, Vol. 39, N°. 153. March, 1929, pp 41-57.

HUMBERT M. (1980), "*Evolution récente des théories de la division internationale de travail*", revue d'économie industrielle, n°14, 4ème trimestre, pp.29-42.

HYMER S.H.(1976), "*the international operations of national firms: a study of foreign direct investment*", cambridge, Mass:Mit Press.

JOHANSSON H. et NILSSON L. (1997): «*Export Processing Zones as Catalysts*». in The World Development, Vol.25, n° 12, pp. 2115-2128.

JUSSIA C., LABROUSSE C. et VITRY D. (2001) : «*Dictionnaire des Sciences Economiques* ». PUF 2001.

KINDELBERGER C.P. (1969), "*American business abroad: six lectures on direct investment*" new haven, yale university press.

KINDLEBERGER C.P. (1970), "*the international corporation*", MIT Press, Cambridge.

KLEIN M. et ROSENGREN E (1994): «*The Real Exchange Rate and Foreign Direct Investment in the United States: Relative Wealth vs. Relative Wages Effects* », in The Journal of International Economics Vol.36, n°3/4, pp.373-389.

KOGUT B. et CHANG S-J (1996): «*Platform Investments and Volatility Exchange Rates: Direct Investment in the U.S. by Japanese Electronic Companies*», Review of Economics and Statistics, Vol.78, n°2, pp. 221-231.

KOJIMA K., (1973). *"A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment"*, Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 14, pp : 1-21.

KOJIMA K., (1975), *"international trade and foreing investment: substitute or complements?"* Hitotsubashi Journal of Economics, 06-75, Kojima K. (1978), (1985) op.cit.

KOJIMA K.,et OZAWA, (1984), *"Micro and macro-economic models of direct foreing investment: toward a synthesis"*, Hitotsubashi Journalof Economic,pp06-84.

KORBIN S.J., (1976), *"the environmental determinants of foreign direct investment: an ex post empirical analysis"*, the journal of international business studies, vol.72, pp: 29-42.

KRUGMAN P. (1991): *«Increasing Returns and Economic Geography »*, in The Journal of Political Economy, Vol.99, n°3, pp. 483-499.

KRUGMAN P.R, (1991a), *«geography and trade"*, MIT Press, Cambridge.

KRUGMAN P.R., (1991b), *"increasing returns and economic geography"*, journal of political economy, vol.99, n°3,pp: 483-499.

KRUGMAN P. (1993): *"The Narrow And Broad Arguments For Free Trade"*, American Economic Review, Papers And Proceedings, Vol.83, N°3, reproduit sous le titre, *"Le libre-échange: solution de second rang"*, Problemes Économiques, N°2366, 9 Mars 1994.

KRUGMAN P., (1994a), *"Competitiveness: A Dangerous Obsession"*, Foreign Affairs, vol.73, n 2, pp: 28-44, Mars/Avril.

KRUGMAN P. (1994b): *"proving my point"*, Foreign affairs, vol.73, n°4, pp:198-203, Juliet/Août.

KRUGMAN P., (1996a), *"Making sense of the competitiveness debate"*, Oxford Review of Economic Policy, vol.12, n°3, pp: 17-25.

KRUGMAN P. (1996b): *«Domestics distortions and the deindustrialization hypothesis»*, NBER Working Paper, n°5473, mars.

KRUGMAN P. (1997) : “*Who’s Buying Whom?*”. Slate Magazine. The Distinal Science, 25 September 1997.

KUMAR N. (2002): « *Globalisation and Quality of Foreign Direct Investment* », Oxford University Press.

KUMAR N. ct PRADHAN J.P. (2002): « *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment* », *RIS Discussion Paper*, 2002.

LAFAY G. (1984): « *Pour des Taux de Change de Référence*», *Economie Prospective Internationale*, La revue de la CEPII n° 17, 1^{er} trimestre, pp 37-61.

LALL S. (1995): «*Industry Strategy and Policies on Foreign Direct Investment in East Asia* », *Transnational Corporation*, Vol.4 (December), pp.1-26.

LALL S. et NARULA R. (2004): « *FDI and its Role in Economic Development Do We Need a New Agenda?* », *European Journal for Development Research*, vol. 16, n°3, pp.447-464.

LAMARCHE T. (2003): « *Territoire : Développement Exogène, Développement endogène et hétéronomie* », *Forum de la Régulation 2003*, Université Pierre Mendès France de Grenoble. pp.-13.

LEAHY et MONTAGNA (2000) "*Unuinisation and foreign direct investment: challengin conventionnal wisdom?*" *Economic journal*, vol110, pp: 80-92.

LEHMANN A (1999): « *Country Risks and the Investment Activity of U.S. Multinationals in Developing Countries* », *IMF Working Paper* n°133.

LI Q. et RESNICK A. (2003): « *Reversal of Fortunes: Democratic Institutions and Foreign Direct Investment Inflows to Developing Countries* », in *International Organisation*, Vol.57, n° 5, pp. 175-211.

LIANG H. (1998): « *Real Exchange Rate Volatility: Does the Nominal Exchange Rate Regime Matter?* », *IMF Working Paper*, n°147.

MADANI D. (1999): « *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones* », in The NBER Working Paper n°2238.

MAINGUY C. (2004) : « *Impact des IDE sur les Economies en Développement* », in Les Investissements Directs Etrangers dans les PED : la diversité des impacts, p.p. 65-89. Région et Développement, n°20, 2004.

MAROIS B. (1990) : « *Le Risque Politique* », Que sais-je. Presse Universitaire de France, Paris, 186 p.

MICHALET C-A., (1973), "*L'entreprise multinationale et le transfert de technologie*", Rapport pour OCDE.

MICHALET C-A (1992) :« *Attractivité des Pays En Développement et Stratégie des Multinationales* », CEREM, Université Paris X-Nanterre, XII^e congrès annuel de l'AFSE, Septembre 1992.

MICHALET CA., (1994b), "*Globalisation et gouvernance : les rapports des Etats-nations et des monde en développement* », vol.22, n°88, p. 25.

MICHALET C-A (1997, 1998), " *le capitalisme mondial*" explique la prise en compte des théoriciens de l'internationalisation et de relâcher l'hypothèse de l'immobilité des facteurs.

MIDELFART-KNARVIK KH, OVERMAN H.G., REDDING S.J., VENABLES A.J., 2000b, "*The location of European industry*", papers 142, Commission of the EEC-Ecofin, Economic Papers.

MISHIN D ; MODY A. et MURSHID. A-P (2001): « *Flux de Capitaux Privés et Croissance* », Finances et Développement, Vol.38, n°2, pp.2-5, Juin 2001.

MODELSKI (1972): « *Principles of World politics*», in the free Press, New York.

MOORE, M.O. (1993) "Determinants of German Manufacturing Direct Investment in Manufacturing Industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 120-137.

MORAN T. H (1999): « *Foreign Direct Investment and Development: The Mew Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition* », in *The Washington DC. Institute for International Economics.*

MORISSET J. (2003): « *Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment*” Public Policy for the Private Sector, Note n° 253, Février, Banque Mondiale.

MORISSET J. JOHANSON A. K (2003): « *The effectiveness of Promotion Agencies at Attracting Foreign Direct Investment*», in *The Occasional Paper n°16*, Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service.

MOURRIAUX F. (2004a) :«*le Concept d’Attractivité en Union Monétaire* ». Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004.

MOURRIAUX F. (2004b) : « *L’Attractivité: Concept, Mesure et implications* », Bulletin de la Banque de France n° 123, Mars 2004.

MUCCHIELLI J-L. (1991) "*Alliances stratégiques et firmes multinationales : une nouvelle théorie pour de nouvelles formes de multinationalisation*", *Revue d'Economie Industrie*, n°55, 1er trimestre, PP 115rol.

MUCCHIELLI J-L. (2002): « *La Compétitivité: Définitions, Indicateurs et Déterminants* » in *Revue Accomex*, numéro spécial sur *La France est-elle compétitive ?*, CCIP, mars-avril, n°44. p.9-19.

MUNDELL R. (1957); « *International Trade and factor Mobility*”, in *The American Economic Review*, Vol.13, n°6, pp.343-373.

MYTLEKA L.N., (1987): « *Knowledge-intensive Production and the changing Internationalization Strategies of multinational Firms*”, in James A. Caporaso, “*A Changing International Division of Labour*”, Pinter Publishers, pp.44-70, London.

OECD (1999): « *Foreign Direct and Recovery in Southeast Asia* », OECD Proceedings, Paris. P. 31.

OCDE (2002):« *L'investissement Direct Etranger Au Service du Développement: Optimiser les avantages, Minimiser les coûts* », OCDE, Paris, 282p.

OCDE (2004): « *Perspectives de l'investissement international: cadre pour la transparence de la politique d'investissement* », OCDE, Paris, 207p.

OHMAE K. (1985): « *Triad Power: The Coming Shape of Global Competition* », Free Press, London, GB: Collier Macmillan.

O. I. I (Observatoire des Investissements Internationaux) (1993): «*Les Politiques d'attractivité en Europe, Délégation aux Investissements Internationales*», Note n° 12/1993.

Oman C. 1995: «*Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement* », OCDE, Paris, p.152.

OTTAVINO G. et PUGA D., (1997), " *l'agglomération dans l'économie mondiale*" Economie internationale, n°71, pp 75-100.

PERROU F., (1982), " *dialogue des monopoles et des nations*", press universitaire de Grenoble.

PETROCHILOS G.(1989), " *foreing direct investment and the development process: the case of Greece*", aldershot, avebury.

PLIHON D. (1991): « *Les taux de Change* », Collection Repère, La Découverte, Paris, 126p.

PORTER M. (2003): « *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*», Forum Economique Mondial de Davos 2003. www.weforum.org.

POSNER M.V. (1961), "*international trade and technical change*", oxford economic papers vol.13, pp: 323-41.

RAM R. et ZHANG K-H. (2002): «*Foreign Direct Investment and Economics Growth: Evidence from Cross-Country¹ Data for the 1990's* », in Economic Development and Cultural change, Vol.51, n°1, pp.205-215.

REGNAULT H. (2003): «*Euromed, ALENA: Une Lecture Comparative des Accords* », in intégration Euro-méditerranéenne et Stratégies Economiques, Chapitre n° 20, pp. 289-299. L'harmattan.

REICH R.B., (1991), " *Who do we think they are The American Prospect*", n°4, hiver, pp: 49-53.

REICH R.B (1993): «*the Work of Nations: Preparing ourselves for 21st Century Capitalism*», Vintage Books, 1993.

RODRICK D., SUBRAMANIAN A. et TREBBI F. (2002): «*Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development* ». NBER Working Paper, n° 9305, November.

ROCHER G. (2001): « *la mondialisation : un phénomène pluriel* », in Mercure D. « *une société-monde ? Les dynamiques sociales de la mondialisation* », Québec, les presses de l'Université Laval, 2001, pp.17-32.

ROUDAUT D. (2001): «*Les Risques Politiques des Investissements et les Solutions d'Assurance* », in Chaigneau P., « *Gestion des Risques Internationaux* », Economica, Paris, Chapitre n°2, pp. 199-226.

RUSS K. N. (2007): « *Exchange Rate Volatility and First-Time Entry by Multinational Firms* », Working Paper n° 13659.

SACHWALD F. (1993) : « *l'Europe et la globalisation* », Ifri/Masson, Paris.

SACHWALD F. et PERRIN S. (2003), « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales », Agence française de développement/Ifri, 156 p, Paris, 1er décembre.

SCHNEIDER M. et FRY B. S. (1985): « *Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment* » World Development. Vol.2, n°13, pp. 161-175.

SETHI P. et LUTHER K. A. N. (1986): « *Political risk analysis and direct foreign investment some problems of definition and measurement* », California Management Review, Vol.28, n°2. p 57-68.

SIMON H.A., (1976), "*From Substantive to Procedural Rationality*" in Laisis S., Ed., (1976), "*Method and Appraisal in Economics*", Univeraify Press Cambridge, pp : 129-148, repris in Hahn F. et Mollis M., (1979).

SINGH H. et JUN K. W (1995): « *Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment: in Developing Countries* », World Bank Working Paper n°1531.

SOLOMON L.D. (1978), "*multinational corporations and the emergin world order*", port washington, NY, Kennikat Press. eds., "*Philosophy and Economie Theory*", University Press Oxford, pp : 65-86.

UNCTAD, (2004) world Investment Report, (2004), "*The Shift towards Services*", United Nations, New york, Geneva.

WANG, Z.Q. and SWAIN, N.J. (1995) "*The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies: Empirical Evidence from Hungary and China*", Weltwirtschaftliches Archiv, 131, 359-82.

WEINTRAUB R., (1967), "*Studio empirico sulle relazioni du lungo andare tra movimenti di capitali rendimenti differenziali*" rivista internazionale di scienze economiche e commercial, vol.14 5-401 cité dans agarwal(1980).

WELLS L. T. et WINT A. G. (2001): « *Marketing a country: promotion as a tool for attracting foreign investment* », Occasional Paper n°13, Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service. (Edition révisée).

WILDASIN D.E. (1988), "*Nash Equilibria in Models of Fiscal Competition*", journal of public economics, vol.49, pp: 40-229.

WILLIAMSON O.E., (1975), "*Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*", The Free Press, New York.

XIA Y. et LU Y. (2001): « *FDI and host country linkages: assessing the effectiveness and development impact of the policy measures: The case of the automobile industry in China* », in CNUCED (2001): « Promoting Linkages », page 169.

YUN M. (2001): « *Foreign Direct Investment: A Catalyst for Change?* », Mimeo, Korea Institute for International Economic Policy.

Thèses

Ait Bari A. (2007) : « l'attractivité territoriale pour l'investissement direct étranger, le rôle de la qualité de gouvernance ». Thèses de doctorat, Paris Dauphine.

DESBORDES R. (2005): « *Examen des Liens Entre Gouvernance Publique et Investissement Direct Etranger dans les Pays en Développement* », Thèses de doctorat, Université Paris 1.

Hatem. F (2003) : « construction d'un observatoire des investissements internationaux ; Développement d'outils de veille sur les firmes multinationales les projets d'investissement international et l'attractivité territoriale à l'usage des agences de promotion d'investissement », thèse de doctorat, Université de Paris X – Nanterre.

Jabri A. (2012) : « les déterminants des IDE, une approche non linéaire en panel », Thèse de Doctorat, Université Paris Ouest Nanterre la Défense.

LAGNEL O. (1998): « *L'Attractivité des Territoires: Théories et Politiques* », Thèse

de Doctorat, Université de Paris X - Nanterre.

LAHRECHE-REVIL A. (1998) : « *Taux de Change Réel et Développement* », Thèse de doctorat, Université de Paris I.

Annexes

Annexe1 : Climat d'affaires.

Centre d'intérêt	Catégorie	Explication	Élaboration
Cadre légal	Code du travail	Conforme les normes internationales (conventions Nations Unies).	
	Propriété industrielle	Un droit exclusif de jouir des avantages ou de l'utilisation du bien concerné.	Les créations techniques : les brevets d'invention. Les créations ornementales : les dessins et modèles industriels. Les signes distinctifs : les marques, les dénominations sociales, les noms commerciaux, les appellations d'origine et les indications géographiques.
	Liberté des prix et de la concurrence	Objectifs: stimuler l'efficacité économique; améliorer le bien-être des consommateurs; assurer la transparence dans les relations commerciales	Les pratiques anticoncurrentielles sont interdites aux agents économiques. Sanctions sont essentiellement pécuniaires
	Protection des données personnelles	Le Maroc se place parmi les premiers pays arabes et africains disposant d'un système de protection aussi complet, et se positionne parmi les destinations sûres du point de vue de la circulation des données personnelles.	

Centre d'intérêt	Catégorie	Explication	Élaboration	Taux pour revenu (En MAD)
Fiscalité	Impôt sur le revenu (IR)	L'IR s'applique aux revenus et profits des personnes physiques et des personnes morales n'ayant pas opté pour l'IS.	<p>Les revenus salariaux</p> <p>Les revenus professionnels</p> <p>Les revenus et profits fonciers</p> <p>Les revenus et profits de capitaux mobiliers</p> <p>Les revenus agricoles (exonérés de l'IR de l'IS jusqu'au 31/12/2013).</p>	<p>0 - 30 000: 0%</p> <p>30 001 - 50 000: 10%</p> <p>50 001 - 60 000: 20%</p> <p>60 001 - 80 000: 30%</p> <p>80 001 - 180 000: 34%</p> <p>Au-delà 180 000: 38%</p> <p>Taux spécifiques et des exonérations partielles ou totales sont prévus pour certains produits et rémunérations.</p>
	Impôt sur les sociétés (IS)	L'IS s'applique obligatoirement aux revenus et profits des sociétés de capitaux, des établissements publics et autres personnes morales qui réalisent des opérations lucratives, et sur option irrévocable aux sociétés de personnes.		Taux normal: 30% Taux fixé pour les établissements de crédit, BAM, la CDG, les sociétés d'assurance et de réassurance, et les sociétés de crédit-bail: 37%. Taux spécifiques et des exonérations partielles ou totales sont prévus pour certains produits et rémunérations.
	Taxe sur la valeur ajoutée (VAT)	La TVA s'applique aux activités industrielles, artisanales, commerciales, aux professions libérales, ainsi qu'aux opérations d'importation.	Les commerçants détaillants sont obligatoirement imposables lorsque le chiffre d'affaires (CA) réalisé au cours de l'année est supérieur ou égal à 2.000.000 MAD.	Taux normal: 20% Produits et services de consommation courants: 14% taux réduit pour certains produits de grande consommation, boissons et l'hôtellerie: 7% Taux spécifiques.

Annexe2 : les Mesures incitatives par Maroc pour l'investissement

Catégorie	Explication	Élaboration	Critères extra
Fonds de promotion de l'investissement (FPI)	Le FPI gère les opérations relatives à la prise en charge par l'Etat du coût de certains avantages accordés aux investissements.	Appui foncier : le FPI assure une prise en charge de 20% des dépenses d'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement	Investir un montant égal ou supérieur à 200 millions de MAD.
		Infrastructures externes : le FPI participe aux dépenses d'infrastructure externe dans la limite de 5% du montant global du programme d'investissement.	Créer un nombre d'emplois stables égal ou supérieur à 250
		Formation : participation du FPI aux frais de la formation professionnelle prévue dans le programme d'investissement dans la limite de 20% du coût de cette formation.	Assurer un transfert de technologie.
		Les avantages prévus peuvent être cumulés sans toutefois que la participation de l'Etat dépasse 5% du montant global du programme d'investissement. Toutefois, dans le cas où le projet d'investissement est prévu dans une zone suburbaine ou rurale ou lorsqu'il s'agit d'un investissement dans le secteur de la filature, du tissage ou de l'ennoblissement du textile, cette participation de l'Etat peut atteindre 10% du montant global du programme d'investissement.	Contribuer à la protection de l'environnement
		La construction ou l'acquisition des bâtiments professionnels : le Fonds peut prendre en charge jusqu'à 30% du coût des bâtiments professionnels sur la base d'un coût unitaire maximum de 2.000 MAD/m ²	Les secteurs concernés sont : Fabrication d'équipements pour l'industrie automobile; fabrication de composants d'ensembles et de sous-ensembles; fabrication d'outils et de moules pour l'industrie automobile et l'industrie

Fond Hassan II	Ce fonds octroie aux projets d'investissement dans certains secteurs industriels des aides financières.		aéronautique; fabrication d'équipements pour l'industrie aéronautique électroniques; les activités de fabrication liées à la nanotechnologie, à la microélectronique et à la biotechnologie; Maintenance aéronautique et démantèlement des avions.
		L'acquisition des biens d'équipement neufs : le Fonds peut participer jusqu'à hauteur de 15% du coût d'acquisition des biens d'équipement neufs (hors droits d'importation et taxes)	Les projets bénéficiaires sont les nouveaux projets d'investissement (création ou extension) dont le montant total d'investissement est supérieur à 10 millions de MAD (hors droits d'importation et taxes) et à la condition que le montant de l'investissement en biens d'équipement soit supérieur à 5 millions de MAD (hors droits d'importation et taxes).
		Ces contributions sont plafonnées à 15% du montant total d'investissement et à 30 millions MAD.	Les projets dans le secteur de l'industrie aéronautique dont le montant d'investissement en biens d'équipement est supérieur à 200 millions MAD (hors droit d'importation et taxes) peuvent être réalisés en une ou plusieurs phases en considérant chacune des phases en tant que projet éligible à la contribution du Fonds.
			Les projets d'investissement éligibles dans les activités de fabrication d'équipements pour l'industrie automobile bénéficient d'une contribution maximale de 15% à l'acquisition des biens d'équipement usagés importés utilisés dans les métiers de l'emboutissage, de l'injection plastique, de fabrication d'outils

			et de moules.
Exonérations du droit d'importation	Pour les entreprises qui s'engagent à réaliser un investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 200 millions MAD.	Applicable aux biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation de leur projet et importés directement par ces entreprises ou pour leur compte.	L'investissement doit être réalisé dans les 36 mois qui suivent la date de la signature de la convention précitée.
		Cette exonération est également accordée aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les biens d'équipements, matériels et outillages auxquels ils sont destinés.	
Exonération de la TVA	L'exonération de la TVA à l'importation des biens d'équipement, matériels et outillages nécessaires à la réalisation des projets d'investissement portant sur un montant égal ou supérieur à 200 millions MAD.	Cette exonération est accordée également aux parties, pièces détachées et accessoires importés en même temps que les équipements précités.	

Annexe 3: les mesures incitatives sectorielles

Secteur	Catégorie	Explication	Cadre incitatif attractive
Automobile	Fonds d'investissement industriel public (FDI)	Enveloppe financière de 20 milliards MAD qui permettra au tissu industriel de se consolider, de se moderniser, et de développer sa capacité de substitution de produits importés. Elle s'emploiera également à accompagner la transition de l'informel vers le formel avec la mise en place d'une série de mesures financières et fiscales incitatives.	Le statut de zone franche offrant une exonération totale de l'IS pendant les 5 premières années, suivi d'un plafonnement à 8,75% Les aides à l'installation à hauteur de 10% du montant total de l'investissement.
	Ressources Humaines		Un système d'aide aux opérateurs dans leurs efforts de formation à l'embauche et en continue. Un plan de formation adapté aux besoins du secteur Automobile
	Offre bancaire globale	3 banques se sont engagées à mobiliser une enveloppe globale de 3 milliards MAD pour accompagner les investisseurs évoluant. une approche « clés en main » pour faciliter l'installation et la montée en charge des opérateurs et permettre à ses derniers de se focaliser sur leur business.	Satisfaire les besoins d'installation (leasing, crédits d'investissement on shore et offshore, assistance/conseil). Satisfaire les besoins de fonctionnement (financement du BFR, factoring/confirming, Trade finance, marchés de capitaux, gestion de flux et assurance).
Aéronautique	fonds d'investissement industriel public (FDI)	enveloppe financière de 20 milliards MAD qui permettra au tissu industriel de se consolider, de se moderniser, et de développer sa capacité de substitution de produits importés. Elle s'emploiera également à accompagner la transition de l'informel vers le formel avec la mise en place d'une série de mesures financières et fiscales	Le statut de zone franche offrant une exonération totale de l'IS pendant les 5 premières années, suivi d'un plafonnement à 8,75%. Les aides à l'installation à hauteur de 10% du montant total de l'investissement.

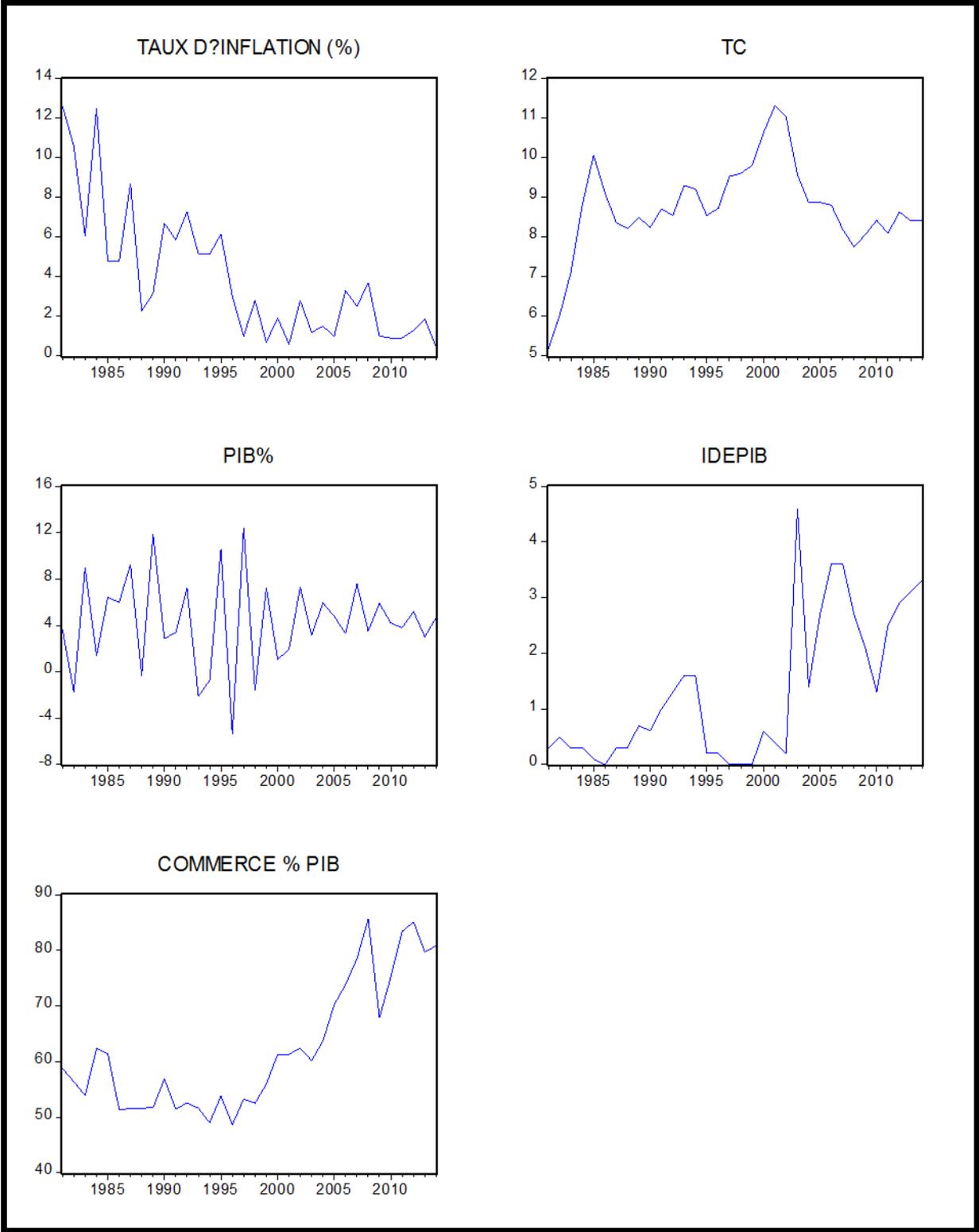
		incitatives.	
	Ressources Humaines		Un système d'aide aux opérateurs dans leurs efforts de formation à l'embauche et continue. Un plan de formation adapté aux besoins du secteur Aéronautique et Spatial.
	Offre bancaire globale	3 banques se sont engagées à mobiliser une enveloppe globale de 3 milliards MAD pour accompagner les investisseurs évoluant. une approche « clés en main » pour faciliter l'installation et la montée en charge des opérateurs et permettre à ses derniers de se focaliser sur leur business.	Satisfaire les besoins d'installation (leasing, crédits d'investissement on shore et offshore, assistance/conseil). Satisfaire les besoins de fonctionnement (financement du BFR, factoring/confirming, Trade finance, marchés de capitaux, gestion de flux et assurance). Mettre en place une offre ad hoc pour les salariés.
Offshoring	Fiscalité		Impôt sur le Revenu effectif plafonné à 20%
	Ressources Humaines		Un système d'aide aux opérateurs dans leurs efforts de formation à l'embauche et en continue. Un plan de formation adapté aux besoins du secteur de l'offshoring.
	Offre bancaire globale	3 banques se sont engagées à mobiliser une enveloppe globale de 3 milliards MAD pour accompagner les investisseurs évoluant. une approche « clés en main » pour faciliter l'installation et la montée en charge des opérateurs et permettre à ses derniers de se focaliser sur leur business.	Satisfaire les besoins d'installation (leasing, crédits d'investissement on shore et offshore, assistance/conseil). Satisfaire les besoins de fonctionnement (financement du BFR, factoring/confirming, trade finance, marchés de capitaux, gestion de flux et assurance). Mettre en place une offre ad hoc pour les salariés
		Enveloppe financière de 20 milliards MAD qui permettra au tissu industriel de se consolider,	Le statut de zone franche offrant une exonération totale de l'IS pendant les 5 premières années,

Electronique	fonds d'investissement industriel public (FDI)	de se moderniser, et de développer sa capacité de substitution de produits importés. Elle s'emploiera également à accompagner la transition de l'informel vers le formel avec la mise en place d'une série de mesures financières et fiscales incitatives.	suivi d'un plafonnement à 8,75%. Les aides à l'installation à hauteur de 10% du montant total de l'investissement.
	Ressources Humaines		Un système d'aide aux opérateurs dans leurs efforts de formation à l'embauche et en continue. Un plan de formation adapté aux besoins du secteur électronique.
	Offre bancaire globale	3 banques se sont engagées à mobiliser une enveloppe globale de 3 milliards MAD pour accompagner les investisseurs évoluant. une approche « clés en main » pour faciliter l'installation et la montée en charge des opérateurs et permettre à ses derniers de se focaliser sur leur business.	Satisfaire les besoins d'installation (leasing, crédits d'investissement on shore et offshore, assistance/conseil). Satisfaire les besoins de fonctionnement (financement du BFR, factoring/confirming, trade finance, marchés de capitaux, gestion de flux et assurance). Mettre en place une offre ad hoc pour les salariés.

Annexe 4 : Statistiques descriptives

	COMPIB	IDEPIB	PIB	TC	TXINF	
Mean	62.18706	1.302941	4.256145	8.721471	3.940294	
Median	59.45000	0.650000	4.000000	8.670000	2.900000	
Maximum	85.67000	4.600000	12.37288	11.30000	12.58000	
Minimum	48.66000	0.000000	-5.405448	5.170000	0.440000	
Std. Dev.	11.56766	1.316212	4.064013	1.194016	3.329286	
Skewness	0.777180	0.860600	-0.121165	-0.517376	1.180039	
Kurtosis	2.269663	2.513449	2.850943	4.796529	3.667968	
Jarque-Bera	4.178351	4.532288	0.114668	6.089155	8.522873	
Probability	0.123789	0.103711	0.944279	0.047616	0.014102	
Sum	2114.360	44.30000	144.7089	296.5300	133.9700	
Sum Sq. Dev.	4415.754	57.16971	545.0346	47.04723	365.7769	
Observations	34	34	34	34	34	

Annexe 5 : Les graphiques



Annexe 6 : Matrice de corrélation entre les variables étudiées

Correlation Matrix						
	TXINF	TC	PIB	IDEPIB	COMPIB	
TXINF	1.000000	-0.525622	-0.100330	-0.392296	-0.393457	
TC	-0.525622	1.000000	0.020050	-0.091939	-0.109197	
PIB	-0.100330	0.020050	1.000000	-0.046300	0.066808	
IDEPIB	-0.392296	-0.091939	-0.046300	1.000000	0.703724	
COMPIB	-0.393457	-0.109197	0.066808	0.703724	1.000000	

Annexe 7 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en niveau

Variables	Modèle	ADF TS	CV	Conclusion	PP TS	CV	Conclusion
PIB(CE)	1	-11.65797	-3,52	I(1)	-11.0353	-3,52	I(0)
	2	-11.84144	-2,93		-11.2256	-2.95402	
	3	-0.486472	-1,95		-5.0242	-1,95	
IDEPIB	1	-3.900083	-3.552973	I(1)	-3.97235	-3.55297	I(1)
	2	-2.371286	-2.954021		-2.26688	-2.95402	
	3	-0.341816	-1.951687		-0.90156	-1,95	
TC	1	-2.996301	-3,53	I(1)	-2.99104	-3.55297	I(1)
	2	-3.436833	-2,94		-3.36929	-2,94	
	3	0.417914	-1,95		0.280857	-1,95	
COM	1	-2.570937	-3,52	I(1)	-2.42168	-3.5529	I(1)
	2	-0.878365	-2.954021		-0.46486	-2,93	
	3	0.533278	-1,95		0.978203	-1,95	
TINF	1	-5.360016	-3.552973	I(0)	-5.360122	-3.55297	I(0)
	2	-3.449120	-2,94		-3.400055	-2,93	
	3	-2.708721	-1,95		-2.836840	-1,95	

Annexe 8 : Résultats du test KPSS sur les séries : PIB(CE), IDEPIB, TC et COM en niveau

Variables	Modèle	KPSS TS	CV	Conclusion
PIB(CE)	1	0.066603	0.146000	I(0)
	2	0.076315	0,46	
IDEPIB	1	0.095241	0,146	I(1)
	2	0.576294	0,46	
TC	1	0.169319	0.146000	I(1)
	2	0.239030	0,46	
COM	1	0.191530	0,15	I(1)
	2	0.517555	0,46	

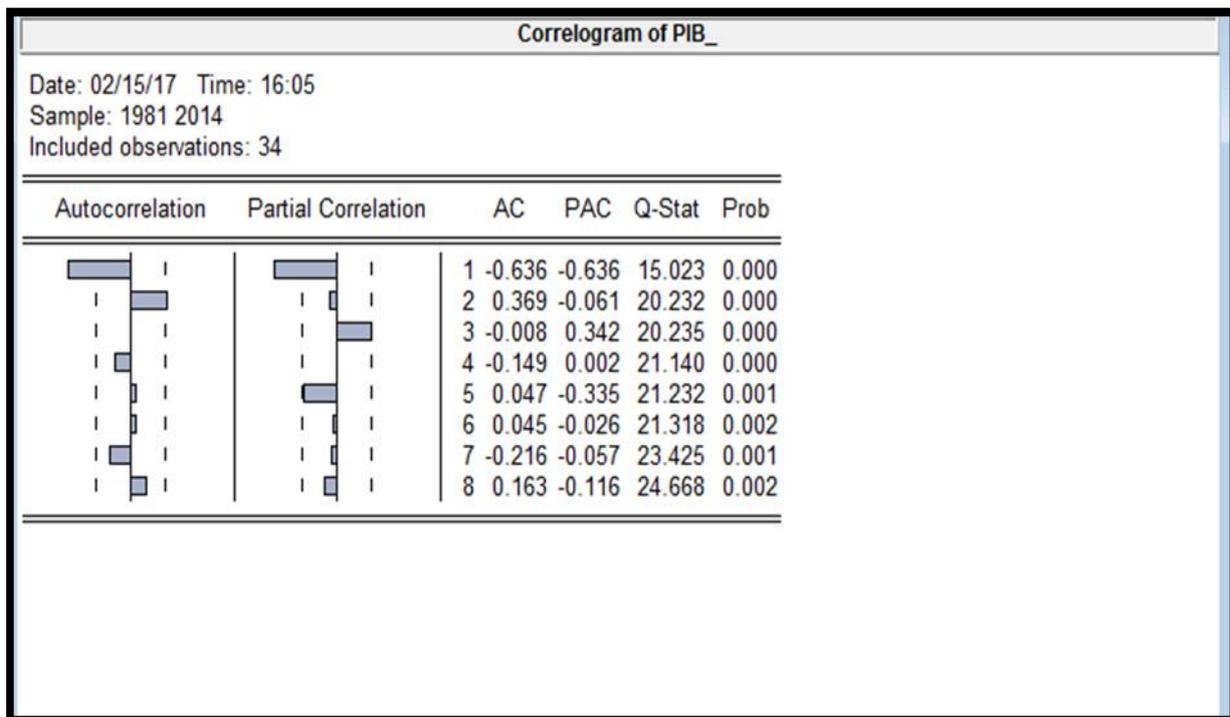
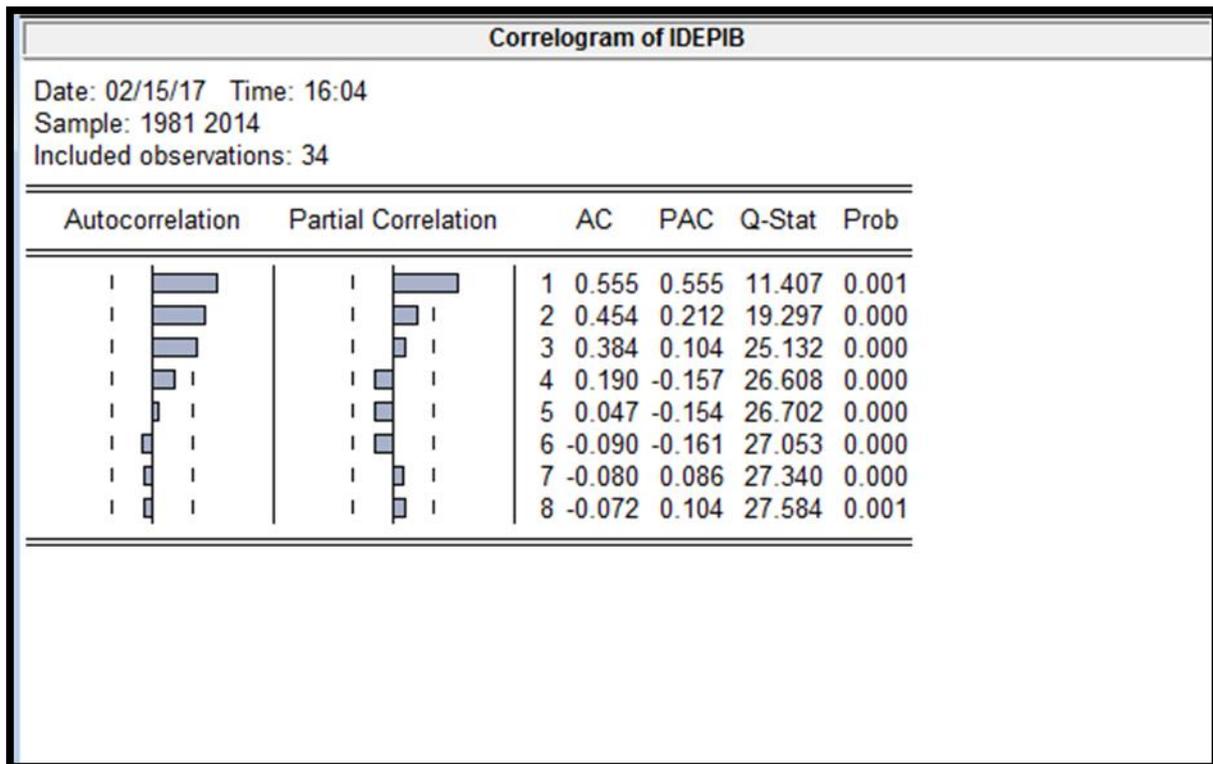
Annexe 9 : Résultats des tests ADF et PP sur les séries en différence première

Variables	Modèle	ADF TS	CV	Conclusion	PP TS	CV	Conclusion
DIDEPIB	1	-8.855020	-3.552973	I(0)	-8.855020	-3.55297	I(0)
	2	-8.957877	-2.954021		-8.95787	-2.95711	
	3	-9.001244	-1.951687		-9.0012	-1.951687	
DTC	1	-3.793173	-3.557759	I(0)	-3.91554	-3.55752	I(0)
	2	-3.710231	-2.957110		-3.66155	-2.95711	
	3	-3.759955	-1,95		-3.74147	-1,95	
DCOM	1	-7.030513	-3.557759	I(0)	-15.1993	-3.55775	I(0)
	2	-6.980535	-2.957110		-7.47306	-2.95711	
	3	-6.930906	-1,95		-7.30272	-1,95	

Annexe 10 : Résultats du test KPSS sur les séries en différence première

Variables	Modèle	KPSS TS	CV	Conclusion
DIDEPIB	1	0.053112	0,146	I(0)
	2	0.069799	0,46	
DTC	1	0.076883	0.146000	I(0)
	2	0.274773	0,46	
DCOM	1	0.500000	0,15	I(1)
	2	0.254754	0,46	

Annexe 11 : Les corrélogrames



Correlogram of TC

Date: 02/15/17 Time: 16:06

Sample: 1981 2014

Included observations: 34

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.703	0.703	18.323	0.000
		2	0.342	-0.301	22.788	0.000
		3	0.086	-0.032	23.080	0.000
		4	-0.003	0.074	23.080	0.000
		5	0.025	0.068	23.106	0.000
		6	0.020	-0.107	23.123	0.001
		7	0.080	0.196	23.412	0.001
		8	0.102	-0.053	23.903	0.002

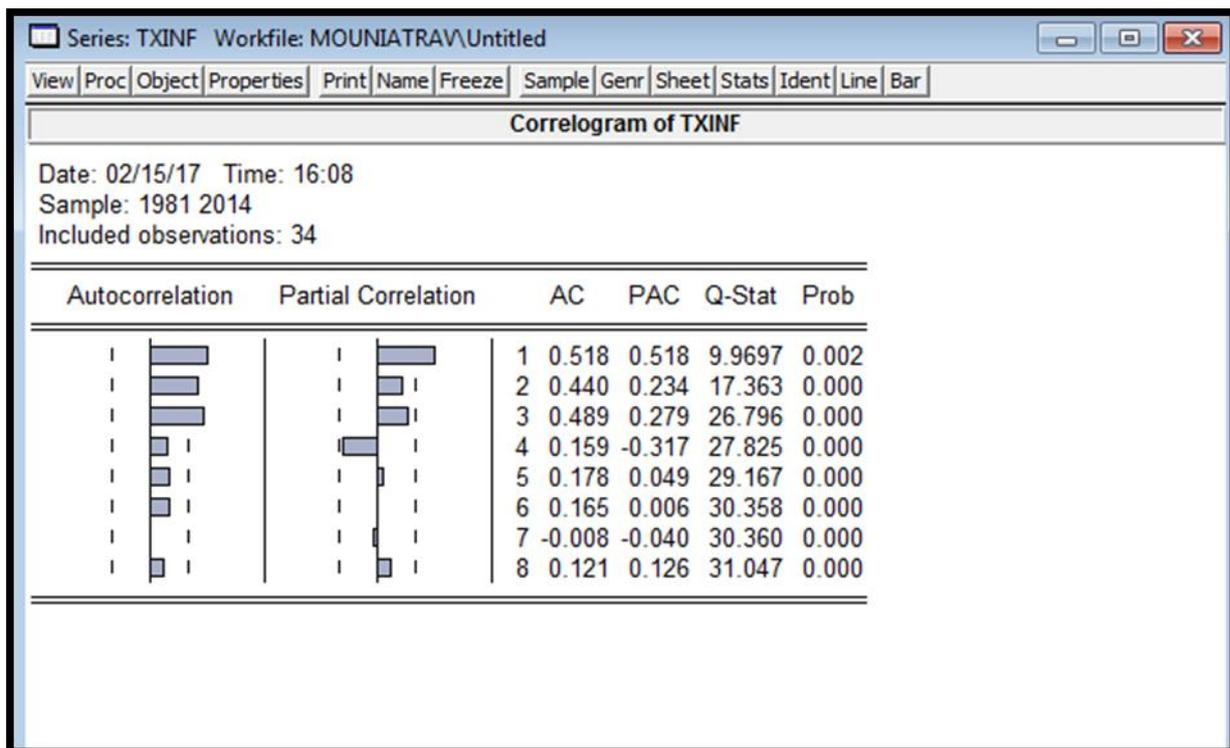
Correlogram of COMPIB

Date: 02/15/17 Time: 16:03

Sample: 1981 2014

Included observations: 34

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.774	0.774	22.224	0.000
		2	0.565	-0.084	34.456	0.000
		3	0.492	0.207	44.011	0.000
		4	0.302	-0.352	47.725	0.000
		5	0.247	0.369	50.302	0.000
		6	0.207	-0.345	52.166	0.000
		7	0.161	0.525	53.337	0.000
		8	0.130	-1.060	54.132	0.000



Annexe 12 : VAR₅(2)

Vector Autoregression Estimates

Date: 02/15/17 Time: 20:45

Sample (adjusted): 1984 2014

Included observations: 31 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC	PIB_	TXINF
DIDEPIB(-1)	-0.555995 (0.21772) [-2.55371]	1.160301 (1.07898) [1.07537]	-0.053901 (0.13355) [-0.40359]	-0.203706 (0.66018) [-0.30856]	0.305230 (0.44497) [0.68595]
DIDEPIB(-2)	-0.202121 (0.21351) [-0.94665]	0.510245 (1.05812) [0.48222]	-0.065707 (0.13097) [-0.50169]	0.148817 (0.64742) [0.22986]	0.141560 (0.43637) [0.32440]
DCOMPIB(-1)	0.021195 (0.04118) [0.51463]	-0.399230 (0.20410) [-1.95605]	0.010517 (0.02526) [0.41628]	-0.090625 (0.12488) [-0.72569]	-0.053661 (0.08417) [-0.63752]
DCOMPIB(-2)	-0.011240 (0.04232) [-0.26563]	-0.479610 (0.20971) [-2.28698]	-0.005399 (0.02596) [-0.20797]	0.092943 (0.12832) [0.72433]	-0.004688 (0.08649) [-0.05420]
DTC(-1)	0.101203 (0.38082) [0.26575]	1.557314 (1.88725) [0.82518]	0.400353 (0.23360) [1.71385]	-1.107791 (1.15473) [-0.95935]	-0.011944 (0.77831) [-0.01535]

DTC(-2)	0.249314 (0.33658) [0.74073]	-1.077282 (1.66803) [-0.64584]	-0.274380 (0.20646) [-1.32894]	0.984437 (1.02060) [0.96457]	0.665584 (0.68790) [0.96756]
PIB_(-1)	0.055989 (0.07559) [0.74068]	-0.308636 (0.37462) [-0.82387]	0.002035 (0.04637) [0.04388]	-0.587335 (0.22921) [-2.56241]	0.088815 (0.15449) [0.57489]
PIB_(-2)	0.046067 (0.07720) [0.59669]	-0.326592 (0.38261) [-0.85359]	0.022565 (0.04736) [0.47647]	0.037953 (0.23410) [0.16212]	-0.118910 (0.15779) [-0.75360]
TXINF(-1)	-0.038868 (0.10271) [-0.37843]	-0.397795 (0.50900) [-0.78152]	0.040138 (0.06300) [0.63709]	-0.245863 (0.31144) [-0.78945]	0.319219 (0.20991) [1.52072]
TXINF(-2)	-0.076809 (0.09286) [-0.82718]	-0.407837 (0.46018) [-0.88625]	0.016587 (0.05696) [0.29120]	0.180856 (0.28157) [0.64232]	0.348140 (0.18978) [1.83443]
C	0.104045 (0.70066) [0.14850]	7.202486 (3.47232) [2.07426]	-0.264413 (0.42979) [-0.61521]	6.923313 (2.12457) [3.25869]	0.955065 (1.43199) [0.66695]
R-squared	0.361056	0.361664	0.294948	0.536307	0.560406
Adj. R-squared	0.041584	0.042497	-0.057579	0.304460	0.340608
Sum sq. resids	24.52886	602.4306	9.229758	225.5331	102.4588
S.E. equation	1.107449	5.488309	0.679329	3.358073	2.263391
F-statistic	1.130164	1.133148	0.836669	2.313197	2.549649

Log likelihood	-40.35797	-89.97537	-25.20800	-74.74653	-62.51693
Akaike AIC	3.313418	6.514540	2.336000	5.532034	4.743028
Schwarz SC	3.822252	7.023374	2.844834	6.040868	5.251862
Mean dependent	0.096774	0.870000	0.041935	4.319193	3.379677
S.D. dependent	1.131219	5.608779	0.660578	4.026514	2.787327

Determinant resid covariance (dof adj.)	590.8156
Determinant resid covariance	66.03793
Log likelihood	-284.8840
Akaike information criterion	21.92800
Schwarz criterion	24.47217

Annexe 13 : VAR5(4)

Vector Autoregression Estimates

Date: 02/15/17 Time: 20:48

Sample (adjusted): 1986 2014

Included observations: 29 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC	PIB_	TXINF
DIDEPIB(-1)	-0.735618	0.735304	-0.161128	-1.026117	0.453795
	(0.29789)	(1.45214)	(0.18608)	(0.67892)	(0.31971)
	[-2.46940]	[0.50636]	[-0.86589]	[-1.51139]	[1.41940]
DIDEPIB(-2)	-0.205059	0.349923	-0.233988	-0.966011	0.339073
	(0.38057)	(1.85514)	(0.23773)	(0.86734)	(0.40844)
	[-0.53882]	[0.18862]	[-0.98427]	[-1.11376]	[0.83017]

DIDEPIB(-3)	0.326003 (0.38092) [0.85582]	-0.365894 (1.85688) [-0.19705]	-0.233371 (0.23795) [-0.98075]	-0.741006 (0.86815) [-0.85354]	0.735700 (0.40882) [1.79957]
DIDEPIB(-4)	0.223534 (0.31798) [0.70298]	-1.259770 (1.55006) [-0.81272]	-0.185343 (0.19863) [-0.93310]	-0.273662 (0.72470) [-0.37762]	0.021242 (0.34127) [0.06224]
DCOMPIB(-1)	-0.053541 (0.06804) [-0.78693]	-0.622267 (0.33166) [-1.87621]	0.006462 (0.04250) [0.15205]	0.026739 (0.15506) [0.17244]	-0.007405 (0.07302) [-0.10142]
DCOMPIB(-2)	-0.138880 (0.07948) [-1.74732]	-0.572944 (0.38745) [-1.47876]	0.012017 (0.04965) [0.24204]	0.209185 (0.18115) [1.15479]	-0.011084 (0.08530) [-0.12994]
DCOMPIB(-3)	-0.178823 (0.08946) [-1.99896]	-0.233877 (0.43608) [-0.53632]	-0.020900 (0.05588) [-0.37402]	0.010648 (0.20388) [0.05222]	0.004244 (0.09601) [0.04420]
DCOMPIB(-4)	-0.102810 (0.06705) [-1.53328]	-0.129948 (0.32686) [-0.39757]	-0.002295 (0.04189) [-0.05479]	-0.166325 (0.15282) [-1.08839]	-0.114965 (0.07196) [-1.59756]
DTC(-1)	0.635058 (0.63086) [1.00665]	-1.769307 (3.07525) [-0.57534]	0.111763 (0.39408) [0.28361]	-4.083185 (1.43778) [-2.83992]	-0.500846 (0.67706) [-0.73974]

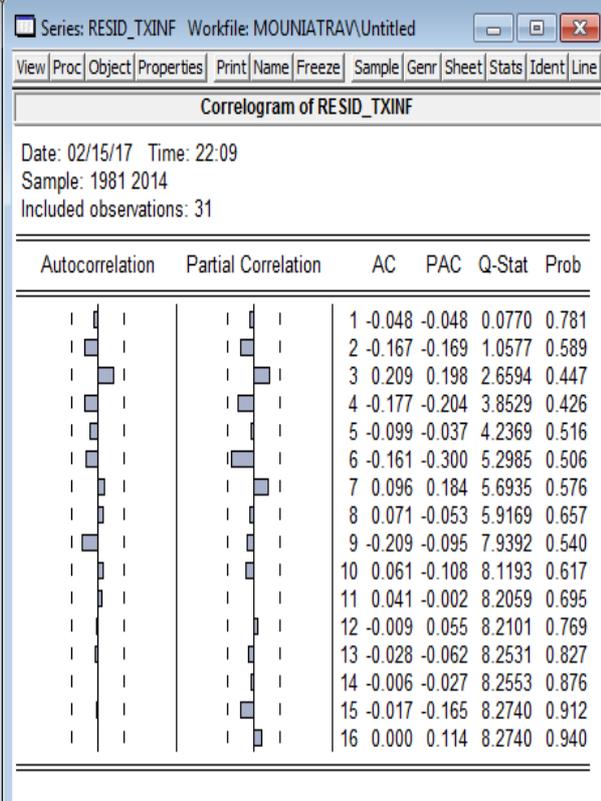
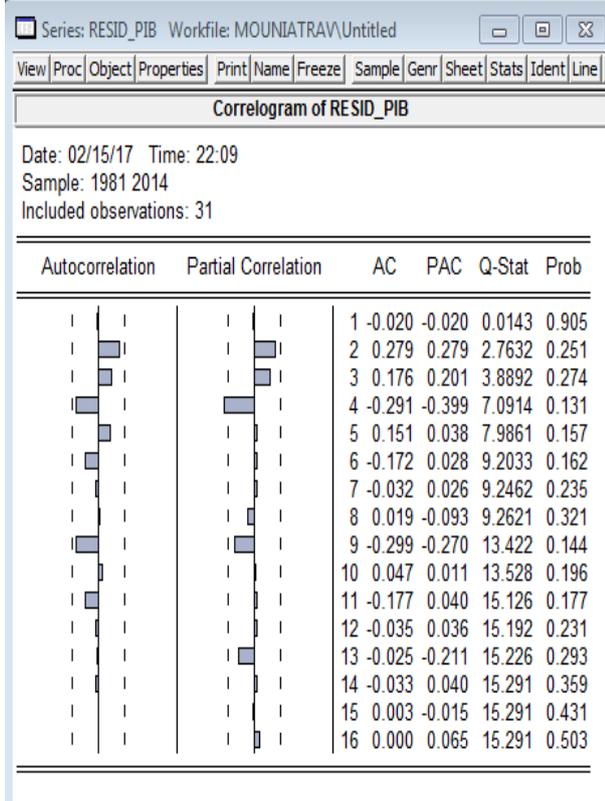
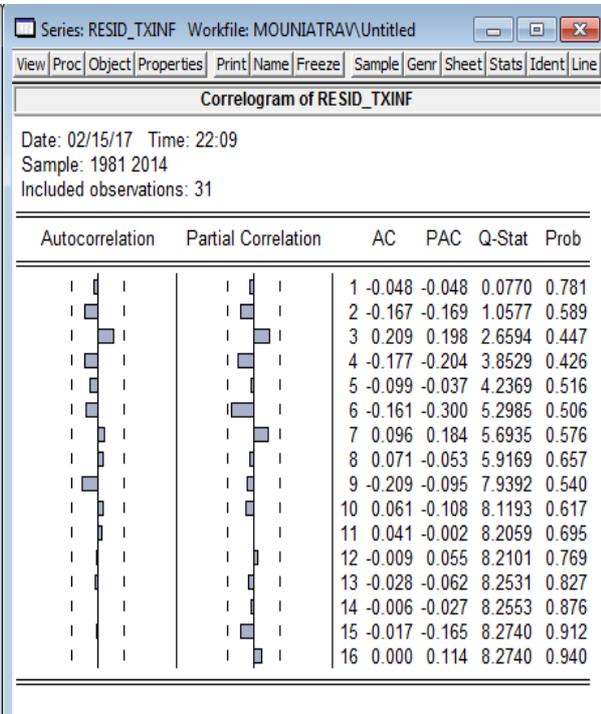
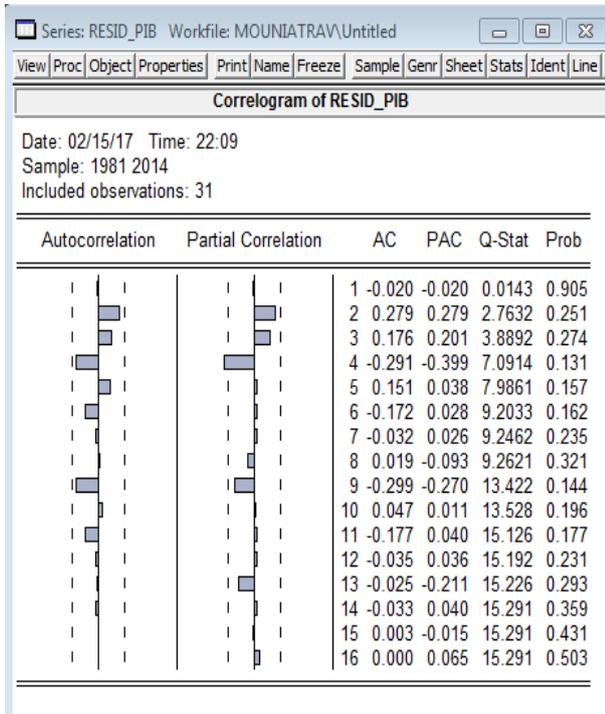
DTC(-2)	1.128837	-0.569897	-0.159050	2.958824	0.464058
	(0.69462)	(3.38605)	(0.43391)	(1.58309)	(0.74549)
	[1.62511]	[-0.16831]	[-0.36655]	[1.86902]	[0.62249]
DTC(-3)	0.206875	-1.329088	-0.340931	-2.110942	0.638201
	(0.68645)	(3.34620)	(0.42880)	(1.56446)	(0.73671)
	[0.30137]	[-0.39719]	[-0.79508]	[-1.34931]	[0.86628]
DTC(-4)	0.262266	-2.486967	0.204816	1.446563	-1.283450
	(0.51702)	(2.52032)	(0.32297)	(1.17833)	(0.55488)
	[0.50726]	[-0.98677]	[0.63417]	[1.22763]	[-2.31300]
PIB_(-1)	0.221664	-0.417661	0.014479	-0.540332	-0.101467
	(0.14039)	(0.68435)	(0.08770)	(0.31996)	(0.15067)
	[1.57893]	[-0.61030]	[0.16511]	[-1.68877]	[-0.67344]
PIB_(-2)	0.205893	-0.340872	0.026027	0.500888	0.052534
	(0.13482)	(0.65723)	(0.08422)	(0.30728)	(0.14470)
	[1.52712]	[-0.51865]	[0.30904]	[1.63010]	[0.36306]
PIB_(-3)	-0.039002	0.138405	-0.022483	0.509410	0.306543
	(0.13039)	(0.63560)	(0.08145)	(0.29717)	(0.13994)
	[-0.29912]	[0.21775]	[-0.27604]	[1.71423]	[2.19058]
PIB_(-4)	-0.115875	-0.004408	-0.037161	-0.204022	0.123659
	(0.15440)	(0.75266)	(0.09645)	(0.35189)	(0.16571)
	[-0.75048]	[-0.00586]	[-0.38529]	[-0.57979]	[0.74625]

TXINF(-1)	0.286107 (0.25161) [1.13712]	-0.561777 (1.22650) [-0.45803]	0.121580 (0.15717) [0.77356]	-0.108760 (0.57343) [-0.18967]	0.274221 (0.27003) [1.01552]
TXINF(-2)	-0.131241 (0.16266) [-0.80686]	-0.441140 (0.79290) [-0.55636]	-0.043454 (0.10161) [-0.42767]	-0.145264 (0.37071) [-0.39186]	0.119149 (0.17457) [0.68253]
TXINF(-3)	-0.141476 (0.15185) [-0.93168]	-0.243422 (0.74022) [-0.32885]	-0.004022 (0.09486) [-0.04241]	0.320463 (0.34608) [0.92598]	0.376353 (0.16297) [2.30933]
TXINF(-4)	-0.393199 (0.20463) [-1.92146]	0.122651 (0.99753) [0.12295]	-0.055484 (0.12783) [-0.43405]	-0.170934 (0.46638) [-0.36651]	0.026006 (0.21962) [0.11841]
C	0.945625 (1.21402) [0.77892]	8.764306 (5.91793) [1.48097]	0.107245 (0.75835) [0.14142]	3.371127 (2.76683) [1.21841]	-1.433879 (1.30292) [-1.10051]
R-squared	0.663708	0.653061	0.415731	0.858715	0.897874
Adj. R-squared	-0.177021	-0.214285	-1.044941	0.505501	0.642560
Sum sq. resids	12.87556	305.9553	5.024141	66.87795	14.83036
S.E. equation	1.268639	6.184207	0.792476	2.891322	1.361541
F-statistic	0.789444	0.752942	0.284616	2.431149	3.516742
Log likelihood	-29.37573	-75.31329	-15.73012	-53.26503	-31.42524
Akaike AIC	3.474188	6.642296	2.533112	5.121726	3.615534
Schwarz SC	4.464299	7.632407	3.523222	6.111837	4.605644

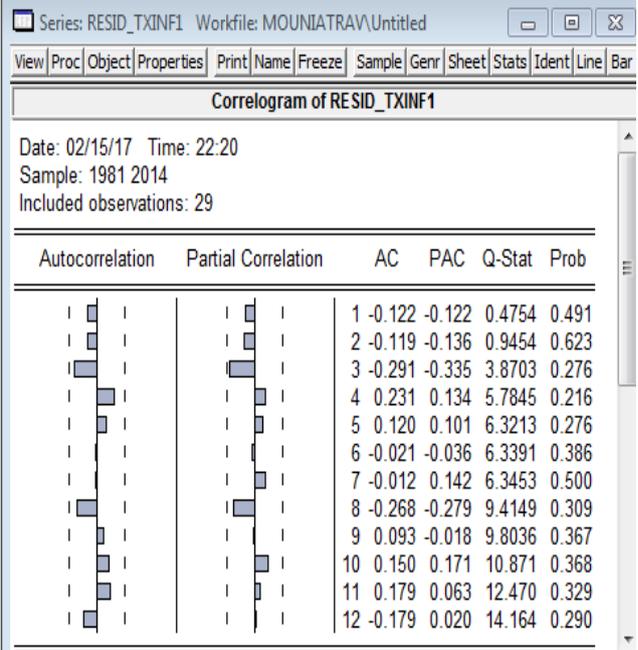
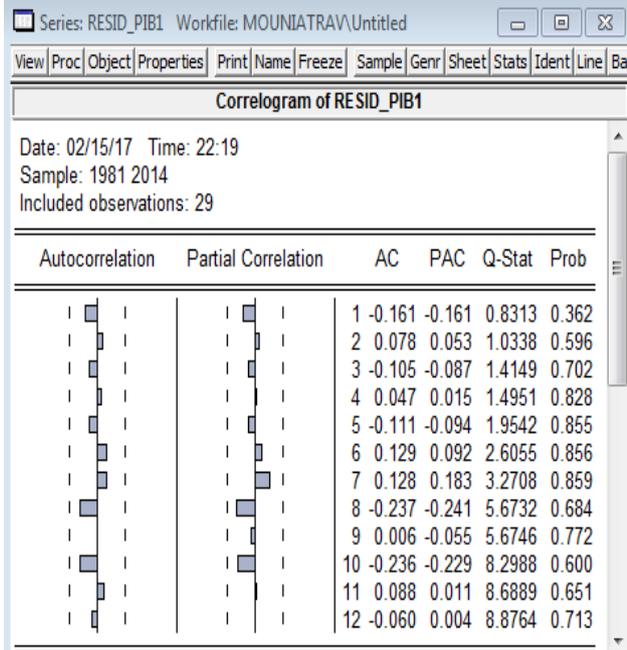
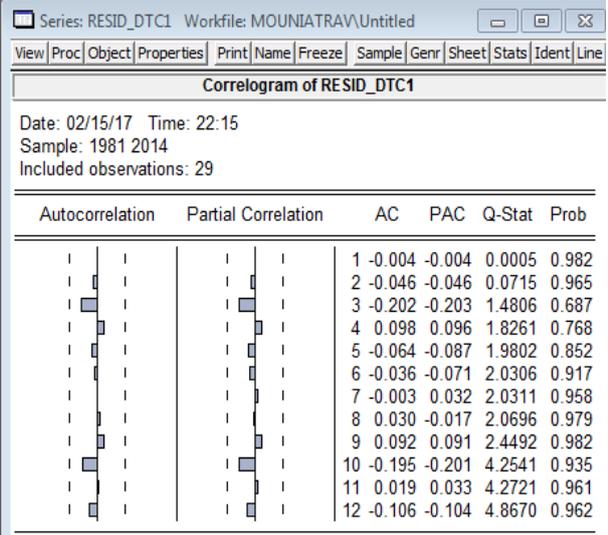
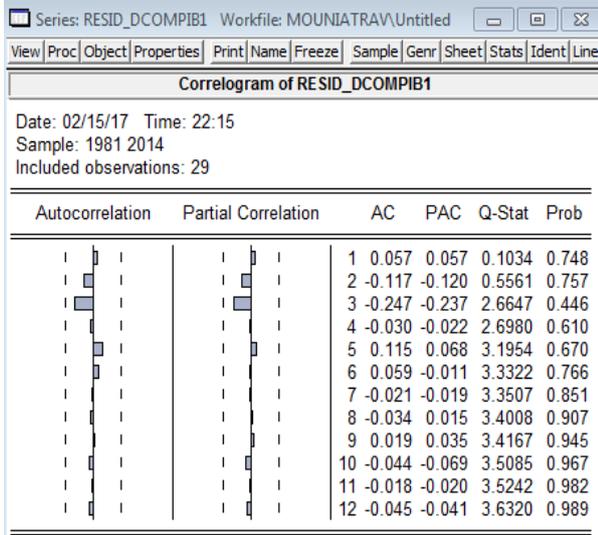
Mean dependent	0.110345	0.671034	-0.056897	4.347932	3.018621
S.D. dependent	1.169354	5.612078	0.554173	4.111628	2.277348

Determinant resid covariance (dof adj.)	60.87261
Determinant resid covariance	0.097248
Log likelihood	-171.9540
Akaike information criterion	19.10028
Schwarz criterion	24.05083

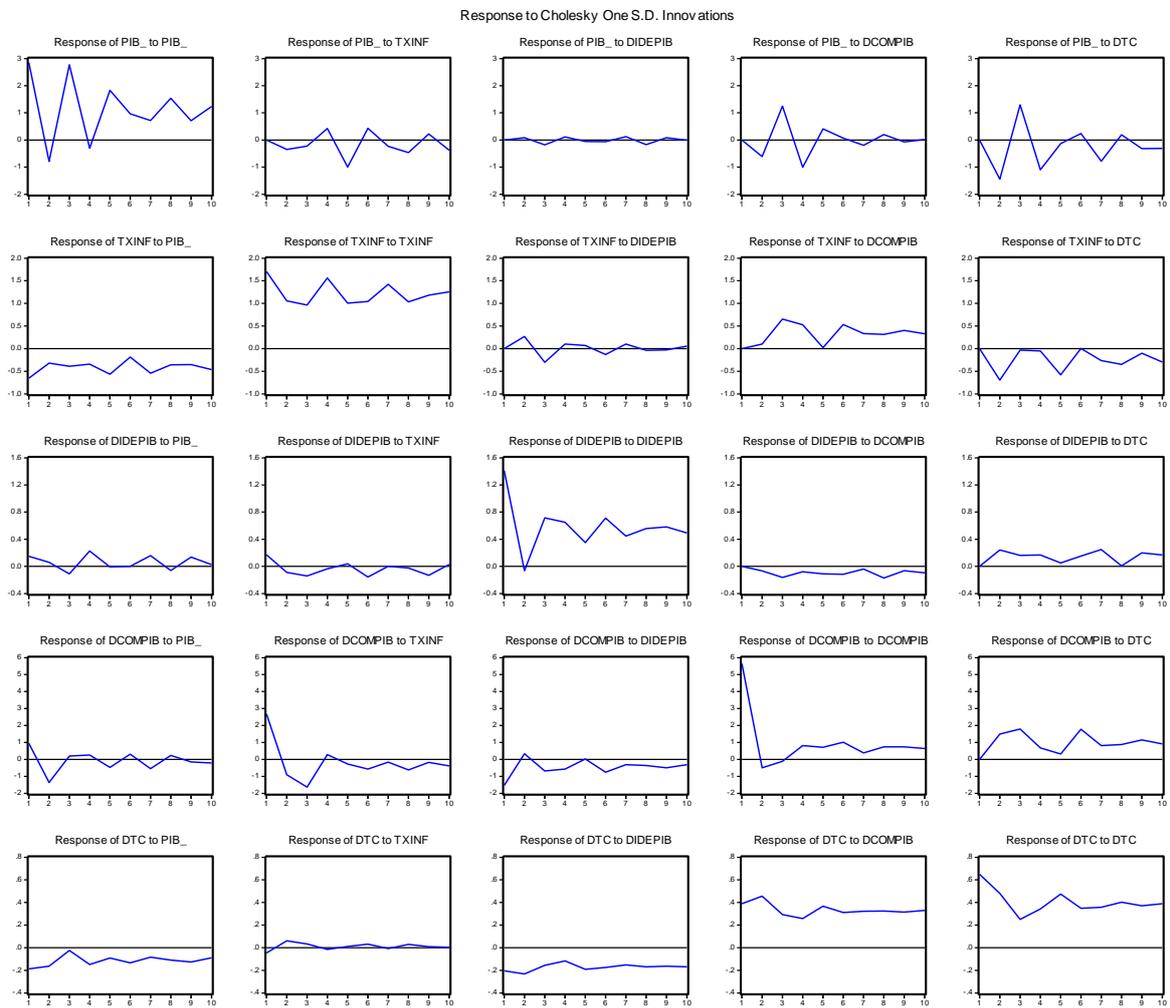
Annexe 14 : Test de bruit blanc des résidus VAR₅(2)



Annexe 15 : Test de bruit blanc des résidus VAR₅(4)



Annexe 16 : Analyse des chocs (VECM)



Variance
Decomposition
of
PIB_:

Period	S.E.	PIB_	TXINF	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC
1	2.857886	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	3.374138	77.19374	1.085763	0.055022	3.277749	18.38773
3	4.731542	73.56680	0.781215	0.171555	8.667413	16.81302
4	4.989563	66.53401	1.421994	0.208433	11.85453	19.98103
5	5.425588	67.65519	4.617611	0.186783	10.58024	16.96018
6	5.534038	68.08256	5.053803	0.193335	10.18449	16.48581
7	5.644276	67.04641	5.026475	0.234191	9.910451	17.78247
8	5.875944	68.67876	5.257898	0.298562	9.254915	16.50986
9	5.931662	68.80655	5.298246	0.311394	9.095627	16.48818
10	6.078844	69.63408	5.443863	0.296649	8.660806	15.96461

Variance
Decomposition
of
TXINF
:

Period	S.E.	PIB_	TXINF	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC
1	1.825767	12.77615	87.22385	0.000000	0.000000	0.000000
2	2.262504	10.34779	78.64154	1.393748	0.196456	9.420467
3	2.590328	10.13962	73.77347	2.416228	6.466081	7.204604

4	3.092189	8.356364	77.32803	1.802985	7.427448	5.085169
5	3.351241	9.989218	74.79529	1.577671	6.328908	7.308911
6	3.557292	9.142274	74.98976	1.538864	7.842194	6.486913
7	3.894214	9.560036	75.92825	1.353923	7.278562	5.879231
8	4.072446	9.522315	75.86421	1.247083	7.249850	6.116546
9	4.275849	9.327869	76.45749	1.135862	7.470434	5.608349
10	4.503053	9.481271	76.73032	1.038616	7.260640	5.489150

Variance
Decomposition
of
DIDE
PIB:

Period	S.E.	PIB_	TXINF	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC
1	1.430968	1.077513	1.430004	97.49248	0.000000	0.000000
2	1.458221	1.208574	1.743752	94.07903	0.219430	2.749213
3	1.649414	1.394233	2.093202	92.27631	1.143827	3.092432
4	1.796484	2.743960	1.808038	90.81394	1.168645	3.465418
5	1.834651	2.633752	1.772192	90.71118	1.488108	3.394771
6	1.983019	2.254451	2.138811	90.48580	1.624000	3.496935
7	2.054130	2.697179	1.993321	89.03400	1.553023	4.722475
8	2.136405	2.579895	1.855000	89.10660	2.091946	4.366560
9	2.231466	2.730517	2.048579	88.43418	2.000561	4.786165
10	2.293332	2.598578	1.955819	88.31349	2.064910	5.067206

Variance
Decomposition
of
DCO

MPIB:

Period	S.E.	PIB_	TXINF	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC
1	6.506455	2.150385	16.95360	5.568111	75.32790	0.000000
2	6.899012	5.825501	16.80578	5.186386	67.50824	4.674091
3	7.346399	5.204487	19.75207	5.434033	59.55939	10.05002
4	7.454724	5.176739	19.32694	5.869705	59.03689	10.58973
5	7.514868	5.483085	19.14685	5.776710	58.99128	10.60207
6	7.850936	5.173534	18.06530	6.210977	55.70998	14.84021
7	7.929345	5.550152	17.74965	6.246404	54.84552	15.60827
8	8.046680	5.475482	17.82926	6.267819	54.09229	16.33515
9	8.180237	5.330461	17.30031	6.436655	53.14607	17.78651
10	8.273548	5.280919	17.12589	6.430963	52.54709	18.61514

Variance
Decomposition
of
DTC:

Period	S.E.	PIB_	TXINF	DIDEPIB	DCOMPIB	DTC
1	0.806841	5.381022	0.344798	6.430426	23.28471	64.55905
2	1.083425	5.250892	0.505506	8.192208	30.57426	55.47713
3	1.161366	4.611358	0.518688	8.952765	32.97732	52.93987
4	1.252780	5.374787	0.459207	8.575871	32.57649	53.01365
5	1.405229	4.687598	0.370527	8.661960	32.71813	53.56178
6	1.497587	4.936668	0.371486	8.988920	33.10936	52.59356
7	1.582984	4.704299	0.334570	8.961762	33.80543	52.19394
8	1.677582	4.620214	0.327322	8.991240	33.82237	52.23886
9	1.758653	4.713780	0.300351	9.050598	33.97379	51.96148

10	1.840946	4.541673	0.274476	9.105585	34.21028	51.86799
----	----------	----------	----------	----------	----------	----------

Chole
sky
Orderi
ng:
PIB_
TXINF
DIDE
PIB
DCO
MPIB
DTC

Liste des tableaux et graphiques

Liste des tableaux

N° de Tableau	Libellés
Tableau n°1	l'avantage comparatif et l'avantage compétitif
Tableau n°2	L'analyse synthétique et les conditions d'attractivité du pays d'accueil. (Conditions d'attractivité du pays B)
Tableau n°3	Autres cas possibles de concordance/discordance des avantages des firmes et ceux des pays suivant l'analyse synthétique de Mucchielli
Tableau n°4	Un récapitulatif de l'avantage O.L.I
Tableau n°5	Principaux indicateurs macroéconomiques
Tableau n°6	Tableau N° 6 : main d'œuvre marocaine en 2015
Tableau n°7	Flux d'IDE et recettes de privatisations (Millions de dollars)
Tableau n°8	Les perspectives de développement sur le marché du travail réalisé par le cabinet américain A.T. Kearney
Tableau n°9	Les perspectives de développement sur le marché du travail dans certains pays du monde dont le Maroc réalisé par le cabinet américain A.T. Kearney
Tableau n°10	Évolution des séries étudiées exprimées en pourcentage 1981-2014
Tableau n°11	Matrice de corrélation
Tableau n°12	Matrice des covariances
Tableau n°13	Résultats des tests ADF et PP sur les séries en niveau
Tableau n°14	Résultats du test KPSS sur les séries : PIB(CE), IDEPIB, TC et COM en niveau
Tableau n°15	Résultats du test de causalité au sens de Granger
Tableau n°16	résultats du test de stationnarité du VAR ₅ (2)
Tableau n°17	résultats du test de stationnarité du VAR ₅ (4)

Tableau n°18	Résultats du test d'absence d'autocorrélation des erreurs VAR ₅ (2)
Tableau n°19	Résultats du test d'absence d'autocorrélation des erreurs VAR ₅ (4)
Tableau n°20	Résultats du test d'hétéroscédasticité
Tableau n°21	Résultats du test de normalité des résidus
Tableau n°22	Résultats de test de stationnarité des résidus
Tableau n°23	Résultat du test de la trace
Tableau n°24	Résultat du test de la valeur propre maximale
Tableau n°25	Résultat d'estimation du modèle vectoriel à correction d'erreur
Tableau n°26	Résultat du test de normalité des résidus
Tableau n°27	Résultat du test d'autocorrélation sérielle
Tableau n°28	Résultat du test d'hétéroscédasticité de White

Liste des graphiques

N° de Graphique	Libellés
Graphique 1	Le marché des projets mobiles
Graphique 2	CTAD, Flux et stock entrants et sortants des IDE en million de dollars
Graphique 3	Taux de croissance comparés des pays de l'étude depuis 2004
Graphique 4	Répartition géographique des APPI conclus par le Maroc
Graphique 5	Les échanges extérieurs marocains entre 2000-2015
Graphique 6	Evolution des entrées d'IDE au Maroc en Mds de dollars
Graphique 7	Flux d'IDE entrant au Maroc (1970-2005) (Millions de dollars)
Graphique 8	Recettes des IDE par secteur au Maroc durant la période 2000-2004
Graphique 9	Les principaux pays investisseurs au Maroc (1997-2004)
Graphique 10	Evolution des recettes des IDE entre 2005-2008
Graphique 11	Recettes des IDE par secteur d'activité au Maroc entre 2009-2016 en millions de dirhams
Graphique 12	répartition des recettes des IDE par pays au Maroc 2016 en millions de dirhams
Graphique 13	Evolution de la part du marché du Maroc et la croissance annuelle des importations mondiales et des exportations du Maroc
Graphique 14	Variation de la part de marché à l'export du Maroc par principaux secteurs entre 2000 et 2014
Graphique 15	Evolution de la part de marché à l'export du Maroc par principaux secteurs
Graphique 16	Décomposition de la variation de la part de marché globale du Maroc sur la période 2000-2014
Graphique 17	Décomposition de la variation de la part de marché globale du Maroc entre 2000-2006 et 2007-2014

Graphique 18	Evolution du taux de change effectif nominal et réel du dirham (Base 100 =2000)
Graphique 19	compétitivité coût approché par le coût unitaire de main d'œuvre (CUMO) dans le secteur manufacturier en comparaison avec l'effet de compétitivité approché par la part du marché (base 100=2000)
Graphique 20	Evolution du CUMO, de la productivité du travail et du salaire moyen dans le secteur manufacturier (base 100 = 2000)
Graphique 21	Profil géographique des exportations marocaines
Graphique 22	Profil sectoriel des exportations marocaines
Graphique 23	Evolution des recettes des IDE dans l'industrie alimentaire en millions de dirhams
Graphique 24	Evolution des recettes d'IDE dans l'industrie automobile en millions de dirhams
Graphique 25	Evolution des recettes d'IDE en Industrie chimique en millions de Dirhams
Graphique 26	Profil des exportations marocaines sur le marché mondial Moyenne (2010- 2014)
Graphique 27	les tops 30 marchés les plus attractives
Graphique 28	présentation de la serie brute
Graphique 29	corrélogramme IDE/PIB
Graphique 30	corrélogramme du PIB
Graphique 31	corrélogramme du taux de change
Graphique 32	corrélogramme du COMPIB
Graphique 33	Modèle avec tendance et constante
Graphique 34	Modèle sans tendance et constante
Graphique 35	Modèle sans tendance et sans constante
Graphique 36	Graphique de la série DCOMPIB
Graphique 37	Modèle avec tendance et constante

Graphique 38	Modèle sans tendance et avec constante
Graphique 39	Modèle sans tendance et sans constante
Graphique 40	Modèle avec tendance et constante
Graphique 41	Modèle sans tendance et avec constante
Graphique 42	Modèle sans tendance et constante
Graphique 43	Stationnarisation de la série DIDE_PIB
Graphique 44	Modèle avec tendance et constante
Graphique 45	Modèle sans tendance et avec constante
Graphique 46	Modèle sans tendance et sans constante
Graphique 47	Modèle avec tendance et constante
Graphique 48	Modèle sans tendance et constante
Graphique 49	Modèle sans tendance et constante
Graphique 50	La représentation de la série différenciée DPIB
Graphique 51	Modèle sans tendance et avec constante
Graphique 52	Modèle sans tendance sans constante
Graphique 53	Stationnarité du taux de change
Graphique 54	Modèle sans tendance et constante
Graphique 55	Résultats des autres séries : PIBH, FBCF, ENB, CM, IPC, TCH: ETUDE VISUELLE
Graphique 56	Analyse des propriétés stochastiques des séries
Graphique 57	Résultats du test de stationnarité globale du VAR ₅ (2)
Graphique 58	Résultats du test de stationnarité globale du VAR ₅ (4)
Graphique 59	Test de bruit blanc des résidus VAR ₅ (2)
Graphique 60	Test de bruit blanc des résidus VAR ₅ (4)
Graphique 61	Séries des résidus du modèle VECM estimé

Table des matières

Remerciements.....	3
SOMMAIRE	4
Abréviations	5
Résumé.....	8
Introduction générale.....	9
I. L'analyse de la dynamique de l'IDE mondial.....	10
A. IDE dans la nouvelle intégration économique internationale.....	10
1. La répartition mondiale des IDE et les performances attractives des pays	11
2. La demande gouvernementale pour les IDE.....	12
II. Le contexte de la problématique	14
III. Le plan de la thèse.....	19
Première partie : L'approche théorique et les politiques d'attractivité territoriale des Investissements Directs Etrangers	22
Introduction de la première partie	23
Chapitre 1 :l'attractivité territoriale des IDE	25
Introduction	25
Section 1 : les premières prémisses de l'attractivité territoriale	26
I. La globalisation et les nouveaux enjeux du développement local	26
A. l'intégration et la dynamique des échanges internationaux.....	26
1. le nouveau concept de globalisation	26
2. La mondialisation et l'intensification des échanges internationaux	28
3. L'ancrage de la firme multinationale dans l'économie mondiale	29
4. Le nouveau rôle de l'État à l'ère de la globalisation	30
B. Les nouveaux enjeux de développement local.....	32
1. Changement de la nature et de la diffusion des connaissances productives	33
2. L'émergence des nouvelles technologies de l'information et de la communication..	33
3. La renaissance du capitalisme basé sur le marché et la libéralisation économique .	35
4. Les changements de conditions de la concurrence	36
II. L'IDE et la nouvelle trajectoire du le développement local	36
A. L'IDE comme facteur de développement	36
1. Le rôle de l'IDE dans le développement du pays.....	37
2. L'impact de l'investissement direct étranger sur la croissance.....	38
B. Une diversité de trajectoires de développement local	41

1.	Optimalité accrue et convergence des trajectoires territoriales.....	42
2.	Polarisation sur les zones bien dotées et risques d'accroissement des inégalités.....	42
III.	La compétitivité et l'objectif industriel révélateur de l'attractivité.....	44
A.	La compétitivité de la nation versus de la compétitivité de l'entreprise	45
1.	la compétitivité nationale : une condition d'attractivité	46
2.	La compétitivité nationale : facteur de croissance économique	47
B.	Protectionnisme attentif, patriotisme économique ou politique d'attractivité.....	50
1.	Les grands espaces économiques : une nouvelle orientation des IDE.....	50
2.	Le patriotisme économique et ses conséquences sur l'échange international	51
3.	L'attractivité territoriale une politique optimale face aux flux des IDE.....	54
	Section 2 : L'attractivité territoriale un concept multidimensionnel.....	58
I.	Attractivité et contexte de son émergence aux pays en développement.....	58
A.	Le nouveau concept de l'attractivité territoriale ou d'offre territoriale.....	58
B.	L'émergence de l'attractivité dans les PED	60
II.	Le cadre théorique de l'attractivité.....	62
A.	L'attractivité dans l'analyse synthétique	62
1.	L'IDE résultat d'interaction entre avantage compétitif et comparatif	62
2.	L'attractivité des IDE dans des économies plus spécialisées	65
B.	La critique de l'analyse synthétique et son dépassement	67
1.	Du modèle explicatif de la délocalisation au modèle explicatif de l'attractivité des territoires.....	67
2.	Dépassement de l'analyse synthétique.....	71
III.	La compétitivité et l'attractivité : deux notions distinctes.....	74
A.	La compétitivité d'un pays implique-t-elle son attractivité ?	74
B.	L'attractivité d'un pays implique-t-elle sa compétitivité ?.....	76
	Section 3 : L'analyse théorique des facteurs d'attractivité territoriale... 79	
I.	La théorie de spécialisation internationale	79
A.	Le principe de l'immobilité des facteurs de production	79
B.	Les premiers déterminants théoriques d'attractivité.....	81
II.	Facteurs d'attractivité après le rejet de l'hypothèse de l'immobilité.....	82
A.	Le différentiel de rendement.....	82

B.	Attractivité par effet d'agglomération	84
1.	Attractivité liée à la localisation des facteurs de production	84
2.	L'attractivité par la taille et la dynamique du marché	88
.C	Attractivité par offre de conditions de minimisation du risque	90
1.	Attractivité révélée par la qualité des institutions	91
2.	Attractivité révélée par les restrictions aux flux financiers et commerciaux	92
3.	Attractivité révélée par la variable de change	93
4.	Attractivité liée aux politiques fiscales	93
5.	Attractivité liée à la qualité des institutions : rôle des incitations et réglementations	95
.III	Facteurs d'attractivité révélée par la nouvelle conception de la firme	97
A.	Les facteurs d'attractivité dans la théorie de CVP	98
1.	Attractivité liée à la capacité de production de connaissance et d'innovation :	98
2.	Attractivité par le coût de production	100
3.	Attractivité par l'existence de firmes locales compétitives :	102
.B	L'attractivité dans la théorie de l'organisation industrielle : le rôle de l'offre des conditions d'avantages spécifiques	103
C.	Attractivité liée aux menaces et réaction oligopolistique	104
D.	L'attractivité dans la théorie de l'internalisation : le rôle des coûts de transactions	105
E.	Attractivité liée à l'existence des économies externes	108
IV.	Attractivité dans la théorie éclectique	109
A.	La complexité des IDE lors de l'insuffisance des avantages	111
B.	L'interaction entre firme et territoire une condition d'attractivité efficace	112
	Conclusion du premier chapitre	115
	Chapitre 2 : Les politiques d'attractivité territoriale	116
	Introduction	116
	Section 1 : les politiques d'attractivité territoriale facteur de développement local	117
I.	Un nouveau rapport entre le territoire et la firme	117
A.	Une nouvelle ouverture vers l'intérieur	117
1.	La politique de décentralisation : un impératif pour une dynamique de développement local	118

2.	Vers un capitalisme d'alliance.....	120
B.	Un affaiblissement des solidarités traditionnelles	121
II.	Une compétition pour l'accueil des IDE	123
A.	La compétition territoriale	124
1.	Le territoire un jeu d'acteurs dans un espace géographique	125
2.	Localisation des investissements mobiles et jeux d'acteurs locaux.....	125
B.	Le marché de l'investissement international	127
1.	Un modèle simple de concurrence.....	128
2.	L'objectif des acteurs	129
3.	Des objectifs spécifiques.....	130
4.	Un modèle plus formalisé.....	131
III.	Les politiques publiques face aux FMN.....	132
A.	L'efficacité des politiques d'incitation	132
1.	Les règles d'origine	134
2.	Les politiques d'attractivité comme facteur d'intégration dans les réseaux mondiaux de production	136
B.	Les difficultés de certains pays en développement à attirer les IDE	137
1.	Les obstacles liés à l'entrée des IDE	138
2.	La surévaluation des monnaies nationales et l'accès aux devises fortes.....	138
3.	Les distorsions fiscales	139
4.	Le manque de promotion de l'investissement.....	139
Section 2 : Le rôle des politiques internationales dans l'attractivité et la promotion des IDE		
I. Les accords multilatéraux (accords de L'OMC)		141
A.	Les Accords sur les mesures concernant les investissements liées au commerce.....	141
B.	Instrumentes et initiatives de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) en matière d'investissement.....	143
C.	Le rôle des accords internationaux d'investissements.....	144
1.	Les Accords ou traités bilatéraux sur l'investissement	145
2.	Les accords de double taxation (ADT)	147
II.	Le rôle des accords régionaux dans le développement des IDE	148
A.	L'impact de l'intégration régionale sur l'investissement	149

B.	L'accord de libre-échange nord-américain (ALENA).....	151
C.	Les accords euro-méditerranéens	152
Section 3 : la politique d'attractivité dans un environnement ouvert et stable		155
I. Les caractéristiques d'un cadre macro-économique sain		156
A.	La contrainte d'équilibre macro-économique	156
B.	Le contrôle des fondamentaux.....	158
1.	Le taux de croissance du PIB	158
2.	La maîtrise de l'inflation.....	159
3.	Le rôle du taux de change	162
4.	L'impact des taux d'intérêt	167
II. Un environnement politique et socio-économique sain dans un cadre de concurrence internationale		168
A.	La stabilité politique interne et externe	169
1.	La stabilité des règles régissant la vie économique.....	171
2.	Le climat social du pays d'accueil.....	173
B.	Les conditions d'attractivité dans le cadre de la concurrence internationale	174
1.	L'importance de la taille et de la croissance du marché	175
2.	L'importance de l'infrastructure.....	176
3.	La disponibilité des ressources humaines qualifiées	176
4.	L'existence d'un tissu industriel local performant.....	177
III. le marketing territorial : définition et enjeux		178
A.	Le pilotage stratégique	179
1.	L'identification des priorités	179
2.	Le domaine d'intervention de l'agence de promotion d'investissement.....	179
3.	L'évaluation des déterminants	180
B.	Les techniques de promotion des IDE.....	181
1.	La construction de l'image du territoire	181
2.	Les services fournis aux investisseurs potentiels	183
3.	Le ciblage des investisseurs.....	184
C.	Les conditions d'efficacité.....	187
1.	Faciliter l'accès des agences aux outils d'analyse	187

2.	L'élaboration d'un système efficace d'information à faible coût.....	188
a.	Les besoins des agences en information.....	189
b.	Des systèmes d'information déstabilisés par la globalisation	189
c.	Principes de développement d'outils plus adaptés aux besoins des agences	190
	Conclusion du deuxième chapitre.....	192
	Partie II : l'attractivité territoriale des IDE au Maroc.....	193
	Introduction de la deuxième partie.....	194
	Chapitre 1 : Amélioration du climat d'investissement et tendance des IDE au Maroc	195
	Introduction	195
	Section 1 : le climat des affaires des IDE au Maroc.....	197
I.	L'amélioration du climat des affaires au Maroc	197
A.	Les réformes macro-économiques	197
1.	La performance macro-économique.....	199
2.	Mesures incitatives à l'investissement	201
a.	Régime conventionnel	201
b.	Les réformes d'ordre législatif	202
c.	Les Zones Franches d'Exportation :.....	203
d.	Les Zones Franches	204
B.	Développement du programme de privatisation.....	205
C.	Accès au financement	206
1.	Cadre de réglementation efficace.....	206
2.	Accès au financement bancaire	207
3.	Accès au marché de capitaux.....	207
D.	Environnement des affaires	208
1.	Capital humain	208
2.	Infrastructure	209
II.	Les mesures de promotion au niveau interne	210
A.	Les actions mises en œuvre de la décennie 90 jusqu'au 2000	211
B.	Les réformes adoptées depuis les années 2000	212
III.	Les mesures de promotion au niveau international	215
A.	Les accords de promotion et de protection des investissements «APPI» :.....	215

B.	Les conventions de non double imposition «CNDI».....	216
C.	Les accords de libre échange «ALE»	217
Section 2 : De la compétitivité à l’attractivité des IDE : quel enjeux pour l’économie marocaine..... 219		
I. La compétitivité de l’économie marocaine : facteurs et enjeux 219		
A.	L’exportation : un facteur clés de compétitivité du Maroc	219
1.	La politique de substitution à l’importation	220
a.	L’industrie légère	220
b.	Les industries lourdes	221
2.	La nouvelle politique de promotion de l’exportation	222
B.	La structure des échanges commerciaux du Maroc	223
1.	Analyse des importations du Maroc	224
2.	Analyse des exportations du Maroc	225
3.	Principaux partenaires économiques du Maroc	226
II. Les stratégies sectorielles : le plan émergence à l’ère du renforcement de la compétitivité et de l’attractivité territoriale au Maroc.....227		
A.	Les nouvelles orientations stratégique industrielle.....	229
1.	Les secteurs exportateurs à technologie novatrice et à faible concurrence.....	230
a.	Le secteur d’offshoring	230
b.	Le secteur automobile	231
c.	Le secteur aéronautique.....	231
2.	Les secteurs exportateurs à technologie intermédiaire et à forte concurrence.....	232
a.	Le secteur électronique	232
b.	Le secteur Agroalimentaire	233
B.	Le développement des stratégies industrielles plus compétitives et plus attractives.....	233
1.	Le Nouveau Pacte National Pour L’Emergence Industrielle	234
2.	Le plan d’accélération industrielle 2014-2020	236
III. Les actions d’amélioration de la compétitivité et de l’attractivité à l’aune des objectifs de la nouvelle stratégie industrielle..... 239		
A.	Les actions d’amélioration d’attractivité	239

1.	L'Infrastructure	240
2.	Le Climat des affaires	240
3.	La Promotion et commercialisation de l'Offre Maroc pour les Nouveaux Métiers Mondiaux du Maroc.....	241
B.	Les actions de soutien à la modernisation de la chaîne de valeur	241
1.	Le Financement	241
2.	La formation	242
3.	Recherche-développement.....	242
Section 3 : Appréciation de l'attractivité territoriale et bilan de la compétitivité de l'économie marocaine		
244		
I.	L'évolution des investissements directs à l'étranger au Maroc	244
A.	L'évolution des IDE durant la période 1990-2004.....	246
1.	Evolution des flux des IDE.....	246
2.	La répartition des IDE par secteurs	248
3.	La répartition des IDE par pays d'origine	249
B.	L'IDE durant la période du plan émergence 2005-2008.....	249
1.	L'évolution des recettes des IDE.....	249
2.	L'évolution des IDE par secteur	250
3.	Répartition des IDE par pays.....	251
C.	Appréciation des IDE dans la période 2009-2016 le PNEI et Plan d'accélération industrielle	251
1.	L'évolution des flux des IDE	252
2.	La répartition des IDE par secteur d'activité.....	252
3.	La répartition des IDE par pays d'origine.....	254
D.	Les perspectives des IDE au Maroc	255
II. L'IDE est la performance commerciale de l'économie marocaine ...		
256		
A.	L'évolution des parts de marché du Maroc	257
1.	L'évolution globale	257
2.	L'évolution sectorielle	258
B.	L'évaluation de la compétitivité de l'économie marocaine.....	259
1.	L'analyse globale de la performance	260

2.	L'effet de la compétitivité	262
a.	La compétitivité prix	262
b.	La compétitivité coûts	263
c.	La compétitivité qualité	266
3.	La spécialisation géographique	266
4.	La spécialisation sectorielle et son effet sur l'IDE	268
5.	Effet d'adaptation : produit - marché géographique	271
III.	Le positionnement de l'économie marocaine vis-à-vis de la concurrence internationale en terme de compétitivité et d'attractivité territoriale	272
A.	L'attractivité du Maroc selon une approche macro-économique et méso-économique.	273
1.	L'attractivité du Maroc selon une approche macroéconomique	274
2.	L'attractivité du Maroc selon l'approche méso-économique	275
B.	Position du Maroc dans les comparaisons internationales sur le climat des affaires.....	278
1.	L'Indice 2016 de liberté économique : Fondation Heritage	278
2.	Doing business 2016 : banque mondiale.....	278
C.	Positionnement du Maroc à l'international en terme d'attractivité	279
1.	Le GRDI (Global Retail Development Index) : A.T. Kearney	279
2.	L'Indice d'attractivité de l'Afrique : le cabinet Ernst & Young(EY)	281
	Conclusion du chapitre	283
	Chapitre 4 : Appréciation de l'attractivité du Maroc	285
	Introduction	285
	Section 1 : les composants de l'attractivité territoriale au Maroc et Présentation du modèle VAR.....	286
I.	L'Analyse des composantes d'attractivité du Maroc	286
A.	Les préalables du cadre légal et institutionnel.....	287
1.	La stabilité politique.....	287
2.	Le cadre légal et réglementaire	288
3.	L'efficacité de l'administration	288
4.	L'efficacité de la législation et de la réglementation des activités économiques	288

5.	La mise en place du programme de privatisation	289
B.	Les préalables économiques et sociaux.....	289
1.	La stabilité macro-économique	290
2.	La taille du Marché	290
3.	Une infrastructure aux standards internationaux.....	291
4.	Le capital Humain	291
5.	Un tissu industriel performant et bien développé à travers les stratégies sectorielles.....	292
C.	Les politiques de promotion	293
1.	La construction de l'image du territoire Marocain.....	293
2.	Les services fournis aux investisseurs étrangers.....	293
3.	Le ciblage des investisseurs.....	294
II.	Généralités	294
A.	Forme générale et hypothèses.....	295
B.	Conditions de stationnarité.....	296
C.	Méthode d'analyse	296
D.	Test de non stationnarité.....	297
III.	Présentation des variables et étude de leur stationnarité	297
A.	Présentation des variables et leur évolution (1980-2014).....	297
1.	Présentation des variables	297
2.	Les données	298
B.	Évolution des séries étudiées exprimées en pourcentage 1981-2014.....	299
1.	Statistiques descriptives	299
2.	La matrice de corrélation	300
3.	Matrice des covariances.....	300
IV.	Etude de la Stationnarité des variables	301
A.	Présentation graphique de la série brute	301
B.	Corrèlogrammes	302
V.	Analyse de la stationnarité des variables étudiées.....	304
A.	Etude de la stationnarité de variable Commerce (% du PIB).....	304
1.	Test d'ADF (de la racine unitaire) sur COMPIB	304
2.	Stationnarisation de la série COMPIB	307

3.	Test de la racine unitaire sur DCOMPIB.....	308
B.	Etude de la stationnarité d'IDE/PIB.....	310
1.	Test d'ADF (de la racine unitaire) sur l'IDE/PIB	310
2.	Stationnarisation de la série DIDE_PIB.....	312
3.	Test de la racine unitaire sur DIDE_PIB	314
C.	Etude de la stationnarité de PIB	316
1.	Test d'ADF (de la racine unitaire) sur le PIB.....	316
2.	Stationnarité de la série « PIB ».....	318
VI.	Etude de la stationnarité de TC.....	320
	Section 2 : Estimation du modèle VAR.....	330
I.	Analyse des propriétés stochastiques des séries et détermination du nombre de retards de la représentation VAR	330
A.	Test de causalité au sens de Granger	331
B.	Test de stationnarité global du modèle.....	334
II.	Validation du modèle estimé.....	340
A.	Test de bruit blanc des résidus	340
	Graphique N° 59 : Test de bruit blanc des résidus VAR ₅ (2).....	340
B.	Test d'absence d'autocorrélation des erreurs : test de Breush-Godfrey.....	341
C.	Test d'hétéroscédasticité de White.....	343
D.	Test de normalité des résidus : test de Jarque-Bera.....	345
	Section 3 : Analyse de la cointégration et modèle à correction d'erreur	347
I.	Analyse de cointégration	347
A.	Test de cointégration d'Engle et Granger.....	349
1.	Estimation du modèle à correction d'erreur (ECM) en deux étapes.....	351
2.	Relation de cointégration entre les variables croissance économique exprimée en variation du Produit intérieur PIB(CE) et du taux d'inflation	352
3.	Relation de cointégration entre les variables IDEPIB et COM.....	356
B.	Test de Johansen.....	358
II.	le modèle vectoriel à correction d'erreur.....	360
III.	Tests de validation du modèle estimé.....	363
A.	Test de bruit blanc.....	363
B.	Test de Jarque-Bera	365
C.	Test de d'autocorrélation sérielle.....	367

D. Test d'hétéroscédasticité de White.....	367
Conclusion du chapitre	370
Conclusion générale	372
BIBLIOGRAPHIE	377
Annexes.....	400
Liste des tableaux et graphiques	432
Table des matières	437