

Remerciements

Je remercie en premier le bon Dieu de m'avoir accordé la santé, la volonté et le courage pour mener à bien ce travail de recherche. J'adresse mes remerciements à mon directeur de thèse, Mr ABDERRAZAK EL HIRI, pour avoir pris la direction de cette recherche. Je voudrais le remercier pour la confiance qu'il m'a accordée depuis le début de mon inscription.

Mes remerciements s'adressent également aux professeurs qui ont accepté d'évaluer ce travail comme rapporteurs et aux professeurs qui ont accepté de faire partie des membres du jury de la soutenance.

Mes remerciements vont aussi à l'ensemble du corps professoral du laboratoire CERAPE pour les efforts consentis à notre formation.

Enfin, Mes remerciements s'adressent à ma famille en premier lieu, ma mère et mon père sans qui je ne serais pas ce que je suis aujourd'hui. Je la remercie pour son appui, ses encouragements et son soutien capital qui m'ont permis de finir ce travail de recherche.

Sigles et Abréviations

API Agence de Promotion des Investissements

BCEAO La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BIT Bilateral Investment Treaties Développement

BTP : Bâtiment et Travaux Publics

CNUCED Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

CPI Corruption Perceptions Index

DIPP Division Internationale des Processus Productifs

F&A Fusion-Acquisition

FCFA: Franc de la Communauté Financière Africaine

FMI Fond Monétaire International

FMN Firmes Multinationales

IDE Investissement Direct Etranger

MCO Moindres Carrés Ordinaires

OCDE Organisation de Coopération et de Développement Economique

OHADA Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.

OMC Organisation Mondiale du Commerce

PECO Pays d'Europe Centrale et Orientale

PIB Produit Intérieur Brut

PVD Pays en Voie de Développements

UEMOA Union économique et Monétaire Ouest Africaine

Résumé

Depuis plus de quatre décennies, les investissements directs étrangers deviennent de plus en plus primordiaux dans le processus de développement des nations. Pour les pays en voie de développement, caractérisés par une insuffisance des ressources domestiques, la disponibilité des capitaux étrangers constitue la principale source de financement extérieure pour leurs programmes de développement. Dans le cadre d'un travail sur la région de l'union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), cette thèse a pour objectif d'analyser les déterminants et les effets des flux IDE sur la croissance économique. La démarche méthodologique mise en œuvre pour traiter cette problématique se base sur l'aspect empirique. Ainsi, deux modèles économétriques ont été utilisés. Les résultats du premier modèle représenté par la régression linéaire multiple révèle des déterminants tels que : le produit intérieur brut comme approximation de la taille du marché ; le taux de change et l'insuffisance de l'épargne intérieure. Le deuxième modèle quant à lui évalue l'impact de l'IDE sur l'économie de la région à l'aide d'un modèle autorégressif vectoriel. Le résultat obtenu par les réponses impulsionnelles montre que l'IDE ne contribue pas positivement à long terme à la croissance dans l'UEMOA. Eu égard à ces résultats, il a été formulé un certain nombre de recommandations dont les plus importantes sont l'amélioration des politiques d'attractivité des IDE et le renforcement des capacités d'absorption de l'économie de la région afin d'accroître la contribution des IDE à la croissance économique.

Mots-clefs : IDE, déterminants d'attractivité, impacts IDE, estimations économétriques, modèle de régression multiple, modèle VAR, UEMOA.

Abstract

For more than four decades, foreign direct investment has become increasingly important in the development process of nations. For developing countries, characterized by a shortage of domestic resources, the availability of foreign capital is the main source of external financing for their development programs. As part of a work on the region of the West African Economic and Monetary Union (UEMOA), this thesis aims to analyze the determinants and effects of FDI flows on economic growth. The methodological approach implemented to deal with this problem is based on the empirical aspect. Thus, two econometric models were used. The results of the first model represented by multiple linear regression reveal determinants such as: gross domestic product as an approximation of market size; the exchange rate and the insufficiency of domestic savings. The second model evaluates the impact of FDI on the economy of the region using a vector autoregressive model. The result obtained by the impulse responses shows that FDI does not contribute positively in the long term to growth in WAEMU. In view of these results, a number of recommendations have been formulated, the most important of which are the improvement of FDI attractiveness policies and the strengthening of the absorption capacities of the region's economy in order to increase the contribution FDI to economic growth.

Key words: FDI, determinants of attractiveness, IDE impacts, econometric estimates, multiple regression models, VAR model, WAEMU.

SOMMAIRE

Remerciements	1
Sigles et Abréviations	2
Résumé	3
Abstract	4
SOMMAIRE	5
Introduction générale.....	9
Chapitre 1 : IDE et Attractivité du territoire dans un processus de la mondialisation... 21	
Introduction	22
Section 1 : L’approche théorique de l’investissement direct étranger et de la firme multinationale.	24
Section 2 : Déterminants des IDE et stratégies de déploiement des firmes dans un contexte de multinationalisation	41
Section 3 : Attractivité des investissements étrangers	65
Conclusion.....	84
Chapitre 2 : L’attractivité et potentialité de l’UEMOA	87
Introduction	88
Section 1 : Analyse de l’évolution des IDE dans l’UEMOA.....	88
Section 2 : Politique d’Attractivité et potentialité de l’UEMOA	111
Section 3 : Les Ressources Naturelles.....	119
Section 4 : Les entraves à l’entrée des IDE dans l’UEMOA	128
Conclusion.....	133
Chapitre 3 : Une Analyse empirique des déterminants des IDE dans l’UEMOA.....	134
Introduction	135
Section 1 : Revue de la littérature empirique sur les déterminants des IDE.....	136
Section 2 : Modèle économétrique.	147
Section 3 : L’estimation et analyse des résultats du modèle.....	160
Conclusion.....	166
Chapitre 4 : L’impact des IDE sur la croissance économique de l’UEMOA	168
Introduction	170
Section 1 : Revue de la littérature empirique relative à l’impact des IDE sur la croissance économique.....	171

Section 2 : Modèle économétrique	190
Section 3 : Résultats et interprétation	201
CONCLUSION GENERALE	209
Liste bibliographique	216
Tables des illustrations.....	229
Annexes	231
Table des matières	253

Introduction générale

Introduction générale

L'interdépendance croissante des économies, qui résulte de l'expansion et de la diversification des échanges et du développement des mouvements de capitaux, est un processus relativement nouveau. Il semble s'être accéléré à partir du milieu des années 1980 avec l'expansion du progrès technique, particulièrement dans le domaine des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC), et la baisse continue des coûts de transport. Cet état de fait a permis, d'une part, une diffusion plus large et rapide des innovations, et d'autre part une extension des mécanismes de marché liées à l'affaiblissement des réglementations et à la libéralisation des économies.

L'un des aspects par lequel se manifeste la mondialisation est la mobilité internationale des firmes et des facteurs de production mise en œuvre dans un contexte international. Ainsi, la mondialisation a accéléré la liberté de localisation des firmes dans un espace mondial (Mouhoud, 2008). Les ressources qui auparavant étaient nationales deviennent internationalement mobiles. De plus, les économies nationales sont de plus en plus interdépendantes et représentent les territoires de la mondialisation. A l'in star de la mondialisation des marchés financiers, qui se traduit par une forte croissance des investissements de portefeuille et des déplacements massifs et instantanés des capitaux à court terme, le développement technologique joue un rôle dans la croissance des économies et la compétitivité des firmes.

Ce nouveau contexte a été stimulé par trois changements importants, qui par leurs interactions et leurs intensités créent le phénomène de mondialisation (Mucchielli, 2005 ; p.15-16) :

- ✓ La libéralisation par les Etats des mouvements de capitaux ;
- ✓ La déréglementation, la privatisation et l'ouverture de nouveaux marchés aux échanges et aux investissements (télécommunications, transports, électricité, etc.) ;
- ✓ L'expansion des technologies de l'information et de la communication.

La manifestation la plus visible de la mondialisation est l'expansion des investissements directs étrangers (IDE), qui contribuent à l'accumulation du capital et aux transferts de technologies et de savoir-faire. **Les IDE** ont des impacts directs sur les économies d'accueil, tant des pays développés que des pays en développement (PED). Dans

tous les cas, et sous réserve que les pays d'accueil, ayant un niveau minimum de développement, mettent en œuvre des politiques adéquates, l'IDE peut avoir des retombées technologiques, contribuer à la formation du capital humain, faciliter l'intégration aux échanges internationaux, favoriser la création d'un climat plus compétitif en complémentarité avec les entreprises locales et servir à leur développement. L'ensemble de ces facteurs a une influence positive sur la croissance économique à travers les variables macro-économiques qui la définissent. De plus, l'IDE peut aider à améliorer les conditions environnementales et sociales dans les pays d'accueil, en amenant les entreprises à avoir des politiques socialement plus responsables.

Mais, l'IDE peut être aussi générateur de certains effets négatifs qui concernent les coûts supportés par les pays d'accueil. Parmi les problèmes potentiels figurent la dégradation de la balance des paiements du fait du rapatriement des bénéfices (qui peut d'ailleurs être compensée par de nouvelles entrées d'IDE), les perturbations sociales entraînées par la commercialisation accélérée et les effets exercés sur la concurrence au niveau des marchés nationaux.

Ces considérations conduisent les pays d'accueil à intégrer un élément essentiel dans leurs stratégies, qui concerne l'ouverture aux échanges internationaux en participant à des zones régionales de libre échange. Cette démarche représente une chance pour intégrer l'économie mondiale et promouvoir par ce biais la croissance. Ceci oblige ces pays à renforcer leurs institutions pour ne pas rester en marge et incorporer dans leurs stratégies les accords de libre échange « Free Trade arrangements » (FTA) et les instruments de protection de l'investissement « Bilateral Investment Treaties » (BIT).

La libéralisation des économies et l'investissement direct étranger

La mondialisation a favorisé la libéralisation des économies et le développement d'un processus mondialisé de l'activité économique qui touche aussi bien les pays développés que les pays en développement. La mondialisation des économies a engendré un processus dynamique dans lequel les IDE occupent une place centrale. Les acteurs principaux de cette dynamique sont les firmes multinationales (FMN), dont les stratégies et les structures organisationnelles ont changé avec l'exacerbation de la concurrence sur le marché

mondial. Cette concurrence s'est accentuée par le jeu simultané de la concentration industrielle et financière et la multiplication des firmes multinationales dont l'origine nationale se diversifie sans cesse (Michalet, 1999a).

En effet, la libéralisation des politiques économiques, des flux d'IDE et de la technologie, combinée à la dérégulation et la privatisation ont amélioré l'accès des FMN aux marchés et aux facteurs de production. Bien que ce nouveau contexte soit favorable aux firmes, il augmente parallèlement les pressions liées à la concurrence en les obligeant à chercher de nouveaux marchés et de nouvelles ressources à l'étranger. Ainsi, la nature même des FMN a changé. De filiales étrangères autonomes et relativement indépendantes, elles ont évolué en firmes utilisant des systèmes de production transnationale et adopté de nouvelles relations entre elles telles que les alliances, le partenariat, les joint-ventures et les firmes réseaux (Andreff, 2003).

Parallèlement, les conditions principales qui ont conduit à la mondialisation ont généré une aggravation de la polarisation des échanges et des flux de capitaux dans la triade, en excluant de ce schéma les pays en développement. Ainsi, les dotations naturelles et les avantages comparatifs de faibles coûts du travail ainsi que la main d'œuvre intensive dans les pays en développement, ont constitué des atouts qui ont permis d'attirer des filiales étrangères et ont favorisé la délocalisation durant les années 1970 et 1980.

Attractivité du territoire

Le processus de choix de la localisation des FMN va de la décision de s'installer dans une région (l'Amérique latine, l'Europe, l'Asie du Sud - Est, ou encore l'Afrique), au choix final d'un site pour une implantation, en passant par une sélection préalable de pays potentiels.

Après l'élimination des territoires qui ne présentent pas de prédispositions à l'attractivité, nommées pré-conditions par Michalet (1999a ; p.73) , les investisseurs procèdent à l'évaluation des avantages et inconvénients que constitue le reste de l'éventail des destinations potentielles. Une sélection est fait en fonction d'une série de facteurs intangibles, sur lesquelles la firme bâtie sa compétitivité. Au final, l'attractivité est le résultat de l'interaction entre la firme et le territoire.

Concernant les pré-conditions au sens de Michalet (1999a ; p.73), elles reflètent la volonté des investisseurs de maîtriser toutes les variables prises en compte dans le choix de leur

localisation. Ces conditions indispensables regroupent, selon l'auteur, la taille et le taux de croissance du marché, le système des communications et des télécommunications, la disponibilité en ressources humaines qualifiées et l'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes.

La problématique de l'attractivité devient incontournable, dès lors que l'on s'intéresse à l'investissement direct étranger. La notion d'attractivité des territoires s'attache essentiellement à la capacité d'attirer les investissements étrangers, de pérenniser leurs installations, de capter leurs retombées positives et d'en faire profiter les entreprises nationales. Il s'agit de créer des conditions favorables pour offrir un « terrain homologué », qui obéit à des règles qui sont les mêmes dans les pays attractifs (au moins du même périmètre). Le but étant que les moyens mis en œuvre donnent les résultats attendus en matière d'entrée de flux d'IDE. Au fond, « *la dynamique de la mondialisation exacerbe la compétitivité entre firmes... Elle met aussi en rivalité les économies nationales en tant que territoires spécifiques...Il s'agit donc d'augmenter l'offre d'avantages compétitifs pour répondre à la pression concurrentielle* » (Michalet, 2007 ; p.119).

Selon les efforts consentis pour l'attractivité des IDE, les pays mettent en place un ensemble de mesures de plus en plus attrayantes. Mucchielli et al. (2000 ; p.121) distinguent trois instruments à la disposition des Etats pour attirer l'IDE : (i) les différences de niveaux d'imposition sur les sociétés, (ii) les incitations à l'investissement, (iii) les mesures d'aménagement du territoire. Toutefois, les auteurs dissuadent de séparer deux dimensions importantes. Il s'agit de l'« attractivité réelle » qui est en relation avec la différence des coûts comparés, les infrastructures, les voies de communication, etc. et l'« attractivité artificielle », liée aux cadeaux fiscaux, aux subventions à l'implantation, etc.

Pour cela, il serait intéressant de considérer dans quelle mesure les autorités publiques peuvent avoir une action stratégique sur l'arbitrage des FMN entre les différentes caractéristiques offertes par les Etats.

Au sujet des pré-conditions, Michalet (2007 ; p.115-119) évoque le « policy mix » qui dans un contexte de mondialisation, va faire évoluer la politique économique pour l'adoption de mesures structurelles. Ainsi, la politique monétaire, qui sous tend à la stabilité de la monnaie, est considérée comme une condition nécessaire à un bon climat d'investissement. De plus, une politique budgétaire saine, qui va dans le sens de la réduction des dépenses de l'Etat (et des subventions) avec la réduction du secteur public par

des programmes de privatisation, et une réorganisation du budget avec des objectifs à atteindre, est un signal fort reflétant un environnement favorable à l'investissement. Les actions de politiques structurelles peuvent prendre des orientations en faveur de l'amélioration des infrastructures, des politiques commerciales, des politiques sociales et des politiques industrielles.

Après installation et lancement de leurs activités, les firmes doivent être gênées le moins possible par les pratiques spécifiques d'un Etat, qui dans la plupart du temps, sont à l'origine de « coûts de transaction ». De ce fait, il est important de mettre en place des règles de jeu standards, appelé « level playing field » par Michalet (2007 ; p.107-135). Pour l'auteur, il s'agit de mettre en place un « terrain de manœuvre homologué », qui implique que les règles de jeu doivent être les mêmes, au moins pour les pays du même périmètre d'attractivité. Ainsi, « *le climat des affaires doit obéir partout aux mêmes critères juridiques et institutionnels... ce qui ne signifie pas de faire disparaître toutes les disparités économiques, sociales ou culturelles qui tiennent à l'existence ancienne des espaces nationaux* » (Michalet, 2007 ; p.110-111).

Dans l'évaluation de la rentabilité des projets, l'avenir des pays doit être suffisamment prévisible, pour permettre une comparaison entre plusieurs destinations possibles. Parmi les variables reflétant un environnement général favorable des affaires, les investisseurs se préoccupent de la stabilité politique et économique. Il est difficile de dissocier les deux.

D'une part, la stabilité économique ne peut être assurée dans un climat de forte tension politique. Et d'autre part, la stabilité politique n'implique pas nécessairement la stabilité économique.

Il est attendu que les Etats des pays en développement autant que les pays développés présentent des conditions aussi favorables. Bien que les pays en développement fassent beaucoup d'efforts pour attirer et maintenir les FMN sur leurs territoires, il est moins sûr que le « terrain de manœuvre » mis en place soit aussi bien « homologué » que dans les pays développés. Cela peut être expliqué par la défaillance de leurs systèmes juridiques et institutionnels, pour répondre aux critères de sélection des FMN, caractérisée par des déterminants de localisation. Pour les pays en développement, dont l'épargne est dans l'ensemble faible et la capacité à la transformer en investissement est réduite, l'avènement des capitaux internationaux devient la clé du développement. Aussi, la phase de libéralisation des mouvements de capitaux se révèle incontournable.

A la suite de la crise d'endettement qui a touché les pays en développement, la problématique de l'attractivité des IDE s'est révélée une solution pour attirer des capitaux étrangers, non générateurs de dette. C'est dans ce contexte que le raisonnement en termes d'attractivité accélère le processus de la mondialisation, alors que les PED souffrent non seulement d'une position défavorable, mais aussi d'un écart progressif dans la stratégie de localisation des FMN. Cette dynamique a touché les pays en développement en posant le problème de leurs insertions dans l'économie mondiale à travers leurs positions concurrentielles face à l'attractivité des firmes étrangères.

Les techniques de promotion des investissements étrangers

L'orientation en faveur de l'attractivité des investissements directs étrangers confère à l'Etat un nouveau rôle, en le qualifiant de promoteur et facilitateur du mouvement. A ce propos, la construction de l'attractivité du territoire se base sur les techniques de promotion, qui doivent occuper une place centrale dans les politiques nationales, pour accéder au rang des pays attractifs. Après la mise en œuvre des pré-requis nécessaires à l'attractivité, généralement, les Etats mettent en place leur politique de promotion des investissements (afin d'éviter des dépenses dans des opérations de promotion contreproductives).

Pour illustrer la conduite de la politique de promotion des investissements, Michalet (1999a ; p.83-100) présente les quatre volets nécessaires :

1. La construction de l'image du territoire
2. Les services aux investisseurs potentiels
3. Le ciblage des investisseurs potentiels
4. Les incitations financières

Pour cela, l'Etat a recours à une entité spécialisée dans la promotion, qui devient la référence auprès des investisseurs, dont l'organisation et la gestion est assimilée à une agence de promotion des investissements (API). Au regard de son importance, l'agence devient le maître d'œuvre pour la mise en application des actions de promotion. Elle est en

charge de refléter l'image du pays dans le monde des affaires. Elle est l'interface entre les investisseurs privés locaux et étrangers, et les fonctionnaires des administrations centrales et locales. Afin de remplir son rôle, l'API a recours à des compétences de haute qualification en matière de promotion. L'agence doit bénéficier d'un statut lui assurant un maximum de flexibilité opérationnelle, en associant dans sa gestion des représentants du secteur public et privé nationaux et étrangers.

L'action de promotion passe par la construction de l'image, qui vise à corriger les idées reçues sur les caractéristiques négatives ou fausses du pays. La construction d'une image favorable est la condition sine qua non du lancement de la promotion, afin d'avoir une meilleure visibilité à l'échelle internationale. Cette démarche vise à informer les milieux des affaires et les milieux politiques à l'échelle internationale, des nouvelles orientations macroéconomiques, de l'adoption de nouvelles lois et réglementations et la mise en place de procédures qui ont trait à l'investissement. Le but étant de rendre l'information accessible, pour retenir l'attention sur les opportunités d'affaires, selon les secteurs d'activité et toutes les mesures d'aides et d'accueil des investisseurs. Les institutions financières internationales contribuent aussi à la construction de l'image, en apportant la garantie de la crédibilité des programmes de privatisations, par exemple, et la détermination des autorités locales à maintenir le rythme des réformes entreprises.

L'agence de promotion de l'investissement est en charge du suivi des investisseurs, de la phase de démarrage à la réalisation de leurs projets. Elle doit rester continuellement en contact avec les investisseurs déjà établis à travers des manifestations organisées pour essayer d'attirer leur attention sur des possibilités d'investissement nouvelles. Au regard des doléances adressées à l'agence, une évaluation est nécessaire pour détecter les points forts et points faibles des actions menées, afin de les améliorer ou encore de les comparer avec les actions des autres agences dans d'autres pays du même périmètre d'attractivité.

Dans la conduite de la politique de promotion, les Etats prennent en compte la diversité des investisseurs potentiels, avec des actions adaptées à la nature et à la taille des entreprises ainsi qu'aux modalités d'implantation. Aussi, la stratégie de promotion ciblée correspond à une démarche plus volontaire, directe et agressive de la part de l'agence.

Avec la promotion ciblée, et compte tenu des informations réunies, il s'agit de repérer et de démarcher les firmes candidates à une implantation effective. Préalablement, l'API a pour

rôle d'établir la carte des activités les plus attractives, de spécifier les sites et les régions les plus adaptés du pays et d'identifier les firmes intéressées par cet avantage absolu. Ou bien encore, la stratégie suivie peut être de spécifier les attentes des firmes et d'adapter les territoires nationaux à cette demande.

Dans la voie de la séduction qu'empruntent les pays, ils offrent des avantages de plus en plus attrayants. Qu'il s'agisse d'incitations financières ou d'avantages fiscaux, les avantages sont de plus en plus évidents pour retenir l'attention des firmes. Il est à noter, selon Michalet (1999a ; p.98-100) que « (...) dans le cas où le projet est rentable, l'investisseur viendra de toutes façons si les avantages de localisation offerts correspondent à sa stratégie de croissance globale et si les pré-requis et les conditions de l'attractivité sont remplies. Néanmoins, il n'a aucune raison de refuser les aides qui lui sont offertes si elles ne s'accompagnent pas de contraintes qui remettent en cause la rentabilité du projet (comme de s'installer dans une des zones déprimées et désertiques)... Les firmes investissent dans les pays dont les avantages de localisation renforcent leur propre compétitivité... Ce qui revient à dire que la construction de l'attractivité est, aussi, celle de la compétitivité ».

La problématique de la recherche et Hypothèses

Ce travail de recherche est consacré à la problématique de l'attractivité de l'investissement direct étranger dans la zone UEMOA. Cette zone regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo avec pour monnaie commune, le Franc de la communauté financière africaine (FCFA).

Ainsi il est question d'analyser les déterminants et l'impact des IDE dans le modèle de cette zone, de la conduite de sa politique de promotion et de son évaluation. Aussi, nous tentons de répondre à un certain nombre de questionnements :

1. Comment est construite la politique d'attractivité dans les pays de l'UEMOA?
2. Quels sont les déterminants de l'attractivité dans la zone UEMOA ?
3. Quel est l'impact des IDE sur l'économie de l'UEMOA ?

De la problématique posée, il convient de formuler des hypothèses (**H**) qui serviront de repères pour la conduite de notre recherche. Ces hypothèses sont au nombre de trois (3) :

H1 : Le niveau de la dette extérieure a un impact négatif sur le flux d'investissements directs étrangers dans l'UEMOA. Cette assertion voudrait qu'un niveau élevé de la dette extérieure rende moins attractif les pays aux IDE.

H2 : La taille du marché de l'espace UEMOA est un facteur attractif pour les investisseurs étrangers

H3 : L'IDE contribue significativement et de façon positive sur la croissance économique de l'UEMOA.

L'objectif et méthodologie de la recherche

Ces éléments de base étant présentés, soulignons à présent que l'objectif de cette thèse est fondamentalement d'analyser les déterminants des IDE dans l'UEMOA mais, aussi leurs influences sur la croissance économique.

De ce fait, ce travail propose une synthèse des travaux parmi les plus récents relatifs aux déterminants et à l'efficacité des IDE dans les pays de l'UEMOA. Les principales questions sont donc abordées avec à l'esprit la situation qui prévaut dans une économie qui se caractérise par la faiblesse de son produit intérieur, sa spécialisation primaire, sa dépendance et sa vulnérabilité dans l'échange avec l'extérieur, la désarticulation de ses structures productives et enfin la fragmentation de ses marchés intérieurs.

En plus les travaux empiriques qui s'intéressent aux pays de l'UEMOA en ce qui concerne l'IDE et l'attractivité du territoire sont rares et les travaux qui existent concernent seulement quelques pays de cette région. Ils sont pourtant indispensables si l'on veut comprendre les performances macroéconomiques et éclairer les choix de politique économique. Cette rareté s'explique par une couverture statistique très imparfaite de l'ensemble des pays de la zone.

Ainsi dans le but de réaliser notre objectif, ce sujet sous examen sera traité sur la base d'une bibliographie des différents auteurs pour mieux cerner notre sujet. Enfin le sujet sera abordé avec des données réelles qui seront recueillies sur le terrain pour mieux comprendre et vérifier la partie théorique.

En somme, pour répondre à la problématique, le travail a été structuré principalement autour de quatre chapitres dont les deux premiers théoriques et les deux derniers empiriques. Au sein de chaque chapitre.

Le premier chapitre est divisé en trois sections. La première section est consacrée l'approche théorique de l'investissement direct étranger et de la firme multinationale. La seconde section traite les déterminants des IDE et les stratégies de déploiement des firmes dans un contexte de multinationalisation. Enfin, la troisième section aborde l'attractivité des investissements étrangers dans un cadre plus générale des pays en développements.

Le chapitre deux permet de mieux appréhender la valeur des flux d'IDE entrant dans cette région, ainsi les facteurs d'attractivité. Ainsi nous consacrons la première section de ce chapitre à l'examen des montants des IDE qui entrent dans l'UEMOA, leur origine et surtout leur répartition sectorielle et leur localisation. Il s'agit aussi dans cette section de voir si le monopole des investissements directs étrangers jadis détenu par la France (pays colonisateur), demeure inchangé. Il est ensuite passé en revue les principales richesses de l'UEMOA, susceptibles d'attirer les éventuels investisseurs dans cette zone. Ainsi, les potentialités de chacun des pays de l'UEMOA en pétrole, forêt et autres ressources naturelles ainsi que les infrastructures de cette zone sont analysées (section 3). Enfin, la section 4 essaie d'inventorier les principaux problèmes liés à l'attractivité des IDE dans l'UEMOA dont les plus importants sont la corruption endémique, le risque pays, les coups d'Etat et l'instabilité politique.

Le chapitre trois donne une analyse empirique des déterminants des IDE dans l'UEMOA. De façon générale, dans la littérature, il est prouvé que les IDE des FMN dans les pays en développements sont sensibles à la taille du marché, à l'ouverture économique, aux coûts de la main-d'œuvre et à leur qualification, à des facteurs localisationnels comme les ressources naturelles, mais aussi et surtout aux facteurs institutionnels (impôts, lois, démocratie, etc.). Dans le but de recenser le maximum des déterminants, un modèle régression linéaire est choisi, lequel est estimé par la méthode de moindre carrée ordinaire. Les données sont collectées pour la période allant de 1970 à 2016. La revue de la littérature montre que ce type de modèle est très adéquat si l'ont dispose des données étalées sur une longue période.

En fin dans le quatrième chapitre, il sera question d'une étude empirique de l'effet de l'IDE sur la croissance économique. Il nous permettra de vérifier notre troisième hypothèse relative à l'effet positif de l'IDE sur la croissance économique. Nous avons construit un modèle autorégressif vectoriel liant différentes variables macroéconomiques, appliqué à la zone UEMOA prise comme entité économique. Le modèle est estimé par la méthode des moindres carrés ordinaire avec des données statistiques allant de 1970 à 2016 et obtenues à partir des sites Web bien connus, la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'ouest (BCEAO), la CNUCED, la Banque mondiale et des administrations spécialisées dans ces pays.

Chapitre 1 : IDE et Attractivité du territoire dans un processus de la mondialisation

Introduction

L'investissement direct à l'étranger permet aux firmes d'organiser (par le biais de la multinationalisation) leurs activités à l'échelle internationale et pose de ce fait le problème de la localisation. La notion d'attractivité implique la prise en compte de la spécificité de la FMN, qui localise ces activités, non pas comme une firme nouvelle mais avec une dépendance vis-à-vis de la maison mère et une interdépendance avec les autres filiales, en dehors des frontières nationales.

Quelques définitions

Selon la définition du Fonds Monétaire International (FMI) (2005), l'investissement direct désigne « les investissements qu'une entité résidente d'une économie (l'investisseur direct) effectue dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise résidente d'une autre économie (l'entreprise d'investissement direct) ». La notion d'intérêt durable est très importante, car elle sous-entend l'existence d'une relation à long terme par laquelle l'investisseur exerce une influence significative dans la gestion de l'entreprise, par opposition aux «investissements de portefeuille». Il y a supposition de l'existence d'une relation d'investissement direct lorsque l'investisseur direct détient au moins 10% des actions ordinaires ou des droits de vote – pourcentage de détention à partir duquel l'investisseur est présumé être en mesure d'influer significativement sur la gestion d'une entreprise ou d'y contribuer. Notons que la participation peut être directe mais aussi indirecte, en l'occurrence par le biais d'une société intermédiaire (filiale, société affiliée, succursale). L'investissement direct englobe l'ensemble des ressources mises à la disposition de l'entreprise, c'est-à-dire les opérations en capital, les opérations de prêts et placements entre affiliés ainsi que les bénéfices réinvestis. Cette institution définit également les différentes formes que peut prendre l'investissement direct étranger: (i) la création d'une entreprise ou d'un établissement à l'étranger ; (ii) l'acquisition d'au moins 10% du capital social d'une entreprise étrangère déjà existante ; (iii) le réinvestissement des bénéfices par une filiale ou une succursale située à l'étranger ; (iiii) les opérations entre la maison-mère d'une firme transnationale et ses filiales (souscription à une augmentation de capital, prêts, avances de fonds, etc.).

Selon Hugonnier (1984), les pays de l'OCDE se divisent en deux catégories. La première est constituée de pays qui ont pensé que le moyen le plus sûr de déterminer si l'investissement

étranger détenait un tel pouvoir sur l'entreprise était d'établir un certain seuil de propriété (actions ou actions assorties d'un pouvoir de vote). Ce seuil va de 10 à 100%. Il est par exemple de 10% pour de Danemark, les USA, la Turquie, de 20% pour la France, de 25% pour l'Allemagne et la Grande Bretagne, de 50% pour l'Autriche et de 100% pour les Pays Bas. La seconde catégorie est constitué de pays qui ne retiennent pas un seuil de propriété minimum pour définir un pouvoir de décision effectif et considère simplement que dès lors qu'une participation étrangère est prise dans une entreprise nationale et que les liens économiques les unissent, l'entreprise locale devient une entreprise d'investissement direct (exemple de Portugal).

En fait, c'est selon ces seuils de participation que chaque Etat contrôle les flux d'IDE et définit leurs propres caractères de participation. Ainsi, au Gabon le seuil minimal de prise de participation est de 70%, au Bénin de 80%, en Arabie Saoudite de 75%, en Indonésie, Malaisie, Chili, Irak, et en Libye de 49%. En Inde, aux philippines, au Nigeria de 40%, et au Cameroun il est de 51%.

De son côté, l'OCDE (2002) définit l'investissement direct étranger comme « une activité par laquelle un investisseur résidant dans un pays obtient un intérêt durable et une influence significative dans la gestion d'une entité résidente dans un autre pays. Cette opération peut consister à créer une entreprise entièrement nouvelle (investissement de création) ou, plus généralement, à modifier le statut de propriété des entreprises existantes (par le biais de fusions et acquisitions). Sont également définis comme des investissements directs étrangers d'autres types de transactions financières entre des entreprises apparentées, notamment le réinvestissement des bénéfices de l'entreprise ayant obtenu l'IDE, ou d'autres transferts en capital. Ces derniers incluent notamment les prêts accordés par une maison-mère à sa filiale implantée à l'étranger. Contrairement aux investissements de portefeuille, les IDE impliquent une prise de contrôle de la part de la firme étrangère. Le seuil à partir duquel le contrôle s'exerce est arbitraire, le FMI utilise une valeur de 10% ». Pour définir la multinationale, Mucchielli (1998 ; p18-19) avance qu'« on peut considérer comme multinationale toute entreprise possédant au moins une unité de production à l'étranger ; cette unité de production sera alors sa filiale. La logique de la production domine. Une entreprise peut avoir des représentations commerciales à l'étranger, mais elle ne sera vraiment multinationale que si elle produit tout ou partie de ses produits à l'extérieur de son territoire national ».

Ainsi, trois questions intéressantes surviennent : Qu'est ce qui pousse les firmes d'un pays déterminé à s'engager dans des opérations à l'étranger, plutôt que de limiter leurs activités au marché national ? Quel est le choix de la forme que peut revêtir leur intervention à la suite de cette décision d'internationalisation ? Quels sont les facteurs incitatifs qui expliquent le choix de la localisation et les volumes d'IDE reçus par une économie ? Ces questions posent dans un premier temps le problème du choix entre une opération d'exportation et de production à l'étranger et deuxièmement le problème de l'attractivité du territoire. Ce chapitre traite ces questionnements comme un point de départ du phénomène de l'IDE.

Ce premier chapitre est divisé en trois sections. La première section est consacrée à l'approche théorique de l'investissement direct étranger et de la firme multinationale. La seconde section traite les déterminants des IDE et les stratégies de déploiement des firmes dans un contexte de multinationalisation. Enfin, la troisième section aborde l'attractivité des investissements étrangers

Section 1 : L'approche théorique de l'investissement direct étranger et de la firme multinationale.

Plusieurs théories ont été proposées pour l'explication des phénomènes des IDE, l'annexe 1 nous offre une synthèse des différentes théories et auteurs s'étant intéressés à l'explication du pourquoi des IDE. Pour notre part nous allons mettre le point sur :

- La théorie de l'imperfection du marché et de l'oligopole ;
- La théorie de cycle de vie ;
- La théorie éclectique et synthétique ;
- Et en fin le modèle d'économie géographique.

1.1. Théorie de l'imperfection du marché et de l'oligopole

Dans sa thèse de Doctorat, Hymer (1960)¹ a distingué entre l'investissement de portefeuille et l'investissement direct. Il montre que les hypothèses d'arbitrage sur le capital expliquant les

¹ Cite par Djoudad, R., 1985, "Analyse de l'investissement international : évolutions réelles, explications théoriques et approches économétrique », Mémoire de maitrise, Université de Montréal.

mouvements internationaux de capital, sont en contradiction avec le comportement des multinationales et sont, ainsi, incapables d'expliquer les causes des IDE et ce pour trois raisons.

Premièrement : une fois que le risque, l'incertitude, la volatilité des taux de change, et les coûts d'acquisitions des informations sont incorporés dans la théorie de l'arbitrage de portefeuille, plusieurs des prévisions économiques restent, tout de même, invalides. En fait, ceci est dû aux imperfections du marché qui affectent les performances des firmes, et en particulier leurs stratégies sur les marchés étrangers.

Deuxièmement : les IDE permettent non seulement le transfert de ressources (capital), mais aussi de technologies, d'expériences managériales et de savoir-faire. D'où l'existence de rentes économiques importantes et d'effets d'externalité positifs, qui peuvent être aussi importants que les effets directs des déplacements de capitaux et des investissements étrangers.

Troisièmement : les IDE n'ouvrent pas la possibilité de changement de possession, de ressources ou des droits.

Hymer indique dans sa théorie que la firme est un moyen institutionnel pratique qui se substitue au marché. Pour cet auteur, c'est parce que le marché a des imperfections qu'il est ainsi remplacé, celles-ci ne tiennent pas seulement aux impuretés déjà connues, mais également à l'incertitude qui peut entraîner des conflits dans les évaluations et rend la coopération entre firmes difficile²

Hymer explique la distribution des IDE entre les marchés par les théories micro-économiques. En appliquant les théories d'économie industrielle, Hymer pense que les FMN sont identiques aux firmes locales. Le fait d'investir à l'étranger englobe certaines difficultés : communication, transport, barrières de langues...

Il y a selon l'auteur deux raisons qui expliquent l'IDE : la première a trait à l'incertitude quand à la rentabilité de son investissement. La deuxième serait l'existence d'opérations internationales effectuées par la firme.

² Hamer, S., 1976, "The international operations of multinational firms: a study of direct foreign investment", MIT press, Cambridge. Cite par Benesrighe, D., "Du processus de multinationalisation des firmes industrielles", Revue Regard sur l'Economique, n° 3 - 2005.

Hymer³ était le premier à souligner la nécessité de l'existence de certains avantages, grâce auxquels une entreprise aurait profit à surmonter les risques et les coûts inhérents à une activité en pays étranger.

Lorsqu'une entreprise estime nécessaire et/ou profitable d'établir une filiale de production à l'étranger, une autre possibilité existe normalement pour elle : celle de vendre ou louer son avantage à un producteur étranger, ou en autoriser l'exploitation par l'octroi d'une licence ; cependant, précise Hymer, un tel choix n'est pas fréquent de la part des grandes entreprises.

En somme, plusieurs raisons économiques incitent une firme à produire directement à l'international, plutôt que d'accorder une licence de fabrication :

- L'avantage possédé par une entreprise peut être si complexe et mal défini qu'il est extrêmement difficile, voir impossible de vendre ;
- L'investissement direct peut être un moyen de minimiser le coût de l'incertitude, car pour fixer le prix de vente d'un avantage, il faut calculer l'usage futur et les recettes escomptées, ce calcul ne peut être qu'imparfait et incertain ;
- Les deux parties peuvent éprouver de grandes difficultés à s'entendre sur le calcul du risque encourus lors de la négociation du prix de vente de l'avantage, à cause de leurs expériences, de leurs perspectives et de leurs puissances différentes ;
- En devenant multinationale, une entreprise se met en communication directement avec le marché étranger et reçoit des informations continues sur les conditions locales, dont elle peut se servir pour mettre au point de nouveaux produits. Ceci va améliorer sa position concurrentielle d'acheteur, de producteur et de vendeur ;
- La firme qui vend un avantage possède dans certaine mesure le monopole de celui-ci, l'investissement direct peut alors être nécessaire pour maximiser la quasi rente qui en découle.

En définitive, et selon Hymer⁴, l'investissement direct protège l'entreprise contre la concurrence et lui permet de maximiser les quasi rentes dues à ses avantages technologiques et à la différenciation de ses produits.

³ Cité par Guir, R., et Crener, M.A., 1984, « *l'investissement direct et la firme multinationale* », Economica, Paris.

⁴ Cité par Guir, R., et Crener, M.A., 1984, « *l'investissement direct et la firme multinationale* », Economica, Paris.

1.2. La théorie du cycle de vie du produit

Le modèle du cycle de vie du produit développé par Vernon (1966) est une première explication dynamique de la relation entre commerce et investissement direct, combinant à la fois des éléments d'économie industrielle et d'économie internationale. Cette voie de recherche a incorporé le facteur technologique dans la théorie de l'échange international et dans la théorie de la localisation. Les travaux de Vernon ont été auparavant défrichés par de nombreux précurseurs. Schumpeter (1912) avait décrit le développement économique comme un processus impulsé par la mise en application de nouvelles techniques de production et d'organisation et par la création de nouveaux produits.

Chaque innovation est rapidement imitée et remplacé par une autre, ce qui donne un « souffle perpétuel de la destruction créatrice ». Marshall (1919) avait donné une dimension internationale à ce cycle en distinguant dans l'histoire, au sein de l'Europe, les pays innovateurs et les pays imitateurs. Aussi, Akamatsu (1962) avait donné une dimension internationale à ce cycle, en reliant les échanges commerciaux et le développement technologique entre les pays en développement et les pays développés.

La théorie esquissée d'abord par Hirsch en 1965, puis synthétisée par Vernon à partir de 1966, présente l'analyse de l'internationalisation de la production en phases successives. En intégrant les facteurs importants permettant d'expliquer l'installation des firmes à l'étranger ayant une avance technologique, cette théorie a l'avantage d'annoncer la délocalisation en premier vers les pays « imitateurs précoces », puis vers les pays « imitateurs tardifs ». Cette théorie se base sur deux idées : 1) La vie d'un produit obéit à un cycle (variant selon les produits) de sa conception à son déclin. 2) Les pays industrialisés ont un monopole technologique (dû notamment aux dépenses de recherche développement R-D) et un avantage dimensionnel aussi.

Par analogie au cycle biologique, selon Vernon, la vie d'un produit, dès son introduction sur un marché, passe par trois phases successives⁵ : la nouveauté, la maturité et la standardisation. Ces phases sont déterminées par l'évolution de la demande et de la technologie⁶. La première phase, celle de la conception, correspond à l'invention et dépend de l'activité de recherche, suivie par le lancement du nouveau produit sur le marché. L'application industrielle de

⁵ A l'instar des études marketing, on peut considérer quatre phases dans le cycle du produit, la quatrième correspond à la phase de déclin.

⁶ La technologie est définie de manière très large comme l'ensemble des connaissances, des techniques de production et de gestion et des équipements nécessaires à l'élaboration d'un nouveau produit.

l'invention correspond à la création de prototypes et le dépôt de brevets. A ce stade, les coûts liés à la recherche sont très élevés.

Dans la seconde phase, le produit arrive à maturité et rentre dans le processus de fabrication à grande échelle. A ce niveau, la technologie ne subit que quelques modifications et les efforts se concentrent surtout sur la normalisation. L'intensité en recherche diminue et les économies d'échelle sont recherchées.

Dans la troisième phase, la standardisation du processus de production est atteinte et la fourniture sur le marché d'un produit avec des caractéristiques banalisées est stable. A ce niveau la technologie est inerte et facilement accessible. Lorsque le marché est menacé par l'arrivée d'un nouveau produit, la phase trois s'achève par un déclin.

Vernon⁷ combine ces trois phases de vie du produit avec trois niveaux de développement des pays en termes d'offre et de demande (Etats-Unis, autres pays développés et pays moins développés), et quatre comportements macroéconomiques (production, consommation, échanges et investissements à l'étranger) du produit considéré. Les caractéristiques relatives à l'offre sont la R-D, l'intensité en capital, l'intensité en travail et les économies d'échelle (leur poids relatif varie selon l'âge du produit). Les caractéristiques de la demande ont trait à l'élasticité prix et l'élasticité revenu. La première est faible pour un nouveau produit alors que la deuxième est forte. La tendance s'inverse dès que le produit se banalise. La localisation de la production sera en fonction de la combinaison optimale entre les caractéristiques de l'offre et celles de la demande. A savoir que les caractéristiques technologiques du produit changent au cours de son cycle : d'intensif en R-D, il devient intensif en capital, puis intensif en travail. Parallèlement, la demande se développe dans les autres pays et la production commence également à s'y concevoir.

Si le cycle paraît bien analysé par Vernon, d'après les comportements macroéconomiques, Mucchielli (1985) trouve que l'analyse est plus hésitante lorsqu'il s'agit d'expliquer les investissements internationaux. En réponse aux questions du pourquoi que les Etats-Unis vont investir à l'étranger, quand et dans quel groupe de pays ?, Mucchielli (1985 ; p.13) avance que : « (...) l'investissement aura lieu lorsqu'un marché important existera à l'étranger: c'est le cas dans la deuxième et troisième phase du cycle... l'analyse du *pourquoi de l'investissement international... pour réduire les coûts, ou pour entraver la concurrence*. R. Vernon hésite

⁷ A cette époque, les Etats-Unis sont pris comme référence de pays innovateur et technologiquement en avance, fabriquant les nouveaux produits consommés par une population dotée d'un haut niveau de revenu par tête.

entre les deux... il indique que dans la phase de maturité, alors que la demande étrangère est en pleine expansion ... dès que le coût de production sur place devient inférieur au coût total de la production nationale exportée, l'investissement international se réalise».

Mucchielli et Sollogoub (1980) trouvent que cette analyse en termes de coût de fabrication et d'évolution de la nature du bien se rapproche des explications récentes du commerce international et de l'approche néo-technologique dans laquelle la théorie du cycle du produit est adoptée. Le bien « néo-ricardien », intensif en nouvelle technologie, dans le premier stade de son cycle devient « heckscher-ohlinien », intensif en capital et/ou en main-d'œuvre dans les autres stades. Le pays innovateur fabrique le nouveau produit intensif en R-D. Les pays intermédiaires prennent le relais de la production lorsque le produit arrive à maturité et devient intensif en capital. Dès le stade de standardisation, les pays en développement poursuivent la production intensive en main d'œuvre. La firme à l'origine de l'innovation a le choix de poursuivre le contrôle de la production, en se localisant éventuellement dans des pays en développement, ou de désinvestir et redevenir innovatrice d'autres produits. L'investissement direct croît aux second et troisième stades dans les pays développés intermédiaires et n'apparaît qu'au troisième stade dans les pays en développement. Les firmes multinationales ont fait la preuve qu'après avoir atteint un stade de maturité, le produit issu de l'innovation est conforme d'emblée à une demande mondiale homogénéisée et standardisée, ce qui leur permet d'adopter immédiatement une stratégie mondiale⁸.

1.3. Les théories éclectique et synthétique de la firme multinationale

1.3.1. L'approche éclectique

Après avoir fait état des travaux qui se sont intéressés au phénomène de l'investissement direct et de la multinationalisation des firmes, nous nous intéressons aux déterminants des IDE. Pour parvenir à identifier le phénomène de la multinationalisation, divers instruments de l'analyse économique ont été utilisés. Ce qui reste difficile à déterminer est, bien évidemment,

⁸ Les hypothèses de base de l'analyse de Vernon. R (1966) sont fortement marquées par son interprétation des investissements directs américains dans les années 1950-1960. Pour apprécier la portée analytique de la théorie du cycle, ces hypothèses méritent d'être revues dans le cadre des évolutions ultérieures de l'investissement international. Vernon reconnaît entre 1970 et 1979, que la portée de son modèle appliqué aux firmes américaines était considérablement réduite depuis les années 1970. Cependant, il estime que le cycle de vie peut toujours expliquer les comportements de certaines firmes.

un cadre théorique unifié permettant d'établir de manière claire et précise les déterminants des IDE. La littérature traite le sujet de différents points de vue :

Tableau 1 : les théories explicatives des IDE selon l'approche éclectique

QUESTIONS POSEES SELON LA DIMENSION	AVANTAGES RECHERCHES	THEORIES EXPLICATIVES
1. Pourquoi l'investissement à l'étranger ?	La firme et ces caractéristiques propres (« avantages spécifiques »)	Théories des marchés et de l'organisation industrielle.
2. Où s'implanter ?	Avantages de localisation	Théorie de la spécialisation internationale et du capital.
3. Comment organiser la production ?	Avantages d'internalisation	Théorie managériale et théorie de l'organisation de la firme.

SOURCE : construit par l'auteur

Quelques tentatives de dépassement des spécificités des éléments que traite chaque théorie sont présentées sous forme de synthèse. La démarche consiste à combiner les différents éléments que peuvent constituer divers avantages (géographiques, technologiques et organisationnels) pour fonder le choix de la multinationalisation, en intégrant le pays, l'industrie et la firme. Hirsch (1976) a été suivi par d'autres auteurs (Dunning, 1979, 1981 ; Porter, 1980 ; Caves, 1982 ; Mucchielli, 1985) qui ont tenté le dépassement des analyses existantes.

Globalement, ces dépassements se rattachent à ce qui est développé dans le travail de Dunning (1981) appelé d'abord « l'approche éclectique », puis « le paradigme O.L.I », avec « O » pour « Ownership specificity» soit l'avantage spécifique de la firme⁹, « L » pour « Location» soit l'avantage spécifique à la localisation, et « I » pour « Internalization» soit l'avantage spécifique à l'internalisation. Mucchielli (1985) note que dans ses travaux antérieurs, Dunning n'a pas mentionné spécifiquement ces trois domaines. Le constat est que Dunning rapproche : (i) la structure de marché avec l'avantage monopolistique (ou

⁹ Appelé avantage monopolistique par Mucchielli (1985)

spécifique), (ii) l'organisation de la firme avec la notion d'internalisation, (iii) l'avantage comparatif avec la localisation.

La simultanéité des trois avantages est nécessaire pour que l'investissement à l'étranger se réalise¹⁰. Dunning (1981) s'est inspiré de plusieurs théories pour conceptualiser son paradigme, mais trois d'entre elles en constituent le noyau principal. Chaque type d'avantage, qui constitue « le paradigme OLI », se rattache à un niveau d'analyse : « O » à la concurrence imparfaite, « I » à l'internalisation et à l'organisation de la firme, « L » à l'avantage comparatif du pays d'accueil (Tableau 1).

Tableau 2 : Récapitulatifs des différents avantages à la multinationalisation

Avantage spécifique (O)	Avantage à la localisation (L)	Avantage à l'internalisation (I)
1. Propriété technologique	1. Différentiation des prix des inputs	1. Diminution du coût d'échange
2. Taille, économies d'échelle	2. Qualité des inputs	2. Diminution du vol de droit de propriété
3. Différentiation du produit	3. Coût de transport et de communication	3. Réduction de l'incertitude
4. Dotations spécifiques (hommes, capitaux, organisation)	4. Distance psychique (langue, culture...)	4. Contrôle de l'offre (qualité et quantité)
5. Accès aux marchés (facteurs et produits)	5. Distribution spatiale des inputs et des marchés	5. Contrôle des débouchés
6. Multinationalisation antérieure	6. Possibilités d'entente	6. Internalisation des externalités
		7. Inexistence des marchés à terme

Source: Dunning (1988) cité in Mucchielli (1985)

Dunning (1981) propose une matrice croisée qui met en relation les trois types d'avantages (avantages monopolistiques, avantages à l'internalisation, avantages spécifiques à la localisation) avec trois niveaux d'analyse pertinents (firmes, industrie, pays), pour montrer les divers agencements possibles. Ces avantages peuvent varier selon les firmes, les secteurs et les économies. En les confrontant avec les avantages, l'auteur trouve que chaque pays, industrie ou firme aura une propension à se multinationaliser en fonction de l'importance des

¹⁰ Les avantages spécifiques à la localisation agissent sur la détermination du pays d'implantation et sur les pays d'origine de la FMN. Effectivement, les caractéristiques économiques du pays d'origine favoriseront l'émergence ou le renforcement de tels ou tels avantages spécifiques ou avantages à l'internalisation. Les avantages spécifiques seront renforcés par l'influence du pays d'origine sur la taille, sur l'avantage en organisation, sur l'avantage technologique, et sur la capacité à la différenciation et au marketing. Les avantages à l'internalisation seront influencés par les caractéristiques des pays d'accueil et leurs politiques gouvernementales.

interactions entre l'ensemble de ces divers phénomènes (selon le pays d'origine et d'accueil). Pour Dunning (1981), une des raisons les plus importantes de l'existence des firmes multinationales repose sur le fait que les marchés où elles évoluent sont imparfaits.

Cette théorie développe le concept des imperfections sous l'angle des coûts qu'occasionnent les marchés. Dunning (1995) classe ces imperfections en deux types :

1. Les imperfections naturelles du marché, portant sur les coûts de transaction et la connaissance du marché, qui constituent les conditions de l'offre et de la demande.
2. Les imperfections structurelles du marché, résultant des actions des participants qu'ils soient intérieurs ou extérieurs au marché, qui influencent les conditions de l'offre et de la demande et forcent les firmes à vouloir s'internaliser pour contourner ces obstacles. La première imperfection repose sur la situation monopolistique ou oligopolistique de certaines firmes, qui détiennent un pouvoir¹¹ sur les concurrents par leur taille imposante et leur localisation décentralisée sur plusieurs marchés. La deuxième imperfection provient des gouvernements, qui imposent des taxes, des tarifs ou des barrières économiques, qui ne satisfassent pas toujours les firmes¹².

Ainsi, l'investissement direct comme mode de pénétration du marché étranger est choisi lorsque la firme réunit simultanément les trois types d'avantages « O », « L », et « I ». En fonction des déterminants stratégiques, la firme a un choix à faire pour servir un marché étranger : exporter, céder son brevet, ou investir à l'étranger (Tableau 2).

Tableau 3: Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers

	Avantages		
	O	L	I
Mode de pénétration des marchés étrangers :			
Investissement direct	+	+	+
Exportation	+	-	+
Licence	+	-	-

Source: Dunning (1988) cité in Mucchielli (1985)

¹¹ Leur permettant de jouer sur les prix et exercer des pressions sur les Etats

¹² Pour des exemples d'imperfections voir Andreff (2003 ; p.107)

Dunning (1998) poursuit l'analyse en suggérant l'existence d'un cycle de l'investissement direct en fonction du stade de développement des pays, nommée « Théorie d'(IDP) » (Investment Development Path). Ainsi, les firmes d'un pays donné passeraient par quatre¹³ stades successifs : 1) Aucun avantage favorable ni à l'investissement à l'étranger ni à l'entrée des capitaux, en rapport avec le sous développement du pays. 2) Les firmes font un investissement à l'étranger, dû aux avantages de localisation révélés par des politiques économiques locales adéquates, au côté des firmes locales peu compétitives pour l'expatriation. 3) Les FMN perdent leurs avantages technologiques qui se banalisent, donnant naissance à une nouvelle génération d'investissements directs qui concerne des produits à plus forte intensité en capital et en travail qualifié. Les avantages de localisation se perdent avec des coûts de plus en plus élevés (fiscalité, prévention environnementale, etc.) et des exigences locales restrictives (participation des nationaux ou transfert de technologie). Les firmes locales acquièrent des avantages monopolistiques croissants. 4) Les firmes locales mobilisent tous les avantages et deviennent des investisseurs nets¹⁴.

A ce niveau de développement de cette théorie et en réponse à la question : *Pourquoi les firmes vont-elles à l'étranger ?* Dunning (op.cité) donne une réponse claire : « parce qu'elles détiennent un avantage spécifique qui leur assurent que les avantages d'une multinationalisation surpassent, à long terme, les coûts exigés ». En réponse à la question : *Où s'installer ?*, Dunning (op.cité) répond « là où les avantages d'un pays maximisent les avantages spécifiques de la firme ». Pour cela, la firme met en concurrence plusieurs sites. Ce point soulève aussi la question de la compétitivité. Trois éléments de comparaison sont apportés par Dunning (1988), qu'il nomme le « paradigme ESP », avec « E » pour « Environment », « S » pour « System », et « P » pour « Politic ». L'interconnexion entre l'environnement (ressources naturelles en tant que facteur de production en qualité et quantité, ressources humaines et infrastructures), le système (institutions politiques, économiques et sociales) et le politique (les actions menées par les gouvernements) permettent de comprendre les flux d'IDE.

Une dernière partie repose sur la question : Comment vont-elles s'installer à l'étranger ?, ou encore, quelle organisation devrait-on adopter pour maximiser les avantages spécifiques de la

¹³ Dunning a par la suite rajouté un cinquième stade de l'économie mature où investissements entrant et sortant convergent avec le développement des investissements intra-industrie.

¹⁴ Cette analyse est censée avoir une portée universelle, où chaque pays ou firme, peuvent prétendre suivre sur le long terme cet acheminement idéal. Il peut s'avérer pertinent pour expliquer les évolutions de longue période dans certains cas (comme le Japon), mais pas pour d'autres (tel que la France passée de la position d'exportateur net de capitaux à celle de pays carrefour).

firme et bénéficiaire des avantages spécifiques de la localisation choisie ? Cette partie repose sur la prémisse que les marchés sont imparfaits et même parfois inexistantes. En créant son propre marché intérieur, la firme multinationale gagne certains avantages et a intérêt à s'internaliser et choisir le mode d'organisation le plus efficace. Dunning (op.cité) a bien précisé qu'un investissement direct, avant d'être réalisé par une firme, doit répondre à la condition d'avoir un objet (tel un avantage spécifique) et être préféré à d'autres types de pénétration d'un marché étranger. Une fois que cette condition nécessaire est satisfaite, il reste à satisfaire les avantages à la localisation dans le pays d'accueil. Finalement, la réalisation de la séquence O - L - I révèle l'attractivité du pays d'accueil. La notion d'attractivité est représentée chez Dunning (op.cité) par la composante du facteur « L ». La théorie éclectique reste profondément microéconomique, tout autant que la théorie de l'internalisation. L'approche de Dunning (op.cité) a été critiquée par Kojima (1978, 1982) et Mucchielli (1985). L'approche laisse peu de place au niveau sectoriel, aux stratégies globales et aux alliances entre les FMN (Andreff, 2003). Elle reste une application limitée dans le cadre d'une intégration régionale.

1.3.2. L'approche synthétique de la firme multinationale

Les analyses sur les déterminants des investissements à l'étranger prennent en compte d'une part, la firme et son aptitude à créer et profiter des différents avantages, et d'autre part, les différents modes de pénétration des marchés étrangers. L'approche synthétique propose une nouvelle combinaison des différents types d'avantages entre les notions d'avantages compétitifs de la firme et avantages comparatifs du pays. Pour se distinguer de la théorie éclectique, Mucchielli (1985) construit un schéma général dans lequel se font percevoir les méthodes de pénétration. L'auteur prend appui sur les grandes catégories de déterminants pour donner des explications à la multinationalisation des firmes. Il examine les six différences à l'origine de l'échange sous l'aspect des déterminants de la délocalisation: Les différences de technologies entre pays d'origine et pays d'accueil

- Les différences de dotations factorielles
- Les différences de goûts
- Les économies d'échelle
- Les distorsions sur les marchés des produits
- Les distorsions et différentiels de rémunérations sur les marchés des facteurs

L'analyse se situe simultanément sur trois niveaux : la firme, le secteur (ou le produit) et le pays. Les trois niveaux d'analyse se retrouvent dans l'ensemble des déterminants énoncés tant pour les échanges commerciaux que pour ceux des investissements internationaux. Les avantages spécifiques sont à rapprocher avec les avantages compétitifs de la firme du fait des caractéristiques qui lui sont propres (comme une certaine quantité du capital humain, un système d'organisation, une structure de R-D, la possession de nouveaux produits, etc.), constituant ainsi un avantage sur ses concurrents.

La structure de marché est une caractéristique particulière du produit (ou secteur) considéré qui va de pair avec la nature du produit. Alors que, les avantages à la localisation peuvent comprendre les avantages comparatifs du pays qui tiennent à ses capacités d'offre (technologie, dotations, économies d'échelle, etc.), de demande (niveau de revenu, taille de marché, goûts de consommateurs, etc.) et la structure du marché. Un décalage entre ces types d'avantages engendre une délocalisation. Pour rester compétitive, la firme fait la demande d'acquérir des facteurs de production avec les coûts les plus bas. En parallèle, le pays fait l'offre de facteurs de production relevant de ses dotations et de leur productivité (quantité et qualité des facteurs), et fait la demande de produits pour satisfaire ses consommateurs. Il est question, selon Mucchielli (1985) de « la concordance ou la discordance entre les avantages compétitifs de firmes et les avantages comparatifs de pays qui va inciter la firme à exporter ou à se délocaliser ». L'auteur illustre son modèle présenté dans le (tableau 3), en mettant en relief les situations praticables dans lesquelles la firme locale est soit pleinement compétitive (+ et +), soit non compétitive (- et -). Il distingue huit cas.

Tableau 4: Concordance et discordance entre les avantages compétitifs des firmes et les avantages comparatifs des pays

Mode de pénétration	Avantages compétitifs		Avantages comparatifs du pays d'origine	
	Demande de facteurs	Offre de produits	Offre de facteurs	Demande de produits
1. P.Nat / Vte Nale	+	+	+	+
2. IDE sortant	+	+	-	-
3. IDE sortant / ReImport	+	+	-	+
4. Export	+	+	+	-
5. IDE entrant	-	-	+	+
6. Import	-	-	-	+
7. IDE entrant / ReExport	-	-	+	-
8. P. étr. / Vte étrangère	-	-	-	-

Source : Mucchielli (1991)

IDE : investissement direct à l'étranger ; P.étr. : production étrangère ; P.Nale : production nationale ; Vte : vente ; Nale : nationale ; étr : étrangère

Dans le cas n° 2, la firme nationale investit à l'étranger tant qu'elle y trouve des facteurs de production moins coûteux et des débouchés plus importants pour ses produits. Le cas n° 5 est l'inverse du premier, où la firme étrangère investit dans le pays national. L'investissement direct peut avoir lieu, lorsqu'il y a des situations de discordance totale. Ces deux cas illustrent bien ce cas de figure : les signes des avantages compétitifs de la firme sont l'inverse des signes des avantages comparatifs du pays. Le cas n° 3 illustre le cas où la firme nationale va chercher des facteurs de production à l'étranger pour revenir ensuite exploiter son propre marché local. Il s'agit d'une délocalisation pour réimportation. A l'inverse, le cas n° 7 illustre la situation où la firme étrangère s'implante sur le territoire national pour réexporter sa production vers son marché d'origine. Par ailleurs, les cas n° 4 et n° 6 sont liés aux situations de commerce international (exportations, importations). Les cas n° 1 et n° 8 sont des cas où la production n'est pas exportées et non délocalisées mais plutôt fabriquées et écoulées sur place.

La discordance ou concordance entre les deux types d'avantages n'existe pas obligatoirement tout au long du processus de production. En effet, le produit est décomposable et les caractéristiques des composants sont différentes. Dans les stades du processus productif, chaque composant aura une situation particulière, variant d'intensif en main d'œuvre, en capital technologique et en méthodes de marketing et de commercialisation. Chaque stade de

la production peut connaître des évolutions et nécessiter éventuellement une relocalisation partielle dans le pays d'origine ou ailleurs (Mucchielli, 2001).

L'analyse synthétique met en relation le pays, la firme, et le secteur. Ce dernier prend une place importante, du fait qu'il met en relation les firmes entre elles, influant davantage les modes d'implantation à l'étranger que l'implantation elle-même. La situation envisagée est l'analyse des différents modes d'internationalisation (investissements, exportations, licences ou alliances), en tenant en compte des nouvelles formes d'investissement international (les coopérations ou les alliances stratégiques), de façon à parvenir à un arbitrage stratégique entre investissement et exportations. Plusieurs développements de ce cadre ont été apportés pour justifier le choix des firmes. La section suivante est consacrée aux théories contemporaines, qui tiennent compte de plus en plus des spécificités des firmes et éclairent ainsi le débat sur le phénomène des investissements directs étrangers.

1.4. Les modèles d'économie géographique et l'introduction des effets d'agglomération

Un courant récent de la littérature sur la localisation des firmes porte sur l'étude des phénomènes d'agglomération. En effet, la concentration géographique des firmes est expliquée par les externalités positives entre firmes entraînant un processus cumulatif d'agglomération. Dans ces travaux, Marshall en 1920 parle de cette source d'externalités positives. Plus tard, Krugman (1991) reprend cette analyse et l'approfondit. Les phénomènes d'agglomérations sont à rattacher aux trois explications que Marshall (1920) donnait à la concentration géographique intra-industrielle. La concentration de l'activité permet de créer un marché du travail spécialisé et partagé. Il est possible qu'un site développe des inputs spécialisés qui améliorent la productivité des entreprises et augmentent de ce fait l'attractivité (biens publics, infrastructures, communication, etc.). La concentration géographique d'un secteur permet une diffusion technologique accrue.

Krugman (1991) part du constat qu'il serait peu réaliste de croire à la localisation supposée libre de certaines activités¹⁵. En effet, l'argument avancé est qu'une première firme s'installe puis progressivement les autres firmes dites « suiveuses » viennent, tel un mouvement d'imitation, poussées par une contrainte d'agglomération, s'installer au même endroit que le « first mover », nommée « l'entreprise pionnière ». A ce processus, il est associé le terme de «

¹⁵ Comme l'a laissé supposé les analyses précédentes.

cluster d'entreprises » qui signifie « regroupement » ou « grappe » pour qualifier un regroupement d'entreprises (signifié parfois aussi de « clustering »). Par ailleurs, ce processus est qualifié de « technologique » signifiant ainsi que les regroupements de ce type ont tous pour caractéristique majeure de concerner des firmes du secteur de la haute technologie et, en particulier (mais pas exclusivement), des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Certaines interrogations motivent le débat dans cette analyse : Qu'est-ce qui fait que « l'entreprise pionnière » ou « first mover » s'installe dans ce pays et pas ailleurs ? Qu'est ce qui fait que d'autres entreprises sont venues s'agglomérer à côté de la première ? Une réponse peut être formulée dans la foulée pour dire qu'elles ont souhaité bénéficier des économies d'agglomération, liées à la présence d'autres entreprises du même secteur. Cette réponse peut paraître convaincante, mais qu'en ai t-il du fait que ces entreprises sont en réalité concurrentes entre elles ? Ce comportement est motivé par la présence de diverses formes d'externalités. A ce niveau, une autre interrogation s'impose portant sur le caractère séquentiel des choix d'implantation et la possibilité de le systématiser. Enfin, une dernière interrogation concerne l'adéquation entre les « avantages spécifiques » des firmes et les atouts ou « avantages comparatifs » des territoires d'implantation.

L'agglomération est une contrainte qui s'exerce sur la localisation des entreprises. Elle constitue aussi un élément déclencheur d'attractivité¹⁶. Les entreprises sont à la base attirées par des caractéristiques propres à chaque pays : ressources naturelles, climat, main d'œuvre, etc. Mais, en aucun cas ces caractéristiques ne peuvent expliquer l'essor de régions que rien ne prédisposait à devenir des pays à attractivité économique importante. Donc, qu'est-ce qui explique le choix de « l'entreprise pionnière » pour ce territoire ? Pourquoi les « entreprises suiveuse » s'agglomèrent-elles là où « l'entreprise pionnière » a fait le choix de installer en premier ? Enfin ce processus va-t-il se perpétuer, quelles sont les limites du phénomène d'agglomération ?

De prime à bord, pour expliquer les motivations de « l'entreprise pionnière », deux types de théories ont été avancées, celle de « l'accident historique » de Krugman (1991) et celle de « l'aménité territoriale », de Mucchielli (1998). En fait, Krugman représente le phénomène par l'effet ras de marée que peut provoquer l'installation d'une firme dans un territoire, suivie par d'autres. Pour peu que ces implantations prospèrent, un « bassin industriel » se développera

¹⁶ On peut dire que les entreprises attirent les entreprises.

aussitôt, avec un effet positif sur le secteur et toute l'industrie¹⁷. Mucchielli (1998 ; p.166) explique « l'aménité territoriale » comme une opération *qui « consiste à raccorder l'implantation initiale d'un type d'activité à des atouts initiaux du territoire en termes d'avantages géographiques comme l'existence de mines, de fleuves, de plaines, etc¹⁸.*

Dans le phénomène d'agglomération, entre le « first mover » et les entreprises «suiveuses », il existe une réaction qui reste à définir. La question qui se pose est : Quand est ce qu'elles suivent, et pourquoi ? On distingue alors deux étapes :

1. Dans un premier temps, quelques entreprises vont venir suivre la première, par imitation ou par nécessité, mais pas forcément en masse, plutôt de façon incertaine.
2. Dans un second temps, si le phénomène d'agglomération dépasse un certain « seuil de basculement » appelé « tipping point »¹⁹, cela provoque un véritable processus d'attractivité qui peut se consolider en agglomération importante, donnant ainsi naissance à un phénomène d'externalités d'agglomération.

A ce propos, Mucchielli (2003) explique d'une façon imagée l'externalité d'agglomération appelée aussi économie d'agglomération, « *Les entreprises multinationales, c'est comme les pingouins sur la banquise, elles essaient de se mettre ensemble parce qu'elle dégagent ensemble une externalité, positive en l'occurrence, c'est-à-dire une sorte de bien public que l'on ne paie pas mais dont on profite. Les pingouins, s'ils se mettent ensemble, vont dégager une chaleur qu'ils ne pourraient jamais dégager s'ils étaient dispersés sur la banquise. Il y a un phénomène d'agglomération et souvent même d'agglomération intra industrielle c'est-à-dire que des entreprises qui sont concurrentes vont cependant s'agglomérer au même endroit. Ce qui explique l'effet —Silicon Valley— ou l'effet —technopole—* ». Les externalités d'agglomération peuvent être positives, tels que la diffusion technologique, les retombées

¹⁷ L'exemple cité dans l'ouvrage de Paul Krugman (1991) a accentué la réflexion sur le sujet. Dans le sens où un simple produit confectionné (le couvre lit qui est à l'origine de la localisation de la production des tapis en DALTON) a provoqué la création d'un « district industriel », avec des « externalités positives ».

¹⁸ A ce propos, c'est plutôt le « flair » du chef d'entreprise ou du décideur qui compte, en constatant sur place qu'il s'agit d'un lieu propice pour l'implantation d'une nouvelle filiale du groupe.

¹⁹ Pour, Gladwell Malcolm, (2002) (« The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference », Back Bay Books, traduit en français sous le titre : Le Point de bascule : Comment faire une grande différence avec de très petites choses, 2003, éditions transcontinental), ce sont des petites causes qui engendrent, de façon contingente de grandes différences. Cette petite chose c'est l'économie que l'entreprise suiveuse peut réaliser, du fait que le "first mover", supporte des coûts initiaux, tandis que les "suiveurs" peuvent très bien attendre pour voir, et se décider en faisant confiance à l'implantation du premier qui va diffuser une information par le simple fait de sa réussite. Le "first mover" a des coûts de recherche d'implantation car si la zone est vierge, il n'y a pas d'informations qui lui sont révélées par des implantations pré-existantes. L'entreprise a des coûts de recherche de territoire optimal, des coûts de négociation avec les autorités locales. Elle n'a par ailleurs pas d'externalités et ne profite pas dans un premier temps d'effets d'agglomération.

immédiates de R-D, un réseau de sous-traitants et de fournisseurs, les informations informelles collectées lors des rencontres ou externalités relationnelles, la création d'un marché de l'emploi dynamique, la concentration des consommateurs, etc.

Mais il existe aussi des externalités d'agglomération négatives qui apparaissent lorsque l'agglomération grossit, engendrant ainsi des coûts pour les entreprises, coûts non désirés. Ces coûts augmentent progressivement et finissent par devenir égaux aux bénéfices de l'agglomération. C'est alors que celle-ci a atteint sa taille optimale. L'apparition d'un « phénomène de congestion » explique qu'à un moment donné les agglomérations saturent et qu'un processus de « désagglomération » va se faire. Des décisions exogènes de relocalisation peuvent recommencer ailleurs et créer un nouvel effet d'agglomération. En résumé, la taille optimale d'un « cluster » d'entreprises résulte de l'équilibre qui s'établit d'une part entre les forces centrifuges (qui tendent à rapprocher les entreprises) et les forces centripètes (qui tendent à les écarter).

Concernant le choix de localisation, il peut être qualifié d'une dynamique qui s'instaure de la concordance et de la discordance entre « l'avantage compétitif » de la firme et « l'avantage comparatif » du territoire. L'avantage de la firme constitue tous les avantages spécifiques qu'elle détient (traités précédemment). L'avantage du pays est l'ensemble des atouts du pays. Ces atouts sont relatifs à ceux des autres pays.

Les coûts de transport sont un paramètre crucial du fait que les firmes en tiennent compte pour faire le choix de localisation. La concentration des firmes est un phénomène cumulatif résultant de deux forces d'agglomération : 1) Les liens amont qui est la force de concentration résultante du fait que les firmes privilégient de se localiser près du marché le plus important. 2) Les liens en aval qui est la force de concentration liée aux consommateurs qui recherchent le site qui offrent la plus grande variété de produit. Dans un cadre spécifiquement international, Krugman et Venables (1995) étudient l'impact de la globalisation, modélisée comme une baisse continue des coûts de transport, sur la localisation.

L'analyse repose sur des liens inter-firmes liées à la production de biens intermédiaires différenciés. En effet, un secteur industriel plus important dans un pays que dans d'autres, peut accroître la demande en biens intermédiaires et en faire une localisation attractive et prisée pour la production de ces biens (le lien en amont). Alors que, l'arrivée de producteurs supplémentaires de biens intermédiaires dans le pays, pour couvrir cette demande, engendre une réduction des coûts de production du bien final (le lien en aval).

Ce modèle révèle une situation qui peut être qualifiée d'intrigante et de surprenante. Dans le sens où, après un mouvement de divergence, on est face à un mouvement de convergence entre deux pays affichant des différentiels de taux de croissance, avec une délocalisation des pays riches vers les pays pauvres, et une baisse du salaire réel au Nord et une hausse au Sud. Les auteurs aboutissent donc à un résultat de divergence puis de convergence avec intégration progressive des régions.

Un paramètre d'une importance cruciale, qui est la mobilité de la main d'œuvre, est à prendre en compte. Effectivement, lors des premières étapes de l'intégration économique, la baisse des coûts de transport cause une concentration des activités et une divergence des salaires réels. Ensuite, tout dépendra du comportement des travailleurs. Un déplacement de la main d'œuvre accentue la concentration des firmes et réduit les disparités salariales. Mais, dans le cas où les travailleurs sont immobiles et les salaires suffisamment flexibles, à une phase avancée de la globalisation, un processus de convergence aboutira à la relocalisation des firmes dans les régions à faible coût salarial.

Section 2 : Déterminants des IDE et stratégies de déploiement des firmes dans un contexte de multinationalisation

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

Une fois prise la décision de s'implanter à l'étranger, se pose alors la question du choix de la localisation. Notre problématique se concentre davantage sur la question de la localisation, qui dépend à la fois des objectifs de la firme et des caractéristiques propres au pays d'accueil. Afin d'expliquer les différences de niveau des flux d'IDE reçus par un pays et déterminer les raisons qui motivent les firmes à investir dans tel pays plutôt qu'un autre, il est indispensable d'analyser les déterminants qui influencent ce choix. En fonction de leurs stratégies, les firmes décident de s'implanter à l'étranger, lorsqu'elles

peuvent combiner leurs « avantages compétitifs » avec les « avantages comparatifs » des pays d'accueil.

Deux grandes familles de facteurs incitatifs sont citées ces dernières années dans la littérature : les déterminants économiques (les caractéristiques de l'économie) et les déterminants institutionnels (la qualité des institutions du pays d'accueil, plus particulièrement la réglementation liée à l'investissement étranger et les mesures adoptées pour encourager et faciliter l'entrée des investisseurs étrangers). De plus en plus, le choix d'implantation des IDE est accès sur les politiques gouvernementales, autrement dit, de la qualité des institutions en plus des conditions économiques comme déterminants de l'IDE. Les critères de nature économique sont les premiers indicateurs du fonctionnement de l'économie. En outre, une bonne qualité des institutions permet de fournir une garantie aux investissements étrangers. Elle est de ce fait un facteur déterminant dans le choix de localisation des firmes. Partant de ce constat, il est intéressant de savoir à quel moment intervient ce critère.

Ces dernières années, les PED ont mis en place un ensemble de politiques économiques de stabilisation et d'incitation qui favorisent l'attractivité (en abordant à la fois les aspects micro et macro-économiques, les politiques de change, les politiques d'exonération fiscale, la création de zones franches, la signature d'accords de partenariats, la mise en place de politiques d'amélioration du climat des affaires, le désengagement de l'Etat dans certains secteurs d'activité, etc.). Toutefois, ces mesures ne donnent pas forcément de bons résultats dans tous les pays. De plus en plus, la qualité des institutions devient un facteur explicatif des différences entre pays en matière de taux de croissance et de niveau du produit intérieur brut (PIB) par habitant. Le respect des droits de propriété, la qualité de l'état de droit, l'ouverture vers l'extérieur, la protection des droits civils, la liberté économique et politique, la sécurité, le faible niveau de corruption, l'efficacité de la justice et la transparence juridique et administrative, etc. ce sont autant d'éléments témoignant d'un environnement institutionnel favorable.

Les déterminants des IDE sont des éléments avec des effets significatifs, sur lesquels agissent les pays d'accueil lors de la mise en place de leurs politiques d'attractivité. Se posent alors les questions suivantes : Quels sont les facteurs incitatifs qui expliquent le choix de la localisation et les volumes d'IDE reçus par une économie ? Une bonne qualité des institutions serait-elle un critère déterminant dans ce choix ? Il est intéressant de reprendre

ces éléments comme point de départ pour examiner les motivations des firmes et comprendre les facteurs qui les incitent à internationaliser leurs activités, point central dans l'étude des déterminants des IDE.

2.1. Les déterminants théoriques et empiriques des IDE dans la littérature

La complexité des phénomènes économiques a conduit à la multiplication des efforts de recherches théoriques et empiriques, justifiant une large gamme d'hypothèses et de modèles explicatifs. Les économistes (Lipsey, 1999 ; Truman et Emmert, 1999 ; Love et Lage-Hidalgo, 2000 ; Charkrabarti, 2001 ; Obwona, 2001) soutiennent que les déterminants de l'IDE les plus significatifs sont: la dimension du marché, les facteurs macroéconomiques et le stock de capital. Helpman (2006) rassemble une nouvelle génération de travaux théoriques pour mieux comprendre le phénomène de l'IDE, avec la prise en compte du choix d'organisation des FMN, des caractéristiques des secteurs et des contrats utilisés, découlant des opportunités et de la qualité institutionnelle offerte par le pays d'accueil.

La littérature qui traite des flux, causes et effets des IDE, suggère que les théories concernées peuvent se répartir en trois écoles.

- L'école de la dépendance, dont les analyses considèrent que l'IDE apporte plus d'effets négatifs que d'effets positifs et ne fait que renforcer le sous-développement.
- L'école de la modernisation est favorable à l'IDE et le considère comme l'élément catalyseur de la croissance, sous la condition que les économies réceptrices soient libérées des interventions étatiques contraignantes et ouvertes à l'investissement et au commerce. Cette école a deux approches. D'une part, les théories du marché parfait qui découlent des théories du libre-échange en utilisant des analyses d'équilibre général. Et d'autre part, l'approche du marché imparfait qui rassemble la théorie de l'organisation industrielle, la théorie de la firme, la théorie de l'internationalisation, de la localisation et de la mondialisation.
- L'école de l'intégration traite la question de l'IDE en tenant compte des variables macro (l'ensemble de l'économie), micro (la firme) et méso-économiques (les institutions), en l'analysant du point de vue des pays récepteurs et émetteurs. Cette école regroupe d'une part, la base théorique la plus employée couramment, au moins dans les études empiriques, développé dans « le paradigme OLI » de Dunning (2001),

et d'autre part, le « paradigme ESP » de Dunning (1988)²⁰. L'article connu de Wilhems Saskia (1998), qui traite des déterminants des IDE en intégrant les déterminants institutionnels, s'insère d'ailleurs dans cette approche.

En se basant sur la théorie néoclassique, il est reconnu que les dotations de facteurs (capital et travail) d'un pays et les ressources naturelles sont des éléments qui influencent la décision de localisation des IDE. Or, ces facteurs traditionnels n'expliquent pas tout ce qui peut motiver une firme à internationaliser sa production. On peut noter les apports de la théorie de l'adaptation institutionnelle, qui caractérisent les institutions du pays d'accueil comme déterminant des flux de l'IDE. Aussi, récemment, la Nouvelle Economie Géographique, qui traite de la localisation géographique, après la publication de Krugman (1991), analyse les effets des frais de transport, de la taille du pays, et de la proximité. Ces éléments sont importants quand il s'agit d'économies d'échelle identifiées dans les activités des firmes. Les logiques d'agglomération sont au cœur de la dynamique des échanges, et la proximité géographique peut constituer un stimulant à la décision de l'IDE²¹. A l'instar de ces approches, d'autres facteurs explicatifs de l'IDE ont été identifiés dans la littérature sur les déterminants. La présentation des différents travaux théoriques et empiriques est scindée en deux parties : déterminants économiques et déterminants institutionnels.

2.1.1 Déterminants économiques

Bien que les IDE occupent une place de plus en plus grande dans les économies d'accueil ces dernières années, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de comprendre leurs déterminants. La littérature existante regroupe des aspects industriels et des caractéristiques propres aux pays d'accueil. Une première tentative a été faite dans le cadre de « l'approche éclectique », présentée par Dunning dans le milieu des années 50, alors qu'il écrivait encore son Ph.D sur les investissements directs américains dans les entreprises manufacturières de la Grande-Bretagne. Il l'a exposé pour la première fois en 1976, au Nobel Symposium portant sur l'« International location of economic activity » à Stockholm, en Suède.

²⁰ Ce paradigme est très bien détaillé dans l'ouvrage de Dunning 1988

²¹ Par ailleurs, cela n'explique pas pourquoi cette demande est satisfaite par l'IDE plutôt que pas l'exportation. Il est possible que l'IDE soit motivé par le fait de contourner les barrières à l'entrée du marché, et d'économiser les frais de transport liés à l'exportation.

Cette approche deviendra ensuite « le paradigme OLI ». Elle propose une approche globale des facteurs explicatifs de l'investissement direct, dans laquelle apparaissent les trois éléments : (O) la détention d'avantages particuliers (actifs tangibles ou intangibles) dans le cadre d'une concurrence imparfaite ; (L) les « avantages comparatifs » des pays d'accueil en fonction des stratégies des firmes ; (I) l'internalisation des « coûts de transaction »²². Dunning (2001) fait référence à une combinaison de ces trois types d'avantages, qui réunis simultanément, conduisent une firme à investir à l'étranger. Dans l'explication du phénomène de l'IDE, ce cadre se trouve dépassé aujourd'hui, mais il reste toutefois le point de départ des analyses théoriques apportées par l'investissement stratégique et la Nouvelle Théorie du Commerce International (NTCI).

Comme nous avons vu précédemment, l'IDE dépend spécialement des stratégies suivies par les firmes, qui recherchent d'ailleurs des déterminants en fonction de cela. Ainsi, les stratégies de type horizontal apparaissent lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs sont plus intéressants que l'exportation²³. Les FMN répartissent leurs productions sur plusieurs sites pour tirer profit de leurs avantages technologique et réaliser des économies d'échelle. A l'opposé, les stratégies de type vertical (délocalisation) apparaissent lorsque les firmes s'incèrent dans une dynamique de division internationale des processus productifs (DIPP). Les FMN répartissent leurs activités selon les « avantages comparatifs » et les dotations des pays d'accueil²⁴.

Une autre dimension concerne la stabilité macroéconomique, qui a un impact décisif sur la localisation des FMN. La stabilité macroéconomique reflète un environnement favorable aux affaires, limitant les risques et augmentant la rentabilité des investissements. Elle touche également d'autres caractéristiques économiques : l'inflation, la dette et la réduction des déficits. La dégradation de ces facteurs peut influencer négativement sur la décision de localisation des FMN qui restent vigilantes quant aux conditions d'incertitude sur la valeur des actifs ou sur la fiscalité future. Schneider et Frey (1985) démontrent que les déficits élevés

²² Le choix de l'internalisation dépend du secteur d'activité (coût d'implantation, nature des activités) et de la structure des marchés en présence d'asymétrie d'information (ce qui va déterminer le choix entre IDE, exportation et cession de brevet).

²³ Lorsque les coûts d'implantation sont relativement faibles, les coûts de transport plutôt élevés (la distance entre le pays d'origine de la firme et le marché visé est importante ou bien les barrières tarifaires sont élevées) et la demande sur le marché d'accueil est forte.

²⁴ La recherche de rationalisation des coûts prime dans ce type de stratégies, où les firmes établissent les étapes de la production les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main d'œuvre sont les plus faibles avec une faible qualification.

de la balance des paiements affectent négativement les flux d'IDE. Apergis et Katrakilidis (1998) trouvent le même résultat pour l'inflation.

Concernant l'ouverture commerciale, il est difficile de lui établir une relation directe avec l'IDE. Elle agit de façon ambiguë sur les décisions d'implantation. D'une part, lorsque le commerce et les investissements directs sont substituables pour alimenter le marché étranger, le fait d'avoir des protections douanières plus élevées stimulera les entrées d'IDE. D'autre part, les protections douanières constituent un obstacle aussi bien pour les IDE horizontaux que verticaux, lorsque les flux de biens et de capitaux sont complémentaires²⁵. En revanche, un doute tourne autour des FMN, implantées dans un pays pour produire et réexporter ensuite, qui peuvent être tentées de vendre une partie de la production si le marché domestique offre des débouchés.

D'autres travaux expliquent les flux d'IDE en considérant le rôle du capital humain (Lucas, 1988). Borensztein et al. (1998) expliquent que l'impact de l'IDE repose sur le stock de capital humain du pays d'accueil. Des accords bilatéraux de libre-échange ont été ratifiés par de nombreux PED, dans le but d'augmenter la crédibilité de leur programme et de rassurer les investisseurs étrangers (Kebabdjian, 2004). Ces accords sont venus dans la continuité des Plans d'Ajustement Structurel (PAS) pour accélérer et consolider le changement institutionnel, leur permettant d'augmenter leur attractivité. Le faible coût du travail, recherché pour minimiser les coûts de production, donne un « avantage comparatif » aux PED. Il est à noter que d'autres facteurs de nature historique et culturelle comme la langue ou les anciennes colonies notamment, semblent importants dans les décisions de localisation des firmes.

Lim (2001) récapitule les arguments avancés dans les études portant sur les déterminants d'IDE, et dresse une liste de facteurs affectant leur installation. L'auteur propose une série de déterminants en spécifiant que, d'après les stratégies des firmes, certains facteurs sont plus importants pour les IDE horizontaux que les IDE verticaux et vice versa. Globalement, la taille du marché, la qualité des infrastructures, la stabilité économique et politique et les zones franches sont importantes pour l'attractivité des IDE. Cependant, les résultats au sujet de

²⁵ C'est le cas des IDE de plateforme, dont le contenu en importations des biens intermédiaires destinés à la production ou la transformation puis l'exportation est très élevé.

l'importance des incitations fiscales, du climat des affaires, des coûts du travail et de l'ouverture sont mitigés²⁶. L'auteur identifie :

- Les coûts de transport (la distance), pour les IDE verticaux orientés exportation (l'exportation des produits finaux vers le marché d'origine et l'importation des composants de production), les FMN peuvent être découragées par des coûts de transport élevés. Alors que les IDE horizontaux peuvent remplacer les exportations lorsque les coûts de transport sont trop élevés. Plus la distance est importante entre le pays d'origine et d'accueil, plus les IDE horizontaux sont favorisés. L'impact direct des coûts de transport sur l'IDE n'est pas certain.
- La taille du marché du pays d'accueil, les IDE horizontaux sont beaucoup plus attirés par les grands marchés offrant des possibilités de faire des économies d'échelle. Alors que les IDE verticaux sont indifférents à la taille du marché d'accueil (surtout lorsque la production est destinée entièrement à l'exportation). L'impact direct de la taille du marché sur l'IDE est susceptible d'être positif.
- Les effets d'agglomération, ont un impact positif sur les IDE aussi bien horizontaux que verticaux. Ils font référence à la disponibilité des infrastructures d'accueils, du degré d'industrialisation et des stocks d'IDE existants.
- Les coûts des facteurs, la recherche de réduction des coûts de production est liée d'abord à la stratégie des IDE verticaux, qui sont stimulés directement par les coûts des facteurs les plus bas, mais elle est aussi favorable aux IDE horizontaux. L'impact direct des bas coûts des facteurs de production est positif.
- Les incitations fiscales, peuvent être avantageuses pour tout type d'IDE. Les avantages fiscaux sont plus intéressants pour les IDE verticaux dont la stratégie est la minimisation des coûts de production. Les IDE horizontaux favorisent davantage la viabilité du marché d'accueil et accordent plus d'importance aux autres politiques (telles que les politiques protectionnistes) que les incitations fiscales. L'impact direct des incitations fiscales sur les IDE devrait être positif.
- Climat d'investissement, généralement, une situation d'instabilité politique ou d'instabilité économique rend les pays d'accueils peu attractifs pour tout type d'IDE.

²⁶ Généralement, une situation d'instabilité politique ou d'instabilité économique ferait que le pays d'accueil soit moins attractif pour tous les types d'IDE. L'auteur mentionne que les résultats empiriques obtenus sont mitigés probablement à cause d'un manque de bonnes mesures.

- Ouverture/barrières commerciales, pour les IDE horizontaux, le but est d'entraver les barrières commerciales dans les pays étrangers. Ces flux d'IDE peuvent diminuer lors d'une baisse des tarifs douaniers par exemple. Une libéralisation commerciale généralisée (contrairement aux mesures limitées à des secteurs choisis), un climat d'investissement favorable et d'autres mesures de libéralisation, qui mènent à un meilleur climat économique et un marché intérieur plus riche, stimulent les IDE horizontaux. Alors que les IDE verticaux, qui requièrent l'importation des inputs intermédiaires et l'exportation des biens finaux, peuvent croître dans des conditions de grande ouverture et un environnement de commerce plus libéral. L'impact direct de l'ouverture sur l'IDE est incertain.

De nombreuses études empiriques ont enrichi la littérature sur les déterminants potentiels et leurs effets sur les IDE. Le (Tableau 4) présente les différents déterminants des IDE examinés dans la littérature. Certains déterminants ont des effets positifs, d'autres négatifs ou encore neutres. L'effet positif de la taille du marché sur l'IDE est partagé par de nombreux auteurs, contrairement aux effets des autres déterminants qui restent mitigés.

Tableau 5: Les effets des déterminants potentiels sur l'IDE présentés dans différentes études

Les Déterminants potentiels des IDE	Effets positifs	Effets négatifs	Effets neutres
Taille du marché	Bandera & White (1968) Schmitz & Bieri (1972) Swedenborg (1979) Lunn (1980) Dunning (1980) Root & Ahmed (1979) Kravis & Lipsey (1982) Nigh (1985) Schneider & Frey (1985) Culem (1988) Papanastassiou & Pearce (1990) Wheeler & Mody (1992) Sader (1993) Tsai (1994) Shamsuddin (1994) Billington (1999) Pistoresi (2000)	R.A.S	R.A.S

<p style="text-align: center;">Coûts du travail</p>	<p style="text-align: center;">Caves (1974) Swedenborg (1979) Nankani (1979) Wheeler & Mody (1992)</p>	<p style="text-align: center;">Goldsbrough (1979) Saunders (1982) Flamm (1984) Schneider & Frey (1985) Culem (1988) Shamsuddin (1994) Pistoresi (2000)</p>	<p style="text-align: center;">Owen (1982) Gupta (1983) Lucas (1993) Rolfe and White (1992) Sader (1993) Tsai (1994)</p>
<p style="text-align: center;">Barrières tarifaires</p>	<p style="text-align: center;">Schmitz & Bieri (1972) Lunn (1980)</p>	<p style="text-align: center;">Culem (1988)</p>	<p style="text-align: center;">Beurdeau (1987) Blonigen & Feenstra (1996)</p>
<p style="text-align: center;">Taux de croissance</p>	<p style="text-align: center;">Bandera & White (1968) Lunn (1980) Schneider & Frey (1985) Culem (1988) Billington (1999)</p>	<p style="text-align: center;">R.A.S</p>	<p style="text-align: center;">Nigh (1985) Tsai (1994)</p>
<p style="text-align: center;">Degré d'ouverture</p>	<p style="text-align: center;">Kravis & Lipsey (1982) Culem (1988) Edwards (1990) Pistoresi (2000)</p>	<p style="text-align: center;">R.A.S</p>	<p style="text-align: center;">Schmitz & Bieri (1972) Wheeler & Mody (1992)</p>

Déficit commercial	Culem (1988) Tsai (1994) Shamsuddin (1994)	Torissi (1985) Shneider & Frey (1985) Hein (1992) Dollar (1992) Lucas (1993) Pistoresi (2000)	R.A.S
Taux de change	Edwards (1990)	Caves (1989) Contractor (1990) Froot & Stein (1991) Blonigen (1995) Blonigen & Feenstra (1996)	Calderon-Rossell (1985) Sader (1993) Blonigen (1997) Tuman and Emmert (1999)
Taxes	wenson (1994)	Hartman (1984) Grubert and Mutti (1991) Hines & Rice (1994) Loree & Guisinger (1995) Guisinger (1985) Cassou (1997) Kemsley (1998) Barrel & Pain (1998) Billington (1999)	Wheeler & Mody (1992) Jackson & Markowski (1995) Yulin & Reed (1995) Porcano & Price (1996)

Source : Tableau construit à partir de Chakrabarti (2001)

Les travaux empiriques portant sur les déterminants d'IDE proposent toujours des variables explicatives de plus en plus nombreuses. Néanmoins, ces travaux souffrent de limites méthodologiques. Parmi les difficultés d'estimation surgissent celles qui sont en relation avec

le caractère dynamique de l'IDE, les mesures de la variable expliquée (Hanson et al., 2001), les variables explicatives comme la fiscalité et l'environnement institutionnel (Chakrabarti, 2001). D'ailleurs, ce dernier montre que seule la taille du pays d'accueil est significative de façon robuste et stable. (Lim, 2001 ; Levasseur, 2002) proposent un ensemble de facteurs déterminants des IDE : la taille du marché domestique, la distance et les coûts de transport, les effets d'agglomération, les coûts factoriels, les incitations fiscales, le climat des affaires, l'environnement de l'investissement et le degré d'ouverture du pays. Loewendahl et Ertugal-Loewendahl (2001) recensent dans une synthèse de la littérature empirique plus de vingt déterminants de la localisation, qu'ils classent en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation.

Les facteurs déterminants des IDE révélés dans la littérature expliquent le choix des firmes selon les conditions macroéconomiques et les politiques d'incitation et de facilitation, opérées plus au niveau microéconomique, des pays d'accueil. Selon le lien qu'ils entretiennent avec l'action publique, en vue d'attirer les IDE, ces facteurs explicatifs agissent sur la décision d'implantation des FMN, en fonction des stratégies suivies. Enfin, après analyse des études théoriques et empiriques des différents déterminants économiques dans la littérature, il est intéressant de voir les déterminants institutionnels, ainsi que l'incidence de la qualité des institutions dans la mise en œuvre de ce dispositif.

2.1.2. Déterminants institutionnels

Les bonnes institutions économiques créent des droits de propriété efficaces pour la plupart des agents, conférant une protection contre l'expropriation par l'Etat (ou d'accapement par des élites puissantes) et une force exécutoire aux contrats entre parties privées. A l'opposé, de mauvaises institutions économiques signifient des droits de propriété incertains pour la plupart des agents. L'incertitude sur les droits de propriété peut venir du risque d'expropriation par l'Etat ou d'accapement par de puissantes élites (souvent, mais pas toujours, manifesté sous la forme de corruption) ou d'une grave instabilité politique (Etats faillis et situation de guerre ou d'après-guerre, par exemple). Les crimes et l'effondrement de la capacité de l'Etat à maintenir l'ordre public peuvent miner les droits de propriété de façon étonnamment rapide (Johnson et Subramanian, 2005).

Les institutions économiques constituent un aspect important de la gouvernance. La bonne gouvernance peut être définie comme l'ensemble des « *traditions et institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun. Cela inclut le processus par*

lesquelles gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à élaborer et mettre en place des politiques adaptées ainsi que le respect des citoyens et l'état des institutions gouvernant leurs interactions économiques et sociales» (Kaufmann et al, 1999).

Ainsi, la mauvaise gouvernance est le non-respect de ces caractéristiques en totalité en ou partie. Une hausse de la corruption, une mauvaise gestion des ressources nationales, des troubles, de la violence et des conflits civils et politique, l'exclusion, le clientélisme politique, etc. en sont quelques symptômes. Pour attirer les investisseurs étrangers, le pays doit avoir un environnement politique et socio-économique sain, en d'autres termes, une bonne gouvernance.

Les pays qui présentent une organisation plus libérale de leur économie, et une meilleure qualité institutionnelle, favorisent un ajustement plus souple aux changements, permettant ainsi aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement. La liberté économique et le respect de l'état de droit demeurent des conditions nécessaires pour bénéficier de la croissance et des performances économiques globales. Sekkat et Méon (2004) montrent que la bonne qualité des institutions favorise les exportations de produits manufacturés et les IDE.

Pour Siroën (2001), c'est un principe d'efficacité qui gouvernerait la sélection des institutions, en d'autres termes, c'est l'objectif de la bonne gouvernance. Une définition alternative de la gouvernance est présentée par l'auteur, comme un « *ensemble des procédures par lesquelles l'offre et la demande de biens publics tendent à s'ajuster. La gouvernance "optimale", la meilleure possible, est celle qui permet d'atteindre le point d'équilibre. Plus la situation réelle de l'économie s'éloigne de cet équilibre, moins la gouvernance est bonne* ». Selon l'auteur, la bonne gouvernance dépend certes de la qualité des institutions nationales, mais également du niveau auquel l'offre de biens publics est décidée, mise en œuvre et proposée.

La qualité des institutions peut être traité au regard des plusieurs paramètres tels que la démocratie ; une bonne transparence ; les lois et réglementations ; corruption et le risque politique

2.1.2.1- Démocratie

Barro (2000) analyse les relations entre le développement économique et la démocratie²⁷. L'auteur explique que si le degré de démocratie, mesuré par le rôle des élections, n'apparaît pas toujours comme un déterminant significatif de la croissance, l'effet de l'accroissement des libertés publiques réelles est lui déterminant. Comme il reconnaît le lien fortement positif entre la prospérité et la propension à développer la démocratie²⁸, l'auteur tente de mettre à jour les indicateurs qui laissent présager l'existence de la démocratie : PIB réel par habitant, espérance de vie, affaiblissement de l'écart de réussite scolaire entre hommes et femmes. Ainsi que d'autres indicateurs concernant l'urbanisation, les ressources naturelles, la taille du pays, l'inégalité, l'histoire coloniale et la pratique religieuse. L'auteur fait le constat que les pays à faible niveau de développement économique ne soutiennent pas clairement la démocratie. Inversement, les pays non démocratiques qui ont fait l'expérience d'un développement économique substantiel, tendent à devenir plus démocratiques.

En se référant à Montesquieu²⁹, pour qui, « *dans une nation qui est dans la servitude, on travaille plus à conserver qu'à acquérir. Dans une nation libre, on travaille plus à acquérir qu'à conserver* », Siroën (2002) évoque les liens entre la mondialisation et la démocratie.

L'auteur trouve que la mondialisation marche « main dans la main » avec la démocratie, en favorisant la mise en place d'institutions fondées sur les élections libres et respectant les libertés civiles, mais elle réduit par conséquent le champ d'intervention du politique.

2.1.2.2- Transparence

L'OMC dans son rapport sur la transparence en 2003 identifie la transparence comme un des fondements d'un environnement économique stable et prévisible permettant la circulation des capitaux productifs. L'engagement en faveur de politiques améliorant la transparence adresse un signal positif aux investisseurs quant à la détermination du gouvernement à créer un environnement commercial propice à l'investissement. La transparence fournit aux acteurs économiques des renseignements sur les lois et réglementations régissant le fonctionnement de l'économie ainsi que sur les procédures servant à les administrer. Un climat

²⁷ Trois conditions à une démocratie : existences d'institutions permettant aux citoyens d'exprimer leurs préférences (élections) ; contraintes institutionnelles posées à l'exercice du pouvoir par l'exécutif ; garanties des libertés civiles.

²⁸ L'hypothèse de Lipset (1959) est basée sur le constat de l'existence d'un lien positif entre la prospérité et la propension à développer la démocratie. Ainsi, l'idée de fond est que l'amélioration des conditions de vie des populations est censée passer par la croissance économique dont devrait découler la démocratisation des régimes politiques, laquelle serait à son tour, à partir d'un seuil à déterminer, un accélérateur de développement.

²⁹ Montesquieu C.L. (1748), « De l'esprit des lois », Livre XX, Chapitre IV

d'investissement transparent devrait profiter à tous les investisseurs, quelle que soit leur origine.

La transparence du secteur public est positive pour les investisseurs, mais aussi pour une gouvernance publique et un développement efficaces. Transparence et diffusion de l'information économique peuvent certainement exercer un effet positif sur les institutions. La transparence peut faire partie du cadre institutionnel au sens large. L'existence d'une presse libre, détenue par les acteurs privés, par exemple, peut aider à réduire la corruption et à accroître l'efficacité de l'administration publique (Johnson et Subramanian, 2005).

L'OCDE, dans le chapitre 10 de son document publié en 2002, analyse les données sur la relation entre transparence et flux d'investissement étranger. Il en ressort que la transparence, par sa nature même, n'est pas facile à quantifier et que l'on ne peut pas l'isoler des autres politiques qui influencent l'IDE. Il faut donc centrer l'attention à la fois sur la nature des règles qui s'appliquent à l'investissement étranger et sur le degré de transparence de leur mise en œuvre.

La CNUCED (2004a) examine les questions de transparence traitées dans les accords internationaux d'investissement (International Investment Agreements) et d'autres instruments traitants de l'investissement international, considérés comme des déterminants importants dans le choix de la localisation des IDE. Par le passé, la référence à la transparence dans ces accords n'existait que de façon limitée. Cela n'a pas beaucoup changé, même les accords bilatéraux d'investissement (Bilateral Investment treaties) (BIT), n'incluent pas dans leurs termes la référence à la transparence. En dehors de certains accords (IIA) plus récents qui ont cherché expressément à incorporer des conditions de transparence, la question de la transparence reste limitée.

2.1.2.3- Lois et réglementations

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

Pour les investisseurs étrangers, un environnement stable dans le pays d'accueil est requis. Il permet de diminuer l'incertitude et les coûts non prévisibles qui lui sont associés. Ils

cherchent avant tout à s'assurer que l'avenir du pays soit suffisamment prévisible pour que leur projet d'investissement ne soit compromis ni par une instabilité politique, ni par des problèmes sociaux. Il s'agit des différentes dimensions de l'instabilité et du risque politique, de la corruption et de la qualité des systèmes juridique et judiciaire, mais également de l'environnement administratif et bureaucratique des affaires ou de l'étendue et de la qualité des infrastructures.

Au niveau microéconomique, Porter (2004) apporte un éclairage sur l'interrelation qui existe entre compétitivité territoriale et attractivité. Le « diamant de Porter » fait état de quatre champs de détermination inter-reliés, indiquant l'environnement des affaires : la qualité des facteurs de production, le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et la présence de regroupements de firmes performantes (clusters). Les quatre faces du diamant ne peuvent contribuer à l'amélioration de l'environnement des affaires des firmes que si l'efficacité de la gouvernance locale est assurée.

Concernant la réglementation régissant l'investissement, avec des codes d'investissement de plus en plus avantageux, Lim (2001) s'est intéressé aux incitations fiscales et aux zones franches. L'auteur montre, d'ailleurs, que les incitations fiscales n'influencent que très peu (ou pas du tout) les décisions d'installation des firmes étrangères, contrairement aux zones franches ou parcs technologiques, qui donnent un signalement positif aux firmes avec des avantages industriels plus intéressants.

2.1.2.4- Corruption

La fonction économique de l'administration dans la société est nécessaire. Vu leur taille, les administrations contribuent très significativement à la croissance (OCDE, 2006)³⁰. En effet, les administrations peuvent avoir un effet modérateur en cas de turbulences politiques, à condition qu'elles jouissent d'une certaine indépendance. Dans le domaine des investissements, les pays réputés corrompus ou dotés d'une administration trop lente tendent à être écartés (Van de Walle, 2005).

³⁰ Ce document a été établi en préparation au lancement du « Panorama des administrations » qui paraîtra fin 2009. Il est question de donner des éléments de comparaison de gestion des administrations publiques, avec analyse de l'efficacité et l'efficacités des institutions, entre les pays membres de l'OCDE et non membres de l'OCDE à revenu moyen inférieur (Algérie, Egypte, Maroc, Tunisie), à revenu moyen supérieur (Liban), à revenu supérieur (Bahrein, Qatar, Arabie Saoudite et Emirats arabes unis).

La corruption, est souvent perçue comme une dimension cruciale des institutions et la cause majeure de la stagnation économique et de l'échec des programmes de réformes (OCDE, 2003a). Les recherches récentes sur la gouvernance ont montré qu'en général la corruption est une des principales contraintes pour les entreprises des PED. Un aspect important de la corruption est attribué à l'influence induite exercée par des entreprises puissantes sur les institutions de l'Etat, lois, réglementations et politiques, souvent en utilisant des moyens illicites. Les formes de corruption visent à changer la manière dont les lois, règles ou réglementations sont appliquées à celui qui verse le pot-de-vin³¹.

Egger et Winner (2006) présentent une étude empirique sur l'impact de la corruption, en utilisant la base « Transparency International », pour un panel de sorties d'IDE bilatéraux de 21 pays de l'OCDE dans 59 pays de l'OCDE et hors OCDE³² pour la période 1983-1999. En isolant l'impact de la corruption des autres déterminants des IDE, tels que la proximité du marché ou des dotations de facteurs, les auteurs trouvent un impact négatif de la corruption sur les IDE. Il est démontré que la prise en compte de la corruption est importante pour les IDE intra-OCDE mais pas pour les IDE extra-OCDE. Par ailleurs, l'impact de la corruption a diminué au cours des années. Pour les auteurs, ceci suggère que d'autres facteurs (tels que la croissance du marché), soient devenus relativement plus importants que la corruption.

2.1.2.5- Risque pays et risque politique

La dimension macroéconomique du risque pays et du climat des affaires affecte considérablement les IDE, en augmentant l'incertitude. Boujedra (2007) établit des ratings de risque pays, qui sont la combinaison des variables de risque pays reflétant l'évolution des sphères macroéconomique, financière et politique. L'auteur intègre les seuils critiques des variables de risque pays, afin de mieux tenir compte des spécificités des PED. Le risque pays est le résultat de l'interdépendance des sphères d'ordre économique, financier et politique. L'auteur cite que le risque pays (changement politique, corruption, non transparence institutionnelle, paiements ou modification sur la dette souveraine, guerre et autres...) est relié

³¹ Des exemples de la corruption à haut niveau à laquelle recourent les entreprises, pour modérer à leur avantage la structure légale et réglementaire de l'économie, sont les pots-de-vin versés aux juges pour influencer les décisions rendues par les tribunaux, ou les pots-de-vin versés aux parlementaires pour « acheter » leur vote sur des lois importantes, ou encore aux autorités gouvernementales pour qu'elles promulguent des règlements ou décrets favorables. Ce phénomène se retrouve souvent dans les PED, pour l'acquisition des marchés publics, notamment dans les grands projets d'infrastructures, pour lesquels se livrent en concurrence accrue les entreprises privées.

³² Comme pays d'accueil, les pays de l'Europe, Canada, Japon, Algérie, Chine, Inde...

à la probabilité que des changements surviennent dans l'environnement des affaires, réduisant ainsi la rentabilité des affaires dans un pays.

Singh et Jun (1995) confirment que le risque politique est un facteur tout aussi important que les variables macro-économiques, dans l'explication des déterminants de l'IDE. Kamga-Wafo (1998) conclut qu'une bonne compréhension du lien entre le risque politique et les flux d'IDE peut permettre aux pays d'accueil d'apprécier les possibilités et les limites de leur gouvernement. L'auteur signifie l'intérêt de former la conscience politique des décideurs afin de tenir compte du risque politique dans leurs décisions, en relation notamment avec les IDE³³.

2.2. Stratégies d'entrée des firmes multinationales

Les principales stratégies adoptées par les FMN sont distinguées par Michalet (1998) en quatre stratégies distinctes : la stratégie d'approvisionnement ; la stratégie de marché ; la stratégie de rationalisation de minimisation des coûts ; et la stratégie techno-financière. Elles ne sont évidemment pas exclusives l'une de l'autre au sein d'une même firme. Une ou deux stratégies différentes peuvent être suivies simultanément, en fonction des orientations géographiques et aussi en fonction des branches d'activité. Plus la FMN est diversifiée par zones et par produits, plus la probabilité de la voir adopter plusieurs stratégies en même temps est grande (Michalet, 1998 ; p.56). En complément de ces quatre stratégies, on intègre la stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes », la plus répandue actuellement (Ayachi, 2005).

Les FMN élaborent leurs stratégies en fonction de leur organisation. Ces stratégies sont construites lors de l'implantation de l'activité à l'étranger, puis se prolongent dans la structuration internationale de son appareil de production. Les stratégies classiques ou « stratégies banales » sont celles qui sont les plus connues, alors que certaines FMN atteignent une intégration mondiale de leurs processus de production dans le cadre des « stratégies globales »³⁴. Ainsi, l'étude des stratégies adoptées par les FMN, nous permettra de mieux comprendre les déterminants des IDE qu'elles recherchent.

³³ Voir annexe 2 concernant les manifestations du risque politique.

³⁴ Les « stratégies banales » regroupent les stratégies d'approvisionnement, les stratégies de marché et les stratégies de rationalisation de la production des FMN. Andreff (2003, p.46-51) précise que « *plusieurs nouvelles stratégies ont vu le jour : fusion des stratégies de marché et de rationalisation de la production, stratégie*

2.2.1 : La stratégie d'approvisionnement

Connue aussi sous le nom de stratégie d'accès aux ressources naturelles, la stratégie d'approvisionnement caractérise les FMN du secteur primaire ayant besoin d'un accès aux intrants de matières premières. L'exploitation des ressources naturelles se trouve principalement en dehors des pays d'origine des firmes. Elle a été la stratégie dominante de l'investissement à l'étranger jusqu'au début du XXème siècle. Cela a coïncidé avec le démantèlement des colonies et l'accession d'Etats politiquement indépendants, où les nationalisations se sont concentrées dans le secteur primaire. Les nouveaux États indépendants ont cherché à s'assurer le contrôle de leurs richesses naturelles, qui constituent souvent leur seule ressource. Les activités des FMN passent de l'exploitation directe à l'assistance technique.

2.2.2 : La stratégie de marché

Cette stratégie est appelée aussi « stratégie horizontale »³⁵ ou « stratégie multidomestique » (multi-domestic-strategy)³⁶. Elle concerne les flux d'investissement croisés Nord-Nord. Elle est effectuée dans des pays qui ont un niveau de développement équivalent. Elle s'applique aux décisions d'investissement à l'étranger, qui visent à produire pour le marché local d'implantation par le biais de « filiale-relais ». Elle est apparue au XXe siècle.

techno-financière conglomérale fondée sur le montage d'opérations complexes exigeant une forte ingénierie technique et financière, alliances entre FMN, jetant les premiers jalons d'une « stratégie globale » d'intégration mondiale de la production par des FMN globales. On passe à la globalisation de la stratégie d'une « multinationale de style nouveau »... se comporte comme un joueur global, sa survie étant mise en jeu par une concurrence aiguë dans l'oligopole mondial... opère dans des industries à haute technologie et y recherche des actifs porteurs d'innovation sur une échelle globale... a des activités coordonnées à l'aide des NTIC et des techniques de production flexibles... la globalisation de la stratégie ne se réduit pas à la présence dans plusieurs pays, elle est aussi une intégration organisationnelle... n'est pas seulement technique et financière, mais aussi industrielle et commerciale, d'approvisionnement, de marché et de rationalisation de la production simultanément ».

³⁵ La formulation de l'opposition « stratégique horizontale » et « stratégie verticale » a été introduite récemment par Brainard (1993) et Markusen (1995). Ces auteurs reprennent le même clivage proposé par Michalet (1999a), concernant les « filiale-relais/filiale-atelier », mais avec l'intention d'introduire des concepts qui se situent plus dans le prolongement de ceux de la « Nouvelle Economie Géographique » initiée par Krugman (1991). Ce nouveau clivage sert de pont entre la nouvelle économie internationale et celle de l'investissement direct.

³⁶ Cette stratégie correspond à ce que Porter (1986) désigne par stratégie « multipays » (multidomestic), donc au sens propre de multinationale.

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

Cette stratégie est aussi caractérisée par la nature intra-industrielle des flux. Les produits et techniques de production ne diffèrent guère d'un pays à un autre et les investissements croisés sont réalisés dans les mêmes secteurs d'activités. Ainsi, dans un groupe industriel, l'éventail de production de biens et de services des « filiales-relais » et celui de la maison mère sont proches. La qualité des produits de la même marque est identique quel que soit le lieu de leur production, permettant ainsi de garantir leur différenciation par rapport aux produits concurrents.

Dans une optique de concurrence imparfaite, Brainard (1993) et Markusen (1995) considèrent que les FMN doivent arbitrer entre concentration et proximité. Le choix optimal est obtenu lorsque les avantages à s'implanter à proximité des consommateurs dépassent les avantages liés à la concentration des activités. Dans ce cas de figure, en présence de barrières tarifaires, l'IDE est substituable au commerce. Les FMN importent souvent certains intrants des pays d'origine. A ce titre, l'IDE est complémentaire au commerce. La compétitivité des FMN repose sur les produits différenciés. La « filiale-relais » apparaît comme substitut aux flux antérieurs d'exportation. Cette stratégie est actuellement la plus répandue.

2.2.3 : La stratégie de rationalisation de minimisation des coûts³⁷

Appelée aussi « stratégie verticale » ou délocalisation, par le biais de « filiale-atelier », cette stratégie est en opposition à la stratégie précédente car les flux d'investissements sont orientés plutôt Nord-Sud, exclusivement. Cette stratégie, est plutôt fondée sur l'inégalité de développement, et pratiquée d'une façon unilatérale, Nord-Sud, et non plus croisée. Cette

³⁷ Cela ne veut pas dire que les flux d'IDE ne sont plus motivés par l'accès aux ressources naturelles ou par les marchés protégés.

inégalité donne lieu à des investissements directs motivés par la différenciation des dotations factorielles. Il en résulte qu'à l'inverse des investissements horizontaux, les investissements verticaux sont intersectoriels et non pas intra-branche. Cette stratégie est apparue vers le milieu des années soixante.

Le choix de localisation dépend de la fonction de production de la firme et des dotations factorielles des pays d'accueil. Un investissement vertical vise à fragmenter le processus de production. Ainsi, la chaîne de valeur est scindée en différentes activités (assemblage, fabrication des composants d'un produit fini, distribution). Elle est alors segmentée entre une série de « filiales-ateliers » utilisant le facteur de production le plus abondant du pays d'implantation et le meilleur sur le marché mondial⁴⁹. Le but ultime est l'amélioration de la compétitivité de la firme dans son secteur d'activité par rapport aux concurrents. La production n'est pas destinée au marché d'implantation forcément mais orientée vers le marché mondial. Des économies d'échelle sont engendrées par la spécialisation des « filiales-ateliers », dont la production est destinée au marché mondial.

Cette stratégie conduit à un processus d'intégration verticale entre les économies du Nord et celles du Sud, permettant ainsi une minimisation des coûts. La compétitivité-prix recherchée par les FMN, dépend fortement des avantages tirés de la localisation du pays d'accueil, selon une stratégie de division internationale des processus productifs (DIPP). Andreff (2003) souligne que, « *Tous les stades du processus productif ne présentent pas la même intensité en capital technologique (machines spécialisées), en main-d'œuvre qualifiée (ou peu qualifiée), en énergie ou en savoir-faire (qualifications). La multinationale arbitre donc entre les pays hôtes en fonction de leurs avantages comparés pour chaque opération de production* ».

Les « filiales-ateliers » sont étroitement interdépendantes contrairement au « filiales-relais ». La stratégie verticale génère un réseau internalisé dans lequel circule entre les différentes unités du groupe différentes composantes, des produits intermédiaires et de la technologie. Concernant la compétitivité des firmes, dont la stratégie est verticale, elle est fondée sur les coûts des biens/services produits et non pas sur la qualité ou sur la différenciation des produits, tel qu'il est poursuivi dans la stratégie horizontale (Michalet, 1999a). A l'évidence, dans ce type d'intégration, le commerce et l'IDE sont plutôt complémentaires que substituables. L'IDE stimule le commerce entre les blocs régionaux Nord-Nord et Nord-Sud.

Le pays d'accueil joue le rôle de plate-forme de réexportation soit pour le pays d'origine (réimportation), soit pour la pénétration des marchés tiers, avec d'autres « filiales-ateliers »³⁸.

La décomposition internationale des processus productifs

Le comportement de la FMN qui opte pour la « stratégie verticale » est lié à la fragmentation des processus productifs, qui correspond techniquement à la notion de modularité. Pour Simon (1962), la modularité (plus précisément « near decomposability ») renvoie à la propriété d'être « *divisibles en partie, avec une forte densité d'interactions parmi les éléments de chacune d'entre elles et une plus faible densité d'interactions entre les éléments des différentes parties* »³⁹.

Ces aspects sont connus sous le nom de « décomposition ou division internationale des processus productifs » (DIPP), à travers les travaux de Lassudrie-Duchêne (1982), prolongés par (Fontagné, 1991 ; Mouhoud, 1993 ; Moati et Mouhoud, 2005). L'évolution des stratégies des firmes, dans le contexte des différentes mutations structurelles de leur environnement, a favorisé certaines transformations dans les conditions de mises en œuvre de la DIPP. Selon Lassudrie-Duchêne (1982), la DIPP est déterminée par deux types de facteurs : des *facteurs techniques* qui correspondent au principe de modularité des produits et des procédés ; des *facteurs économiques* qui sont liés à la distribution des « avantages comparatifs » entre les pays ou des avantages de localisation entre les différents sites.

Concrètement, la DIPP correspond aux opérations de délocalisation de certains segments de la chaîne de valeur qu'entreprend la firme, précédées par des exportations de composants nécessaires à la production et suivies par des importations de produits finaux. Ces opérations peuvent s'effectuer par le biais de l'investissement direct, ou par la sous-traitance internationale.

Avec la globalisation croissante des économies, la logique de la DIPP s'étend désormais aux activités de support (achat, finance, informatique, etc.), jusqu'à la R-D pour laquelle de nouvelles logiques de délocalisation se développent depuis les années 1990. Tous les partenaires (pays développés et en développement) de ce système doivent valoriser leur niveau de compétence en R-D, et mobiliser les ressources nécessaires à la recherche.

³⁸ La stratégie d'implantation d'une filiale dans un pays peut être conçue comme tête de pont pour pénétrer un marché plus vaste (régional par exemple), comme celui de l'Europe ou de l'Asie.

³⁹ Ce phénomène renvoie plus exactement aux grands systèmes décomposés en niveaux successifs de parties, de sous parties ou de sous-sous parties, etc.

2.2.4 : La stratégie techno-financière

Il s'agit d'une nouvelle génération de stratégie, qui n'est plus fondée sur la délocalisation d'activités productives, qu'elles soient des « filiales-relais » ou des « filiales-ateliers ». Cette stratégie repose sur la vente de technologie : brevets, licences, usines clés en main, savoir faire, ingénierie et assistance technique. Cette forme de multinationalisation correspond à une internationalisation fondée sur des actifs intangibles de la firme et les compétences de son capital humain plutôt que ses actifs financiers (Michalet, 1998 ; p.60-62). La base de sa compétitivité est désormais assise sur le fait de valoriser cet avantage dans tous les secteurs où des applications de ses compétences technologiques sont possibles. De plus, son avantage compétitif ne se définira que par son habilité à coordonner les participants multiples d'un projet complexe à l'étranger. La mise en place et la réussite de ces nouvelles formes d'activité reposent essentiellement sur une étroite collaboration entre les fournisseurs de savoir-faire et les financeurs.

Ce nouveau fonctionnement des firmes fonde l'accès au profit non pas sur la détention directe de capital, mais sur le contrôle de la technologie et des sources de financement, et répond à une double préoccupation : celle des firmes de minimiser le risque de nationalisation et de pertes de leurs actifs réels ; celle des Etats de développer un tissu industriel local et de réduire la présence étrangère directe dans l'appareil productif national (Michalet, 1998). Par ailleurs, il faut citer que cette nouvelle forme n'est pas sans danger. Du côté des pays d'accueil, l'élimination des filiales traditionnelles des FMN et l'introduction de cette nouvelle stratégie peuvent placer les firmes locales dans une position de forte dépendance vis-à-vis de leurs fournisseurs de savoir-faire et de technologie, et de leurs financiers.

2.2.5 : La stratégie de partenariat ou l'intégration de type « hub and spokes»

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

l'externalisation de certaines fonctions qui étaient auparavant gérées directement par la maison mère. Les firmes sous traitantes sont choisies en fonction de leurs compétences en la matière. Elles s'organisent en « firmes-réseau » (le partenariat)⁴⁰ ou (hollow corporation) pour gagner des parts de marchés (Bellon et Gouia, 1997).

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

2.3 : Les formes de déploiement à l'étranger

Le phénomène de multinationalisation suit deux grandes logiques de déploiement international. La première implique un investissement international avec des transferts de capitaux, dont: la création de filiale (Greenfield Investment), le rachat d'entreprise existante (Brownfield Investment), les accords de joint-venture, et les fusions et acquisitions (F&A). La seconde se traduit par un déploiement international n'impliquant pas de transferts de capitaux, dont: la sous-traitance, l'accord de licence, l'accord de franchise et le contrat de gestion. A partir de ces « nouvelles formes d'investissement », la FMN peut obtenir une influence significative sur le management d'une firme à l'étranger par des moyens autres que l'acquisition du capital.

La sous-traitance, la cession de licences, l'accord de franchise, le contrat de gestion et certaines alliances sans prise de participations sont des outils utilisés pour vendre et/ou produire à l'étranger avec un moindre investissement en capital, un moindre contrôle de l'activité, et un moindre risque. Ces formes ont l'avantage de ne pas impliquer nécessairement

⁴⁰ Les partenariats les plus connus qui émergent dans les pays d'implantation sont : les partenariats externes (Joint-Ventures), les partenariats internalisés, concessions (franchises), la sous-traitance, etc. (Voir Lafay (2002), « Comprendre la Mondialisation », Economica).

un échange de titres de participations, et donc de limiter l'engagement des partenaires. Cet avantage est d'autant plus décisif que certaines opérations de F&A ont engendré des pertes et des surendettements dans les années 1980.

La sous-traitance, qui suppose de faire fabriquer par une société tierce sous la marque de la société donneuse d'ordre, est limitée à certaines activités intensives en travail. La licence signifie la cession à une autre société l'utilisation des technologies ou des procédés de fabrication conçus par la société détentrice de la propriété intellectuelle. Cette pratique s'intensifie avec le mouvement d'ouverture aux IDE et le démantèlement des barrières tarifaires. Les alliances consistent en l'utilisation conjointe de moyens humains, industriels et financiers de plusieurs firmes pour réaliser des objectifs communs, sans échange de titres de participations nécessairement (les alliances n'entrent pas toutes dans le champ des IDE). Les alliances facilitent l'accès à de nouvelles technologies ou à des marchés très risqués, alors que les F&A permettent d'atteindre une dimension critique et s'attachent à des marchés plus traditionnels (Mouhoud, 2008).

Section 3 : Attractivité des investissements étrangers

La notion d'attractivité des territoires apparaît alors au cœur de l'analyse de la localisation des activités. L'attractivité est abordée en tant que produit de l'interaction firme/territoire. Or, il s'agit d'un terme d'utilisation relativement récente, à la signification assez floue et imprécise, donnant de ce fait une grande diversité d'interprétations. Il convient de border le contour de ce concept et de dégager une définition qui permet de capter son contenu, afin de connaître ses implications.

La complexité de la question de l'attractivité des IDE est liée à la dualité des acteurs qui en ont la charge. En d'autres termes, les IDE sont le résultat d'une conjugaison de politiques (politiques d'incitation) et de stratégies des firmes (stratégies d'implantation) dans un contexte et des structures de marché attractifs, suivant les objectifs des uns et des autres, qui divergent souvent d'ailleurs. Si pour les pays d'accueil les objectifs sont généralement d'ordre macro-économique ou géostratégique (zone d'intégration notamment), les intérêts des firmes, acteurs et promoteurs de ces investissements, sont plutôt d'ordre micro-économique (rentabilité, croissance de la firme, augmentation des parts de marché). Le changement

d'attitude des gouvernements des pays, en particulier des PED, est au cœur de la problématique de la nouvelle attractivité.

3.1- Concept d'attractivité territoriale:

Le concept d'attractivité du territoire indique généralement la capacité de celui-ci à attirer et à retenir les entreprises tant nationales qu'étrangères. Le territoire au sens de l'économie régionale peut renvoyer à la ville, la région, la nation ou une zone économique comme l'UE ou l'UMA. Ainsi, entre autres, Coeuré et Rabaud⁴¹ définissent l'attractivité comme « la capacité d'un pays à attirer et retenir les entreprises ». Pour Mouriaux (2004) « l'attractivité d'un territoire est la capacité à y attirer et y retenir les activités à contenu élevé en travail très qualifié »⁴². D'autres rapports abordent la question de l'attractivité et insistent sur la dimension humaine dans le développement de ce concept. Charzat (2001), dans son rapport sur l'attractivité de la France, a mentionné l'importance de la qualité des hommes, des femmes, de vie et de la formation professionnelle comme fondement de l'attractivité. C'est ainsi que Mouriaux (2004) considère que le concept d'attractivité est adapté pour évaluer la situation d'une économie dans un monde caractérisé par une mobilité élevée des biens, des hommes et des capitaux.

Compte tenu de ces éléments, l'attractivité d'un territoire peut être définie comme la capacité à y attirer les investissements. Mais l'attractivité peut aussi qualifier la capacité d'un territoire à capter les investissements étrangers et à conserver les investissements qui sont déjà présents et implantés sur le territoire.

De ce qui précède, toute politique d'attractivité doit consister à attirer les investissements à la fois exogènes et endogènes sur un territoire donné, dans l'objectif d'y maintenir et aussi d'y accroître le niveau d'activité économique. Ceci dit, quels sont les fondements théoriques de l'attractivité territoriale.

⁴¹ Coeuré B., et Rabaud I., 2003, « Attractivité de la France : analyse, perception et mesure », *Économie et Statistique*, n° 363-364-365

⁴² Mouriaux F., 2004, « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque de France*, N°123, pp. 29-44

3.2- Fondement théorique de l'attractivité territoriale :

Afin de mieux appréhender le concept d'attractivité, il convient de se référer à deux cadres d'analyse économique: la nouvelle économie géographique et l'économie industrielle.

3.2.1- La nouvelle économie géographique (NEG)

La nouvelle économie géographique (NEG) a pour objectif l'explication des choix de localisation des activités. Elle permet d'étudier les mécanismes d'agglomérations des activités économiques⁴³. Pour les tenants de la NEG, comme Krugman, la localisation des activités productives est étroitement liée et conditionnée par des effets d'agglomération. L'intérêt de cette approche est qu'elle prend en compte la dissociation croissante entre ce qui a trait à la compétitivité des territoires et ce qui concerne celle des entreprises.

La NEG cherche à rendre compte des concentrations d'activités économiques. Elle met en avant, en particulier, le rôle des externalités dans la détermination des forces d'agglomération et de dispersion à l'origine de l'équilibre spatial observé.

Elle se fonde sur l'idée que les choix d'implantation résultent de deux catégories de forces antagonistes⁴⁴ :

- Les forces d'agglomération, qui encouragent les entreprises à se concentrer géographiquement pour bénéficier d'économies d'échelle et externes. Parmi celles-ci, la littérature met en avant : les rendements croissants au niveau de l'entreprise, la concurrence pour les parts de marché qui pousse les entreprises à se regrouper, et la présence d'externalités de type pécuniaire ou technologique.
- Les forces de dispersion, qui favorisent la dissémination des activités compte tenu des contraintes de disponibilité des ressources naturelles et de la fixité de certains facteurs de production. A titre d'exemple : l'existence des coûts de transport, le prix de la terre qui croît avec l'augmentation de la densité d'agents économique, l'effet de la concurrence locale entre les firmes conduisant à une hausse du prix des intrants et une baisse de celui du produit, et la présence d'externalités négatives de type pollution ou congestion.

⁴³ Mouriaux, F., 2004, « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque France*, N°123, pp.29-44

⁴⁴ Mouriaux, F., 2004, « Le concept d'attractivité en Union monétaire », *Bulletin de la Banque France*, N°123, pp.29-44

L'école de la nouvelle économie géographique permet à la fois de mieux comprendre le rôle de facteurs hors prix dans la compétitivité d'une nation et de rendre compte de situations où un ou plusieurs secteur(s) d'activité(s) réparti(s) auparavant entre plusieurs économies se concentrent dans une seule.

3.2.2. L'économie industrielle

L'économie industrielle explique les modes d'organisation et de développement des entreprises. Elle apporte un éclairage complémentaire pour comprendre les choix de localisation, dans la mesure où les ressorts de la compétitivité d'une entreprise ne sont pas liés uniquement aux caractéristiques de son territoire d'élection, mais dépendent aussi de caractéristiques spécifiques. Cette approche permet d'éviter un écueil possible de la nouvelle économie géographique, qui serait de négliger le rôle de ces choix stratégiques spécifiques. En outre, l'économie industrielle permet d'avancer certaines prédictions sur les formes d'agglomération. Par exemple, selon que l'entreprise fonde sa stratégie sur la compétitivité technologique ou sur des effets de filière qui permettent de dégager des économies d'échelle, ses choix de localisation ne sont pas nécessairement les mêmes. Évaluation de la compétitivité technologique et analyse des liaisons inter-industrielles constituent les apports majeurs de l'économie industrielle à l'étude de l'attractivité.

3.3- L'attractivité : Produit de l'offre de territoires et de la demande des firmes

L'accroissement de la mobilité internationale du capital productif entraîne en effet l'apparition d'une compétition entre gouvernements locaux pour attirer les projets des FMN. Ainsi, comme le note Michalet (1999b), « *Avec la globalisation, les firmes mettent désormais les territoires en concurrence les uns avec les autres en fonction de leur recherche de compétitivité maximale, alors que dans la multinationalisation, c'étaient les gouvernements et les administrations qui sélectionnaient les "bons—"projets d'investissement proposés par les firmes, en fonction de leurs priorités à moyen-long terme* ».

Un pays peut se définir successivement comme un bloc de ressources naturelles, de technologies ou encore de dotations factorielles (capital et travail). Mucchielli (1985) ajoute que les avantages comparatifs de chaque pays doivent prendre en compte les avantages

relatifs en termes de demande (taille, dynamique, etc.) et cela, en plus des éléments de différenciation entre les pays qui sont déjà pris en compte par les courants traditionnels de la théorie du commerce international. L'auteur note qu'un décalage entre les avantages compétitifs de la firme et les avantages comparatifs des pays d'origine et d'accueil engendre la production à l'étranger. Plus spécialement, « *cela se produit lorsque la demande des facteurs de la firme ne peut pas être satisfaite par l'offre de facteurs du pays d'origine, ou lorsque l'offre de bien de la firme ne trouve pas assez d'appuis dans la demande de bien du pays* ».

En effet, pour être retenu comme lieux d'implantation des IDE, les territoires doivent répondre favorablement et intégralement à un certain nombre d'avantages de localisation requis par les FMN. Autrement dit, plus les offres des territoires et les demandes des firmes sont en adéquation, plus l'attractivité sera probable. Vu sous l'angle de la firme, acteur principal de l'investissement international, le choix du territoire d'accueil potentiel ne peut se comprendre que sur la base de sa stratégie d'organisation d'une part et de sa stratégie de localisation d'autre part.

Les structures des FMN sont en perpétuel changement pour s'adapter aux conditions des marchés internationaux. Les conséquences de tels changements induisent pour la firme des choix de territoires perçus à la fois comme marché de biens de consommation dans le cas de production standardisée (l'approche classique du commerce international fondée sur la recherche de coûts comparatifs) et comme marché de facteurs de production, lieu de captage de ressources spécifiques (facteurs de production, de technologie, et de savoir faire). Dans une optique de recherche de flexibilité et de spécialisation de plus en plus forte, les FMN modifient leurs stratégies et les territoires adaptent alors leurs politiques d'attractivité. Au final, les politiques d'attractivité sont un moyen de réaction des territoires face aux changements opérés par les firmes.

La problématique d'accueil des FMN rend légitime l'apparition de la notion d'attractivité du territoire, en complément de celle de compétitivité. Il apparaît ainsi que les deux notions sont liées, du fait que l'attractivité ne constitue en fait que l'une des étapes, entre autres l'accueil des facteurs de production et la dynamique de construction de la compétitivité du territoire (Hatem, 2005).

3.4- L'interrelation entre la compétitivité et l'attractivité

Dans un contexte de mobilité croissante des investissements, les territoires entrent en concurrence les uns avec les autres. Le concept d'attractivité côtoie alors celui de compétitivité. Or, la notion de compétitivité nationale diverge de la notion d'attractivité. Cette divergence tient à la façon dont ces notions appréhendent le territoire. La notion de compétitivité nationale s'inscrit dans l'absolu dans la mesure où les pays doivent remplir certaines conditions qui leurs permettent d'assurer la promotion de firmes compétitives à l'échelle internationale, et ce indépendamment du comportement des autres pays. Par ailleurs, l'attractivité s'inscrit généralement de façon relative, du fait qu'il peut exister d'autres localisations alternatives pour un investissement international (Lagnel, 1998).

Autrement dit, la compétitivité nationale consiste pour le pays à se poser le problème de son insertion dans l'économie mondiale à travers la position de ses firmes nationales. Alors que, l'attractivité consiste à examiner dans quelles conditions cette insertion lui est permise par ses caractéristiques territoriales. Ainsi, l'impératif de l'attractivité de l'économie nationale est aussi important que celui de la compétitivité. L'un et l'autre constituent les deux faces d'une même médaille, celle de la globalisation (Michalet, 1999a). Peut-on conclure alors qu'il suffit à un pays d'être compétitif (par le biais de ces firmes notamment) pour être attractif ? De la même manière, peut-on penser que les conditions nécessaires à l'attractivité peuvent garantir à un pays la compétitivité de ses firmes nationales ?

Dans une approche microéconomique, Porter (2003) apporte un nouvel éclairage sur l'interrelation qui existe entre compétitivité territoriale et attractivité. Selon l'auteur, la compétitivité d'une localisation « tient avant tout à la nature de l'environnement économique qu'elle offre aux entreprises ». Ainsi, les firmes étrangères choisissent des territoires pour lesquels elles attendent un gain en matière de compétitivité et un accroissement, à plus ou moins long terme, de leurs parts relatives de marché. L'environnement des affaires peut être expliqué à partir de quatre champs de détermination inter-reliés, compris dans le « diamant de Porter » : la qualité des facteurs de production (les acteurs publics jouent un rôle important), le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et la présence de regroupements d'entreprises performantes (les clusters).

3.4.1 La compétitivité n'implique pas forcément l'attractivité

La notion de compétitivité des territoires est souvent invoquée dans le débat sur le développement local. C'est une notion qui concerne à l'origine les entreprises et qui s'applique, par extension, aux pays. La notion d'attractivité situe l'espace comme un espace d'accueil des firmes, alors que la notion de compétitivité le situe plutôt comme un espace d'origine. Par conséquent, il n'est tout simplement pas possible d'assimiler les paramètres nécessaires à l'émergence de firmes nationales compétitives avec les paramètres nécessaires à l'implantation des firmes, qui sont, par définition, déjà considéré comme compétitives (internationalement). Il est aussi possible, à travers les exemples de pays compétitifs mais peu attractifs, d'avancer la preuve que ces deux notions ne peuvent se confondre (Lagnel, 1998). Le Japon est le pays d'origine de nombreuses FMN très compétitives, mais qui ne demeure pas attractif pour autant pour les firmes étrangères. La forte compétitivité de l'Allemagne ne semble pas s'accompagner d'une forte attractivité⁴⁵. Le cas de la Suisse, par exemple, qui limite fortement l'implantation des firmes étrangères par le verrouillage des firmes nationales du marché intérieur. Les différentes restrictions imposées par les cartels de producteurs ou de négociants suisses, n'encouragent pas l'implantation des firmes étrangères. La Suisse est compétitive par ces firmes nationales, souvent leader internationalement dans leur secteur, mais qui ne constitue pas un pays d'accueil attractif pour les firmes étrangères.

Selon Lagnel (1998), le cas de la Suisse révèle cependant une des ambiguïtés inhérentes à la notion d'attractivité. D'un premier point de vue, la Suisse n'est pas attractive tout simplement parce que ses firmes nationales verrouillent le marché intérieur du contrôle des entreprises et des biens. D'un second point de vue, la Suisse est tout de même attractive étant donné que les firmes étrangères veulent y investir mais ne peuvent pas le faire. Ces deux points de vue révèlent une sorte de clivage entre l'attractivité ex post et attractivité ex ante. Ainsi, il est possible de dire que la Suisse est attractive, en se basant sur le fait que c'est un pays possédant un marché à fort pouvoir d'achat, une main-d'œuvre hautement qualifiée, etc., et de fait considérer son attractivité ex ante. Il est aussi possible de dire, au contraire, la Suisse n'est pas attractive vu le volume relativement faible d'investissements directs entrants, et de fait considérer son attractivité ex post.

⁴⁵ Bien que ce pays soit tout à fait ouvert aux investissements étrangers, il n'a occupé que la neuvième place de pays d'accueil dans le total des pays récepteurs entre 1981 et 1990.

Ces arguments ne sont visiblement pas en faveur d'une relation compétitivité/attractivité systématique. Bien que le climat général soit favorable à l'implantation des firmes étrangères, certains pays n'aboutissent pas à l'attractivité souhaitée.

3.4.2 L'attractivité n'implique pas forcément la compétitivité

Inversement, l'attractivité d'un territoire n'implique pas systématiquement sa compétitivité. Pour illustrer cette approche, il suffit de prendre pour exemple de nombreux PED, devenus vraisemblablement plus attractifs que compétitifs. L'attractivité d'un territoire nécessite un certain nombre de conditions qui sont souvent les mêmes que pour la compétitivité (en particulier les conditions de marché et de facteurs). Mais, paradoxalement, l'attractivité d'un pays peut se nourrir également de son manque de compétitivité. Selon Lagnel (1998), l'exemple de la Grande-Bretagne révèle que le manque de compétitivité du pays a entraîné une implantation massive des investisseurs étrangers⁴⁶. Cette attractivité révélée ne doit cependant pas être prise pour l'expression de la compétitivité nationale du territoire britannique. Bien au contraire, cette attractivité est justifiée par le faible coût de la main-d'œuvre. La stratégie de la Grande-Bretagne risque de coller à son territoire une image de pays dont la spécialisation dans les industries est à faible valeur ajoutée, à l'image des PED. A long terme, ce type de stratégie peut influencer négativement, pas seulement sur la compétitivité industrielle du pays, mais aussi sur son développement.

Un autre exemple dans le même sens, concerne l'attractivité de pays peu compétitifs dont les firmes nationales en difficultés font l'objet de rachat par des firmes étrangères. Ces firmes sont en difficultés, ce qui signifie qu'elles n'ont souvent pas su demeurer compétitives. Cette attractivité cache une défaillance de compétitivité et une incapacité de se défendre d'éventuels acheteurs non désirés. Il apparaît clair que les firmes acquises par les investisseurs étrangers dans ces conditions traduisent une attractivité qui se doit principalement au manque de compétitivité et non aux caractéristiques propres aux pays d'accueil (Lagnel, 1998).

3.5 Les indicateurs de l'attractivité

⁴⁶ Entre 1981 et 1990, la Grande-Bretagne est au deuxième rang mondial, en tant que pays d'accueil pour les investissements étrangers, en termes de flux cumulés. Un boom de l'IDE, est dû à la faiblesse des salaires (pour des secteurs dont les industries sont peu sophistiquées, et d'assemblage entre autres)

Hatem (2004) présente une revue de la littérature qui traite des indicateurs destinés à calculer l'attractivité comparée des pays pour l'accueil des investissements étrangers. L'auteur présente différents indicateurs utilisés actuellement⁴⁷, dits de « performance », qui mesurent non pas l'attractivité ex ante, mais le degré d'ouverture effectif ou la part de marché ex post des territoires pour la localisation des investissements. Selon l'auteur, ces indicateurs reposent pratiquement tous sur l'idée que l'attractivité en soi n'existe pas. Cependant, elle apparaît comme la combinaison de deux types d'éléments. Le premier concerne la qualité intrinsèque de l'offre territoriale et le second a trait à la hiérarchie des critères de choix de localisation retenus par les investisseurs. Celui-ci peut varier en fonction du type de projet ou des caractéristiques propres de l'investisseur (taille, origine géographique, degré d'internationalisation, etc.).

La CNUCED utilise deux indicateurs pour mesurer les performances des pays en termes d'attractivité des investissements extérieurs et en termes de capacité à investir à l'étranger.

L'indicateur de performance en termes d'investissements entrants

L'Indicateur de Performances en termes d'Investissement Entrants (IPIE) reflète la capacité d'un pays à recevoir des IDE en fonction de sa taille économique. Il s'agit de la part d'un pays dans le total des IDE entrants d'une année donnée, rapportée à la part de ce pays dans le PIB mondial, multiplié par 100.

$$IPIE = \frac{\left[\frac{IDE \text{ entrants dans le pays à l'année } t}{IDE \text{ dans le monde dans l'année } t} \right]}{\left[\frac{PIB \text{ du pays à l'année } t}{PIB \text{ mondial à l'année } t} \right]} \times 100$$

Dans le cas où, un pays représente 10% du PIB mondial, il peut recevoir :

- 10% des investissements mondiaux : dans ce cas, l'IPIE sera égal à 100 ;
- Plus de 10% : l'IPIE sera supérieur à 100 ;
- Moins de 10% : dans ce cas, l'IPIE sera inférieur à 100.

⁴⁷L'auteur cite différents indicateurs, tels que le rapport Doing business, qui traite plus des coûts de la réglementation que de l'attractivité en soi, et les indicateurs retenus des enquêtes d'opinion auprès des FMN.

L'indicateur de performance en termes d'investissements sortants

L'Indicateur de Performance en termes d'Investissements Sortants reflète la capacité d'un pays à investir à l'étranger comparativement à sa taille économique. Il s'agit de la part d'un pays dans le total des IDE sortants d'une année donnée, rapportée à la part de ce pays dans le PIB mondial, multiplié par 100 :

$$IPIS = \frac{\left[\frac{IDE \text{ sortant dans le pays à l'année } t}{IDE \text{ dans le monde à l'année } t} \right]}{\left[\frac{PIB \text{ du pays à l'année } t}{PIB \text{ mondial à l'année } t} \right]} \times 100$$

Dans le cas où un pays représente 10% du PIB, il peut investir :

- 10% des investissements mondiaux : l'IPIS sera égal à 100 ;
- Plus de 10% des investissements mondiaux : l'IPIS sera supérieur à 100 ;
- Moins de 10% des investissements mondiaux : l'IPIS sera inférieur à 100.

Pour attirer les investissements, les autorités territoriales recourent aux différentes techniques de promotion de leur territoire.

3.6- Les conditions de l'attractivité et la promotion des investissements étrangers

Au sens strict, l'amélioration de l'attractivité repose sur les politiques de traitement de l'IDE en matière de fiscalité, de régime de propriété, de suppression des restrictions à l'entrée de l'IDE, d'adoption de mesures incitatives, de fourniture d'infrastructures et d'équipements publics adéquats, d'un niveau technologique attrayant et d'un système éducatif, sanitaire, social et de loisir complet et efficace. Dans ce sens, le rôle des pouvoirs publics est central dans l'émergence d'un environnement favorable à l'investissement. Ce rôle se définit d'abord par la mise en place des éléments essentiels de l'attractivité tout en adoptant une politique efficace de promotion du territoire. Certains facteurs sont nécessaires à la réussite de tout projet, il pourra s'agir de terrain et d'infrastructures ou de main d'œuvre et des entreprises

locales ou encore du cadre juridique et légal. Michalet⁴⁸ propose une approche en hiérarchisant les différents déterminants en ce sens qu'il définit les pré-conditions de l'attractivité et les conditions nécessaires à cette dernière. Il dessine encore quatre cercles distincts, dont il est possible pour un pays de passer d'un cercle à un autre en fonction de l'amélioration des conditions de l'offre :

- Dans le *premier cercle* figurent les pays de la triade, ils sont à la fois des pays d'origine et des pays d'implantation ;
- Dans le *deuxième cercle* figurent les pays de la « short list » des investisseurs, ils sont principalement dans la position de receveurs dont l'attractivité est la plus forte après les pays de la triade ;
- Dans le *troisième cercle* figurent les « pays potentiels » qui pourraient figurer un jour dans la « short list », en apportant des améliorations à certaines composantes de leur attractivité ;
- Dans le *quatrième cercle* figurent les « pays périphériques », dont l'attractivité repose essentiellement sur l'existence des facteurs abondants dans leur territoire, tels que le travail non qualifié, les ressources naturelles, les sites propices au tourisme, etc.

3.6.1. Mettre en place les pré-conditions ou « fondamentaux »

Quelque soit la forme de présence qu'envisage une firme, ce premier groupe de conditions constitue un pré-requis indispensable à l'étude d'une d'implantation car les territoires qui n'offrent pas ce « minima » pré-requis se verront automatiquement éliminés de la « Long list » et n'auront aucune chance de figurer par la suite sur la « Short list ». Ils représentent les critères qualifiés de « fondamentaux » du climat des affaires.

La Stabilité politique

Dans un premier temps on note la stabilité politique. Une stabilité politique et un climat de sécurité sont indispensables pour l'impulsion d'une dynamique économique. En effet, l'existence de conflits armés ou de guerres civiles nuit considérablement au développement d'un pays et le plonge dans une crise politique et économique. Cette dernière pourrait n'être que temporaire et se dissiperait une fois les tensions apaisées, dans ce cas et si les perspectives à long terme sont attractives, l'investisseur étranger adoptera une attitude de « *wait and*

⁴⁸ Michalet, C-A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op. cité.

*see*⁴⁹ en réduisant sa présence au minimum tout en étant suffisamment présent afin de prouver son intérêt pour le pays, il pourra ainsi observer l'évolution de la situation de près et rétablir son activité dès que la situation le permettra. Une firme aura des réticences à s'implanter dans un pays dont l'image est très mauvaise dans l'opinion publique de son pays d'origine ou ailleurs dans le monde craignant que cela nuise à son image de marque ou qu'elle soit la cible d'association et d'organisme issus de la société civile.

La stabilité économique

La stabilité économique vient en second lieu, encore qu'elle soit difficile à séparer de la stabilité politique. Il est improbable que la stabilité économique puisse être assurée dans un climat de forte instabilité politique, sauf dans le cas où des institutions représentatives fortes ou des structures technocratiques puissantes garantissent la continuité du fonctionnement de l'Etat. En revanche, la stabilité politique n'implique pas nécessairement la stabilité économique. Dans ce dernier cas, il s'agit donc de prendre en compte une série de variables macroéconomiques qui permettent d'évaluer la soutenabilité d'un régime de croissance : équilibre du budget, équilibre de la balance des paiements, taux d'inflation, taux d'endettement extérieur, stabilité du taux de change....

Les autres pré-requis

Les investisseurs potentiels se soucient aussi des variables qui sont les composantes du « climat des investissements », c'est-à-dire de l'environnement des activités courantes des entreprises installées en place :

- Liberté des transferts des capitaux et régime des charges ;
- Fiscalité sur les bénéfices industriels et commerciaux et sur les revenus des personnes physiques ;
- Droits de douanes et fonctionnement des douanes et des ports et aéroports (ou la corruption règne souvent)
- Législation sociale (plus spécialement « flexibilité » du marché du travail, droits syndicaux, attitude des inspecteurs du travail...)
- Attitude plus ou moins « amicale » du gouvernement et de l'administration au niveau central mais aussi au niveau des services régionaux et subalternes (il existe fréquemment

⁴⁹ Muchielli, J-L. 1992, « Déterminants de la localisation et firmes multinationales » in *Revue Economique*, n°4/1992, pp : 647-660.

des décalages notables de comportement entre les deux niveaux) vis-à-vis du secteur privé. L'existence de programme de privatisation constitue un signe positif de ce point de vue, au delà des opportunités d'investissements qu'ils offrent ;

- Délais exigés par les procédures administratives nécessaires à la constitution d'une société commerciale, aux autorisations des investissements (ce qui est de plus en plus rarement une opération sensible), à l'obtention de régimes ouvrant droit à des incitations fiscales et financières, à l'obtention des permis de travail ;
- Sécurité et cadre de vie pour les expatriés (écoles, logement, loisirs, climat...)
- Enfin, parmi les conditions qui constituent un pré requis pour retenir le pays sur la « longue liste » un dernier bloc est formé par l'évolution de la stabilité, de la transparence et de l'efficacité du système légal, réglementaire et judiciaire. Il s'agit d'un aspect important de l'appréciation du climat des investissements. Non seulement il se situe dans le prolongement de la préférence des investisseurs pour la stabilité, la transparence et l'absence de discriminations, mais ainsi parce qu'il cristallise une grande partie des autres éléments de l'environnement des affaires qui viennent d'être passés en revue car il touche au règlement des contentieux. Le non respect des contrats est automatique d'une économie de marché. Un système judiciaire incapable de faire respecter les engagements des partenaires à l'échange obère les opportunités d'affaires les plus attrayantes, sauf à accepter de jouer le jeu de la corruption et de la mafia. La référence par l'administration à des « circulaires occultes » pour rejeter les requêtes des investisseurs comme cela est arrivé parfois dans certains pays africains, a pour effet de décourager les plus motivés d'entre eux.

L'Etat de droit constitue une dimension aussi importante que la stabilité politique et économique. Néanmoins, les hiérarchies sont en partie factices car il est évident que les différentes composantes des pré-conditions sont interdépendantes. La non-existence de l'une d'entre elles conduit les investisseurs étrangers pressés par les contraintes de la globalisation à considérer une autre localisation. Notons pour terminer que l'absence des pré-requis est également décourageante pour les investisseurs locaux ; elle constitue même une situation plus grave car, à la différence des investisseurs étrangers, ils n'ont pas toujours le recours d'aller développer leur activités ailleurs.

3.6.2- Les conditions nécessaires à l'attractivité

Une fois les pré-conditions de l'attractivité réunies, au pays de s'atteler à renforcer les conditions nécessaires qui lui permettront d'appartenir aux deux premiers cercles des économies les plus attractives⁵⁰.

La taille du marché et son taux de croissance

Dans leurs décisions d'investissement, les firmes sont d'abord motivées par la taille et le taux de croissance des marchés d'implantation (marchés nationaux ou régionaux) dont l'accès est facilité par l'absence de réglementations restrictives à l'entrée des investissements étrangers.

Compte tenu de l'analyse qui a été faite dans la deuxième section de ce chapitre sur la stratégie d'investissement, cette condition indispensable ne peut étonner.

Plusieurs études statistiques sur les déterminants des investissements directs étrangers démontrent que la taille du marché dans les pays d'accueil –mesuré par le produit intérieur brut (PIB) par habitant-, et sa croissance potentielle -mesuré par le taux d'évolution du PIB-, sont des éléments d'importance dans le choix d'une localisation. En effet, la taille importante du marché et ses perspectives de croissance sont considérées par les multinationales comme un avantage à long terme contrairement aux avantages traditionnellement présents dans les économies en développement tels : un faible coût de la main d'œuvre, des ressources bon marché et des incitations à l'investissement, bien que comptant dans le choix de l'investisseur, ces derniers sont considérés comme des avantages à court terme.

Notons également que la taille du marché n'est pas une notion statique car les perspectives de croissance comptent autant, si ce n'est plus, que la taille en absolu d'autant plus que l'évolution du marketing met à mal la vision néo-classique selon laquelle la demande crée sa propre offre et parvient à créer des besoins jusqu'alors imperceptibles. Pousser à l'extrême, avec un bon marketing on pourrait vendre un réfrigérateur à un esquimau selon une expression bien répandue. En outre, un marché peut être d'autant plus intéressant s'il y avait des perspectives de marché commun, ainsi le marché d'implantation servirait de tremplin pour la conquête d'autres marchés de la région.

Le système des communications et des télécommunications

Il est exclu qu'un pays puisse attirer des investisseurs étrangers dans le cas où il ne dispose pas d'un réseau de communications efficace et bon marché avec le reste du monde. Ce réseau concerne aussi bien les télécommunications (téléphone, fax, E-mail ...) que le système des

⁵⁰ Michalet, C-A., « La séduction des nations ou comment attirer les investissements », op.cité.

transports aériens, routiers et maritimes. Cette condition ne réclame pas de longs commentaires. 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, au quartier général régional, aux autres filiales du groupe reposaient sur le développement des technologies de l'information qui ont marqué les deux dernières décennies. Contrairement à de nombreux auteurs, Michelet (1999) ne croit pas que les progrès des communications soient la cause de la globalisation ; en revanche, il est convaincu qu'ils constituent l'une des conditions permissives de celle-ci ainsi que du développement des firmes globales. Le fonctionnement de ces dernières dépend de la circulation rapide, fiable et à des coûts les plus bas possibles des produits, de la technologie, des hommes (ingénieurs, commerciaux, spécialistes de la maintenance, inspecteurs, managers, familles des expatriés ...) dans l'espace internalisé de la firme. La part des flux intra-firmes dans les échanges internationaux – de l'ordre de 40% - atteste l'importance revêtue par cette dimension de la gestion des multinationales. 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 efficace et de coûts de transports bas. Et cela, d'autant plus que la proximité géographique entre les fournisseurs et les clients n'est pas aussi forte que dans les économies les plus industrialisées qui ont un tissu dense de PME dans des périmètres géographiques réduits.

La disponibilité en ressources humaines qualifiées

Les firmes multinationales utilisent des techniques de production sophistiquées, à haute valeur ajoutée. 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 délocalisation de la production, au début des années soixante, vers les zones franches industrielles d'exportation de Hong Kong ou de Singapour ou vers les premières *maquiladoras* sur la frontière du Mexique et des Etats-Unis. Avec la globalisation, la recherche de la minimisation des coûts sur la base de la dotation en facteur travail des pays d'accueil n'occupe plus qu'une place très secondaire dans les déterminants de l'investissement. Bien plus, dans les secteurs où les activités de production intenses en travail peu qualifié demeurent importantes, comme la confection, la chaussure, les jouets ..., les firmes investissent directement de moins en moins à l'étranger mais s'adressent à des fournisseurs locaux avec lesquels elles se lient par des accords de sous-traitance ou de partenariat à la japonaise. Il résulte de cette évolution dans

la stratégie d'implantation des groupes industriels que, bien souvent, le facteur travail n'est pas considéré comme bon marché dans les pays en développement, en dépit de la faiblesse des taux de salaires moyens. L'apparent paradoxe s'explique par la demande en main d'œuvre qualifiée des grandes firmes qui délocalisent leur production et qui se heurtent à l'étroitesse de l'offre du personnel disponible dont elles ont besoin. Un personnel capable d'utiliser plusieurs langues dans son travail, capable de faire fonctionner des machines automatisées, capable d'en assurer la maintenance. Plus important encore, l'insuffisance de la disponibilité de main d'œuvre qualifiée cantonne les firmes dans les activités à faible valeur ajoutée. Elle les empêche d'élargir la gamme de leurs produits et de passer à des fabrications nouvelles ayant un contenu supérieur en technologie. L'« up-grading » est rendu impossible car la main d'œuvre qualifiée ne permet pas seulement de produire ; elle permet surtout de produire autre chose. L'existence d'ingénieurs, de techniciens supérieurs, de cadres de maîtrise ayant un bon niveau de formation initiale (donc pouvant être recyclés facilement dans l'utilisation de technologies plus modernes) et d'une expérience industrielle constitue un avantage comparatif majeur des Pecos à l'heure actuelle. Il s'agit aussi du facteur d'attractivité le plus fort pour les entreprises des pays industrialisés de l'ouest qui sont situées dans des secteurs dont la technologie est standardisée ou en voie de standardisation et pour lesquels la compétitivité prix devient prévalante. Cette attractivité des Pecos ayant une offre de main d'œuvre qualifiée est d'autant plus forte qu'ils disposent souvent d'un tissu industriel assez dense en PME relativement performantes et/ou qui peuvent être réhabilitées par un apport marginal de savoir faire et d'équipements modernes.

L'existence d'un tissu d'entreprises locales performantes.

L'existence d'un tissu industriel local performant constitue, en effet, la dernière condition à remplir pour un pays qui ambitionne d'entrer dans le cercle des « pays de la nouvelle frontière ⁵¹ ». La structure industrielle de l'économie est un facteur d'attractivité dont l'importance est devenue cruciale pour les firmes qui suivent une stratégie globale.

En vue des relations d'affaires qu'il va établir, un investisseur étranger préfère collaborer avec des entreprises performantes et compétentes avec lesquelles des relations de sous-traitance ou/et de partenariat pourront être tissées. Ces dernières représenteront même des opportunités

⁵¹ Selon Michalet, Ce sont ceux dont l'attractivité est la plus forte, après les pays de la triade

d'investissement dans le cadre des acquisitions et des rachats d'entreprises existantes. Par cette dernière opération, l'investisseur étranger acquiert une part de marché, un réseau de distribution et un carnet de clients. Suivant cette optique, les programmes de privatisation constituent un élément important des politiques de promotion des investissements étrangers, particulièrement dans le contexte actuel, où les entreprises étrangères s'appuient sur leurs réseaux de fournisseurs et de partenaires locaux⁵².

3.6.3. Les techniques de promotion des investissements étrangers

‘Marketing county’ pour reprendre le travail du précurseur de L. Well et A. Wint est une composante majeure de la construction de l'attractivité d'un territoire. La construction de l'attractivité du territoire se base sur les techniques de promotion, qui doivent occuper une place centrale dans les politiques nationales, pour accéder au rang des pays attractifs. Cependant, il importe de souligner qu'une politique de promotion des investissements étrangers ne doit pas précéder la réalisation des conditions nécessaires à l'attractivité dont il a été question plus haut. Une règle d'action qui est souvent oubliée par les responsables des pays potentiels et périphériques et qui a comme effet de leur faire dépenser beaucoup d'argent dans des opérations de promotion contreproductives.

Pour illustrer la conduite de la politique de promotion des investissements, Michelet (1999a ; p.83-100) présente les quatre volets nécessaires :

1. La construction de l'image du territoire
2. Les services aux investisseurs potentiels
3. Le ciblage des investisseurs potentiels
4. Les incitations financières

Pour cela, l'Etat a recours à une entité spécialisée dans la promotion, qui devient la référence auprès des investisseurs, dont l'organisation et la gestion est assimilée à une agence de promotion des investissements (API). Au regard de son importance, l'agence devient le maître d'œuvre pour la mise en application des actions de promotion. Elle est en charge de refléter l'image du pays dans le monde des affaires. Elle est l'interface entre les investisseurs privés locaux et étrangers, et les fonctionnaires des administrations centrales et locales. Afin de remplir son rôle, l'API a recours à des compétences de haute qualification en matière de

⁵² Markussen, J.R. & Venables, A. 1999, « Foreign direct investment as a catalyst for industrial development », in *European Economic Review*, n°43, pp: 335-356.

promotion. L'agence doit bénéficier d'un statut lui assurant un maximum de flexibilité opérationnelle, en associant dans sa gestion des représentants du secteur public et privé nationaux et étrangers.

1 La construction de l'image

La construction de l'image du pays vise à « corriger les stéréotypes, les idées reçues qui associent l'évocation d'un pays avec des caractéristiques négatives, éventuellement fausses ou dépassées aujourd'hui » (Michalet, 1999a). Elle vise aussi à informer les milieux des affaires et les milieux politiques avec précision des réformes adoptées, des nouvelles procédures, des nouvelles lois et réglementation, des opportunités d'affaires, de l'avancement des programmes de privatisation, des nouveaux dispositifs d'aide pour les investisseurs, de la nouvelle organisation de l'API, etc. L'activité de construction de l'image du pays est partagée en trois catégories d'action :

1. La publicité, les annonces, etc. ;
2. La production de dispositif promotionnel ;
3. La participation à des salons, des foires, des conférences, des séminaires, etc.

Selon Morisset et Andrews-Johnson (2004), les deux dernières activités reçoivent la principale part du budget. Etant donné que les prix des annonces et publicité sont élevés, les PED dépensent leur budget, dans l'ordre, entre la production de dispositif promotionnel (package publicitaire), la participation aux événements (campagnes d'informations auprès de la presse) et la publicité dans les divers médias nationaux et internationaux. Les agences placent davantage d'annonces dans les médias nationaux que ceux de l'étranger dans les PED, contrairement aux pays développés, qui n'accordent pas d'importance aux médias nationaux.

Ainsi, l'évaluation de l'efficacité des API concernant la construction de l'image du pays a révélé des résultats controversés, selon Morisset et Andrews-Johnson (2004). Il a été constaté que le nombre des annonces placées dans les médias nationaux et internationaux n'y joue pratiquement aucun rôle. Par contre, la distribution du dispositif promotionnel exerce une influence positive sur l'efficacité du travail des agences.

2 Les services aux investisseurs

L'activité relative aux services aux investisseurs comprend l'appui préalable offert aux investisseurs potentiels avant la réalisation de l'investissement, mais aussi celui donné aux

investisseurs déjà sur place, susceptibles de réinvestir leurs profits. Les services rendus aux investisseurs susceptibles de réinvestir leur profit, ont un impact non négligeable sur l'efficacité des API. Dans le cadre de cette catégorie, se rajoute une autre activité qui consiste en la communication régulière avec les investisseurs déjà sur place, pour s'informer de leur degré de satisfaction et sur leurs projets futurs, et obtenir aussi des informations sur les problèmes rencontrés et, au besoin, les aider à les résoudre.

3 Le ciblage des investisseurs potentiels

Dans la conduite de la politique de promotion, les Etats prennent en compte la diversité des investisseurs potentiels, avec des actions adaptées à la nature et à la taille des entreprises ainsi qu'aux modalités d'implantation. Aussi, la stratégie de promotion ciblée correspond à une démarche plus volontaire, directe et agressive de la part de l'agence. Avec la promotion ciblée, et compte tenu des informations réunies, il s'agit de repérer et de démarcher les firmes candidates à une implantation effective. Préalablement, l'API a pour rôle d'établir la carte des activités les plus attractives, de spécifier les sites et les régions les plus adaptés du pays et d'identifier les firmes intéressées par cet avantage absolu. Ou bien encore, la stratégie suivie peut être de spécifier les attentes des firmes et d'adapter les territoires nationaux à cette demande.

4 Les incitations financières et fiscales

Dans la voie de la séduction qu'empruntent les pays, ils offrent des avantages de plus en plus attrayants. Qu'il s'agisse d'incitations financières ou d'avantages fiscaux, les avantages sont de plus en plus évidents pour retenir l'attention des firmes. Il est à noter, selon Michalet (1999a ; p.98-100) que « (...) dans le cas où le projet est rentable, l'investisseur viendra de toutes façons si les avantages de localisation offerts correspondent à sa stratégie de croissance globale et si les pré-requis et les conditions de l'attractivité sont remplies. Néanmoins, il n'a aucune raison de refuser les aides qui lui sont offertes si elles ne s'accompagnent pas de contraintes qui remettent en cause la rentabilité du projet (comme de s'installer dans une des zones déprimées et désertiques)... Les firmes investissent dans les pays dont les avantages de localisation renforcent leur propre compétitivité... Ce qui revient à dire que la construction de l'attractivité est, aussi, celle de la compétitivité».

3.7. Les contraintes à l'attractivité de certains pays en développement

La dette extérieure, le déficit du compte courant et la faiblesse de l'épargne nationale a conduit les pays en développement à se tourner vers l'IDE, pour trouver des sources de financement de l'investissement, mais pas seulement, l'apport en technologie aussi. Malgré les engagements dans les réformes économiques et institutionnelles, plusieurs pays en développement connaissent encore des déséquilibres budgétaire et monétaire, des distorsions des prix, une industrie peu diversifiée, un secteur privé non performant, un secteur public omniprésent ainsi qu'une lourdeur administrative au niveau des réglementations. Certains obstacles demeurent dans les infrastructures et les secteurs de la banque et de la finance.

Depuis la fin des années 1980, de nombreux pays en développement 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, laissant flotter un certain risque dans les opérations des firmes étrangères. Egalement, les incitations fiscales et financières, que les PED mettent en avant dans leur politique d'attractivité, laissent entrevoir un certain désavantage lors de leur expiration, augmentant brutalement les coûts de la firme. Un système fiscal stable assorti de taux raisonnables peut être plus satisfaisant pour les investisseurs étrangers et locaux.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons d'une part fait le tour d'un ensemble des théories explicatives des IDE proposées par plusieurs auteurs. En effet De nombreux arguments ont été développés dans les différentes analyses pour expliquer la présence des firmes multinationales et le phénomène de l'investissement direct. La diversité des situations rencontrées donne naissance à une variété d'explications du phénomène étudié. De plus, les situations rencontrées ont plutôt tendance à évoluer dans le temps en modifiant ainsi les différents facteurs explicatifs. Parmi les éléments pris en compte dans les analyses, on peut citer les barrières aux échanges et à la mobilité, l'imperfection des marchés, les différentiels de coût de production entre pays,

les « avantages spécifiques » des firmes, les risques de change, etc, qui apparaissent comme des facteurs clés de la multinationalisation. Les développements théoriques récents, « l'approche éclectique » en l'occurrence, fournissent un cadre d'analyse cohérent et relativement complet pour expliquer le phénomène de l'investissement direct.

D'autre part, nous nous sommes intéressés à l'attractivité des pays d'accueil. La politique d'attractivité des investissements étrangers passe par l'instauration des conditions initiales, comme premier signal. L'introduction de la politique d'attractivité active nécessite de considérer donc les territoires comme des offreurs de sites sur le marché de la localisation des projets d'investissements. Elle vise aussi à faire valoir aux firmes étrangères l'existence d'une « offre de territoire différenciée » adaptées à leurs besoins.

Au regard de la contribution apportée par l'IDE au développement du pays d'accueil, la politique de promotion de l'IDE peut renforcer son attractivité ou la créer, à condition que tous les paramètres de sa réussite soient réunis. Une politique limitée à la simple libéralisation du régime des IDE et à l'octroi d'une protection juridique et des garanties aux investisseurs, est de loin l'attitude à adopter. Un cadre plus stable dans la conduite des politiques menées par le gouvernement intéresse d'avantage les FMN, qui soucieuses de ne pas agir dans des conditions d'incertitudes, évincent les pays dont la qualité des institutions est médiocre. C'est pourquoi les accords internationaux, en particulier l'intégration régionale, jouent un rôle important dans l'harmonisation ou la concertation des politiques d'attractivité des investissements étrangers notamment.

L'octroi d'avantages fiscaux et financiers renforce la concurrence entre les pays et crée une surenchère. L'importance accordée à ces avantages par les investisseurs est plutôt minime. Au final, les incitations fiscales ne représentent pas à elles seules autant d'intérêt, d'autres facteurs sont aussi importants aux yeux des investisseurs. Les investisseurs attachent en général beaucoup plus d'importance aux fondamentaux qu'aux mesures d'incitation fiscales et financières qu'offrent les pays d'accueil. Les firmes investissent dans les localisations qui renforcent leur propre compétitivité. Les incitations accordées aux investissements étrangers pourraient servir amplement à renforcer le secteur privé local dans les pays en développement. Des mesures d'aide aux entreprises locales pourraient améliorer leurs capacités d'absorption des technologies nouvelles. L'IDE doit servir à renforcer la stratégie nationale et non servir les profits à des firmes étrangères.

Un suivi des firmes étrangères après l'implantation est également appréciable. Des offres de sites appropriés à leurs stratégies évolutives doit être aussi une priorité dans la politique d'attractivité du pays. Une position dynamique des agences de promotion est recommandable, pour suivre l'évolution des activités des firmes sur place. Le « marketing a country » ne suffit pas à lui seul. Le pays doit s'inscrire dans l'optique de réponse à des projets d'investissements des firmes pour satisfaire leurs besoins et garantir son attractivité. Ainsi, le pays devrait aller plus loin qu'une optique de séduction, et s'inscrire plutôt dans une optique de ciblage de projets porteurs et de firmes preneuses d'offre.

Chapitre 2 : L'attractivité et potentialité de l'UEMOA

Introduction

Une politique a été mise en application par les Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) afin d'accroître l'attractivité des IDE. Le renforcement de la capacité à attirer (mais aussi à retenir) hommes et entreprises apparaît désormais comme un élément essentiel des stratégies locales de développement qui doivent peu à peu se substituer aux politiques distributives.

L'attractivité des IDE peut donc s'expliquer comme un ensemble des politiques économiques, institutionnelles, fiscales et douanières que les Etats ont élaboré afin de rendre la zone UEMOA attractive aux yeux des investisseurs. Ces politiques prennent en considération des conventions internationales entre Etats, et respectent les principales clauses commerciales internationales en vigueur dans le monde. Elles ont été élaborées de façon à respecter les chartes des investissements en Afrique.

Pour mieux appréhender la valeur des flux d'IDE entrant dans cette région, nous consacrons la première section de ce chapitre à l'examen des montants des IDE qui entrent dans l'UEMOA, leur origine et surtout leur répartition sectorielle et leur localisation. Il s'agit aussi dans cette section de voir si le monopole des investissements directs étrangers jadis détenu par la France (pays colonisateur), demeure inchangé.

Il est ensuite passé en revue les principales richesses de l'UEMOA, susceptibles d'attirer les éventuels investisseurs dans cette zone. Ainsi, les potentialités de chacun des pays de l'UEMOA en pétrole, forêt et autres ressources naturelles ainsi que les infrastructures de cette zone sont analysées (section 3).

Enfin, la section 4 essaie d'inventorier les principaux problèmes liés à l'attractivité des IDE dans l'UEMOA dont les plus importants sont la corruption endémique, le risque pays, les coups d'Etat et l'instabilité politique.

Section 1 : Analyse de l'évolution des IDE dans l'UEMOA

L'IDE à destination de l'Afrique de l'ouest est très volatile et d'un poids marginal au niveau mondial. Cependant, cet investissement peut représenter beaucoup pour ces pays qui tirent pour la plupart leur revenu soit des taxes des entreprises multinationales, soit des revenus

générés dans l'exploitation des ressources produites par ces firmes. Depuis le boom des IDE dans le monde, peu d'études ont été effectuées en Afrique, encore moins en Afrique de l'ouest.

Nous donnons ici un aperçu global des flux d'IDE entrant au niveau mondial et particulièrement ceux allant vers la l'UEMOA jusqu'à 2015, puis nous présentons les principaux pays investisseurs, enfin nous analysons la répartition sectorielle et la localisation des IDE

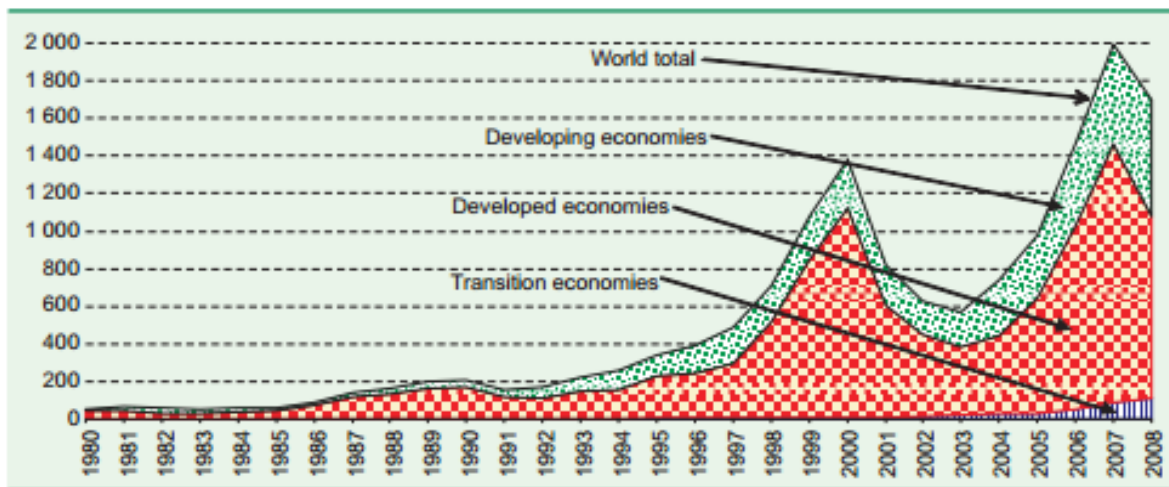
1.1- Tendence internationale et disparité régionale

L'analyse des investissements directs et des multinationales était difficile à cause du manque de données statistiques rétrospectives homogènes. A partir des années 60, des données mondiales sur les investissements internationaux sont devenues courantes.

Les investissements internationaux ont connu une forte croissance dans les années 1960 et 1970. Entre 1960 et 1978, le montant du stock d'investissements internationaux dans le monde est passé de 66 Md \$ à 380 Md \$, soit une multiplication par six (selon les données de l'ONU et l'OCDE). Entre 1986 et 1990, l'IDE constituait l'élément le plus dynamique dans le processus de mondialisation : le taux de croissance des flux sortants était en moyenne de 25% par an contre 12% pour les exportations de biens et services, avec une croissance de la production mondiale (PIB) de 1.3%.

Depuis les années 80, les IDE n'ont cessé d'augmenter et si l'on observe la tendance de la courbe de la figure n°1, nous remarquons qu'elle est croissante, malgré des baisses parfois brutales et très localisé. Le courbe progresse significativement entre 1982-1999, et connaît un vrai boom entre 1999 et 2000. Cette hausse se justifie en grande partie par l'accroissement de la production mondiale entre 1982-2000. On note toutefois une baisse importante entre 2007 et 2008 qui s'explique essentiellement par la crise mondiale économique et financière.

Figure 1 : Entrées d'IDE par région, 1980-2008 (En milliards de dollars)



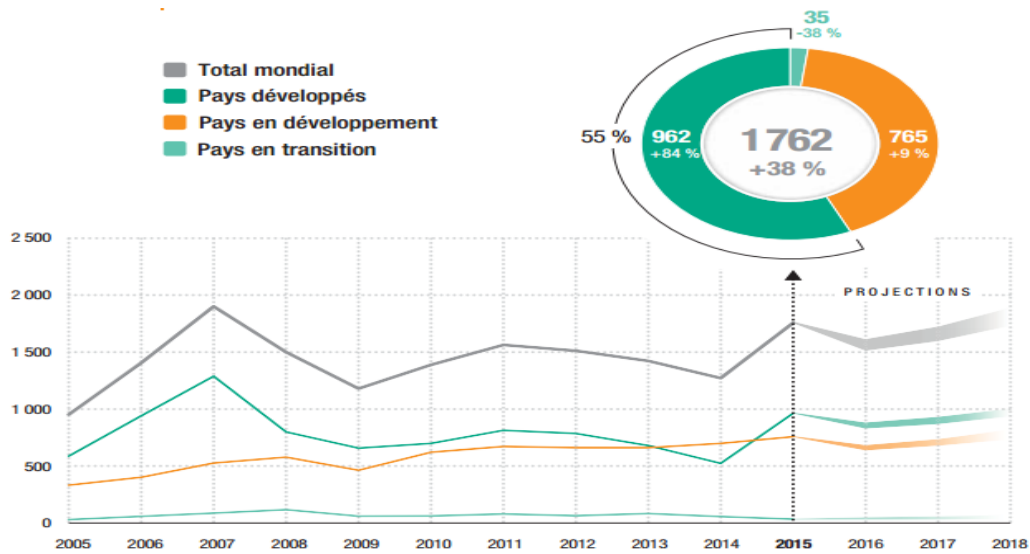
Source : CNUCED, rapport sur l'investissement dans le monde 2009

Sur la figure n° 2, l'entrée d'IDE dans le monde a accru en 2015. Ces flux ont bondi de 38 % pour atteindre 1 760 milliards de dollars, leur plus haut niveau depuis la crise économique et financière mondiale de 2007-2009⁵³. Cette hausse mondiale s'explique principalement par la forte progression des fusions-acquisitions internationales, qui se sont chiffrées à 721 milliards de dollars, contre 432 milliards de dollars en 2014. La valeur des investissements de création de capacités annoncés est restée élevée, à 766 milliards de dollars.

La hausse de l'IDE était due en partie à des reconfigurations d'entreprises. Ces opérations entraînent souvent des variations importantes de la balance des paiements mais ne modifient guère les activités réelles. Si l'on ne tient pas compte de ces grandes reconfigurations d'entreprises, la hausse des flux mondiaux d'IDE est plus modeste, puisqu'elle s'établit à environ 15 %.

⁵³ Ceci concorde avec l'évolution de la courbe de la figure n° 1

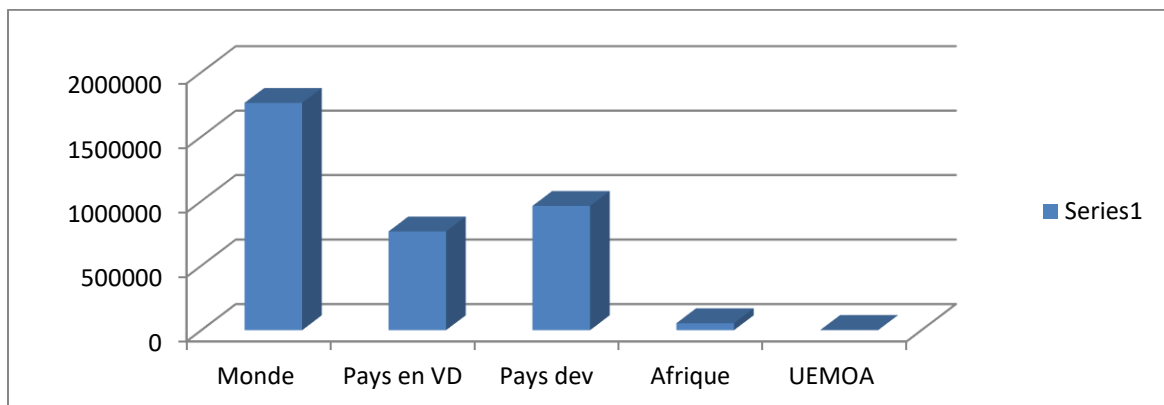
Figure 2: Entrées mondiales d'IDE par groupe de pays, 2005-2015(et projection de trois ans)



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2016

Derrière cette croissance mondiale des flux d'IDE se cache cependant d'importantes disparités, géographiques. En effet, les IDE ne sont repartis également à travers le monde ; nous le constatons sur la figure 1 ; 2 et 3. Toujours d'après ces documents, notons que les IDE ont bien profité aux PED, aux économies en transition et aux pays développés, mais comme le précise Levasseur (2002), les IDE concernent et profitent d'abord aux pays développés jusqu'à 2000. Il explique d'ailleurs que « les pays développés ont été à l'origine de 90% des flux sortant d'IDE, d'autre part, ils ont reçu 70% de flux d'IDE ».

Figure 3: Part de l'Afrique dans les IDE mondiaux (En millions de dollars)

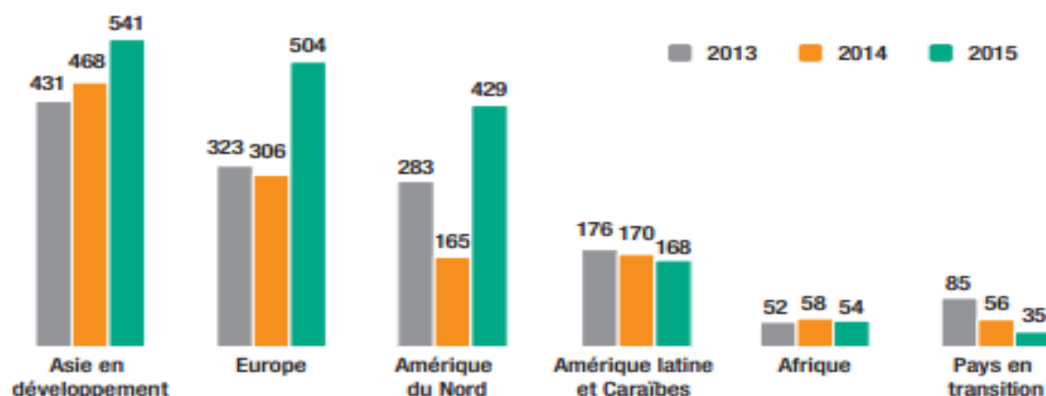


Source : Base de données CNUCED (<http://unctadstat.unctad.org>)

Les flux à destination des pays développés ont presque doublé pour atteindre 962 milliards de dollars. La part des pays développés dans les entrées mondiales d'IED est donc redevenue majoritaire, passant de 41 % en 2014 à 55 % en 2015. Une forte augmentation des entrées a été observée en Europe. Aux États-Unis, l'IED a pratiquement quadruplé, même si un niveau historiquement bas avait été atteint en 2014.

En ce qui concerne les flux d'IED à destination des pays en développement⁵⁴, ils ont augmenté pour atteindre un nouveau record à 765 milliards de dollars (+9 %). 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 (figure 4). La moitié des 10 premiers pays d'accueil étaient toujours des pays en développement (figure 5).

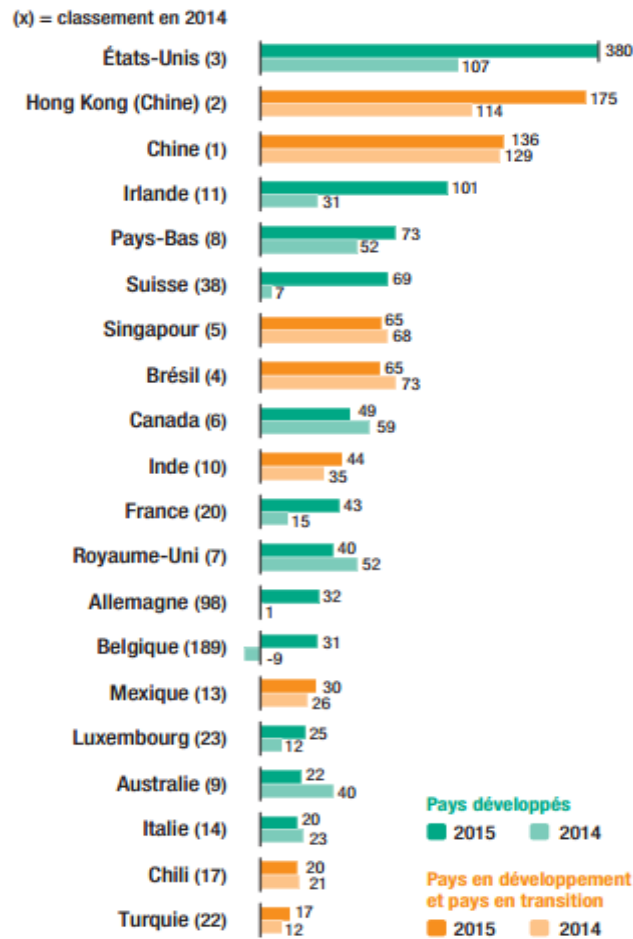
Figure 4 : Entrées d'IDE par région, 2013-2015 (En milliards de dollars)



Source : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde 2016

⁵⁴ Pays en développement hors centres financiers des Caraïbes

Figure 5 : Entrées d'IDE, 20 premiers pays destinataires, 2014 et 2015 (En milliards de dollars)



Source : CNUCED, base de données sur les IDE et les entreprises multinationales (www.unctad.org/fdistatistics).

Les flux d'IED vers les pays en transition ont poursuivi leur baisse, retombant au niveau enregistré il y a près de dix ans, du fait de la faiblesse des prix des produits de base, du fléchissement des marchés intérieurs, ainsi que des effets des mesures restrictives et des tensions géopolitiques. Les sorties d'IED des pays de la région se sont également essouffées ; elles ont été freinées par un accès moins facile aux marchés internationaux de capitaux. Après avoir considérablement baissé en 2015, les flux d'IED vers les pays en transition devraient remonter quelque peu.

1.1.1- Les flux d'IDE vers l'Afrique et vers l'UEMOA

Afrique

La part de la région dans l'IDE mondial reste faible, atteignant 3,07% en 2015.

En 2015, les investissements étrangers directs en Afrique ont représenté 54 milliards de dollars, accusant une baisse de 7 % par rapport à l'année précédente. Portées par la dynamique des flux à destination de l'Égypte, les entrées d'IED en Afrique du Nord ont progressé de 9 %, pour s'établir à 12,6 milliards de dollars. Cette augmentation a toutefois été contrebalancée par une diminution des investissements en Afrique subsaharienne, la baisse des prix des produits de base ayant découragé les IED dans les pays tributaires des ressources naturelles. En Afrique de l'Ouest, les entrées d'IED ont reculé de 18 %, à 9,9 milliards de dollars, en grande partie en raison d'un effondrement des investissements étrangers au Nigéria. En Afrique centrale, elles ont chuté de 36 %, à 5,8 milliards de dollars, le Congo et la République démocratique du Congo, tous deux riches en produits de base, ayant attiré nettement moins d'investissements. En Afrique de l'Est, les entrées d'IED se sont chiffrées à 7,8 milliards de dollars, perdant 2 % par rapport à 2014. Elles ont toutefois atteint un pic de 1,4 milliard de dollars au Kenya, du fait d'un regain d'intérêt et de confiance des investisseurs et d'un marché de la consommation intérieure en plein essor. En Afrique australe, les entrées d'IED ont progressé de 2 %, à 17,9 milliards de dollars, principalement grâce au montant record de 8,7 milliards de dollars reçu par l'Angola, en grande partie dans le cadre de prêts intragroupe. En raison de la médiocrité des résultats économiques médiocres, de la faiblesse des prix des produits de base et de la hausse du coût de l'électricité, les investissements étrangers en Afrique du Sud sont tombés à 1,8 milliard de dollars – leur valeur la plus basse en dix ans.

UEMOA

En dépit des différentes politiques d'attractivité mises en œuvre par les différentes autorités depuis les années 1980, l'évolution des flux entrant d'IDE dans les pays de l'UEMOA ne présente pas une tendance croissante régulière. Comme l'indique la figure n°7 ci-dessous, la tendance principale des flux d'IDE progresse en dents de scie.

Les montants d'IDE dans l'UEMOA sont insignifiants comparés aux flux d'IDE entrant dans le monde : les flux d'IDE entrant dans l'UEMOA ne représentent que 0.11% des flux d'IDE mondiaux (voir figure 3).

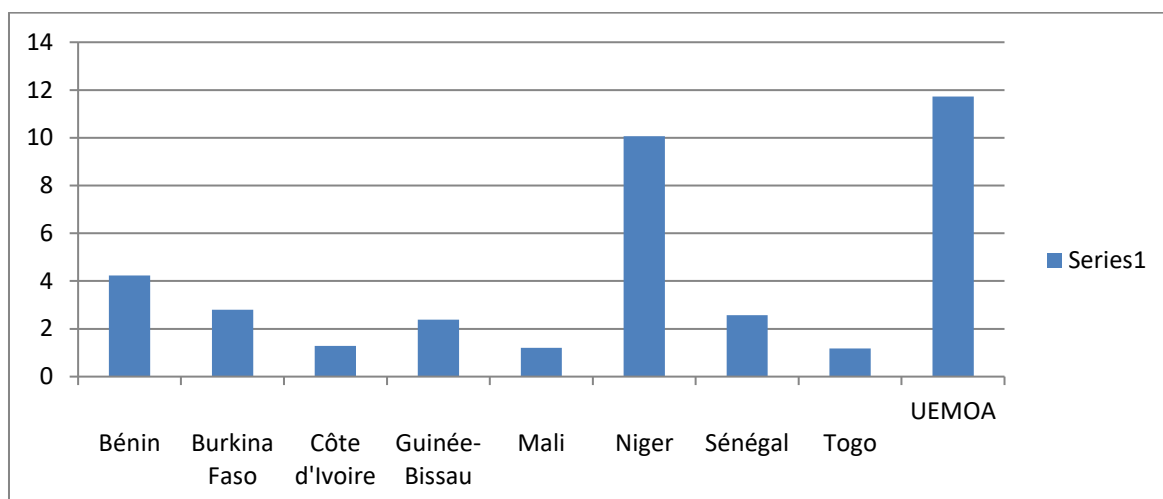
Tableau 6 : Montant des IDE mondiaux vers l'UEMOA entre 2010 et 2015 (En millions de dollars)

ANNEE	2010		2015		Accroissement en valeur		Taux de croissance	
	Flux d'IDE	Stock d'IDE	Flux d'IDE	Stock d'IDE	Flux d'IDE	Stock d'IDE	Flux d'IDE	Stock d'IDE
UEMOA	2282	14478	1921	23 030	-361	8552	-15.8%	59,5%

Source : Tableau réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

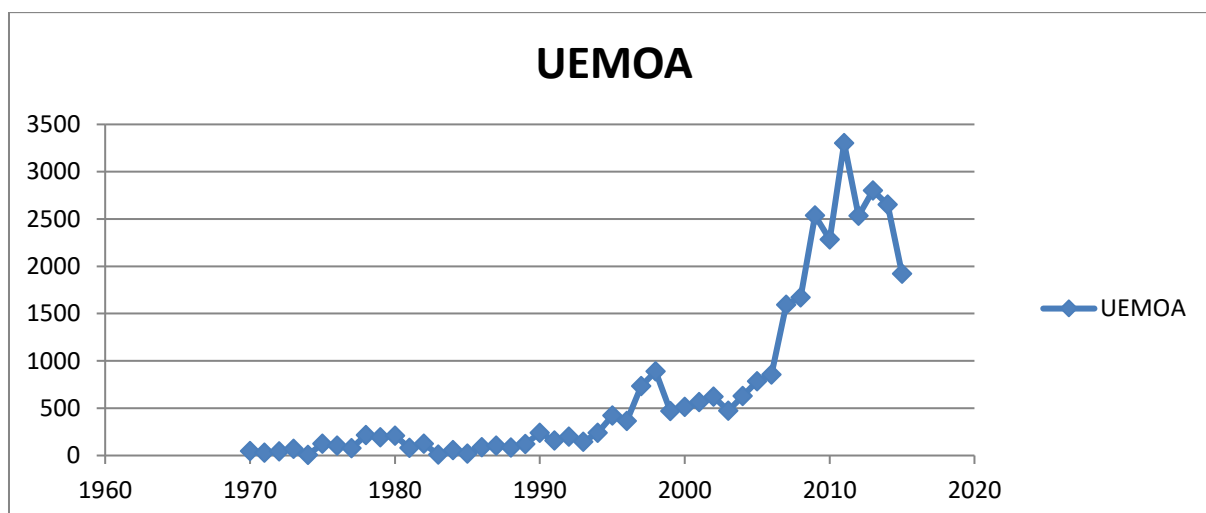
Entre 2010 et 2015, pendant que le montant de flux d'IDE est passé 2282 à 1921 million de dollar USD, soit une baisse de 15,8%, le stock d'IDE est passé de 14478 à 23030 millions de dollars USD, soit une augmentation de 59.5% (voir tableau 5). Par rapport à la formation brute de capital fixe, les IDE sont passés de 15.6% en 2010 à 11.73% en 2014.

Figure 6 : Flux d'IDE en % du PIB dans l'UEMOA en 2014



Source : Réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

Figure 7: Flux d'IDE entrant dans l'UEMOA entre 1970 et 2015



Source : figure réalisée par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

Les IDE restent considérablement concentrés dans les pays les plus puissants de L'UEMOA en particulier éprouve des problèmes tels que la corruption, l'instabilité macroéconomique, lesquelles limitent les entrées d'IDE. De plus, les problèmes d'intégration de la région ont des conséquences néfastes sur le développement de ces pays à cause d'un marché domestique réduit, des infrastructures à la traîne, des coûts de production et des salaires relativement élevés. Pourtant, le boom récent des IDE dans l'UEMOA s'est accompagné d'une croissance de la part des IDE dans le PIB de cette région qui passe de 10% en 2005 à plus de 20% en

2011. Toutefois, l'économie ivoirienne qui à elle seule pèse pour près de 34% du PIB de l'UEMOA ne reçoit qu'une infime partie des IDE rapportés au PIB vers cette région (voir figure 6).

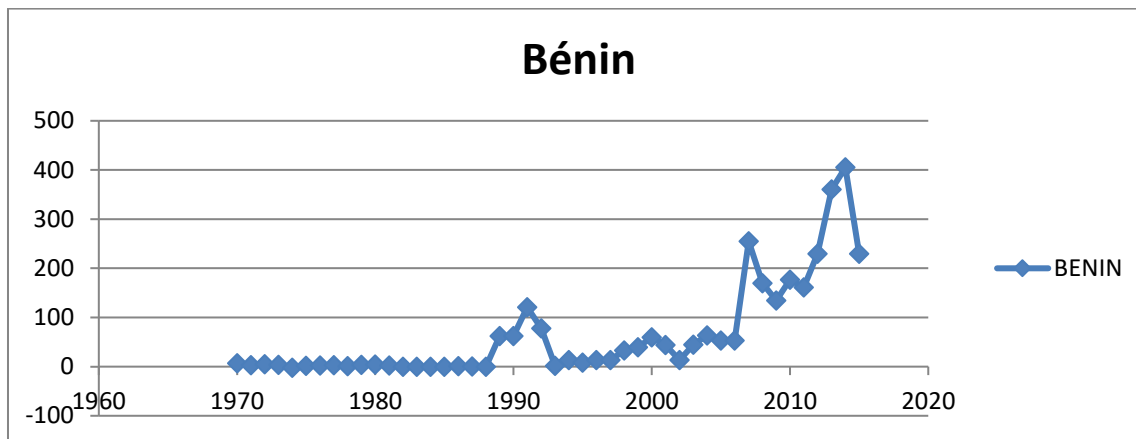
1.1.2- Les IDE vers les pays de l'UEMOA

Evolution des IDE au BENIN

Le Bénin est un pays d'environ 11 millions d'habitants qui a longtemps été une destination moins privilégiée en matière d'attraction des investissements étrangers. Sur la période 1970 à 1988 les flux d'IDE sont stabilisés à un niveau médiocre. Sur la figure n° 8 la courbe a tendance à se confondre avec l'axe des abscisses montrant une piètre entrée des IDE qui se situe à une moyenne de 1,8 millions USD. Cette situation s'explique par le protectionnisme qui pousse les entreprises nationales à se protéger de toute influence extérieure. Les années 70 l'implantation des filiales de firmes étrangères étaient considérées avec réticence par les gouvernements et leurs administrations.

Au cours de la période 1989 à 1992 des flux se manifestent avec une entrée moyenne des IDE de 80,7 millions USD. Cette orientation est en rapport avec le changement radical d'attitude qui fait passer le Bénin d'un Etat protectionniste à un Etat libéraliste comme le justifie la politique de privatisation mise en place. Sur cette période le Bénin est le premier pays de la sous-région dont les IDE sur le PIB est le plus important.

Figure 8 : Evolution des IDE entrant au Bénin entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : Réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

L'année 1993 enregistre une forte chute des IDE. Ils passent de 77.5 millions de dollars US en 1992 à 1,4 millions de dollars US en 1993 (soit environ une baisse de 98%). Ils vont s'accroître progressivement à partir 1995 pour atteindre en 2000, un montant de 59,74 millions de dollars US. Les IDE connaissent ensuite une chute entre 2000 et 2002. Ils s'évaluent à 13.51 millions de dollars US en 2002 (soit une baisse d'environ 78%). Une nouvelle reprise s'observe à partir de 2002. En 2004, les flux d'IDE atteignent 63,8 millions de dollars US, soit une hausse de près de 372%. On observe en 2005, une baisse des flux de 15,7% par rapport au niveau atteint en 2004. Ils s'évaluent en 2005 à 53.08 millions de dollars US.

L'étendu des flux enregistrés en 2007 par rapport à l'année précédente est en ligne notamment avec la construction d'une nouvelle cimenterie et les investissements du Groupe BOLLORE au port de Cotonou. Cette augmentation n'est de court terme puisque qu'on note une chute tendancielle jusqu'en 2009 suite au effet de la crise financière internationale que le monde traversait.

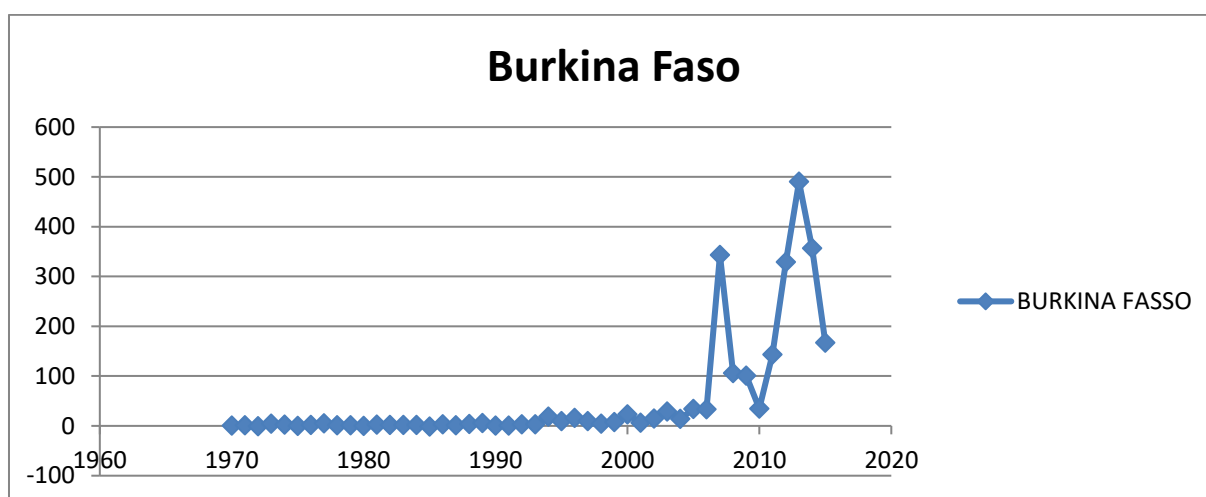
Les flux entrants d'IDE au Bénin passent de 161 millions US en 2011 à 405 millions de dollars US à 2014 soit une multiplication par 2.5 au cours du temps.

Evolution des IDE au BURKINA FASO

On distingue deux grandes phases d'évolution des flux d'ide au Burkina Faso de 1970-2015. Une première phase de (1970-2005) marquée par un niveau quasi nul des flux d'IDE et une

seconde phase (de 2006 à 2015) plus ou moins dynamique au cours de laquelle on enregistre des flux plus importants. La figure 9 illustre l'évolution des flux d'IDE sur la période 1970-2015.

Figure 9: Evolution des IDE entrant au Burkina Faso entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : Figure réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

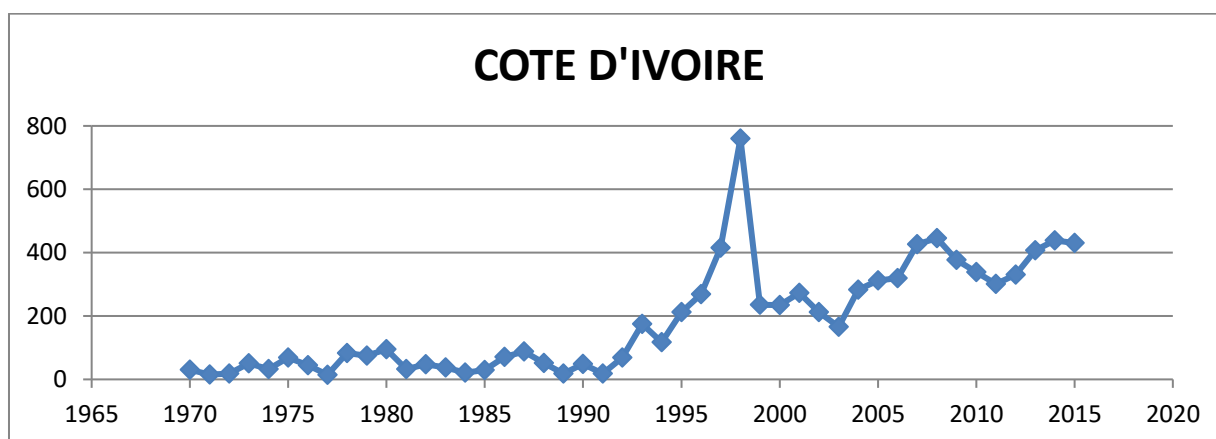
Sur la figure 9, on s'aperçoit concrètement que le pays commence à attirer les IDE qu'à partir des années 2000. Malgré l'incitation du pays par des programmes de privatisation introduits en 1991 qui a réussi à capter une proportion non négligeable des flux sur la période 1992-2004, les IDE n'ont pu atteindre les 30 millions qu'à partir de 2005.

De 2006 à 2007, l'augmentation était spectaculaire avec une croissance de 922,61%. Cette orientation s'explique en grande partie par l'opération de cession des parts de l'Etat dans le capital de l'Office National des Télécommunications (ONATEL) à un privé étranger (Maroc-Télécom). Ensuite les trois années qui succèdent l'année 2007 sont marquées par une baisse tendancielle avec un montant respectivement de 105,7 millions ; 100,89 millions et 34,6 millions de dollars US pendant que le monde traversait la plus grande crise financière après celle de 1929. Les flux reprennent avec une progression continue de 141,94% en moyenne annuelle sur la période 2010-2013. Depuis 2013 les flux d'IDE ne font que régressés et va dans la même ligne avec la crise politique que le pays traversait. En termes de stock d'IDE, le Burkina Faso enregistre un montant total de 1 682,46 millions de dollars US en 2015, une part qui représente 6% dans le total du stock entrant dans l'UEMOA.

Evolution des IDE en cote d'ivoire

La cote d'ivoire est sans doute la première puissance économique de la zone UEMOA avec près de 34% du PIB de la zone en 2014 devant le Sénégal et le mali avec respectivement 15% et 14% de part. La cote d'ivoire est restée depuis 1970 le leader dans l'UEMOA en matière de stock d'IDE. En terme des flux net d'IDE entrant le pays a enregistré une moyenne de 51.6 Millions de dollar entre 1970 et 1993 (figure 10). Entre 1993 et 1994 on observe une régression de 32% par rapport à l'année précédente. Cette période coïncide avec phase transition suite au décès du président **Félix Houphouët-Boigny**.

Figure 10 : Evolution des IDE entrant en Côte d'Ivoire entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : Réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

Entre 1994 et 1998, les flux d'IDE ont connu une évolution spectaculaire. Cette période débutant avec la dévaluation du franc Cfa, laquelle combinée avec la mise en place d'un code d'investissement pourraient justifier cette croissance atteignant un record de flux entrant de 760 M de dollars en 1998 (soit 42% de la FBCF). Cette performance s'est déclinée inscrivait une entrée de 165 M (1.08% du PIB).

La hausse observée entre 2003 et 2008 est en ligne avec le retour de la confiance consécutif à la signature des premiers accords politiques d'Ouagadougou. Cette évolution s'explique par les travaux de renforcement des équipements du terminal à conteneurs de Vridi, ainsi que l'arrivée de nouveaux investisseurs pour la mise en valeur du gisement de fer du Mont Nimba et pour l'exploitation du bloc pétrolier CI-102. S'agissant des flux reçus sur la période 2008-2011, ils ont été sensibles aux effets des crises économique et financière mondiale.

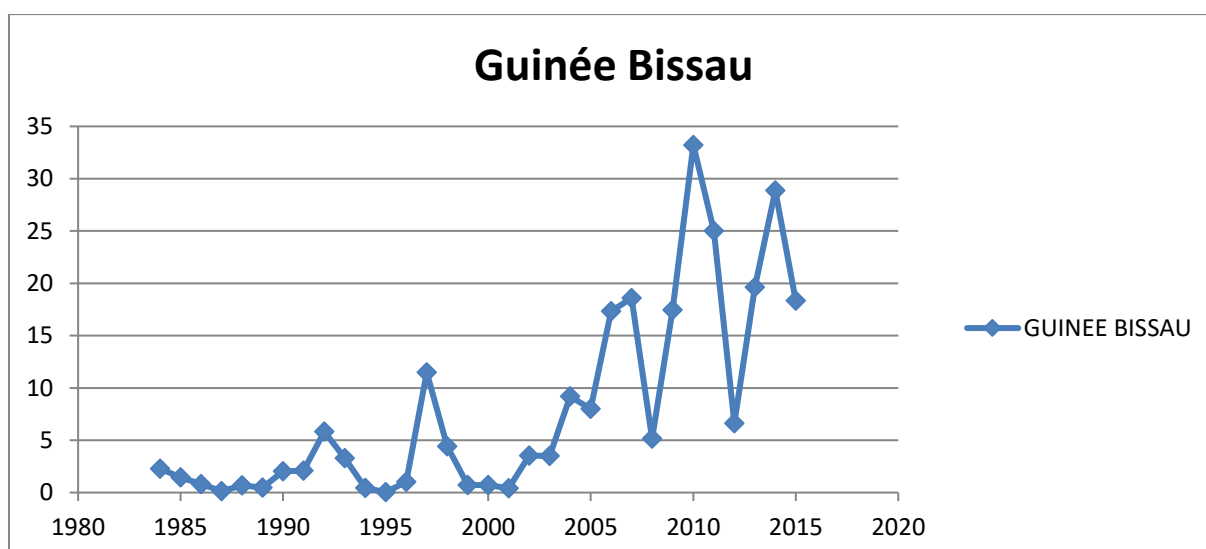
La Côte d'Ivoire bénéficie depuis la fin de la crise politique en 2011 d'un flux croissant d'IDE car la situation politique a poursuivi sa stabilisation, ce qui a affecté positivement les flux d'IDE.

Evolution des IDE au Guinée Bissau

Seul pays de l'UEMOA colonisé par le Portugal, la Guinée-Bissau est un pays d'environ deux million d'habitant relativement peu attractif malgré son adhésion à l'UEMOA en 1997. Il est sans doute la plus petite économie dans la sous région et est resté toujours le pays le moins attractif en matière d'investissement international. Les dirigeants du pays adoptent un modèle de développement socialiste, mais des problèmes économiques persistants entraînent un virage vers une approche plus libérale au cours des années 1980.

Les flux entrant d'IDE ont enregistré une moyenne annuelle d'environ 1,58 millions de dollars US sur la période 1984-1996. Les IDE ont accru de façon significative à l'année de sa jonction à l'UEMOA passant de 1,02 million (0.2% PIB) à 11,48 millions de dollars (2,8% PIB) soit une progression de 1014,48%.

Figure 11 Evolution des IDE entrant au Guinée Bissau entre 1984 et 2015 en millions de \$ US



Source : Figure réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

En suite on note une baisse tendancielle des flux entre 1998 à 2005 en raison notamment de la crise politique qui a tourmentée le pays et qui n'a pas laissée ces flux d'atteindre ne serait ce que dix millions de dollars US par an.

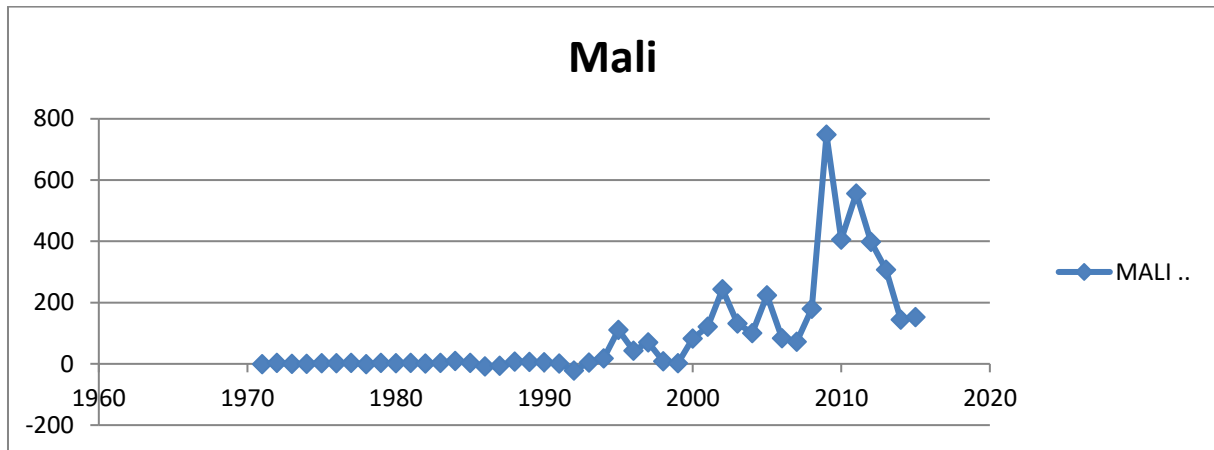
En 2006 et 2007 les flux entrant d'IDE se sont redressés avec respectivement 17,3 et 18,5 millions de dollars US et les ressources mobilisées se sont traduites par la création de nouvelles structures économiques dans les secteurs financiers (installation de deux nouvelles banques et d'une société d'assurance dont la quasi-totalité des capitaux est détenue par des investisseurs non-résidents), hôteliers (privatisations de deux unités hôtelières) et des télécommunications (installation deux opérateurs de téléphonies mobiles).

Après avoir connu une baisse importante en 2008 à 5,14 millions du fait qu'il y ait aucun projet d'IDE de taille mis en place, l'IDE entrant au guinée Bissau est passé en 2009 à 17,4 millions avant de s'accroître en 2010 pour atteindre le niveau record de 33,2 millions de dollars US. Depuis cette dernière date les flux d'IDE fluctuaient en dent de scie de périodicité deux ans.

Evolution des IDE au MALI

Le mali est un pays de 17.6 millions d'habitant en 2015 et est le pays de l'UEMOA dont le pourcentage d'IDE par habitant est le plus élevé. De 1971 à 1994 les flux d'ide entrant se sont figés a un niveau insignifiant avec une moyenne annuelle de 1.8 million de dollars sur la période malgré les différents codes d'investissement en vu de l'attraction des capitaux privés étrangers (en cette période le mali a mis en place 5 différents code d'investissement en 1962, 1969, 1976, 1986 et de 1991 d'après **API-MALI**). Le pays a commencé à être une destination des IDE en 1995 avec une entrée de 111 millions de dollar (soit 4.25% du PIB). Cette situation qui cadre avec la dévaluation du FCFA en 1994, ainsi que le démarrage de l'activité de l'UEMOA explique en partie cette croissance.

Figure 12: Evolution des IDE entrant au Mali entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



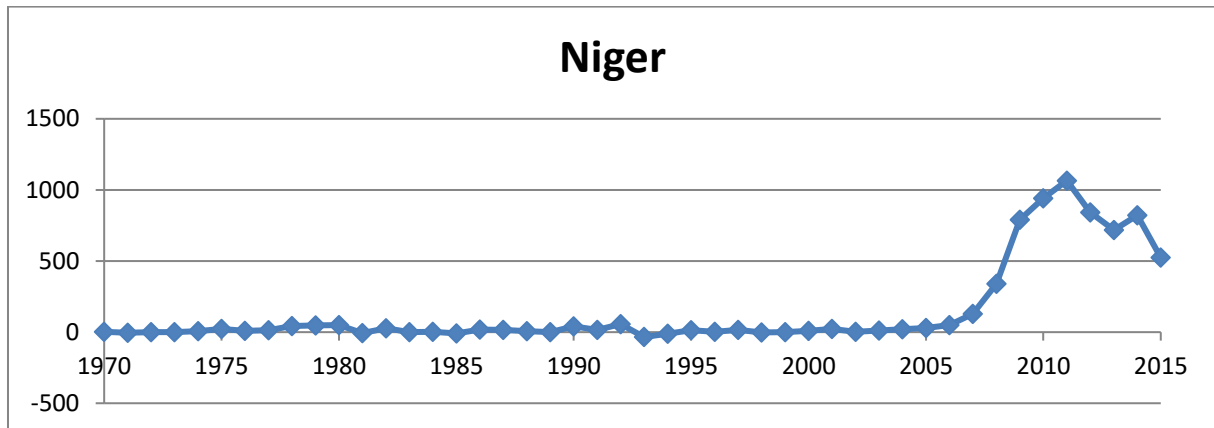
Source : figure réalisée par l’auteur à partir de la base de données de CNUCED

De 1995 à 2007 la courbe s’est progressée lentement montrant une tendance en dent de scie avec une moyenne annuelle de 99,7 millions de dollar. Ensuite les flux reprennent une croissance spectaculaire atteignant en 2009 un record jamais vu depuis l’accession du pays à l’indépendance. Ce pic qui se justifie par l’opération de privatisation de la SOTELMA, pour un coût évalué à 180,4 milliards de CFA, ce qui est sensiblement égale à 390 millions de dollar (source BCEAO). Les IDE ont chuté en 2010 passant à 406 Ms de dollar avant d’augmenter à 556 Ms de dollar en 2011. Depuis 2011 on observe une régression considérable des flux malgré le nouveau code d’investissement mis en place en 2012. Cette conjoncture occasionnée par la crise sociopolitique qui a secouer le Mali à partir de mars 2012 et les aléas climatiques de cette économie très dépendante de l’agriculture n’ont pas permis au Mali de conserver le niveau de croissance de la décennie passée . L’occupation militaire du nord du pays par des rebelles islamistes et touaregs qui décourage les investissements ces dernières années

Evolution des IDE au Niger

L’analyse récursive des données sur les flux d’IDE entrants au Niger permet de distinguer deux périodes : la période prenant l’intervalle du temps 1970-2005 et celle allant de 2005 à 2015.

Figure 13 Evolution des IDE entrant au Niger entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : Figure réalisée par l’auteur à partir de la base de données de CNUCED

La première période est caractérisée par une stagnation des flux d'IDE à un niveau visiblement insignifiant (avec une entrée moyenne des IDE de 12 millions de dollars par an sur la période). Sur la figure 13, cette situation est illustrée par une courbe qui a tendance à se confondre avec l'axe des abscisses indiquant ainsi, une entrée marginale des IDE au Niger au cours de cette période.

A partir de 2006, la courbe entame une croissance remarquable qui se traîne en longueur jusqu'en 2011 (ou les flux d'IDE sont à leur niveau maximal avec une entrée d'un montant de 1,066 milliard de dollar). Cette hausse s'explique par le déclenchement des grands chantiers miniers, ainsi que la poursuite des investissements dans le domaine des télécommunications. Les chantiers miniers réalisés ou en cours sur la période 2008-2011 concernent notamment :

- l'exploitation par AREVA du gisement d'uranium d'Imouraren qui nécessitera des investissements d'un montant total de 700 milliards, pour une capacité moyenne annuelle estimée à 5.000 tonnes ;
- es programmes d'investissement de la Compagnie minière d'Akouta (COMINAK) et de la Société des Mines de l'Air (SOMAÏR) dans la branche uranifère d'un montant total de 82 milliards sur la période 2008-2010 et la mise en production de la mine d'uranium d'AZELIK par la SOMINA.

- l'exploitation du site pétrolier d'Aggadem et la construction de la raffinerie de pétrole de Zinder, par la China National Oil and Gas Development and Exploitation Corporation (CNODC), mise en production en novembre 2011 ;
- la réalisation d'un pipeline d'une longueur d'environ 500 kilomètres, reliant la raffinerie de Zinder au site pétrolier d'Aggadem

En 2012, les flux nets d'IDE entrant au Niger sont évalués à 841 millions de dollars (ce qui représente 12% du PIB), en baisse par rapport à 2011. Cette évolution indiquerait la fin de l'installation de la raffinerie de pétrole et de la construction de l'oléoduc reliant celle-ci au site d'Aggadem. Le maintien à un niveau élevé des investissements, nonobstant le bouclage des chantiers indiqués ci-dessus, s'explique par la poursuite de la recherche pétrolière sur le site d'Aggadem, en vue d'atteindre les capacités nécessaires pour l'exportation du brut, et l'intensification des travaux sur le site uranifère d'Imouraren.

Malgré son faible poids économique dans la zone UEMOA, le Niger est leader en matière d'attractivité des IDE depuis 2009 et représente 32% des entrées enregistrées entre 2009 et 2015, devant le Mali (15%), la Côte d'Ivoire (15%), et le Sénégal (13%)⁵⁵.

Evolution des IDE au SENEGAL

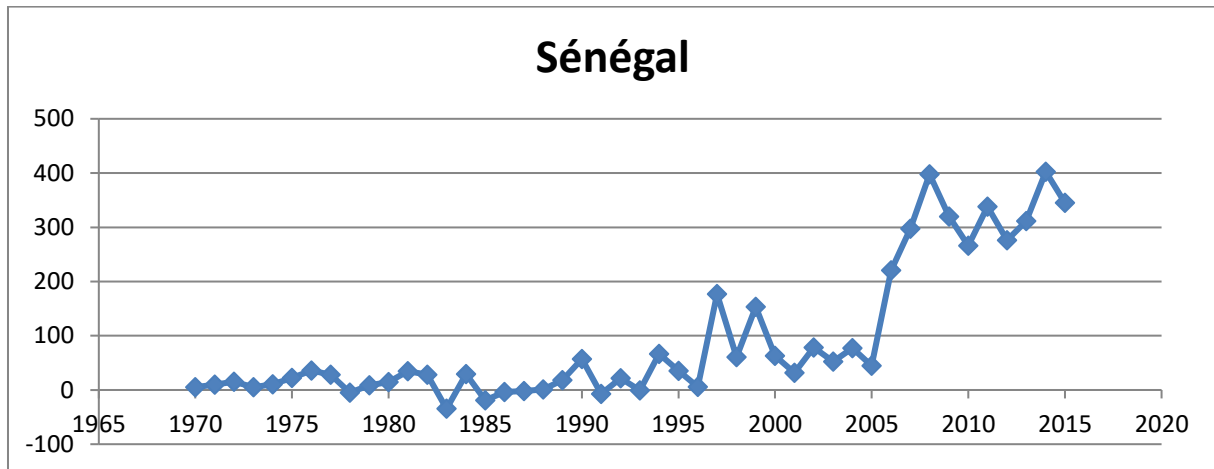
Deuxième puissance économique après la Côte d'Ivoire, le Sénégal est un pays de l'Afrique subsaharienne dont le flux entrant d'IDE n'a jamais excédé 3,8% du PIB (valeur enregistrée en 1997 suite à la vague de privatisation).

Entre 1970 et 1996 la moyenne des entrées est d'environ 14 millions de dollars et a même parfois été négatif (désinvestissement) au cours de sept années (1978, 1983, 1985, 1986, 1987, 1991, 1993). Cette faible attractivité du Sénégal découle de causes internes (et parfois externes) conjoncturelle et structurelles⁵⁶ (une administration lourde qui ne facilite pas souvent les formalités à l'investisseur; des entraves à la création d'entreprises ou à l'acquisition de terrains; Le caractère trop informel des activités économiques du pays).

⁵⁵ Ce calcul est obtenu en faisant la somme des années entre 2009 et 2015

⁵⁶ Selon une étude de la Mission Economique Régionale de Dakar (Ambassade de France), Novembre 2002 :

Figure 14 Evolution des IDE entrant au Sénégal entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : réalisé par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

En 1997, les IDE atteignent un niveau qui avoisine 177 millions de dollar pour tomber à 60 millions de dollar en 1998. L'année 1999 est marquée par une nouvelle hausse due surtout à la privatisation de la SONATEL, (APIX, 2005).

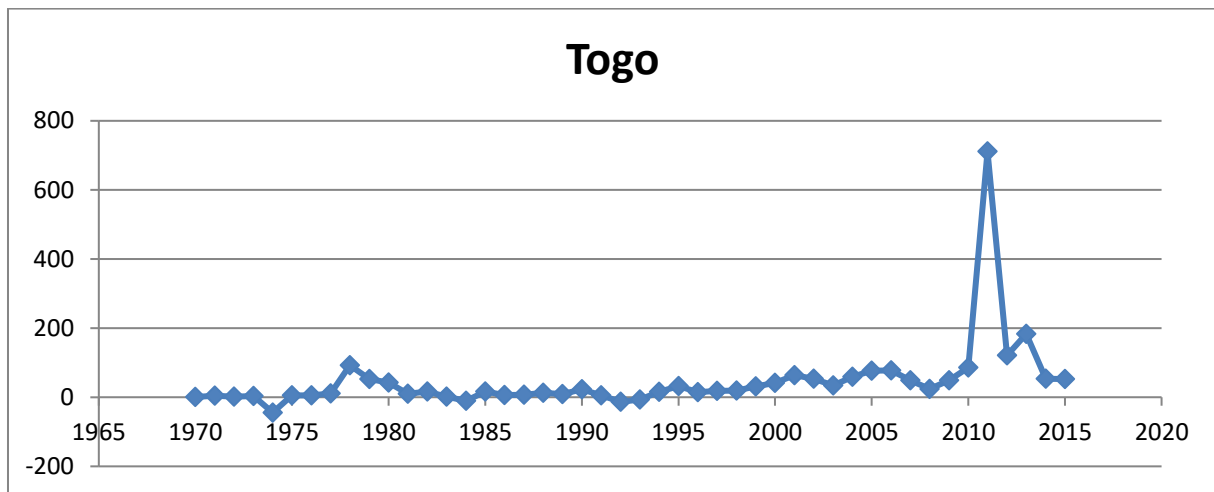
Malgré la création de l'APIX en 2000, les flux d'IDE n'ont pas connu de hausse spectaculaire avec 78 millions en 2002 et 77 millions en 2004. Après une décrue de 42,11% en 2005, les IDE se sont accrus de 394,12% en 2006 en raison d'une augmentation de capital dans le secteur bancaire et aux investissements réalisés dans le cadre de la préparation du Sommet de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI). Les années 2007 et 2008, les IDE ont continué de progresser avec une entrée des ide en valeur respectivement de 297 millions et 397 millions du fait du dynamisme des secteurs des BTP et des télécommunications. Entre 2008 et 2010 la tendance est baissière de la courbe pourrait s'expliquer en grande partie par les effets de la crise financière internationale du fait que le pays est très ouvert financièrement à l'international. Les IDE au Sénégal sont passés de 276 millions USD en 2012 à 402 millions USD en 2014, soit une progression remarquable.

Evolution des IDE Togo

A l'instar des autres pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), le Togo enregistre des flux d'IDE non négligeables en provenance des autres pays du reste du

monde dans un contexte de mondialisation marquée par une mobilité accrue des capitaux. La figure n° 15 illustre l'évolution des flux d'IDE sur la période 1970-2015.

Figure 15: Evolution des IDE entrant au Togo entre 1970 et 2015 en millions de \$ US



Source : Figure réalisée par l'auteur à partir de la base de données de CNUCED

Pour l'ensemble de la période 1970-2015, on enregistre une moyenne annuelle de 46,11 millions de dollars US. Le changement enregistré entre la première et la dernière année est d'environ 7422 %, soit une multiplication par 75,22. C'est en 2011 qu'on enregistre la valeur la plus élevée d'un montant 711,08 (soit 2,06% du PIB) et c'est en 1974 qu'on enregistre la valeur la plus basse, -44,33 (soit -0,42 % du PIB).

Depuis 1970 les flux d'IDE ont été presque inexistant jusqu'en 1978 où les premières entrées se remarquent avec un montant équivalent à 92,89 millions de dollars US. Ensuite ces flux se sont régressés et se sont stabilisés à un niveau insignifiant avec une entrée moyenne annuelle qui avoisine 14 millions de dollars US sur la période 1980-2000.

Les flux nets d'IDE à destination du Togo se sont accrus, en rythme annuel, de 10,94% entre 2000 et 2006, avant d'amorcer une tendance baissière jusqu'en 2008, où ils ont atteint un niveau de 23,88 millions de dollars US (ou 2,38% du PIB) contre 77,33 millions de dollars US (ou 1,03% du PIB) en 2006. Cette dépression des IDE est en rapport avec d'une part la baisse des bénéfices réinvestis dans les secteurs des industries extractives et des télécommunications, ainsi que la faiblesse des nouveaux investissements et d'autre part la

crise politique de 2005-2006. Les années 2009, 2010 et 2011 sont marquées par une progression continue où les flux entrant d'IDE étaient respectivement de 48 millions, 86 millions et 711,08 millions de dollars US, en liaison notamment avec la normalisation de la situation politique et la reprise des relations avec les partenaires au développement.

On note depuis 2011 une tendance décroissante des entrées d'IDE.

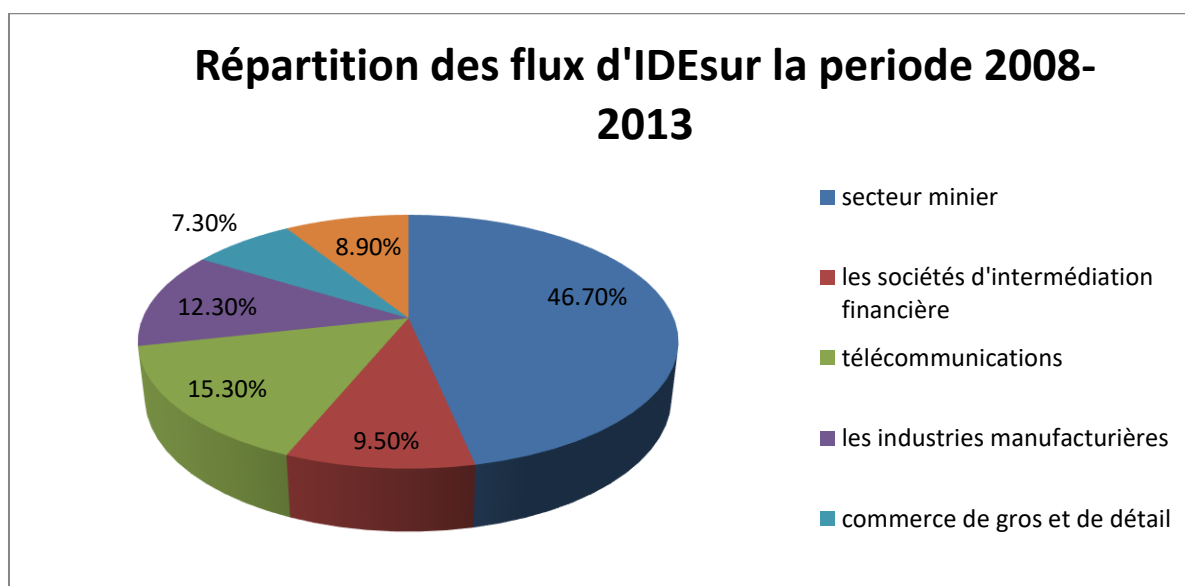
1.2- Répartition géographique et sectorielle des IDE dans l'UEMOA

Un deuxième aspect tout aussi important que le montant d'investissements, est celui de leur répartition géographique et sectorielle. Malheureusement les données concernant la ventilation des IDE par secteurs et par régions sont presque inexistantes, ce qui limite leur analyse approfondie. Cependant, depuis 2008, dans le cadre du processus d'amélioration de la disponibilité et de la qualité des données des comptes extérieurs, un dispositif d'élaboration de la balance des paiements de l'Union a été renforcé, avec l'administration d'un formulaire complémentaire destiné au recueil d'informations sur les fonds propres des entreprises. Ce formulaire, qui est administré conjointement avec le questionnaire de balance des paiements transmis aux entreprises, a permis de recueillir des renseignements sur les investissements étrangers, selon l'orientation géographique et sectorielle plus détaillées pour les années allant de 2008 et 2013⁵⁷. Ainsi les secteurs de l'économie de l'UEMOA qui ont attiré la plus grande part d'IDE durant la dernière décennie sont les mines et pétrole et les télécommunications. En effet avec 46,7% des flux d'IDE enregistrés sur la période 2008-2013 dans l'Union, le secteur minier est le premier bénéficiaire de ces capitaux. Il est suivi par les télécommunications (15,3%), les industries manufacturières (12,3%), les sociétés d'intermédiation financière (9,5%) et le commerce de gros et de détail (7,3%).

La forte concentration sectorielle de ces capitaux, avec une quasi-absence dans des secteurs moteurs des économies de l'Union comme l'agriculture, limite leur impact sur les économies de l'Union. Cette insuffisante diversification sectorielle traduit une attractivité relativement faible des économies de l'Union hors secteurs miniers.

⁵⁷ Rapport sur la balance de paiement et position extérieur global dans l'UEMOA 2013

Figure 16 Répartition des flux d'IDE sur la période 2008-2013



Source : Calcul réalisé par l'auteur à partir des données de la BCEAO

Comme dans tous les pays de l'UEMOA, la zone euro reste la première source d'investissements étrangers

Tableau 7 : Ventilation géographique des flux d'IDE reçus dans l'UEMOA entre 2006 et 2012

Région	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Zone euro	48,7	57,4	45,8	31,3	33,2	32,4	32,9
Autres pays d'Europe	12	8,2	12,1	18,5	13,2	11,4	12,2
Afrique hors UEMOA	13,3	10,7	12,9	19,5	13,2	11,4	12,7
UEMOA	5,6	5,4	5	4,3	4,5	4,3	4,2
Asie	11,3	10,4	17,2	21,6	31,5	36,5	32,4

Autres secteurs	9,2	7,9	7,1	4,8	4,3	4,1	5,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Source : Rapport BCEAO

Tableau 8 : Ventilation géographique du stock d'IDE reçu dans l'UEMOA entre 2006 et 2012

Région	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Zone euro	46,8	49,9	49,4	46,4	44,5	43	41,9
Autres pays d'Europe	14,6	12,8	12,7	13,7	13,6	13,4	13,2
Afrique hors UEMOA	16,8	15,2	14,9	15,7	15,3	14,8	14,6
UEMOA	5	5,1	5,1	4,9	4,9	4,8	4,7
Asie	11,4	10,8	11,6	13,2	15,9	18,4	20
Autres secteurs	5,4	6,2	6,3	6,1	5,8	5,6	5,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100

Source : Rapport BCEAO

L'architecture du stock d'IDE montre une faible diversification des sources de provenance. En effet, les sources des investissements directs étrangers dans l'Union sont essentiellement la Zone euro, 41,9% en 2012 contre 46,8,0% en 2006, et l'Asie qui a enregistré une progression significative entre 2006 et 2012, en passant de 11,4% à 20%, en ligne avec l'implantation de plusieurs entreprises chinoises dans le domaine des mines et du pétrole dans la sous-région, notamment au Niger. Les autres pays africains et les pays européens non membres de la Zone euro, sont également présents en raison essentiellement des activités d'exploration et d'exploitation aurifères au Mali et Burkina Faso. Il s'agit principalement de groupes d'origine suisse et sud africaine.

En termes de flux d'IDE l'Asie devance la zone euro en 2011. Cette situation est due à l'émergence chinoise en Afrique et particulièrement dans la zone UEMOA qui conteste de plus en plus la hiérarchie française⁵⁸.

Section 2 : Politique d'Attractivité et potentialité de l'UEMOA

Dans cette section, nous présenterons les différentes stratégies d'attractivité élaborées dans l'espace UEMOA. Il s'agit des politiques d'incitations fiscales, des politiques d'ordre économiques, de la politique minière commune, des tarifs extérieurs communs et l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA).

2.1- Incitations fiscales et financières dans l'UEMOA

L'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est l'une des régions du monde où la coordination fiscale entre États souverains est la plus avancée, de jure du moins. Cette union offre un certain nombre d'incitations aux investisseurs potentiels. Le régime général des investissements comporte des clauses qui visent soit à encourager l'investissement en général soit à l'orienter vers un secteur clé de l'économie conformément aux objectifs du gouvernement. En fait, la politique du pays d'accueil peut jouer dans le sens de l'attractivité lorsque le pays a besoin des IDE ou dans le sens du protectionnisme lorsque les dirigeants

⁵⁸ Julien Bokilo, la chine en AFRIQUE : La chine en concurrence avec les anciens partenaires de l'Afrique et les pays Brics, L'HARMATTAN 2011

veulent protéger les industries locales contre une concurrence dont elles ne peuvent faire face. Deux types d'incitations peuvent attirer les IDE dans la zone UEMOA : les incitations fiscales et les incitations financières.

Basile (2004) pense qu'une fiscalité modérée qui se matérialiserait par un impôt sur les bénéfices des entreprises établi à un taux unique se situant autour de 20 % n'aurait pas d'effet dissuasif sur l'investisseur opérant sur le régime franc. Une littérature récente souligne l'intérêt qu'il y a, pour les Etats, à réduire l'incertitude qui caractérise l'environnement économique des entreprises. Le lien entre les décisions d'investissement et l'incertitude s'explique par l'existence d'un certain degré d'irréversibilité des investissements, où s'ajoutent au coût d'achat les coûts d'installation et d'adaptation des nouveaux matériels.

Lautier (2003) citant une source d'un expert brésilien au séminaire de la CNUCED donne une liste non exhaustive des avantages accordés à la firme américaine Ford afin qu'elle puisse s'installer dans l'Etat de Bahia au Brésil, ce qui est similaire à ce qui se passe dans certains pays d'Afrique de l'Ouest : 1) exonération de taxes à l'importation, totale sur les équipements de production, à 90% sur les matières premières, les pneumatiques et les composants ; 2) réduction de 50% des taxes à l'importation de véhicules finis ; 3) exonération des taxes sur les produits industriels ; 4) exonération d'impôt sur les bénéfices de l'usine ; 5) don gratuit par l'Etat de Bahia du terrain de l'usine ; 6) financement bancaire à conditions préférentielles de la viabilisation du terrain ; 7) réduction non précisée de la TVA ; 8) crédit à taux réduit de 100 millions de dollars US.

Au niveau de l'UEMOA, des avantages similaires sont prévus dans la charte des investissements et les IDE en bénéficient pleinement. En fait, il est évident que réduire les taxes et augmenter les mesures d'incitations affectent positivement les décisions des firmes à investir. Les mesures fiscales de soutien à l'investissement ont fréquemment été employées dans le passé, mais elles n'ont obtenu, semble-t-il, que des résultats limités et transitoires.

2.2- Les politiques économiques

La politique de convergence macroéconomique, d'ouverture et de privatisation a un but, celui d'attirer les firmes multinationales.

2.2.1- Politique de convergence macroéconomique

Des mécanismes de surveillance multilatérale fondés sur des critères de convergence des politiques économiques ont été mis en place dans la zone UEMOA après la dévaluation monétaire de 1994. Ce mécanisme fut remplacé en 2015 par un acte additionnel instituant de nouveaux critères de convergence. Ces critères ont pour but d'assurer la compétitivité de ces pays et partant, rassurer les investisseurs sur la bonne gestion de la zone.

Les nouveaux critères de convergence sont au nombre de cinq dont trois critères de 1^{er} rang et deux critères de 2nd rang. Pour la plupart de ces critères, les normes proposées sont fondées, soit sur des estimations économétriques du cabinet ayant conduit l'étude de revue des critères, soit sur celles de la relation de la dynamique de dette (Département des Politiques Economiques et de la Fiscalité Intérieure de la Commission de l'UEMOA), ou sur des choix raisonnés d'institutions ou chercheurs dans le domaine (Chambas, 2005).

Pour ce qui est des critères de 1^{er} rang les pays doivent : (1) Maintenir Ratio du solde budgétaire global, dons compris, rapporté au PIB nominal (critère clé) : supérieur ou égal à - 3% en 2019 ; (2) Garder le Taux d'inflation annuel moyen à 3% au maximum, par an et (3) maintenir le Ratio de l'encours de la dette intérieure et extérieure rapporté au PIB nominal inférieur à 70% en 2019.

Les deux autres critères du second rang exigent que : (4) le **Ratio de la masse salariale sur les recettes fiscales** ne doit pas excéder 35% en 2019 et (5) le **Taux de pression fiscale** doit être supérieur ou égal à 20% en 2019.

2.2.2- La politique monétaire

Bien que disposant d'instruments variés pour soutenir et orienter l'investissement productif, la politique monétaire de l'UEMOA évolue dans un contexte de fortes contraintes. La maîtrise de la politique monétaire appartient à la Banque des Etats de l'Afrique de l'ouest, qui arrête ses décisions en fonction de la situation observée dans l'ensemble de la zone franc (dont le mécanisme de fonctionnement est copié sur celui de la zone euro), et en fonction d'un objectif de stabilité des prix. En conséquence, l'arme des taux d'intérêt ne peut être mobilisée directement dans un but de soutien à l'investissement. Le taux de change joue un rôle capital

dans la politique d'ouverture d'un pays aux capitaux étrangers et les investisseurs tiennent toujours compte de ce facteur avant d'injecter leurs capitaux dans l'économie des pays d'accueil. Généralement, l'impact du taux de change sur les IDE dépend de deux facteurs essentiels, à savoir le niveau du taux de change et sa variabilité. Lorsque les biens produits par suite des investissements par une multinationale sont consommés localement, une appréciation de la monnaie nationale influence directement les flux d'IDE grâce à une augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs, alors qu'une dépréciation du taux de change va entraîner une augmentation des IDE grâce à la réduction des coûts de capital. Ainsi, la réduction du taux de change du dollar à la fin des années 80 et au début des années 90 a fait dire à Froot et Stein (1991) qu'un dollar fort est lié à une faible entrée des IDE aux États-Unis, alors qu'une dépréciation du taux de change du billet vert augmente la capacité des firmes à investir aux US compte tenu des imperfections du marché. De même, si les biens produits par les multinationales dans l'UEMOA sont destinés à l'exportation, c'est le phénomène contraire qui se produit c'est-à-dire qu'une appréciation de la monnaie locale réduit les entrées des IDE à cause des coûts internes qui rendent les produits moins compétitifs. Blonigen (1997) abonde dans le même sens en disant qu'un changement du taux d'intérêt peut affecter l'acquisition des IDE dans la mesure où il s'agit d'une prise de participation dans une entreprise étrangère qui peut générer un profit en retour dans une autre devise étrangère. L'acquisition par les firmes japonaises des firmes américaines après la dépréciation du dollar de la fin des années 80 est un exemple patent à cet égard. Quel est le rôle du taux de change et du taux d'intérêt dans l'UEMOA?

2.2.2.1. Le taux de change

L'utilisation du taux de change comme politique économique et surtout comme moyen d'attraction des IDE n'est pas courant dans l'UEMOA. Le Franc CFA est lié par une parité fixe à l'euro et une modification de la parité de cette monnaie revêt d'un caractère spécial à cause des conséquences qu'elle peut engendrer à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de la zone UEMOA. La première dévaluation du franc CFA de l'après indépendance des pays de la zone franc dans laquelle se trouve l'UEMOA eut lieu en 1994 et beaucoup ont considéré ce phénomène rare dans la zone la comme la fin de la belle époque entre le Franc français (qui garantissait sa parité) et le Franc CFA. Cette politique qui était dans la droite ligne de la restructuration des économies de l'UEMOA fut initiée par le ministre français de l'économie d'alors sous l'impulsion des institutions de Bretton Woods avec la bénédiction des Etats Unis.

Elle eut pour conséquence plutôt de rassurer les investisseurs étrangers dont le pouvoir d'investissement était doublé du jour au lendemain, et surtout qui savaient que leurs exportations allaient être bon marché en dehors de l'UEMOA.

Il faut également noter le caractère incertain que représente l'environnement monétaire international sur les investisseurs de l'UEMOA: la parité fixe entre le franc CFA et l'Euro voudrait dire que cette monnaie est directement liée aux variations de la monnaie européenne sans que les autorités de l'UEMOA soient consultées. L'UEMOA ne maîtrise pas la gestion de sa monnaie et cela n'est pas toujours rassurant pour les investisseurs étrangers.

2.2.2.2. Le taux d'intérêt

Le taux d'intérêt réel peut traduire le degré d'incitation à épargner dans le pays. Cette situation peut être favorable à l'entrée des IDE. Le taux d'intérêt est profitable plutôt aux investisseurs étrangers qui sont déjà installés dans l'UEMOA. La BCEAO donne la possibilité aux Etats d'intervenir sur la fixation du taux d'intérêt et certains Etats le maintiennent bas dans le but de favoriser les investissements :

1)- la baisse des taux d'intérêt de court terme permet de desserrer la contrainte de solvabilité. Elle provoque en effet une réduction du montant du service de la dette pour les entreprises opérant en joint-venture avec les firmes nationales, ce qui allège la contrainte de trésorerie et limite la ponction sur le profit des entreprises.

2) La baisse des taux d'intérêt de court terme peut avoir des conséquences favorables sur l'accumulation du capital par l'influence qu'elle peut exercer sur les taux longs. L'action de la politique monétaire sur le segment court du marché, conjuguée à l'inscription de la politique monétaire dans un cadre crédible de moyen terme, permet de réduire les primes de risque incorporées dans les taux longs, et rend possible leur décrue. Les agents économiques constatent que la profitabilité s'améliore et sont incités à investir. Pour qu'un effet positif de relance de l'investissement s'exerce, il est cependant indispensable que les agents anticipent la baisse du coût d'usage du capital comme durable. La crédibilité de la politique monétaire est, de ce fait, une condition impérative du succès d'une telle politique.

2.3- La Politique minière commune et le Code minier communautaire

L'espace UEMOA, comme le reste du continent regorge de richesses avérées en substances minérales, bien que, sur le plan géologique, des terrains demeurent encore sous-explorés. Fort de ce potentiel du sous-sol, les hautes autorités des Etats de l'Afrique de l'Ouest ont vite pris conscience de la contribution certaine que pourrait apporter l'industrie minière extractive dans le développement socio-économique de leurs Etats et de leurs populations. Dans cette dynamique, et convaincu que le secteur minier extractif peut être un contributeur essentiel à l'investissement direct étranger, les Chefs d'Etat et de Gouvernement, ont adopté, sous l'impulsion de la Commission de l'UEMOA, une **politique minière commune** au sein de l'UEMOA. Cette dernière vise notamment à l'instauration d'un climat propice à l'investissement miniers ; la diversification de la production minière ; la transformation sur place des produits miniers ; la coexistence mines industrielles-artisanat minier ; l'amélioration des infrastructures ; l'accroissement de ressources financières aux Etats et la création d'emplois et la préservation de l'environnement.

Afin de mettre sur pied cette politique minière commune, un code minier communautaire de l'UEMOA a été adopté par le règlement n°18/2003/CM/UEMOA du 23 décembre 2003. L'adoption de ce code vise notamment à aplanir la disparité et gérer l'inadéquation des cadres réglementaires des Etats membres qui ne permettent pas de créer un environnement favorable pour l'optimisation de l'exploitation des ressources minérales au profit des pays de l'Union et de leurs populations.

Toutefois ce code est en relecture en vue de tirer plus de profit à la région. En effet selon le directeur du Développement et du Contrôle Minier du Togo, **Nestor Kossi Adjehoun**, ce code de nos jours ne cadre plus avec l'évolution du secteur minier. Ce qui empêche les communautés riveraines de profiter convenablement des retombées des extractions minières dans leurs localités. Ceci a poussé l'UEMOA à réviser ce code afin de prendre en compte les problèmes posés par le secteur minier, tel que le développement local.

Ainsi, les huit Etats membres de l'UEMOA disposent désormais d'une politique claire et d'un cadre réglementaire pour fédérer les actions en matière de promotion et développement d'une industrie minière compétitive au service de leur développement socio-économique durable.

2.4- Organisation de l'OHADA

L'OHADA est une organisation panafricaine créée en 1993, qui vise à établir un cadre juridique uniforme régissant les activités commerciales dans les Etats membres, avec des règles communes simples, modernes et adaptées à la situation économique.

A l'heure actuelle, l'espace OHADA regroupe 17 pays et tous les pays de l'UEMOA y figurent, un avantage pour les investisseurs qu'ils soient nationaux ou internationaux.

OHADA a contribué de façon significative à l'attractivité des investissements directs étrangers. Au titre de l'apport du droit de l'OHADA à l'attractivité économique des territoires des États de l'UEMOA, on peut noter deux avantages comparatifs ayant pour dénominateur commun la sécurité juridique et judiciaire qui constituent l'un des critères principaux d'attractivité des investissements étrangers⁵⁹. Il s'agit d'une part de l'accessibilité des sources du droit économique et d'autre part la pluralité des modes de règlement des différends.

Le droit de l'OHADA a facilité l'accès aux sources du droit économique à un double niveau : matériel et intellectuel. L'accessibilité matérielle se traduit par le fait que le droit économique est plus facile à connaître lorsqu'il est contenu dans les textes d'ensemble (codes). L'accessibilité intellectuelle aux sources du droit économique dans l'espace de l'OHADA est également garantie car l'investisseur peut, par les soins de ses collaborateurs juristes d'entreprise, connaître avec force détails la règle de droit qui régira son activité s'il décide d'investir ou s'il a déjà investi et ce, sans le recours aux services des avocats. Ce qui représente un gain de temps et donc d'argent.

En outre, le système juridique de l'OHADA diversifie l'offre de justice à l'intention des investisseurs. Certains reproches essentiels faits aux États de l'espace de l'OHADA par les investisseurs concernaient le fonctionnement défectueux de leurs institutions juridictionnelles. Pour permettre aux investisseurs d'éviter d'être confrontés aux difficultés de fonctionnement de la Justice des États membres, le législateur de l'OHADA a systématisé, en réponse à l'insécurité judiciaire, une voie alternative de règlement de différends en mettant des outils organiques et juridiques à la disposition de l'investisseur, qui a ainsi la liberté de choisir son juge.

⁵⁹ L. BOY, J.-B. RACINE et F. SIIRIAINEN (dir), sécurité juridique et droit économique, Larcier 2008 p.18

Ainsi la vocation principale de l'OHADA est de redonner confiance aux investisseurs qui, pendant longtemps, ont tourné le dos à l'Afrique à cause l'insécurité juridique caractérisée par l'obsolescence, l'éparpillement et l'extrême hétérogénéité de ses législations de nature économique et l'insécurité judiciaire, conséquence de l'insuffisance de formation des professionnels du droit et d'une justice lente et corrompue. C'est en cela que l'OHADA est considérée comme un outil favorisant l'attractivité économique des Etats membres.

2.5- Le tarif extérieur commun

Le droit de douane est un instrument dont le but est de protéger les activités économiques intérieures en créant une distorsion de prix entre le produit importé et celui fabriqué localement. Cette distorsion modifie les incitations à l'investissement, à la consommation et par conséquent attirer les investisseurs étrangers. L'objectif premier de la politique tarifaire n'est pas de mobiliser des recettes, même si ceci n'est pas nécessairement contradictoire avec sa fonction protection ; en effet, les recettes provenant des droits de douane représentent encore une part non négligeable des recettes fiscales dans les pays de l'UEMOA (entre 15 % à 30 % des recettes fiscales selon le pays).

La mise en place d'un tarif extérieur commun (TEC) par les États membres d'une zone de libre échange, pour créer une UD, est une étape importante de leur processus d'intégration. L'objectif est de gommer les écarts entre leurs systèmes de protection afin de supprimer les distorsions entre pays membres. L'application d'un TEC permet également d'éviter les détournements d'échanges, les biens originaires des pays tiers ayant tendance, en l'absence de TEC, à entrer dans la zone par le pays ayant le tarif douanier le plus faible. Pour qu'il joue pleinement son rôle, un TEC doit être appliqué de manière identique par tous les États membres de l'UD.

L'UEMOA est une des régions où la coordination de la fiscalité intérieure est la plus poussée⁶⁰ et l'adoption du TEC de cette région en 1997 (et mis en vigueur en 2000) constitue un succès indéniable. Malgré l'absence de libre pratique qui constitue toujours une faille dans la constitution de l'UD, le processus d'intégration commerciale dans cette zone est, grâce au TEC, parmi les plus avancés du continent. La structure du TEC est conforme aux meilleures

⁶⁰ . Depuis le Traité de 1994, l'UEMOA a favorisé une approche de convergence des taxes et impôts intérieurs par des directives qui définissent une assiette commune et encadrent les taux d'impôts avec un minimum et un maximum.

pratiques: quatre bandes tarifaires, un taux maximum significativement réduit par rapport à ceux de la plupart des tarifs nationaux antérieurs à son application, et une catégorisation des biens respectant le degré d'ouvrison des produits. Avec l'adoption du TEC, l'orientation de la politique tarifaire de l'UEMOA s'est affichée en faveur de la libéralisation et de l'ouverture pour mieux intégrer la région aux échanges internationaux.

On note également que depuis janvier 2015 l'élargissement de l'UD de l'UEMOA à la CEDEAO. Reste à savoir si cela pourrait avoir des conséquences au niveau de la coordination de la fiscalité intérieure.

Section 3 : Les Ressources Naturelles

Les pays de l'UEMOA regorgent des ressources naturelles importantes. En 2013, la banque mondiale a estimé qu'il y a de façon générale une probabilité d'environ 60% pour qu'un dollar investi en Afrique aille dans les ressources naturelles et particulièrement dans le secteur pétrolier. Assiedu (2000) appuie dans le même sens dans une étude sur les déterminants des IDE en Afrique subsaharienne. La hausse des prix du pétrole au cours de ces dernières années ainsi que la production de ce dernier au Niger sur le site d'Agadem depuis 2011 sont de plus en plus au cœur des préoccupations de cette zone. L'objectif de cette section est de montrer l'importance des ressources naturelles et particulièrement les ressources minières sur l'économie de cette zone et partant le rôle crucial que ces ressources naturelles joue comme facteur d'attractivité pour les IDE.

3.1- Ressources aurifères dans l'UEMOA

Le sous-sol de l'UEMOA recèle un grand potentiel minier. En particulier, il existe de nombreux gisements aurifères et des réserves comptant parmi les plus importants au monde. Les Etats membres, tels que le Mali, le Burkina, le Niger, la Côte d'Ivoire et le Sénégal

figurent dans le groupe de tête des pays producteurs du métal jaune sur le continent⁶¹. L'évolution favorable du prix de l'or sur le marché international, qui a plus que quintuplé entre 1998 et 2012, a donné lieu à un développement sans précédent des activités d'exploration, de recherche et l'exploitation, menées par de nombreuses compagnies minières en provenance de tous les continents.

Au Mali, l'or représente la principale ressource minière extraite du sous-sol. Le pays possède d'importants gisements aurifères en cours d'exploitation, principalement dans les régions de Kayes et de Sikasso. Les travaux d'exploration couvrant une grande partie du territoire national se sont intensifiés au cours des dix dernières années, avec l'afflux des compagnies minières étrangères. Ils ont permis la découverte de nombreuses mines d'or de tailles variées. L'exploitation de certaines de ces mines est prévue au cours des prochaines années. Les données disponibles sur une douzaine d'entre elles font ressortir des réserves prouvées de près de 200 tonnes.

Au Burkina, des travaux d'exploration géologique et minière ont permis la mise en évidence de nombreux indices et gîtes de minéralisation parmi lesquels le métal jaune figure au premier rang. Depuis quelques années, le potentiel aurifère du pays, qui n'est pas encore totalement cerné, attire de grands groupes miniers internationaux, à la faveur des réformes entreprises par le Gouvernement, notamment la mise en place d'un code minier incitatif.

Au Niger, l'or occupe une place relativement importante dans le secteur minier. L'exploitation industrielle du métal jaune est assurée principalement par la Société des Mines du Liptako (SML). Des efforts ont été engagés par les Autorités nationales pour mieux cerner le potentiel et le mettre en valeur. Au 31 décembre 2011, une quinzaine de permis d'exploration, de recherche ou d'exploitation étaient détenus par des sociétés nationales et étrangères.

En Côte d'Ivoire, un tiers du territoire est couvert de roches birrimiennes qui sont le siège des plus importants gisements aurifères découverts dans des pays limitrophes (Ghana, Mali et Burkina). Le secteur de l'or, jadis marqué par la prédominance de l'extraction artisanale, fait désormais l'objet d'un grand intérêt pour plusieurs compagnies minières nationales et étrangères, qui s'investissent aujourd'hui dans la recherche. Ainsi, à fin mars 2012, sur 56 permis de recherche dénombrés dans le secteur minier, 43 portaient sur le métal jaune. L'or occupe également une place de premier rang dans la politique de valorisation des potentialités

⁶¹ . En raison de la marginalité des quantités extraites au Bénin, en Guinée-Bissau et au Togo, ces pays ne sont pas considérés comme producteurs d'or.

minières, sur laquelle le pays compte baser sa stratégie de développement pour les années à venir.

Des gisements importants ont été découverts et certains sont en cours d'exploitation. C'est le cas de la mine de Tongon, située au nord du pays, dont les réserves sont estimées à 120 tonnes exploitables sur quinze ans.

Au Sénégal, les travaux de recherches géologiques et minières réalisés sur l'ensemble du territoire national ont mis en évidence l'existence de réserves d'or. L'exploitation industrielle du métal jaune est assez récente. Elle est assurée essentiellement par Sabodala Mining Company (SMC), filiale sénégalaise de la société australienne Mineral Deposits Limited (MDL). Le permis d'exploitation détenu par cette société couvre une superficie de 20 km². Des titres ou permis de recherche ont été délivrés à plusieurs compagnies minières nationales et internationales, pour des opérations couvrant principalement les régions de Kédougou et de Tambacounda.

Dans les Etats membres de l'UEMOA, le développement du secteur aurifère semble être centré essentiellement sur une stratégie d'attrait des capitaux privés extérieurs, à travers la mise en place de codes miniers avantageux et sécurisant pour les investisseurs étrangers. En outre des joints ventures entre le secteur privé local et les compagnies minières étrangères, pour la création d'infrastructures destinées à l'affinage et à la transformation du métal jaune, afin d'accroître la valeur ajoutée de la filière ainsi que sa contribution à la croissance d'autres secteurs économiques.

3.2- L'uranium

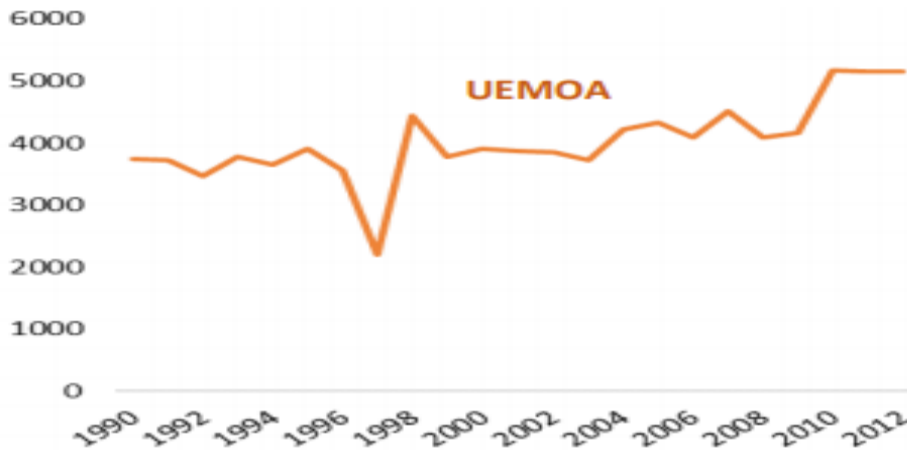
L'essentiel de la production d'uranium de l'Union provient du Niger, qui affiche un niveau de production globalement stable au cours des deux dernières décennies, malgré une baisse sensible en 1998 et une tendance légèrement haussière depuis 2010 (figure n° 17).

Le gisement et réserves sont estimés à 216 000 tonnes et la matière contribue en grande partie aux exportations de la zone.

Cette ressource attire bon nombre des investisseurs étrangers qui opèrent soit dans l'activité d'exploration, soit dans celle de production. Areva, deuxième producteur mondial d'uranium

qui s'approvisionnait à hauteur de 40 % au Niger, où elle est présente depuis l'indépendance, se voit menacé par des investisseurs chinois qui veulent briser leur monopole.

Figure 17: Production d'uranium dans l'UEMOA



Source : BCEAO cité par Komi AMEGANVI (2015) « Impacts économiques du développement du secteur minier dans l'UEMOA ».

3.3- Les phosphates

Le phosphate est une des ressources naturelles présente dans l'espace UEMOA et plus précisément au Sénégal et Togo qui regorgent les plus grandes réserves de l'union. Malgré une chute de production au sein de cette zone, cette matière constitue un élément non négligeable aux yeux des investisseurs étrangers.

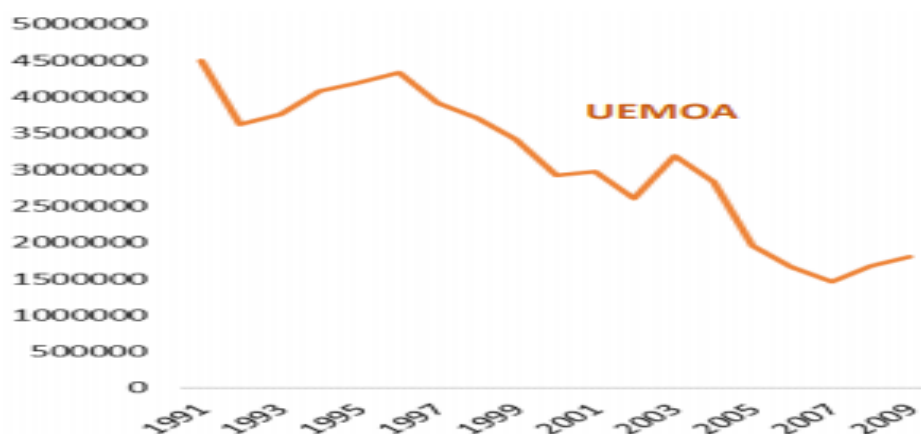
Au Sénégal les phosphates sont la principale richesse minière du pays. L'exploitation industrielle des minerais de phosphates de Taïba et de Thiès est assurée principalement par les ICS (Industries Chimiques du Sénégal) qui transforment l'essentiel de la production estimée à 2 millions de tonnes par année, soit 15% des exportations du Sénégal.

Le sous-sol renferme un potentiel de 12 millions de tonnes de phosphate de chaux et 100 millions de tonnes phosphates d'alumine. Les phosphates de Matam : un gisement de plus de 40 millions de tonnes non encore exploité situé à environ 700 km de Dakar.

Au Togo, le gisement est estimé à 3 milliards de tonnes. Une réserve assez importante pour séduire les investisseurs.

Évaluée à 4,5 millions de tonnes en 1992, la production de l'UEMOA a atteint son niveau le plus bas en 2008, à 1,4 million de tonnes, avant de connaître un léger rebond à partir de 2009 (figure n°18). Ces évolutions sont le fruit de la conjonction de deux facteurs. Elles s'expliquent, d'une part, par les difficultés rencontrées par les ICS et la SNPT (Société Nationale des Phosphates du Togo), les principales entreprises d'exploitation de phosphates au Sénégal et au Togo, respectivement. D'autre part, par la baisse de la demande mondiale de phosphates, liée au ralentissement de l'économie mondiale durant la crise des subprimes (FMI, 2015).

Figure 18: Production des phosphates dans l'UEMOA



Source : BCEAO cité par Komi AMEGANVI (2015) « Impacts économiques du développement du secteur minier dans l'UEMOA ».

3.4- Pétrole et gaz

Un producteur modeste, l'Afrique représentait 6% des réserves mondiales en 2000 et 7,6% en 2016 pour un peu plus de 9% de la production mondiale. Si son poids dans la production mondiale paraît mineur, il n'en est pas moins devenu stratégique puisque depuis 2010, presque 33% des découvertes de nouvelles réserves de pétrole ont été faites en Afrique ce qui a fait dire au cabinet Price water house Coopers que le continent était devenu « un acteur de stature mondiale ». Ce pétrole africain est important non seulement pour sa bonne qualité

avec des coûts d'exploitation compétitifs, mais aussi, il est largement destiné à l'exportation (à 90% environ) du fait que le continent n'en consomme, pour le moment, finalement peu.

En Afrique de l'ouest, plus précisément dans l'espace UEMOA, la production du pétrole est estimée à 57 millions de barils par jour durant l'année 2014 dont 37 millions pour la Côte d'Ivoire et 20 millions la part du Niger qui est récemment entré dans le club des pays africains producteurs de pétrole avec l'ouverture en 2011 de la raffinerie d'Agadem.

Le Bénin qui a arrêté sa production en 1998 au site de *Sémé* fait une nouvelle découverte d'un gisement estimé à 87 millions de barils.

La production du gaz provient exclusivement du Niger qui regorge une réserve de 10 milliards de m³ de gaz dans le bloc d'Agadem.

Au vu de ce qui précède, il existe donc encore de bonnes perspectives dans le domaine pétrolier et de Gaz et les investisseurs y répondent favorablement. Certains experts de l'UEMOA affirment que le Sénégal et le Togo, seront dans les prochaines années des producteurs de taille au sein de l'union.

Tableau 9: Production du pétrole brut (1000 baril/jour)

	2010	2011	2012	2013	2014
Bénin	0	0	0	0	0
Burkina Faso	0	0	0	0	0
Côte d'ivoire	45	40	39	38	37
Guinée Bissau	0	0	0	0	0
Mali	0	0	0	0	0
Niger	0	7	20	20	20
Sénégal	0	0	0	0	0
Togo	0	0	0	0	0
UEMOA	45	47	59	58	57

Source : Energy Information Administration

3.5- Agriculture

La zone UEMOA dispose d'un atout agricole très remarquable. Seulement 25% des 20 millions d'hectares de terres arables sont exploités. Protégeant plusieurs écosystèmes différents, les Etats membre de l'UEMOA se prêtent à une grande diversité de productions. Il est possible de répartir cette dernière en deux grands groupes : les cultures vivrières destinées à la consommation et les cultures de rentes destinées à l'exportation. Pour ce qui est de la culture de rente, le cacao, le café, et le coton restent les principaux éléments d'exportation.

Après un examen de ce qui précède, les Etats membres de l'UEMOA sont tenu à investir davantage dans les aménagements hydro-agricoles et de développement de l'agro-industrie, ce qui ne va pas passer inaperçu au yeux des investisseurs étrangers.

Tableau 10: Production commercialisée de cacao en tonnes

Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bénin	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Côte d'Ivoire	1 455 800,00	1 367 200,00	1 382 441,00	1 223 152,00	1 242 293,00	1 301 300,00	1 559 400,00	1 448 992,00	1 746 204,00	1 678 718,00	1 760 000,00
Guinée Bissau
Mali
Niger
Sénégal

	9 429,00	1 769 429,00
	7 500,00	1 686 218,00
	8 019,00	1 754 223,00
	6 500,61	1 455 492,61
	5 638,00	1 565 038,00
	13 432,00	1 314 732,00
	13 062,00	1 255 355,00
	12 978,00	1 236 130,00
	9 076,00	1 391 517,00
	7 582,00	1 374 782,00
	4 150,00	1 459 950,00
Togo		UEMOA

Source : BCEAO (<http://www.bceao.int/>)

Tableau 11: Production commercialisée de café en tonnes

Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bénin
Burkina Faso
Côte d'Ivoire	95600	117600	169900	67601	144716	94372	32300	121400	103700	105867	127000
Guinée Bissau
Mali
Niger
Sénégal

10383	137383
12000	117867
8050	111750
10201,61	131601,61
9597	41897
9609	103981
11659	156375
9143	76744
8167	178067
8949	126549
7178	102778
Togo	UEMOA

Source : BCEAO (<http://edenpub.bceao.int/>)

Tableau 12: Production commercialisée de coton graine en tonne

Pays	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bénin	190868	240618	268628	210873	158863	136958	200000	240028	307355	393325	303320
Burkina Faso	750957	649363	355700	449500	414521,6	333803,3	417244,5	601089,7	650347,4	707758,8 5	578000
Côte d'Ivoire	281300	265200	138900	125700	140600	178200	198300	288400	357700	405226	450093
Guinée Bissau	2700	4500	5500	6722	3014	3071	3130	3189	3250	3412	3548,48
Mali	534122	414965	242300	201101	229000	243582	445314	453822	439846	548696,19	576131
Niger	10400	10700	-	-	1,18	-	-	-	-	-	-
Sénégal	45025	52027	45138	38810,4	22089,7	26045	25367	32250	28818	26565	31000
Togo	66384	40	48,82	31,01	27,91	46,89	79,5	80,7	77,85	114	120

UEMOA	1868656	1662173	1099486	1056996,4	992981,3	965479,3	1365725,5	1696289,7	1861916,4	2195571,04	2058544
-------	---------	---------	---------	-----------	----------	----------	-----------	-----------	-----------	------------	---------

Source : BCEAO (<http://edenpub.bceao.int/>)

Section 4 : Les entraves à l'entrée des IDE dans l'UEMOA

Les pays de l'UEMOA ont pendant longtemps portés leur attention sur les mesures pouvant améliorer les conditions d'attractivité de leur territoire. Malheureusement un certain nombre d'obstacles freinent l'attrait de leur zone. A cet effet, nous accusons divers éléments tels que : la corruption ; le risque pays et politique ; le manque d'infrastructure ; l'instabilité politique et coup d'Etat.

4.1- La corruption

Parmi les problèmes d'ordre institutionnel qui freinent l'accroissement des IDE dans l'UEMOA, la corruption est sans doute le facteur le plus marquant des années d'indépendance de ces pays, surtout en ce qui concerne les secteurs minéraliers et pétroliers, ainsi que la passation des marchés publics. La corruption a fait l'objet de beaucoup de débats de la part des organisations internationales et des organismes spécialisés dans la défense des droits et de la légalité. Ainsi, des organismes comme Institute for Management Development (IMD), Transparency International (ou Corruption Perceptions Index CPI), International Country Risk Guide (ICRG) ont tous développés des indices de perception de la corruption qui sont publiés régulièrement à la fin de chaque mois ou de chaque année.

Pour ce qui est des pays africains au sud du Sahara (PASS), Assiedu (2002) avance que la corruption est le plus gros facteur dissuasif pour l'implantation des IDE dans les Pays Africains.

Chaque année, l'ONG de lutte contre la corruption Transparency International, qui est présente dans de nombreux pays, publie son rapport sur la corruption dans les différents pays du monde. Cet organisme permet d'évaluer jusqu'à quel point la corruption est active dans une société. Une corruption élevée signifie que des agents de l'État demandent des sommes supplémentaires, illégales, différentes de celles établies par la loi, pour obtenir un permis, une

subvention ou un service de l'État. L'échelle renvoie aussi à l'existence d'un marché informel, rendant opaque des situations transparentes dans d'autres pays. Les notes vont de 100 à 0, et sont classées des pays les moins corrompus (note proche de 100) vers les pays les plus corrompus (proche de 0).

Tableau 13 : Indice de perception de la corruption de l'UEMOA en 2016

2016 Rank	Country	2016 Score	2015 Score	2014 Score	2013 Score	2012 Score
95	Benin	36	37	39	36	36
72	Burkina Faso	42	38	38	38	38
108	Côte d'Ivoire	34	32	32	27	29
168	Guinée-Bissau	16	17	19	19	25
116	Mali	32	35	32	28	34
101	Niger	35	34	35	34	33
64	Sénégal	45	44	43	41	36
116	Togo	32	32	29	29	30

Source : Transparency International (www.transparency.org)

Au niveau de l'UEMOA, il ressort du classement que publie l'exécutif de Transparency International (T I), que la Guinée-Bissau occupe le 9ème rang des pays les plus corrompus au monde avec 16 points en 2016 contre 17 points un an plutôt, année au cours de laquelle le pays s'est classé 10ème sur les 168 de l'échantillon arrêté. Ce résultat n'a pas de quoi surprendre, du moment où les cadres juridiques et institutionnels de lutte contre la corruption du pays restent insuffisants et, malgré quelques tentatives de réforme, les efforts de lutte contre la corruption dépassent rarement les lèvres.

En 2016 la Guinée-Bissau est suivie du Mali et Togo qui enregistrent tous les deux un score de 32 et occupent 116ème rang sur 176 pays.

Tandis que le Niger se contente du 101^{ème} rang avec un score de 35. Dans ce pays, la plupart des indicateurs de gouvernance internationale indiquent des niveaux systémiques de corruption qui pénètrent dans tous les niveaux de la société au Niger, même si, dans la pratique, les entreprises et les citoyens signalent une expérience de corruption moins importante que les autres pays de la région. La corruption prend plusieurs formes, allant de la corruption mineure et bureaucratique à la grande corruption.

Le Sénégal et le Burkina Faso qui prennent respectivement un score de 45 et 42 sont considérés comme les pays de l'union les moins corrompus et dont les degrés de la corruption sont à peine proches de la moyenne globale⁶².

Il découle de l'analyse de la corruption que cette dernière provient du secteur public, livré à toutes les tentations des hommes de l'Etat. Plus généralement, Transparency note que la corruption dans les marchés publics constitue un « obstacle majeur au développement » des pays pauvres. Sur les 4000 milliards de dollars dépensés par les gouvernements pour les marchés publics, les sommes perdues en pots de vin et autres corruptions lors de la passation de ces marchés représentent au moins 400 milliards de dollars, de même, les fonds d'aide publique venus des pays riches sont systématiquement détournés. La lutte contre la corruption passerait donc en priorité par l'introduction de la bonne gouvernance dans la passation des marchés publics.

4.2- Le risque pays et politique

Le risque pays est un élément non négligeable en matière d'attraction des investissements étrangers. Un État est à risque lorsqu'il peut y avoir un changement politique brusque, lorsqu'il y règne une atmosphère de corruption endémique et la non transparence institutionnelle, lorsqu'il peut suspendre le paiement ou modifier unilatéralement sa dette, ou encore lorsqu'il est en guerre. D'ailleurs **Boujedra** (2007) précise que le risque pays est relié

⁶² La moyenne globale est la moyenne de toutes les observations et non la moyenne entre 0 et 100 de l'intervalle que peut prendre le score de la corruption

à la probabilité que des changements surviennent dans l'environnement des affaires, réduisant ainsi la rentabilité des affaires dans un pays.

Bhattacharya A. et al. (1997) dans leur ouvrage «External Finance for LowIncome Countries: Capital Flows to Sub-Saharan African, an Overview of Trends and Determinants» démontrent que l'Afrique subsaharienne (y compris les pays de la zone UEMOA) n'avait pas profité des flux de capitaux internationaux privés à cause du considérable risque qu'affichait le continent.

Le risque pays est actuellement évalué par les agences de notation financière (Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings) ; les sociétés d'assurance-crédit (Euler Hermes, Coface,) ainsi que par les grandes banques d'investissement.

Les notes risque pays de Coface se situent sur une échelle qui comprenait jusqu'ici 7 niveaux: A1 (très faible), A2 (peu élevé), A3 (niveau satisfaisant), A4 (niveau convenable), B (Assez élevé), C (élevé), D (très élevé), E (risque extrême) et peuvent être assorties de surveillances positives ou négatives

Au niveau de l'UEMOA, à l'exception de du Bénin, la Côte d'Ivoire et le Sénégal qui ont un niveau assez élevé de risque pays, tous les autres pays de l'union ont une note élevée voire très élevée (pour la Guinée Bissau). Ce qui caractérise la zone UEMOA d'une zone à risque élevé surtout pour les investisseurs étrangers voulant s'engager de façon permanente.

Tableau 14 : Note de risque pays dans l'UEMOA

PAYS	EVALUATION DES RISQUES PAYS
BÉNIN	B
BURKINA FASO	C
CÔTE D'IVOIRE	B
GUINÉE-BISSAU	D
MALI	D
NIGER	C
SÉNÉGAL	B
TOGO	C

Source : COFACE

4.3- Les infrastructures

Parmi les obstacles à la compétitivité dans la région de l'UEMOA, les infrastructures de base⁶³ constituent des éléments non négligeables étant donné qu'elles sont un levier important dans la concurrence que se livrent les territoires pour attirer les investissements. Dans le contexte africain cette thèse se réaffirme à travers les travaux d'Asiedu (2002 et 2006) qui, à l'aide d'estimations de données de panel, a observé que les pays africains y compris certains de la zone UEMOA qui ont modernisé leur infrastructure étaient « récompensés » pour leurs efforts par un regain d'investissement.

En dépit de tous les efforts consentis pour améliorer les infrastructures aussi bien sur le plan quantitatif que qualitatif, l'ensemble des pays de l'UEMOA accusent un déficit. En effet l'investissement public dans la zone est moins efficient que dans les pays comparables, y compris dans les autres pays d'Afrique subsaharienne.

Les pays de l'UEMOA doivent donc développer certaines institutions responsables de la gestion des investissements publics qui pourraient aider à remédier leur manque d'efficacité.

Par rapport aux pays de référence d'Afrique subsaharienne, les pays de l'UEMOA sont à la traîne notamment pour ce qui est de l'approvisionnement en électricité, de la densité des routes revêtues et de l'infrastructure des télécommunications⁶⁴.

4.4- Les coups d'Etat et l'instabilité politique

L'Afrique détient sans doute le record du continent ayant connu le plus grand nombre de coups d'Etat ces cinq dernières décennies. Spécifiquement, c'est en Afrique de l'Ouest où se concentrent ces transitions brutales, même si certains pays ont en été épargnés.

En ce qui concerne les pays de l'UEMOA, une vingtaine de coups d'Etat a eu lieu depuis l'indépendance dont seuls le Bénin et le Sénégal sont épargnés dans l'enchaînement de ces

⁶³ Les infrastructures de transport (routier, ferroviaire, maritime et aérien), de télécommunications (accès internet et ligne téléphonique fixes et mobiles), de réseaux de distributions (eau, électricités, gaz), et d'éducation.

⁶⁴ Rapport du FMI No. 16/98 2016

tristes événements. Le Burkina Faso étant le pays qui a enregistré le nombre de coups d'Etat le plus élevés.

Nous constatons que tous ces pays affectés par de multiples coups d'Etat et une instabilité politique ne représentent pas un endroit favorable pour les investisseurs étrangers sérieux⁶⁵

Conclusion

Le chapitre deux avait pour but de faire ressortir les différents aspects de l'attractivité que représente la zone UEMOA. Il ressort de cette revue que des problèmes tels que la corruption, le risque pays minent la zone, mais que des efforts notables ont été accomplis par les autorités de l'UEMOA dans le but de rendre cette zone économiquement et politiquement attirante. La politique mise sur pied (OHADA) pour attirer les investissements en Afrique et dans l'UEMOA se résume en trois points essentiels : 1) la réglementation et le renforcement de la bonne gouvernance (Etat de droit, charte des investissements) ; 2) le renforcement et la consolidation de la stabilité économique et budgétaire par la politique de convergence macroéconomique au sein de l'UEMOA (taux d'inflation, masse salariale etc.), 3) favoriser de l'exploitation des ressources naturelles existantes et améliorer les infrastructures.

Une analyse empirique va nous permettre de préciser les variables qui ont joué fondamentalement dans l'attractivité des IDE entre 1960 et 2015.

⁶⁵ Selon C.A MICHELET 1999, Un investisseur sérieux est un investisseur qui ne vient pas pour faire des coups

Chapitre 3 : Une Analyse empirique des déterminants des IDE dans l'UEMOA

Introduction

Il existe plusieurs motifs en faveur de l'implantation des firmes multinationales (FMN) dans les pays d'accueil. Certaines implantations s'expliquent par les différentes stratégies des dites firmes qui cherchent à exploiter les différences en termes d'avantages comparatifs entre les pays et de faire l'arbitrage entre produire et vendre sur le marché local ou exporter ailleurs. Les FMN cherchent donc des localisations où elles peuvent combiner leurs actifs mobiles d'une manière efficace avec les ressources immobiles nécessaires pour produire les biens et services pour les marchés qu'elles veulent servir.

C'est dans ce sens, qu'actuellement tous les pays, notamment les pays en développement, ont accordé une place primordiale dans leurs politiques économiques à l'attractivité de l'investissement direct étranger. Ces pays ont renforcé les mécanismes de promotion de l'investissement étranger dans leurs orientations économiques tout en atténuant les risques entravant l'entrée de ces investissements.

Si la taille et le dynamisme du marché intérieur sont parmi les conditions nécessaires pour l'attraction de l'investissement étranger, il existe d'autres facteurs déterminants en la matière. Il s'agit de la mise en place d'institutions au service des investisseurs, de l'amélioration de l'environnement juridique et de la gouvernance des affaires, du renforcement de la compétitivité de l'appareil productif du pays à travers le lancement des politiques sectorielles, de la stabilisation du cadre macroéconomique, du degré d'intégration à l'économie mondiale, de l'efficacité du système financier, du niveau de développement des infrastructures, de la qualité de la main-d'œuvre ainsi que la stabilité sociale et politique.

Toutefois, malgré l'abondance de la littérature théorique développée relative à l'IDE, il n'existe aucun cadre théorique unifié permettant de dégager un consensus quant au choix définitif des variables qui déterminent l'IDE. C'est ainsi que ces réflexions théoriques se sont vu complétées par différentes études empiriques sur les investissements directs étrangers afin de spécifier les déterminants propre à chaque région.

Dans ce chapitre, nous analysons si les déterminants des IDE entrants dans l'UEMOA sont les mêmes que ceux des autres pays en développement. Le niveau d'infrastructure ainsi que l'environnement macroéconomique sont-ils suffisants pour attirer les IDE dans l'UEMOA?

Il importe pareillement de voir si la corruption sans cesse pointée dans les pays en développement et particulièrement dans l'UEMOA constitue un obstacle à l'attractivité des IDE. Pour répondre à toutes ces interrogations, ce chapitre a pour ambition de faire une analyse empirique des déterminants des IDE dans l'UEMOA.

Section 1 : Revue de la littérature empirique sur les déterminants des IDE

La littérature traitant les déterminants des IDE dans les pays en développement est substantielle. Cependant, il n'existe pas d'explication consensuelle en la matière, ni une théorie qui convient à toute situation. Dans ce contexte de carence de cadre théorique, les nombreux travaux empiriques qui visent à identifier et à hiérarchiser les déterminants des IDE offrent de larges variables explicatives mais ne réussissent pas à faire émerger un consensus (Bloningen 2005 ; Chakrabarti 2001 ; Levasseur 2002 ; Lim 2001).

Ainsi dans cette section, nous présentons d'abord les résultats de certaines enquêtes qui ont pu être réalisées (sous-section 1). Nous discutons ensuite les écrits portant sur les facteurs économiques (la taille du marché, les politiques monétaires et fiscales, les ressources naturelles, etc.) et les facteurs institutionnels (la bonne gouvernance, la stabilité politique et la corruption) et dans les sous-sections 2 et 3.

1.1- Les enquêtes sur les déterminants des IDE

Durant les années 1990, le Foreign Investment Advisory Service a conduit une enquête auprès d'une centaine de grandes sociétés multinationales de la Triade pour essayer de dégager les facteurs les plus influents en matière d'attractivité d'IDE. Les résultats montrent que la stabilité politique et économique s'inscrit en tête des conditions préalables à tout investissement direct étranger dans cette zone.

Une étude administrée par le cabinet A.T. Kearney auprès des dirigeants de très grandes firmes internationales trouve quant à elle que cinq facteurs ont le plus de répercussion sur le choix de localisation des investissements. Il s'agit de la taille du marché, la croissance

économique, la stabilité politique et macroéconomique, l'environnement réglementaire, la capacité à rapatrier les profits (Development Business, 1999).

Dans la même ligne, une enquête de la Banque mondiale menée auprès de 173 entreprises industrielles japonaises sur leurs intentions d'investissement en Asie a abouti à des résultats homogènes⁶⁶. Les entreprises devaient noter de 1 à 10 plusieurs caractéristiques des pays. Le résultat de l'enquête montre que les déterminants les plus importants sont la taille du marché, le coût du travail et la réglementation sur les IDE. Dans cette étude, les entreprises concluraient que les incitations fiscales avaient un impact très insignifiant sur leurs choix de localisation.

Pareillement, l'enquête menée par la FIAS, sur l'influence de l'ouverture des pays d'Europe centrale et orientale sur les flux d'IDE vers les autres régions du monde, conclut également que la taille et le dynamisme du marché constituent les variables déterminants les choix d'investissement⁶⁷.

Pour évaluer les enquêtes sur les déterminants des IDE en Afrique et plus précisément dans quelque pays de l'UEMOA, l'article d'Asiedu (2003) est retenu. L'auteur mentionne quatre enquêtes effectuées par la World Business Environment(WBE), la World Development Report (WDR), la World Investment Report (WIR) et la Center for Research into Economics and Finance in Southern Africa (CREFSA).

La première enquête couvre 10000 entreprises dans 80 pays. L'échantillon des pays africains au sud du Sahara (PASS) se compose 413 sociétés étrangères dans 16 pays dont deux pays de l'UEMOA (la Côte d'Ivoire et le Sénégal). Les entreprises en question devaient noter (de 1 = pas de contrainte à 4 = contrainte sévère) suivant leurs opinions les contraintes liées à l'environnement des affaires⁶⁸.

La deuxième enquête fut menée en 1996 et 1997 et couvrait 3600 entreprises multinationales dans 63 pays. L'échantillon pour les PASS couvrait 540 firmes dans 22 pays y compris les pays de l'UEMOA excepté (Burkina Faso et Niger). La même question était posée aux intéressés, mais cette fois ci les notes variaient de 1 à 6 (pas de contrainte =1 à sévère contrainte =6).

⁶⁶ Kawaguchi O., "Foreign Direct Investment in East Asia : Trends, determinants and Policy Implications », Internal discussion paper, World Bank 1994. Cette étude est présentée dans Lim 2001.

⁶⁷ Michalet C.A., « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », FIAS, Occasional Paper 10, 1997.

⁶⁸ Voir Barta et al. (2003) pour les détails de cette enquête.

La troisième enquête effectuée en 1999/2000 comprenait 63 grandes multinationales choisies sur une base de données de 100 plus grandes multinationales ; les répondants devaient mentionner les éléments qui avaient un effet négatif sur les IDE dans les PASS.

Et enfin la dernière enquête qui ne comprend aucun pays de l'UEMOA mais qui mérite d'être mentionnée, elle couvrait 81 multinationales dans les pays de la Communauté de développement d'Afrique australe (CDAA) et il leur était demandé de donner les principales sources de risques liés à l'IDE dans cette zone. Asiedu démontre dans le résultat de cette enquête que la corruption est le facteur le plus contraignant pour l'IDE, accompagnée des lois et règlements sur les IDE, l'insuffisance des infrastructures, l'instabilité macroéconomique (qui comprend l'inflation et le risque de change) et l'instabilité politique.

1.2- Les déterminants d'ordre économique des IDE dans les modèles empiriques

Les déterminants d'ordre économique des IDE ont fait l'objet de plusieurs études. Si certains auteurs ont porté leur attention sur l'effet de la flexibilité du taux de change sur l'attractivité des IDE dans le pays d'accueil, d'autres ont considéré le taux d'inflation et le taux d'intérêt comme facteurs déterminants des IDE.

Pour Urata et Kawai (2000), l'inflation augmente le coût de production et, par conséquent, elle a un impact négatif sur les flux d'IDE ; cela est prouvé par Schneider et Frey (1985), Yung et al. (2000) et par Ngouhouo (2005) pour qui l'inflation est généralement utilisée comme mesure de stabilité économique interne. Pour cet auteur, un taux d'inflation haussé exprime une instabilité macroéconomique, ce qui augmente l'incertitude et rend la situation moins attractive à l'IDE.

L'existence d'infrastructures sous forme d'équipements en réseau routier, ferroviaire et portuaire, de nombre de ligne téléphoniques et d'accès à internet, d'approvisionnement en eau, etc. joue un rôle déterminant en matière d'attraction des IDE, notamment dans les pays en développement. A cet effet, Alfaro et al. (2005) ; Sekkat et Varoudakis, (2007), soulignent que les pays ayant de bonnes infrastructures attirent davantage d'IDE. Ce constat est déjà confirmé dans une étude effectuée sur les pays de la méditerranée (Bouklia et Zatla, 2000). Ainsi, la mise en place d'infrastructures de soutien, sous forme d'installations et de services socio-économiques, pourraient aider à mieux attirer de nouveaux investissements étrangers

plutôt que d'accorder des subventions qui ont peu de chances d'être plus durables (Schmidt et Culpeper, 2003)⁶⁹.

Dans une étude sur l'investissement dans 28 pays en développement, Nunnenkamp et Spatz (2002) démontrent l'importance de la taille du marché intérieur en tant que principal facteur déterminant des IDE. Le même résultat a été trouvé par Anyanwu (2011) dans une étude sur les déterminants des IDE en Afrique sur la période 1980-2007. En outre, Ferrara et Henriot (2004) trouvent que les tailles du pays investisseur et du pays d'accueil apparaissent comme des déterminants privilégiés de l'importance du degré d'internationalisation des économies.

En revanche, Motta et Norman (1993 et 1996)⁷⁰ montrent, dans une étude sur les entreprises japonaises implantées à l'étranger, que la taille du marché du pays d'accueil ne constitue pas un déterminant majeur de l'arbitrage d'une firme entre exportation et IDE. C'est plutôt, l'accessibilité que permet la constitution d'un marché commun qui justifie ce choix. Ainsi, la taille du marché intégré et le coût élevé qui peut résulter du commerce avec les partenaires hors dudit marché commun influencent le choix stratégique des firmes pour des IDE.

Dans ce sens, le modèle développé par Baltagi et al. (2007) stipule que la taille du marché des partenaires, la distance entre les pays concernés et le niveau de qualification dans le pays d'accueil, constituent des variables explicatives du comportement des firmes américaines en matière du choix d'implantation.

Dans un article assez intéressant *M. B. Nonnemberg et M. J. De Mendonça (2002)* ont affirmé une forte relation entre IDE et : le niveau de scolarisation, le degré d'ouverture de l'économie, le risque et les variables reliées aux performances macroéconomiques (comme l'inflation), le risque et le taux moyen de croissance économique dans les pays en développement. En plus, ils ont trouvé un lien étroit entre les IDE et les performances du marché boursier. Et pour finir ils ont effectué un test de causalité entre PNB et IDE, ce test atteste que c'est le PNB qui cause les IDE et non le contraire.

Campos et Kinoshita (2003), avec des données croisées sur vingt-cinq économies en transition entre 1990 et 1998, ont démontré que l'IDE est influencé par un petit groupe d'économies et

⁶⁹ Rodney Schmidt et Roy Culpeper, (Septembre 2003), « L'investissement étranger privé dans les pays les plus démunis », l'Institut Nord-Sud, Ottawa, Canada, p.5.

⁷⁰ Cité par : Nguyen H.T.T, Hattab M. et Kechidi M. (2010), « Les effets des investissements directs étrangers de plateforme d'exportation sur les industries locales au Viêtname: effet de concurrence et retombées technologiques », Région et Développement n° 32, p.181

les variables entrant dans son explication sont: la taille du marché, le faible coût du travail et les ressources naturels abondants.

Garibaldi et al (2001) dans une étude sur des données un panel de vingt-six économies en transition sur la période de 1990 à 1999 en sont arrivés à la conclusion que les variables macroéconomiques telles que la taille du marché, le déficit fiscal, l'inflation et régime de change, le risque, les réformes économiques, l'ouverture commerciale, la disponibilité des ressources naturelles, les barrières à l'investissement et la bureaucratie ont tous eu les signes attendus et étaient significatifs comme déterminants de l'investissement direct étranger dans ces économies.

Morisset (1999), dans son étude sur les déterminants des IDE en Afrique utilise, principalement des variables comme le taux de croissance du PIB, le taux d'analphabétisme, le ratio exportations sur PIB, une variable d'infrastructures économiques (nombre de lignes de téléphone pour 1 000 personnes) et le rapport de la population urbaine sur la population totale. Il constate que les facteurs les plus significatifs sont : le taux de croissance et le degré de l'ouverture économique des pays aux échanges extérieurs. Obwona (1998) conclut également que le niveau et le taux de croissance du PIB ont des impacts positifs et significatifs sur les flux d'IDE en Ouganda, tandis que le déficit de la balance commerciale a un effet négatif et significatif, sur la période 1981-1995.

Dans une étude FEMISE (Forum EuroMéditerranéen des Instituts de Sciences Economiques) en (2008), le taux de croissance du PIB, qui reflète la dynamique de l'économie marocaine, n'est pas un déterminant pertinent de l'IDE. De même, le taux de change a un effet négatif sur l'attractivité de l'IDE au moment où l'ouverture impacte positivement l'entrée des IDE.

L'auteur Asiedu (2002) quant à lui écarte l'importance de l'ouverture économique sur les IDE pour les pays africains, considérant que les réformes commerciales africaines seraient jugées peu crédibles par les investisseurs étrangers. Il montre également que certains facteurs, traditionnellement admis comme étant des déterminants pertinents des IDE, ne sont pas validés dans le cas des économies africaines, à savoir le rendement du capital et le développement des infrastructures.

Dans le même sens d'idée, Kamaly (2003) conclut que les déterminants habituels, à savoir le taux de croissance et l'ouverture, ont un faible impact sur l'attractivité des pays que les taux d'intérêt, résultat conforme à la théorie de base de l'investissement, et contraire aux croyances

habituelles sur les IDE. Ainsi, des taux d'intérêt élevés dans les PED impliqueraient de plus faibles flux d'IDE. En plus, Kamaly montre également que la flexibilité du taux de change nominal influe négativement sur les IDE. Il trouve que les effets des déterminants sont plus sensibles dans le long terme que dans le court terme. Bouoiyour (2003) trouve des résultats différents pour le Maroc. Il constate ainsi que la taille du marché, le coût de la main-d'oeuvre, le niveau de l'investissement public, l'inflation, le capital humain et les exportations influencent positivement les flux des IDE au Maroc.

Noorbakhsh, Paloni et Youssef (2001) soulignent que l'expansion fulgurante des IDE en direction des pays en développement a profité à un nombre restreint de pays. Ils constatent que l'un des points communs entre ces pays est leur niveau de capital humain relativement élevé, comparé aux autres pays en développement. L'étude économétrique approuve ce constat. Aussi, il ressort que l'importance du capital humain, en tant que déterminant des afflux d'IDE, augmente dans le temps.

Dans le cas de la zone UEMOA, l'auteur Koupko (2005) considère cet espace dans son intégralité⁷¹ et cherche à identifier les déterminants communs. Il note que le taux brut de scolarisation primaire comme proxy du *capital humain* et l'*ouverture économique* (importations + exportations / PIB) représentent les déterminants fondamentaux des IDE pour les pays de l'UEMOA sur la période 1996-2003. Le *niveau de vie*, exprimé par le PIB par tête, a un impact relativement faible, de même que la *variabilité de l'inflation*. Ainsi, les efforts accomplis pour stabiliser l'environnement macroéconomique ont mis en confiance les investisseurs et leur ont permis d'exploiter de façon optimale les opportunités offertes par l'unification des marchés nationaux de la zone.

S'intéressant toujours à la même zone, Djé. P. (2007) analyse, à partir d'un modèle économétrique estimé sur les données de panel, les facteurs déterminants les investissements directs étrangers dans les pays de l'UEMOA. Il conclut que les principaux déterminants des IDE dans les pays de l'UEMOA sont essentiellement des facteurs économiques, plus précisément le degré d'ouverture des pays aux échanges internationaux, le taux d'investissement, le taux d'investissement public et le capital humain.

⁷¹ La Guinée Bissau a été retranchée dans l'étude pour manque de disponibilité de données

1.3- Les déterminants d'ordre institutionnel des IDE dans les modèles empiriques.

Le débat sur l'influence des institutions dans le développement économique ne laisse aucun chercheur indifférent. Selon Sachs (2003), « *le vague concept d'«institutions» est devenu, de façon presque tautologique, l'objectif intermédiaire de toute réforme économique* ». Il ressort des récents travaux réalisés par des économistes comme Acemoglu et al. (2001), Rodrik (1999), Easterly et Levine (2002), Glaeser et al. (2004), Sachs (2003) que le niveau de développement économique d'un pays s'explique presque intégralement par ses institutions, ses ressources, sa politique économique, sa géographie, sa géopolitique etc. Ces études empiriques révèlent l'importance de la variable qualité des institutions dans les modèles du comportement des IDE (Busse, 2003; Glaeser et al., 2004, Acemuglo et al., 2001 et 2002; Asiedu, 2003; Banga, 2003 etc.). On a remarqué que, dans les années 60 et 70, les potentiels de croissance de l'Afrique étaient parfois jugés supérieurs à ceux de l'Asie de l'Est (Nsouli, 2000). Les mêmes résultats ont été confirmés par les recherches empiriques avancées par Easterly et Levine (1997). On peut ainsi croire que, si ce potentiel ne s'est pas concrétisé, cet échec est étroitement lié à une série de facteurs sociopolitiques, c'est-à-dire au taux faible de la scolarisation, à l'instabilité politique et au manque d'infrastructures. Une autre étude de Rodrik (1997), conforme ces résultats en indiquant que les indices de la qualité institutionnelle rendent très bien compte des écarts de croissance et d'IDE entre pays est-asiatiques et les pays africains, écarts qui ne peuvent être imputés à des variables économiques traditionnelles telles que l'accumulation du capital, le progrès technique ou la hausse de l'offre de travail⁷².

Lucas (1993) croit que l'instabilité politique est un facteur non négligeable pour les investisseurs étrangers dans les pays en développement. Cette instabilité se manifeste souvent par la confiscation des biens, la dislocation des structures de production, le changement dans la gestion macroéconomique et surtout l'environnement réglementaire. Par contre, McMillan (1995) pense quant à lui que la stabilité des institutions pourrait ne pas avoir l'effet positif escompté, car même si la sécurité de l'investissement est assurée, il ne peut avoir un effet aussi fort que celui créé par les forces du marché. Dans le même ordre d'idées, Wang et Swain (1997) trouvent une corrélation négative entre les flux d'IDE et l'instabilité politique

⁷² <http://www.aed.auf.org/IMG/pdf/komlanfiodendji.pdf> (30/08/17)

des firmes multinationales et leurs filiales : l'instabilité politique, la corruption, la non-transparence institutionnelle, le paiement ou la modification de la dette souveraine, les guerres et autres coups d'Etat sont des situations qui nuisent à l'environnement des affaires et par conséquent réduisent les entrées d'IDE. Ces changements peuvent compromettre des bénéfices d'exploitation comme la valeur des capitaux. Ainsi, le risque pays est multidimensionnel et omniprésent dans l'ensemble des transactions économiques internationales.

Certains travaux empiriques insistent sur le climat d'investissement comme élément déterminant des IDE. Les travaux économétriques en données de panel avec effets fixes menés par K. Sekkat et M. Véganonès-Varoudakis (2004) couvrant 72 pays en développement, pendant les années 1990, soulignent que les réformes qui portent sur la libéralisation du commerce et du taux de change exprimées par le coefficient de SachsWarner ainsi que le climat d'investissement (politique et économique) sont les facteurs déterminants de l'attractivité des IDE. Selon leurs déductions, certains pays de la région MENA tel que Egypte Algérie, Syrie et Iran, subissent un manque d'attractivité lié principalement au retard des réformes et à la déficience de l'environnement politique et des conditions économiques. En outre, ils expliquent qu'en dépit des innombrables réformes adoptées, particulièrement en Jordanie et au Maroc, ces pays demeurent tout de même moins performants comparativement aux pays de l'Asie de l'Est en matière d'attractivité des IDE. L'explication semble provenir de facteurs inobservables exprimés par les effets fixes de signe négatif obtenus par l'estimation de ce modèle en données de panel. Il serait alors nécessaire d'adopter des réformes encore plus importantes que celles mises en œuvre dans les pays de l'Asie de l'Est pour prétendre attirer plus d'IDE, estiment les auteurs de la Banque mondiale.

Benassy-Quéré, Coupet et Mayer (2007) s'efforcent d'examiner économétriquement le rôle de la qualité des institutions dans un ensemble de 52 pays sur les IDE en même temps dans les pays d'origine et dans les pays d'accueil en y incluant une variable institutionnelle. Ensuite, ils analysent le problème de multicollinéarité et d'endogénéité en prenant ou non le PIB par habitant dans les variables explicatives et en procédant en deux étapes par l'instrumentalisation des institutions lorsque cela se montre nécessaire. Ils étudient en détail les institutions à l'aide d'une base de données (profils institutionnels) mise sur pied par le ministère français de l'Economie et des Finances. Ils construisent un modèle gravitationnel de panel et les résultats obtenus montrent que les institutions du pays d'accueil influencent les IDE avec ou sans la prise en compte du PIB per capita dans le modèle. Ces résultats mettent

en évidence le rôle du secteur public à combattre la corruption, à mettre sur pied un bon système fiscal, la transparence, le droit des contrats, la sécurité des droits de propriété, l'efficacité de la justice et la surveillance prudentielle.

Asiedu (2003) en examinant un échantillon de 22 pays africains pour la période 1984-2000, trouve que la structure juridique efficace attire l'IDE au moment où la corruption et l'instabilité politique y font obstacle. De même, Busse et Hefeker (2005), démontrent l'importance de la qualité des institutions dans une étude sur un échantillon de 83 pays en développement sur la période allant de 1984 à 2003.

De son côté, Koffi, (2005) en examinant la relation entre les IDE et la croissance économique, tout en mettant l'accent sur les faits économiques et politiques marquants de la Côte d'Ivoire sur la période de 1975 à 2002, a souligné que la prise en compte de la stabilité politique, des mesures d'ajustement structurel et de la dévaluation a pour but de déterminer le rapport entre la croissance économique et l'IDE. Cela veut dire qu'un contexte politique stable et un environnement économique dynamique et performant constituent des conditions nécessaires à l'afflux des IDE et à la croissance économique de la Côte d'Ivoire. Ces résultats ont été confirmés par Esso, (2005).

De ce fait, plusieurs études ont démontré que l'IDE, en particulier dans les pays en développement, est impacté négativement par l'incertitude politique. Dans ce sens, Boujedra⁷³ a démontré, en analysant un échantillon comprenant vingt-huit pays en développement à bas ou moyen revenu, sur la période 1984-2002, que le choix d'implantation des IDE est déterminé par le risque pays. Ainsi, l'IDE devient instable et suit une évolution irrégulière dans les pays à risque.

Il faut signaler que les investisseurs étrangers visent les pays où les lois et les règlements ne sont pas trop gênants ou directives⁷⁴, le respect des contrats est assuré par les tribunaux, la non discrimination vis-à-vis des investisseurs étrangers et les règles de l'économie de marché sont respectées et la diffusion d'informations sur les conditions et possibilités d'investissement est transparente (CNUCED, 2008 et 2009).

⁷³ Faouzi Boujedra, « Modèle théorique de l'IDE avec la prise en compte du risque pays : Cas d'application aux pays en développement », synthèse de thèse, Laboratoire d'Economie d'Orléans (18 pages), P.12.

⁷⁴ Une législation stricte en matière de protection de l'emploi et une taxation élevée des revenus du travail influence les stocks d'IDE en provenance de l'étranger.

En outre, la gouvernance (dont la corruption) joue aussi un rôle important en matière de compétitivité des pays et de l'amélioration du climat d'investissement. Dans ce sens, les tracasseries administratives et l'opacité des procédures constituent une source de corruption et engendrent des coûts additionnels pour les investisseurs. Les résultats d'une enquête effectuée par Nkendar, (2007) sur les pays de la CEMAC, « estiment totalement imprévisible le processus d'investissement dans cette zone, quel que soit le secteur d'activité, en raison des entraves d'ordre administratif et gouvernemental »⁷⁵

De même, la protection des droits de la propriété intellectuelle (brevets ou copyright...) est susceptible d'encourager l'afflux des investissements internationaux, du fait qu'elle rend plus difficile la reproduction illégale des éléments de savoir, propres à l'entreprise (OCDE, 2002).

En général, la bonne qualité des institutions favorise les IDE et les exportations de produits manufacturés (Sekkat et Méon, 2004 ; Sekkat, 2012).

Tableau 15: Résultats de quelques études empiriques sur les déterminants des IDE dans les PVD

Auteur (Année) Variable expliquée	Méthodologie	Variables explicatives
Asiedu. E (2001) IDE/PIB	Estimation en panel par groupe (MCO) : pays subsahariens et pays non subsahariens (71 économies en développement, 1988-1997).	Ouverture, infrastructure et rentabilité. Les pays subsahariens n'ont pas réussi à appliquer certaines politiques d'attractivité aux IDE.
Saskia.W (1998) IDE%PNB	Estimation en panel (MCO), 67 pays émergents (1978-1995).	Indicateurs de l'adaptation institutionnelle à l'IDE (ICRG & WB) avec des variables de contrôle.
Singh & Jun (1995) IDE/PIB	Estimation en panel par groupe : critère de regroupement basé sur IDE%PIB (1%) (31 pays en développement, 1970-1993)	Risque politique (BERI), variables macroéconomiques : niveau de fiscalité et des exportations manufacturières et variables de contrôle.
Muldrun.DH (1998)	Evaluation du risque-pays, comparaison	Indicateurs de risque-pays de l'ICRG,

⁷⁵ Robert Nkendar, « Bonne gouvernance et investissements directs étrangers en Afrique Sub-saharienne à l'ère de la mondialisation des économies : le cas des pays de la CEMAC », Colloque IDEAL 2007.

PIB/IDE (rentabilité)	avec d'autres « ratings », taux-Kendall et estimation en séries croisées (38 économies, 1994-1997).	IICR, ECCR et Auteur. Faiblesse des indicateurs des agences de notation.
Pfefferman, Kisunko and Sumlinski (1998) IDE/PIB	Estimation en MCO en présence des variables de contrôle, 74 économies en développement (1970-1997)	Indicateurs mesurant l'imprévisibilité du système judiciaire en présence des variables sur les obstacles à l'IDE.
Peter Nunnenkamp (2002) IDE	Estimation en données de panel pour les PVD	Variables de marché, variables monétaires, capital humain, taxes. Ici, les variables de marché sont les déterminants les plus significatifs.
Baniak, Jacek et Jan (2002), IDE	Analyse de panel pour les économies en transition	Variables macroéconomiques de base, variables institutionnelles (taxes ou impositions). En cas de grandes fluctuations de ces variables, les IDE rejettent les IDE.
Braga M., de Mendonça (2004), IDE	Analyse en données de panel basé sur 38 PVD pour la période 1975-2000.	Niveau d'éducation, ouverture économique, risque, taux de croissance moyen, variables macroéconomiques. Les IDE sont directement reliés à la performance de la bourse et la causalité est unidirectionnelle de l'IDE vers le PIB.
Boujedra Faouzi et LEO-LIEI : IDE/PIB (2004)	Estimation en données de panel pour 49 pays développement en présence des variables de contrôle	variables financières ; les résultats montrent une forte corrélation entre le risque pays et le ratio IDE/PIB.
Yélé Maweki Batana (2005)	Analyse des données dans un panel GMM pour les pays de l'UEMOA	Investissements domestiques, gouvernement, ICRG, ouverture économique, taux de change, alphabétisation, PIB, IDE
Sivakumar Venkataramany (2006)	Analyse des déterminants des IDE par les MCO pour l'économie indienne	Taille du marché mesurée par le PIB, profitabilité, taux de profit, commerce extérieur, taux d'intérêt, taux d'inflation, variation dans l'importation. Cette étude cherche à voir l'influence de ces facteurs sur les IDE.

Source : Tableau construit à partir de **NGOUHOUE, (2008)**.

Section 2 : Modèle économétrique.

Le modèle économétrique envisagé dans cette thèse relève du domaine de l'économétrie des variables quantitatives.

2.1- Définition des variables

La variable est un attribut, un élément dont la valeur peut varier et prendre différentes formes quand on passe d'une observation à une autre. C'est sur elle que repose la vérification des hypothèses. Notre étude admet deux types de variables : la variable dépendante et la variable indépendante.

2.1.1- La variable dépendante

La variable expliquée est le flux net d'**IDE** entrant. Les montants sont exprimés en dollars courants (US\$) pour chaque année t . L'indice t indique l'année de référence.

2.2.2 Les variables explicatives

L'ouverture (OUV)

L'ouverture d'une économie est mesurée par le ratio des échanges rapporté au PIB (exportations + importations)/ PIB. Ce ratio permet de mesurer l'importance des échanges et plus indirectement les restrictions commerciales (globalement la libre circulation des biens et des services). Si un pays (ou une zone) échange intensivement avec le reste du monde, cela implique qu'il détient des conditions propices pour le secteur exportateur. Une zone sera forcément attractive pour les IDE qui envisagent d'exporter une grande partie de leur production. De plus, une telle zone a plus de chance d'être connue des potentiels investisseurs étrangers. Néanmoins, nous indiquons que cette mesure du taux d'ouverture d'un pays renferme certaines limites et cache beaucoup de disparités. En réalité, elle ne nous dit pas si un pays est exportateur de produits manufacturiers donc ne nous permet pas d'avoir une idée nette sur son développement industriel. Cette mesure peut aussi être faussée par le fait que certains réexportent une partie de leurs importations de certains produits (l'exemple le plus illustratif à cet égard est celui du Sénégal qui réexporte une partie du pétrole qu'il importe). En outre, elle ne nous permet pas de savoir si un pays est un importateur ou un exportateur

net. Mais notre choix est surtout motivé par la conviction que l'importance de cette variable est l'expression d'une ouverture commerciale non négligeable d'un pays.

Ainsi, cette variable aura un effet positif sur les IDE. Un signe positif est donc attendu.

Pression fiscale (FIS)

Indique le degré de taxation du secteur formel. En effet, pour de raison de faible imposition du

secteur informel dans les économies de la zone UEMOA, le taux d'imposition permet de capter l'effet de la politique fiscale sur l'investissement. Ce dernier quand il est trop élevé a des effets pervers sur l'investissement de façon générale. Ainsi Un signe négatif est attendu pour cette variable.

Infrastructure (INFRAS)

La qualité ou le niveau d'infrastructures peut constituer un environnement favorable à l'entrée des investissements étrangers. [Rieber⁷⁶ (2000), Morisset (2000), Dupuch & Mazier (2002), Asiedu (2003)]. « *Les investisseurs étrangers préfèrent des économies avec un réseau bien développé de routes, d'aéroports, de l'approvisionnement en eau, de l'amélioration d'énergie non interrompue, des téléphones et l'accès à l'internet. Les infrastructures faibles augmentent le coût de faire des activités et réduit le taux de rentabilité. De plus les coûts de production sont en général inférieurs dans les pays où les infrastructures sont bien développées que dans les pays où elles sont faibles* »⁷⁷. Les investisseurs étrangers cherchent à coordonner leurs activités de production à l'échelle internationale. Dans cette études, les infrastructures sont mesurées par le nombre de ligne téléphones par 1000 habitants Il est attendu un signe positif de la relation entre les infrastructures et l'IDE.

Taux d'inflation (INFL)

⁷⁶ Rieber A (2000), « Les déterminants des investissements directs intra-européens », dans Lehman & Monnier, Politiques économiques et construction communautaire : le choc européen, L'Harmattan.

⁷⁷ K. Fiodendji, « La Qualité des Institutions et les Investissements Directs Etrangers en Afrique », édition DIAL, Paris, 2006, p.16.

Les investisseurs étrangers sont attirés vers les économies stables afin d'assurer leurs investissements. Le taux d'inflation est souvent perçu comme un indicateur d'instabilité macroéconomique. Il reflète le degré d'incertitude d'une économie. Il est mesuré par le déflateur de PIB ou l'indice de prix de consommation (IPC). En ce qui concerne cette étude, nous retiendrons l'IPC comme outil de mesure de l'inflation. Une élévation du taux d'inflation pourrait indiquer un cadre macroéconomique instable et devrait décourager l'investissement étranger. Il est attendu un signe négatif de la relation entre le taux d'inflation et l'IDE.

Le crédit accordé au secteur privé en pourcentage du produit intérieur brut (CRE_DOM)

Le crédit accordé au secteur privé est utilisé ici comme proxy du développement financier. Cette variable informe de l'importance accordée au secteur privé dans l'économie. Elle renseigne de la disponibilité des intermédiaires financiers. En effet, un système financier assurant convenablement le crédit nécessaire à l'activité des entreprises privées donne un signal positif aux investisseurs étrangers. Un secteur privé dynamique sous entend la disponibilité des fournisseurs dans le pays d'accueil. Il est attendu une relation positive entre l'IDE et le crédit domestique accordé au secteur privé.

Taux de change (CHG)

Le taux de change peut se révéler un facteur important dans les mouvements internationaux d'IDE. Il est une mesure de la compétitivité internationale. Cependant, l'influence de cette variable sur l'IDE paraît ambiguë comme en témoigne la littérature théorique et empirique (présentée dans la première partie) sur la question. Ceci dépend de la motivation des investisseurs étrangers. Un taux de change élevé dans le pays d'accueil pousse les investisseurs à investir plus dans l'optique de rapatrier plus de profit si la production est vendue à l'intérieur. Mais cet avantage est susceptible d'être réduit si la production est destinée à l'exportation. Nous sommes confus quant au signe attendu de la relation entre l'IDE et le taux de change.

Le capital humain (CAP_HUM)

La disponibilité ainsi que qualité des ressources humaines du pays hôte est souvent retenu par les investisseurs dans leurs décisions d'investissement. Certes, les entreprises étrangères apportent des compétences et des méthodes de travail nouvelles, et consacrent en moyenne plus de budget à la formation de leurs salariés que les entreprises domestiques. Mais ces actions ont pour but de combler le fossé entre le niveau de compétence de la population domestique et les besoins en compétences des entreprises étrangères. Autrement, ce serait de nature à décourager l'implantation d'investisseurs étrangers. En ce qui concerne notre étude, nous retenons le taux brut de scolarisation primaire comme proxy du capital humain. Nous nous attendons à une relation positive.

Produit inférieur brut courant (PIB)

Les études antérieures évaluent généralement le PIB comme une mesure de la taille de marché. Pour notre part, cette variable devrait être observée comme une mesure de plusieurs facteurs. Primo, elle mesure la taille de marché d'un pays (c'est-à-dire, elle reflète la taille de la demande locale pour les produits des firmes étrangères). En même temps, elle traduit la capacité de production des entreprises locales. Dans ce sens, elle capte d'une manière approximative deux effets : l'une est la possibilité de trouver un partenaire dans la zone UEMOA pour, créer une entreprise mixte; l'autre est un effet d'agglomération (les liens amont et aval, les services aux entreprises). Tous ces effets contribuent positivement à l'attraction des IDE. Donc le signe attendu pour le PIB est positif

Dettes publiques extérieures (DET_PUB)

On estime souvent que la dette extérieure peut également avoir des impacts sur l'entrée des IDE. En effet, une hausse de la dette extérieure peut être perçue dans une certaine mesure par les investisseurs comme une augmentation future du taux d'imposition en vue de financer le service de la dette subséquente. D'autres études utilisent le ratio de la dette extérieure totale par rapport au PIB. Dans cette étude nous utilisons la dette publique bilatérale. Son signe attendu est donc négatif.

Épargne intérieure (EPARG_INT)

Cette variable est retenue dans cette étude du fait de sa forte corrélation avec les capitaux extérieurs en l'occurrence les investissements privés étrangers. En effet une faiblesse de

l'épargne intérieure est synonyme d'avertissement de la dépendance en capitaux vis-à-vis de l'extérieur des pays de l'UEMOA dans leur quête d'une croissance durable. Autrement dit plus l'épargne intérieure est faible plus y'aura d'entrer des IDE pour compenser l'investissement national.

Tableau 16 : Récapitulatif des signes attendus des variables explicatives

Les variables	Signe attendu
L'ouverture (OUV)	+
Pression fiscale (FIS)	-
Infrastructure (INFRAS)	+
Taux d'inflation (INFL)	-
Le crédit domestique	+
Taux de change (CHG)	+/-
Le capital humain (CAP_HUM)	+
Produit inférieur brut courant (PIB)	+
Dettes publiques extérieures (DET_PUB)	-
Epargne intérieure (EPARG_INT)	-

2.3- Les données

Les données utilisées dans cette étude empirique proviennent de la banque mondiale, la CNUCED et de la banque centrale des états de l'Afrique de l'ouest (BCEAO). La

disponibilité des données annuelles a permis de prendre la période d'étude 1970- 2016, ce qui correspond à 47 observations. Le choix de cette période a été fait, d'une part, dans le but de capter le phénomène des IDE dans l'UEMOA après l'indépendance et d'autre part, il est judicieux que la période étudiée capte les effets de la dévaluation du franc CFA effectué en 1994. La variable « capital humain » relative au taux de scolarisation, qui provient de la base de données de la banque mondiale a été complétée par les données de l'UNESCO.

Cette étude a couvert la période 1970-2016. Donc, pour pallier au manque de données auxquelles nous avons été confrontés, nous avons opté pour une extrapolation linéaire. Et lorsque les valeurs manquantes sont nombreuses, nous leur attribuons la moyenne des 10 dernières années, sinon des cinq dernières années.

2.4- La méthodologie de la régression économétrique

Pour évaluer l'impact des déterminants institutionnels et économiques sur le flux d'IDE, nous proposons d'utiliser l'estimateur des moindres carrés ordinaires (MCO) par le biais du logiciel Eviews 8.0. Les variables explicatives sont au nombre de 10. Pour en extraire les plus pertinentes, nous avons choisis la méthode « Stepwise regression » par l'élimination progressive de la variable explicative dont le t de Student est inférieur au seuil critique. Après chaque élimination, une réestimation est effectuée à nouveau pour éliminer ensuite la variable explicative dont le t de Student est inférieure au seuil critique (Bourbonnais, 2003). Une sélection de modèle sera faite finalement en tenant compte de différents critères qui permettent d'avoir des critères pertinents. Pour vérifier la validité du modèle, des tests sur les résidus sont ensuite effectués sur le modèle final.

La définition des séries temporelles

Une série temporelle (appelée aussi une chronique) est une succession d'observations au cours du temps. Il peut s'agir de données macroéconomiques (Inflation, les importations...), microéconomiques (le revenu d'un individu, les ventes d'entreprises...), financières (le cours d'une action, le CAC 40...), etc. En pratique, il peut s'agir de tous les phénomènes chiffrables et qui varient dans le temps. Le pas du temps des observations peut être : l'heure, le jour, le

mois, le trimestre, l'année. La dimension temporelle est importante car il s'agit des variations d'une même variable au cours du temps, pour pouvoir comprendre la dynamique du phénomène étudié. La suite des observations d'une variable, notée X_t , $t \in T$ (correspondant à la taille de l'échantillon) est appelée série temporelle ou série chronologique. Contrairement à l'économétrie traditionnelle, le but des séries temporelles n'est pas seulement de relier des variables entre elles, mais aussi de s'intéresser à la dynamique d'un groupe de variables.

La stationnarité des variables

Au début des années quatre-vingt, de nombreux articles ont révélé que la plupart des séries macroéconomiques sont non stationnaires, dont l'article de Nelson et Plosser (1982). La non stationnarité initiale des séries temporelles renseigne sur la nature du ou des processus générateurs des variables considérées individuellement. Le but de la stationnarisation sera donc de stabiliser relativement un processus initial qui ne l'est pas.

Cela revient à étudier l'évolution temporelle réelle du processus en lui ôtant l'influence du temps. La non stationnarité des séries entraîne plusieurs inconvénients, à savoir :

Une perte d'information : Si la chronique observée est absorbée en partie par le facteur temps, des causes réellement significatives risquent d'apparaître fortement diminuées, voire négligeables. L'élimination de l'artifice temporel apure la variable considérée et la révèle sous son véritable aspect causal nécessaire à la compréhension au plan économique.

Une difficulté à évaluer les retards : Si l'influence du temps n'est pas supprimée, elle risque de fausser la spécification exacte du processus autorégressif intrinsèque à la chronique.

L'apparition de « Régression Fallacieuse » (Spurious Regressions)

Avant d'effectuer des tests spécifiques, il est nécessaire de montrer si la série temporelle étudiée est stationnaire ou pas.

Stationnarité au sens strict

Un processus X_t est stationnaire au sens strict si $\forall t_1, t_2, \dots, t_n$ avec $t_i \in T$, $i = 1, \dots, n$ et si pour tout $\tau \in T$ avec $t_{i+\tau} \in T$ alors la distribution de probabilité jointe de $\{X_{t_1}, \dots, X_{t_n}\}$ est la même que celle de $\{X_{t_1+\tau}, \dots, X_{t_n+\tau}\}$ (Mignon et Lardic, 2002).

Un processus est dit strictement stationnaire lorsque toutes ses caractéristiques – c'est-à-dire tous ses moments- sont invariants dans le temps. Cependant, cette définition est trop restrictive pour être testée. C'est pour cela que dans la pratique, on retient généralement une définition plus souple de la stationnarité à l'ordre $j = 2$, appelée stationnarité de second ordre ou stationnarité au sens faible.

Stationnarité au second ordre

Un processus X_t est dit stationnaire au second ordre (Mignon et Lardic, 2002), si:

$$1) E(X_t^2) < \infty, \forall t \in Z$$

$$2) E(X_t) = m, \forall t \in Z$$

$$3) Cov(X_t, X_{t+h}) = \gamma_h, \forall t, h \in Z \text{ où } \gamma \text{ est la fonction d'autocovariance du processus.}$$

La première condition signifie que les moments d'ordre 2 sont finis (ou encore que le processus est de second ordre). La seconde condition signifie que la moyenne du processus est constante, ce qui traduit la stabilité de son comportement dans le temps. La troisième condition implique que la covariance entre deux périodes t et $t + h$ est uniquement fonction de la différence des temps h (ordre de retard). Enfin, la variance σ_X^2 du processus X_t est indépendante du temps : $\sigma_X^2 = Cov(X_t, X_t) = \gamma_0$.

Au final, un processus est stationnaire au second ordre si sa moyenne, sa variance (finie) et sa covariance sont indépendants du temps. Ainsi, un processus non-stationnaire est un processus qui ne satisfait pas l'une de ces conditions. Parmi la classe des processus stationnaires, le Bruit Blanc (white noise) constitue un cas particulier⁷⁸. Depuis Nelson et Plosser (1982), les cas de non stationnarité en moyenne sont analysés à partir de deux types de processus : Les processus TS (Trend Stationary) et les processus DS (Difference Stationary). Les premiers correspondent à une non stationnarité de nature déterministe, et les seconds correspondent à une non stationnarité de nature stochastique.

Le processus TS

Un processus TS s'écrit sous la forme : $X_t = f_t + \varepsilon_t$ où :

⁷⁸ Voir Bourbonnais et Terraza (2004)

f_t est une fonction polynomiale de temps linéaire ou non linéaire
 ε_t est un processus stationnaire

Le processus TS le plus simple est représenté par une fonction polynomiale de degré 1. Le processus TS porte alors le nom de linéaire et s'écrit : $X_t = \gamma + t\beta + \varepsilon_t$. Ce processus TS est non stationnaire car $E[X_t]$ dépend du temps. Dans ce cas, les paramètres γ et β peuvent être estimés d'une façon convergente en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO) sur le couple des valeurs (X_t, t) . La principale caractéristique de ce type de processus est que l'effet produit par un choc à un instant t est transitoire. Le modèle étant déterministe, la chronique retrouve son mouvement de long terme, déterminé par $f(t)$.

Un processus TS est un processus qui peut être stationnarisé par une régression sur une tendance déterministe.

Le processus DS

Un processus DS s'écrit : $X_t = \rho X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$ où ε_t est un processus stationnaire. L'espérance et la variance d'un processus DS dépendent du temps. Le processus DS est ainsi caractérisé par une non stationnarité de nature déterministe par le biais de l'espérance et par une non stationnarité de nature stochastique par le biais des perturbations dont la variance suit une tendance linéaire.

Un processus DS est un processus non stationnaire ou intégré d'ordre d , noté $I(d)$ qui peut être stationnarisé en utilisant un filtre aux différences. Le processus DS d'ordre d s'écrit :

$$(1-L)^d X_t = \beta + \varepsilon_t \text{ où :}$$

ε_t est un processus stationnaire ;

β est une constante réelle ;

L est l'opérateur de décalage ;

d est l'ordre de différenciation (ou d'intégration) du filtre aux différences.

Généralement, ces processus sont représentés en utilisant le filtre aux différences premières $d = 1$. Le processus est dit alors processus du premier ordre et s'écrit : $(1-L)X_t = \beta + \varepsilon_t \Leftrightarrow X_t = X$

$X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$ où ε_t est un processus stationnaire de type bruit blanc. L'introduction de la constante β dans le processus DS permet de définir deux processus différents :

- $\beta = 0$: Le processus est dit processus DS sans dérive et s'écrit $X_t = X_{t-1} + \varepsilon_t$ où ε_t est un bruit blanc. Ce processus DS porte le nom de modèle de marche au hasard ou de marche aléatoire⁷⁹ (Random Walk Model). Pour stationnariser la marche aléatoire, il suffit d'appliquer au processus le filtre aux différences premières.

- $\beta \neq 0$: Le processus est dit processus DS avec dérive et s'écrit $X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t$. Pour stationnariser ce processus, on applique le filtre aux différences premières : $X_t = X_{t-1} + \beta + \varepsilon_t \Leftrightarrow (1-L)X_t = \beta + \varepsilon_t$ où ε_t est un bruit blanc i.i.d. $N(0, \sigma^2)$

Dans ce type de processus, un choc à un instant donné se répercute à l'infini sur les valeurs futures de la série. L'effet du choc est donc permanent et va en décroissant.

En résumé, pour stationnariser un processus TS, la meilleure méthode est l'estimation par les moindres carrés ordinaires. Dans le cas d'un processus DS, il faut appliquer le filtre de différences premières.

Le test de racine unitaire

Les méthodes de détection de la non stationnarité en moyenne correspondent traditionnellement aux techniques graphiques d'analyse de la série par rapport au temps.

Selon Mignon et Lardic (2002), la courbe est sans tendance et coupe souvent l'axe du temps dans le cas d'une série stationnaire. Ce constat peut être renforcé par l'étude du corrélogramme (test de Bartlett) : de nombreuses valeurs de la fonction d'autocorrélation sortant de l'intervalle de confiance, ainsi que la forme de sa décroissance, peuvent indiquer la non stationnarité en moyenne de la série étudiée. Plusieurs autres méthodes ont été utilisées, mais des tests plus rigoureux apparaissent comme indispensables, parallèlement aux analyses graphiques.

Les tests de Dickey-Fuller sont les plus utilisés en raison de leur simplicité. Ce sont des tests paramétriques reposant sur l'estimation d'un processus autorégressif. Ces tests ont été utilisés dans cette étude pour détecter la non stationnarité des séries. La méthodologie d'application présentée par Mignon et Lardic (2002) a guidé le travail de détection de la stationnarité des

⁷⁹ Le terme de marche aléatoire vient du fait que la réalisation du processus à la date t , « part de l'endroit » où s'était arrêté X_{t-1} (la réalisation de X_{t-1}) et va dans une direction (le choc ε_t) totalement aléatoire.

séries de cette étude. Nous avons commencé par l'étude du corrélogramme de chaque variable pour entrevoir s'il existe une non stationnarité. Cette méthode a été suivie ensuite par une vérification en appliquant des tests de racine unitaire. Cela consiste à tester en premier lieu l'hypothèse nulle de racine unitaire sur la série différenciée. Si l'hypothèse nulle est rejetée, il convient en second lieu de tester l'hypothèse nulle de racine unitaire de la série non différenciée. En fait, le principe est simple, si la série différenciée est stationnaire, alors la série non différenciée (c'est-à-dire d'origine) est non stationnaire, qu'il convient donc de stationnariser. Cette méthode a été appliquée pour chaque série du modèle.

Avant de donner les résultats de stationnarité obtenus dans cette étude, une présentation des tests de Dickey-Fuller est faite.

Le test présenté au départ par Dickey-Fuller en 1979 est appelé test de Dickey-Fuller simple et noté (DF). Dans ce test, le processus des erreurs (ε_t) est par hypothèse un bruit blanc [$\varepsilon_t \approx B(0, \sigma_\varepsilon^2)$]. Or, il n'y a aucune raison pour que, à priori, l'erreur soit non corrélée. La prise en compte de cette hypothèse est appelée tests de Dickey-Fuller augmenté, notés (ADF, 1981)⁸⁰. En effet, le modèle de base utilisé dans le test Dickey-Fuller simple est un modèle autorégressif d'ordre 1 qui s'écrit : $(1 - \rho L)X_t = \varepsilon_t$, où $\varepsilon_t \approx BB(0, \sigma_\varepsilon^2)$. Cependant, en tenant compte de l'hypothèse que l'on vient de citer, on peut avoir

$$(1 - \rho L)X_t = Z_t \text{ avec } Z_t \approx AR(p-1), \text{ c'est-à-dire } Z_t = \sum_{i=1}^{p-1} \theta_i Z_{t-i} + \varepsilon_t \text{ où } \varepsilon_t \approx BB(0, \sigma_\varepsilon^2). \text{ En}$$

introduisant l'opérateur retard, on obtient :

$$\theta_{p-1}(L)Z_t = \varepsilon_t, \text{ avec } \theta_{p-1}(L) = 1 - \sum_{i=1}^{p-1} \theta_i L^i. \text{ On a donc : } \theta_{p-1}(L)(1 - \rho L)X_t = \theta_{p-1}(L)Z_t = \varepsilon_t. \text{ En}$$

développant, on obtient un $AR(p)$:

$$X_t = (\rho + \theta_1)X_{t-1} + (\theta_2 - \rho\theta_1)X_{t-2} + \dots + (\theta_{p-1} - \rho\theta_{p-2})X_{t-p+1} - \rho\theta_{p-1}X_{t-p} + \varepsilon_t \quad (1)$$

On constate que X_t suit maintenant un processus autorégressif d'ordre p , noté $AR(p)$, alors qu'au départ le modèle était autorégressif d'ordre 1 avec erreurs autocorrélées d'ordre p . Le processus suivi par X_t a donc été blanchi et l'on peut, par conséquence, appliquer les tests de Dickey-Fuller simple.

⁸⁰ Dickey et Fuller (1981)

Avant de présenter la forme générale des modèles, on considère d'abord un modèle $AR(1)$:

$$X_t = \alpha_1 X_{t-1} + \varepsilon_t \text{ avec } \varepsilon_t \approx BB(0, \sigma_\varepsilon^2) \quad (2)$$

On peut écrire le modèle en différence comme suit :

$$\Delta X_t = (\alpha_1 - 1)X_{t-1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

Ensuite, considérons maintenant le modèle $AR(2)$ suivant :

$$X_t = \alpha_1 X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-2} + \varepsilon_t \quad (4)$$

En écrivant ce modèle en différence, il vient :

$$\begin{aligned} \Delta X_t &= (\alpha_1 - 1)X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-1} - \alpha_2 X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-2} + \varepsilon_t \\ &= (\alpha_1 - 1)X_{t-1} - \alpha_2 \Delta X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-1} + \varepsilon_t \\ &= (\alpha_1 + \alpha_2 - 1)X_{t-1} - \alpha_2 \Delta X_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (5)$$

Pour un modèle $AR(3)$ où :

$$X_t = \alpha_1 X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-2} + \alpha_3 X_{t-3} + \varepsilon_t \quad (6)$$

On a alors :

$$\Delta X_t = (\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 - 1)X_{t-1} - (\alpha_2 + \alpha_3)\Delta X_{t-1} - \alpha_3 \Delta X_{t-2} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Plus généralement, pour un modèle $AR(p)$:

$$X_t = \alpha_1 X_{t-1} + \alpha_2 X_{t-2} + \dots + \alpha_p X_{t-p} + \varepsilon_t$$

On a donc :

$$\Delta X_t = \left(\sum_{k=1}^p \alpha_k - 1 \right) X_{t-1} - \sum_{j=1}^{p-1} \left(\sum_{k=j+1}^p \alpha_k \right) \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (8)$$

En utilisant pour $\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_p$ les coefficients de l'équation (1), on aura :

$$\alpha_1 = \theta_1 + \rho$$

$$\alpha_2 = \theta_2 + \rho\theta_1$$

$$\alpha_{p-1} = \theta_{p-1} + \rho\theta_{p-2}$$

$$\alpha_p = -\theta_{p-1}\rho\theta_1$$

En remplaçant ces valeurs dans l'équation (8), On aura :

$$\Delta X_t = (\rho + \theta_1 + \theta_2 - \rho\theta_1 + \dots + \theta_{p-1} - \rho\theta_{p-2} - \theta_{p-1}\rho - 1)X_{t-1} - \sum_{j=1}^{p-1} \left(\sum_{k=j+1}^p \alpha_k \right) \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (9)$$

D'où :

$$\Delta X_t = (\rho(1 - \theta_1 - \theta_2 - \dots - \theta_{p-1}) + (\theta_1 + \theta_2 + \dots + \theta_{p-1}) - 1)X_{t-1} - \sum_{j=1}^{p-1} \left(\sum_{k=j+1}^p \alpha_k \right) \Delta X_{t-j} + \alpha_t \quad (10)$$

En factorisant, on a donc :

$$\Delta X_t = ((\rho - 1)(1 - \theta_1 - \theta_2 - \dots - \theta_{p-1}))X_{t-1} - \sum_{j=1}^{p-1} \left(\sum_{k=j+1}^p \alpha_k \right) \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (11)$$

En posant :

$$\gamma_j = \sum_{k=j+1}^p \alpha_k$$

$$\phi = (\rho - 1)(1 - \theta_1 - \dots - \theta_{p-1})$$

L'équation (10) s'écrit alors :

$$\Delta X_t = \phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad (12)$$

Tester l'hypothèse nulle de racine unitaire revient ainsi à tester la nullité du coefficient de X_{t-1} , comme dans le cas du test de Dickey-Fuller simple. Partant de $\phi = (\rho - 1)(1 - \theta_1 - \dots - \theta_{p-1})$, on teste ainsi :

$H_0 \phi = 0$ contre $H_1 : \phi < 0$

Mais, on constate que l'on teste en fait l'hypothèse nulle $\rho = 1$, car il n'y a aucune raison pour que les θ_i soient de somme égale à 1. Ainsi, c'est l'ajout des variables en différence qui a permis de blanchir le résidu et qui autorise donc la mise en œuvre des tests de Dickey-Fuller.

Tout comme dans le cas du test Dickey-Fuller simple, trois modèles sont distingués :

$$\Delta X_t = \phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + \varepsilon_t \quad \text{Modèle sans trend sans constante (13)}$$

$$\Delta X_t = \phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + C + \varepsilon_t \quad \text{Modèle sans trend avec constante (14)}$$

$$\Delta X_t = \phi X_{t-1} + \sum_{j=1}^p \gamma_j \Delta X_{t-j} + C + bt + \varepsilon_t \quad \text{Modèle avec tendance et avec constante (15)}$$

L'hypothèse de base du test est que la variable estimée (nommée « série ») possède une racine unitaire. Le rejet de cette hypothèse signifie que la série est stationnaire. Dans le cas contraire, c'est-à-dire l'acceptation de l'hypothèse, la série nécessite un traitement particulier pour être stationnarisée.

Section 3 : L'estimation et analyse des résultats du modèle

La plupart des séries macroéconomiques sont non stationnaires, comme il a été cité précédemment. Pour vérifier cela sur les variables de ce modèle, nous avons appliqué les tests de racine unitaire de Dickey-Fuller augmenté présentés précédemment. Nous avons commencé d'abord par tester l'hypothèse nulle de racine unitaire sur chaque série en différence première (notons par exemple : $dfide = fidet - fidet-1$). Si l'hypothèse nulle est rejetée, nous testons ensuite, l'hypothèse nulle de racine unitaire sur la série ($fide$). Cette méthode a été appliquée pour chaque série du modèle ($fide$, les variables économiques et institutionnelles) et a donc révélé qu'aucunes d'elles n'est stationnaires.

Avant de passer à l'étape d'estimation du modèle, des tests de racine unitaire ont été faits. Les résultats obtenus sont issus des tests ADF et sont présentés dans le tableau 16 suivant :

Tableau 17 Résultats du test de racine unitaire sur les séries

séries	En niveau		stationnaire		Ordre d'intégration
	Test statistique ADF	Test statistique au seuil (5%)	Test statistique ADF	Test statistique au seuil (5%)	
IDE	-2.775542	-3.518090	-3.371686	-1.948495	I(1)
CAP_HUM	3.099895	-1.948313	-4.122905	-2.928142	I(1)
CHG	0.329663	-1.948140	-6.031868	-1.948313	I(1)
CRE_DOM	0.488872	-1.948140	-4.341955	-1.948313	I(1)
DET_PUB	-0.156694	-1.948140	-5.969087	-1.948313	I(1)
EPARG_INT	7.394276	-1.948140	-5.209142	-1.948313	I(1)
FIS	10.58776	-1.948140	-4.024948	-1.948313	I(1)
INF	-3.100957	-3.513075	-5.075567	-2.928142	I(1)
INFRAS	-0.493403	-1.949319	-6.829379	-1.950687	I(3)
OUV	-2.560742	-2.926622	-6.714249	-1.948313	I(1)
PIB	3.810878	-1.948140	-6.123725	-2.928142	I(1)

Source : Construit d'après les résultats obtenus avec le logiciel Eviews 8.0

Toutes les séries ont été stationnarisées et sont précédées soit par la lettre « d » soit par les lettres « dts »⁸¹ selon la méthode de stationnarisation.

Ainsi, toutes les variables du modèle sont stationnaires. L'estimation se fait donc entre la variable dépendante DTS_IDE et les variables explicatives : D_CAP_HUM, D_CHG, D_CRE_DOM, D_DET_PUB, DTS_EPARG_INT, D_FIS, D_INF, D_PIB, D_OUV, D_INFRAS. L'application de la méthode « Stepwise regression » (expliquée précédemment) au modèle, donne le résultat suivant :

Tableau 18 : Estimation de la variable dépendante

Dependent Variable: DTS_IDE Method: Stepwise Regression Date: 12/27/17 Time: 19:36 Sample (adjusted): 1973 2016 Included observations: 44 after adjustments Number of always included regressors: 1 Number of search regressors: 10 Selection method: Stepwise backwards Stopping criterion: t-stat forwards/backwards = 1.96/1.96				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
C	-1.78E+08	41475580	-4.300661	0.0001
DTS_FIS	-372703.4	176273.4	-2.114348	0.0413
DTS_EPARG_INT	-240654.0	119751.4	-2.009613	0.0518
D_CHG	2400813.	858122.7	2.797750	0.0081
D_DET_PUB	200942.9	58231.72	3.450747	0.0014
D_PIB	0.067405	0.012155	5.545309	0.0000
D_INFRAS	-71912733	17534147	-4.101296	0.0002
R-squared	0.638686	Mean dependent var	-456438.0	
Adjusted R-squared	0.580094	S.D. dependent var	2.80E+08	
S.E. of regression	1.82E+08	Akaike info criterion	41.01742	
Sum squared resid	1.22E+18	Schwarz criterion	41.30127	
Log likelihood	-895.3833	Hannan-Quinn criter.	41.12269	
F-statistic	10.90066	Durbin-Watson stat	1.823910	
Prob(F-statistic)	0.000001			
Selection Summary				
Removed D_OUV				
Removed D_CAP_HUM				
Removed D_INF				
Removed D_CRE_DOM				
*Note: p-values and subsequent tests do not account for stepwise selection.				

Source : Résultats obtenus avec le logiciel Eviews 8.0

⁸¹ La lettre « d » pour les séries qui sont non stationnaire de type DS les lettres « dts » pour les séries non stationnaires de types DS et TS

L'élimination des variables non significatives est faite « pas à pas ». Ainsi, les variables explicatives du modèle sont retenues selon le critère de significativité des paramètres. En outre, l'élimination est arrêtée dès que les t-statistiques en valeur absolue des variables dépassent 1,96, de sorte que, le coefficient de détermination R^2 soit le plus élevé, que log likelihood soit la plus élevée, et les critères d'information Akaike et Schwarz soient les plus bas.

La validation du modèle

La validation du modèle dépend de la significativité des coefficients et de l'analyse de la qualité des résidus. L'estimation du modèle par la méthode « Stepwise regression » se base sur la sélection des variables dont les coefficients sont significatifs. Concernant l'analyse des résidus, le modèle estimé est de bonne qualité si la chronique calculée suit les évolutions de la chronique empirique. Autrement, dit, les résidus entre les valeurs observées et les valeurs calculées par le modèle doivent se comporter comme un bruit blanc (i.i.d).

Le test de normalité des erreurs

L'hypothèse de normalité des résidus est acceptée lorsque l'une des conditions suivantes est vérifiée :

- Si la valeur estimée de la statistique de Jarque-Bera est inférieure à celle lue dans la table de Khi-deux au seuil de 5% à deux degré de liberté (5,99) ;
- Si la probabilité de la statistique de Jarque-Bera, fournie par Eviews, est supérieure au seuil de 5% (0,05).

Dans ce modèle, la statistique de Jarque-Bera est inférieure à celle lue dans la table de Khie-deux ($5,365814 < 5,99$). De plus, la probabilité de la statistique Jarque-Bera fournie aussi par Eviews est supérieure à la valeur tabulée ($0,068364 > 0,05$) (voir Annexe 3). On conclut que, les résidus de ce modèle sont normaux.

Le test d'autocorrélation des erreurs

Si les résidus obéissent à un Bruit Blanc, il ne doit pas exister d'autocorrélation dans la série. On parle de non autocorrélation des erreurs lorsque la probabilité lue est supérieure à 5%. Les résultats obtenus par Eviews (voir Annexe 3) montrent que les probabilités en question sont supérieures à 0,05. Il s'agit donc d'une non-autocorrélation des erreurs.

En plus les conditions de base d'utilisation du test de Durbin-Watson sont vérifiées, vu que notre modèle comporte un terme constant, le nombre d'observations est supérieur à 15, le modèle est spécifié en série temporelle et la variable à expliquer ne figure pas parmi les variables explicatives en tant que variable retardée. La statistique de Durbin Watson DW est égale à 1.82, sensiblement égale à 2. Les résidus sont non autocorrelées. De même, l'application du test de Breush-Godfrey à l'ordre 2 nous donne une probabilité égale 0.5079 (voir annexe 3) donc on conclut qu'il y a non auto corrélation.

3. Le test d'hétéroscédasticité des erreurs

Un bruit blanc est par définition homoscedastique. Afin de tester l'homoscedasticité des résidus du modèle, on fait appel au test Breusch-Pagan-Godfrey (1979). La règle de décision du test est basée sur la significativité au seuil de 5% du produit du nombre d'observation et du coefficient de détermination R^2 . L'hypothèse d'homoscedasticité des erreurs est acceptée si la probabilité affichée est supérieure à 5%. Suivant les résultats obtenus par Eviews (voir Annexe 3), il y a homoscedasticité des erreurs car 0,3212 est supérieur à 0,05.

Interprétation et discussion des résultats économétriques

Pour analyser l'estimation du modèle, figurant dans le tableau 17 précédent, il est nécessaire de vérifier les signes des variables estimées. Il apparaît que, les signes des coefficients ne sont pas tous conformes à la prévision théorique. En effet, mis à part les déterminants : recette fiscale (DTS_FIS), taux de change (DCHG), épargne intérieur (DTS_EPARG_INT), et le produit intérieur brut nominal (DPIB) qui ont les signes attendus, les autres variables n'ont pas de signes conformes à la prévision théorique. Il s'agit là des déterminants : dette publique bilatérale (DDET_PUB_BIL), et infrastructure (D_INFRAS). Quant aux variables inflation (D_INFL), crédit domestique (D_CRE_DOM), ouverture commerciale (D_OUV), capital

humain (D_CAP_HUM), elles ont été éjectées du modèle. Leur présence dans le modèle est source d'une préoccupation.

Les résultats de l'estimation laissent entrevoir 6 déterminants. L'analyse des résultats est donc présentée en tenant compte de cela.

-le taux de change qui mesure la stabilité du marché financier se voit significatif et positif. On note que le taux de change peut à la fois décourager et favoriser l'investissement étranger. Si la stratégie des FMN vise l'exportation de leurs produits hors le pays d'accueil, l'appréciation de la monnaie locale rend ces exportations très chères et décourage par conséquent l'attractivité de l'IDE. Si, en revanche, leur stratégie est de servir le marché local, l'appréciation de la monnaie aura un effet d'entraînement sur l'IDE. Dans le cas de l'UEMOA, il apparaît que l'augmentation du taux de change⁸² influence l'entrée des IDE.

-Comme révélé par la littérature, le taux d'imposition fiscal, lorsqu'il est élevé signifie une entrave pour les investisseurs étrangers. Dans notre étude la relation entre cette variable et les flux entrant d'IDE est statistiquement significative et présente le signe négatif qui concorde avec le signe attendu. Une fiscalité sur les entreprises trop lourde découragerait ainsi les investisseurs étrangers. Le résultat semblable a été retrouvé par Patricia DJE (2007) dans une étude sur les données de panel portant sur la même zone UEMOA.

-La variable épargne intérieure est significative au seuil de 10% car sa probabilité critique est inférieure à 0,1, aussi son signe est négatif et conforme à ce qui était attendu. Dans la région UEMOA où l'épargne intérieure est par essence faible, l'absence de capitaux extérieurs est une hypothèse irréaliste. En effet l'insuffisance de l'épargne domestique dans l'UEMOA rend cette dernière incapable à elle seule de faire face aux dépenses que nécessite l'exploitation de leurs ressources⁸³. Soulignons aussi qu'un faible niveau d'épargne intérieure augmente le taux d'intérêt, ce qui réduit les investissements intérieurs, d'où l'afflux de capitaux étrangers qui bénéficient de conditions de financement plus souples. Ainsi, les opportunités sont saisies par les investisseurs étrangers.

⁸² Dans notre étude, la variable taux de change est une cotation du FCFA à l'incertain et qu'une augmentation de ce dernier correspond à une dépréciation.

⁸³ Cadre d'orientations générales de la politique d'aménagement du territoire communautaire de l'UEMOA

-L'infrastructure s'avère très significative et affecte négativement l'afflux des IDE dans l'UEMOA. Cette variable devrait être un déterminant favorisant les IDE, mais elle est corrélée négativement avec l'IDE. Ce résultat est contraire à une large littérature économique qui stipule que infrastructure est l'un des déterminants majeurs des IDE. Ce résultat est surprenant dans la zone UEMOA qui a mis en place notamment ces dernières années une politique d'aménagement du territoire et ce, pour renforcer l'harmonisation des plans nationaux d'Infrastructures en vue de l'équilibre des différentes composantes du territoire communautaire et pour faire de la zone une plate-forme pour les investisseurs étrangers. De même, ce résultat pourrait s'expliquer par le fait que certains pays en développement à faible infrastructure attirent les IDE en direction de secteurs du BTP.

-Concernant le PIB, il apparaît très significatif et son coefficient est positif. La positivité du signe nous montre que la hausse du niveau du PIB a un effet positif sur les IDE de l'union.

Si on accepte l'assertion selon laquelle le PIB est une mesure de la taille du marché local, on pourrait conclure que ces flux d'IDE sont en partie motivés par la recherche de marchés de consommation (« market-seeking »). Et étant donné que le PIB reflète aussi la capacité de production des entreprises locales, on peut aussi dire que les investisseurs étrangers de la zone se soucient aussi de la capacité d'offre en biens et en services de l'économie d'accueil. Ces biens pourraient être des produits entrants dans la consommation intermédiaire de la production des entreprises étrangères; quant aux services, il s'agit aussi bien des services en amont qu'en aval de la fonction de production.

-La dette publique est statistiquement significative et positive. Elle constitue donc l'un des déterminants des IDE dans l'UEMOA. Cela n'est pas très surprenant dans la mesure où un poids excessif de la dette s'accompagne d'un paiement ultérieur des services de ladite dette qui pèse lourdement sur l'épargne domestique. Notons aussi que dans la zone UEMOA, la plus part des entreprises étrangères proviennent des pays créanciers qui endette la zone pour s'installer d'avantage et bénéficier des conditions en leur faveur dans l'exploitation des ressources naturelles.

Conclusion

Il existe une grande diversité des stratégies de l'implantation des firmes multinationales dans un pays donné (Hanson et al. 2001). Les stratégies complexes d'intégration mettent en avant les déterminants économiques traditionnels des différents types d'IDE à l'instar de la taille de

l'économie, le degré d'ouverture commerciale, le capital humain, les infrastructures... Il s'agit aussi d'autres facteurs qui reflètent les risques encourus par les investisseurs (protection de la propriété privée, garantie de transfert des revenus issus des investissements, stabilité politique..) et la proximité linguistique et culturelle entre les partenaires.

A cet égard, les résultats issus de l'application du Modèle pas à pas (steps) pour estimer les déterminants des IDE dans l'UEMOA, sont en grande partie, en ligne avec les approches théoriques et empiriques en la matière. De ce fait nous constatons que les variables : produit intérieur brut, épargne intérieure, la pression fiscale et le taux de change ont tous des signes attendus et constituent donc les principaux déterminants des IDE dans l'UEMOA. En revanche, les variables telles que dettes publique et infrastructures affichent des signes non conformes à ce qui est attendu.

Malgré ce constat, il semble très peu probable que l'accroissement des flux d'IDE soit le résultat d'une politique particulière des autorités publiques marocaines. Les IDE drainés par UEMOA dépendent souvent de la conjoncture économique internationale et de la sensibilité des investisseurs au « risque pays ». La proximité géographique, historique et culturelle (en particulier la langue) avec les pays comme la France, qui constitue d'ailleurs le principal pourvoyeur des IDE entrant dans l'UEMOA, est sans nul doute parmi les déterminants primordiaux. De même, les cessions d'actifs privés, les privatisations et les participations étatiques ont joué un rôle essentiel dans cette dynamique.

Chapitre 4 : L'impact des IDE sur la croissance économique de l'UEMOA

Introduction

Les effets des IDE sont diversement appréciés dans l'espace UEMOA. Alors que beaucoup s'accordent sur le fait qu'ils constituent l'un des principaux catalyseurs du développement à cause des liquidités qu'ils apportent dans une zone jusque là faiblement performante, d'autres soutiennent par contre que les FMN constituent une économie duale et même créent un phénomène d'éviction sur les firmes locales.

Les avantages que les IDE peuvent procurer ne se manifestent pas de manière automatique et ne se répartissent pas équitablement entre les pays et les secteurs économiques. Pour que les IDE aient un maximum d'effets positifs, il incombe aux pays d'accueil de mettre en place des conditions générales favorables à l'investissement et de renforcer les capacités humaines et institutionnelles nécessaires pour les exploiter.

Des mesures prises en 1994 suite à la dévaluation monétaire du franc CFA et à la mise en place des programmes d'Ajustement Structurel (PAS) avaient pour objectif de rendre l'économie de l'UEMOA plus compétitive et plus crédible aux yeux des investisseurs éventuels. L'ouverture économique qui a suivi ces mesures et les découvertes des gisements pétroliers, aurifères respectivement au Niger et au Mali, ont eu pour effet d'augmenter les entrées d'IDE dans la zone. On assiste depuis à une croissance économique importante, avec un taux de près de 6 % depuis 1995 (voir chapitre 2). Cette recrudescence de la croissance est-elle liée aux entrées d'IDE ?

De manière générale, quels sont les effets des IDE sur la croissance dans cette sous-région ? Ce chapitre tente de répondre à ces questions.

Dans la section 1, nous passons en revue la littérature sur les différents effets des IDE dans les pays d'accueil. Un accent particulier est mis sur les pays en développement dont la situation est similaire à celle des pays de l'UEMOA pour isoler les facteurs et les mécanismes à étudier. Cette section passe en revue notamment les analyses des retombées des IDE sur les pays d'accueil en termes d'emploi, de revenus, de transfert de technologies, de capital humain, d'investissements domestiques et de commerce extérieur.

Nous présentons ensuite dans la section 2, un modèle autorégressif vectoriel liant différentes variables macroéconomiques, appliqué à la zone UEMOA prise comme entité économique. Le modèle est estimé par la méthode des moindres carrés ordinaire.

La section 3 restitue les mécanismes et les effets des IDE finalement obtenus à partir des résultats économétriques.

Section 1 : Revue de la littérature empirique relative à l'impact des IDE sur la croissance économique

Dans la littérature sur les effets des IDE dans les pays d'accueil, on distingue d'une manière générale deux grands courants d'analyse : une étude de causalité entre l'IDE et la croissance et une autre portant sur les effets d'entraînement des IDE et des « spillovers » sur les pays d'accueil. La littérature a mis en évidence les différents canaux par lesquels l'IDE peut exercer des effets positifs directs et indirects sur la croissance (De Gregorio, 1992 ; Blomström, Lipsey et Zejan, 1992 ; Balasubramanyam, Salisu et Sapsoford, 1996 ; Zhang, 2001 ; Borensztein, De Gregorio et Lee, 1998 ; Sanchez-Robles, 1998 ; De Mello, 1999). Meyer (2003) présente un Survey de la littérature théorique et empirique concernant les canaux par lesquels l'IDE affecte l'économie des pays émergents. Lim (2001) présente également un survey complet des travaux récents sur la relation IDE-croissance et les « spillovers ». Un certain nombre de raisons pour lesquels ces effets peuvent être négatifs ont été listé (Aitken et Harrison, 1993), ou mitigés (Saggi, 2000). L'un des enseignements tiré de ces études est que l'IDE peut avoir un impact positif clair sur le développement des économies réceptrices lorsque les conditions locales sont favorables, en particulier la qualité des ressources humaines qui représente la « capacité d'absorption »⁸⁴ des retombées positives, le climat général de l'investissement, l'absence de distorsions sur le marché local, et la destination sectorielle des investissements.

⁸⁴ En effet, le fait d'importer une technologie matérielle (machine ou équipement) et apprendre à s'en servir ne constitue pas en soi une capacité à reproduire cette technologie, ou à l'utiliser à d'autres fins que celles pour lesquelles elle était originellement conçue. La capacité technologique requiert la possession de ressources supplémentaires et distinctes permettant d'engendrer et de gérer les changements technologiques.

1.1- Les analyses de causalité entre IDE et croissance

Les flux d'IDE sont recherchés par les PED, dans l'optique qu'une meilleure utilisation des ressources conduit à terme à une croissance intensive. Le transfert technologique est également un canal par lequel l'IDE peut agir sur la croissance. L'efficacité globale de l'économie est l'objectif des pays d'accueil, qui est censée être améliorée à travers plusieurs canaux que l'IDE peut alimenter. La littérature traitant de l'impact des IDE sur la croissance est très abondante et donne des résultats divergents. Ces travaux s'intéressent aux impacts d'ordre macro-économique et porte plus précisément sur les inégalités et, récemment, sur la réduction de la pauvreté. Ainsi, pour aborder la question de l'impact de l'IDE sur la croissance, il convient de prendre en compte les interactions qui se développeront (ou non) avec les variables importantes dans le cas des PED: le développement humain, l'investissement national, la politique commerciale et la réduction de la pauvreté.

Les PED depuis quelques années ont fait le choix de l'ouverture dans l'espoir d'avoir un flux d'IDE important, qui à terme leur permettrait de générer de la croissance. Les travaux empiriques qui ont étudié la relation ouverture-croissance ont révélé un effet positif. Cependant, les mesures de l'ouverture ont été en partie la raison de la remise en question de la robustesse de ces travaux, en plus de l'utilisation des méthodes économétriques non adaptées. En testant empiriquement l'impact de l'ouverture (les exportations, les importations en provenance de pays pauvres et de pays riches, et l'investissement direct étranger incluant l'externalité de la technologie, comme différentes dimensions de l'ouverture) sur la croissance économique, d'un panel de 47 PED entre 1980 et 1997, (Abdeljabbar et Hanchane, 2004) démontrent que l'ouverture des PED a globalement un effet positif et significatif sur leur croissance économique.

L'IDE susceptible d'accélérer la croissance se double d'un questionnement sur les structures productives, de la spécialisation et de la diversification. Nicet-Chenaf et Rougier (2008) ont montré dans le cadre d'un modèle de croissance endogène estimé par la méthode des moments généralisés (GMM) en système pour les PSEM, durant la période 1995-2004, que si la diversification et l'IDE favorisent la croissance des PSEM, des niveaux plus élevés de la diversification diminuent l'effet de l'IDE sur la croissance.

Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) présentent une étude portant sur les décennies soixante dix et quatre vingt. Ils constatent que l'IDE favorise la croissance économique quand le niveau d'éducation⁸⁵ dans le pays hôte (mesure de la capacité d'absorption) est élevé. Un effet positif de l'IDE sur la croissance est obtenu à partir d'un certain seuil de développement du capital humain, que les auteurs fixent à 0.52 année d'étude secondaire. Ainsi, pour les auteurs l'effet de l'IDE sur la croissance est d'autant plus élevé que le taux d'investissement en capital humain dans le pays est élevé.

Dans le même ordre d'idée se présentent les travaux de Bengoa et Sanchez-Robles (2003) ainsi que De Gregorio (1992). De plus, Xiaoying Li et Xiaming Lui (2004) ont démontré que l'IDE a un impact positif sur la croissance, aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement. Balasubramanyam, Salisu et Dapsoford (1996) attribuent l'impact positif de l'IDE sur la croissance à l'existence d'un marché ouvert. Akinlo (2004) soutient qu'au Niger, l'IDE a un impact positif sur la croissance économique et surtout à long terme. Afin de tester l'impact des IDE sur la croissance dans les années quatre vingt dix, Ram et Zhang (2002) utilise des données transversales portant sur un grand nombre de pays, et trouvent un impact significativement positif en général. Par ailleurs, les auteurs ne trouvent pas de lien entre l'IDE, le capital humain et la croissance, déjà mis en évidence par Borensztein, De Gregorio et Lee (1998).

En revanche, l'IDE peut aussi avoir un effet négatif sur la croissance économique. Une corrélation négative entre la croissance économique et l'IDE est montrée par Brewer (1991), qui revient principalement à l'effet de domination qu'exercent les firmes étrangères pour décourager les firmes locales à développer leurs propres activités de R-D. Saltz (1992) trouve qu'une corrélation entre l'IDE et le taux de croissance est toujours négative dans PED qui ont levé toute contrainte au rapatriement des bénéfices associés à l'IDE. De Mello (1999) fait apparaître que si les IDE sont en mesure de favoriser la croissance économique, cette relation dépend du degré de complémentarité et de substitution entre l'IDE et l'investissement interne.

Par le biais d'équations simultanées, Alaya (2004) présentent des résultats assez surprenants sur la Tunisie. Ce pays avec une forte attractivité des IDE (d'opérations de partenariat tournées vers le marché local et des entreprises offshores totalement tournées

⁸⁵ Que les auteurs ont estimé dans leurs régressions par le nombre moyen d'années d'études secondaires

vers l'exportation et sans lien avec le tissu industriel local) ne profite pas pleinement de leurs effets sur l'économie. Malgré l'effet significativement positif de l'IDE sur quelques variables motrices de la croissance à savoir les exportations, le capital humain et l'investissement domestique, sa contribution à la croissance économique n'est pas significative pour autant.

Carkovic et Levine (2002) ainsi que Haddad et Harrison (1993) ont affirmé que l'IDE n'a pas d'effet positif sur la croissance. En étudiant l'effet de l'IDE sur la croissance économique, Singh (1988) et Hein (1992) n'ont pas trouvé d'effet significatif. L'analyse économétrique menée par Boukha-Hassane et Zatla (2001) pour la période 1985-1997 a montré l'ambiguïté, pour le moins, de l'impact de l'IDE sur la croissance des pays sud méditerranéens comparativement au reste des PED.

Madariaga et Poncet (2006) explorent les variations régionales existantes à l'intérieur d'un même pays, la Chine entre autres, en termes d'IDE et de croissance. Avec un panel de 196 villes chinoises sur la période 1990-2000, les auteurs estiment par la méthode des moments généralisés (MMG), les IDE et le taux de croissance du revenu par tête pour savoir si les flux d'IDE dans une ville favorisent la croissance économique locale dans les villes environnantes. Les résultats révèlent que la croissance économique est positivement déterminée par les IDE reçus localement ainsi que par les IDE reçus par les villes environnantes, et une relation positive et significative entre le revenu par tête dans une ville et celui des villes alentours.

Les FMN opérant dans les activités extractives, dont dépendent certains PED riches en ressources naturelles, ont des impacts aussi bien positifs que négatifs sur les pays d'accueil. Selon la CNUCED (2007), la performance des pays riches en ressources naturelles dépend de nombreux déterminants en rapport avec l'offre et la demande au niveau mondial et les politiques mises en place, et pas forcément de la participation des FMN. Dans de nombreux pays, qui manquent de moyens financiers et de capacités de gestion, la participation des FMN a permis d'accroître la production et les exportations. Cependant, dans plus d'un cas, les firmes gardent pour elles une part significative des recettes et rapatrient une certaine partie du bénéfice réalisé, ce qui diminue d'autant la création de valeur dans le pays d'implantation. De surcroît, dans le cas où les pays d'accueil ne possèdent pas un marché dynamique, les FMN ont plutôt tendance à faire appel à des fournisseurs étrangers. En dehors de l'augmentation des recettes publiques, l'absence de

ressources humaines formées et qualifiées, et plus généralement une capacité d'absorption, elles peuvent même en limiter l'intérêt pour les pays à faible revenu.

Au final, les différents travaux présentés révèlent que la relation entre la croissance économique et l'investissement direct étranger n'est pas dépourvue d'ambiguïté. Par ailleurs, les résultats révélés par les différentes études sous-tendent l'idée selon laquelle l'effet de l'IDE dépend des caractéristiques propres du pays d'accueil et de la nature de l'IDE en question. Ainsi, pour que l'IDE exerce un effet positif sur l'économie d'accueil, il est attendu une large diffusion des externalités (« spillovers ») des firmes étrangères vers les firmes locales. Néanmoins, de telles externalités, peuvent ne pas avoir lieu, en raison de faibles liens existants entre les firmes locales et étrangères, ou encore d'une faible capacité d'absorption (Kumar et Pradhan, 2002). Les pays les moins avancés, où les faibles niveaux d'instruction et de connaissances technologiques et les lacunes des marchés financiers, peuvent réduire aussi les avantages potentiels liés à l'IDE.

Les pays qui affichent une orientation libérale à l'égard des firmes étrangères sont susceptibles d'attirer des investissements de qualité et générateur de croissance. Pour Moran (1998), l'impact de l'IDE passe tout simplement par l'amélioration du climat d'investissement dans le pays d'accueil. L'auteur avance qu'un climat d'investissement libéral peut aider à générer plus de retombées positives, parce qu'il peut être davantage attractif pour les IDE dynamiques, et générateurs de rendements d'échelle utilisant les technologies les plus avancées et les meilleures pratiques managériales.

1.2- Les effets d'entraînement des IDE dans les pays d'accueil

Les effets d'entraînements ou les retombées des IDE dans les pays d'accueil ont fait l'objet d'une littérature abondante. Les études montrent généralement les effets des IDE sur le développement du capital humain, sur l'emploi, la distribution des revenus et réduction de la pauvreté, le transfert de technologie, l'investissement domestique et le commerce extérieur.

1.2.1- Les effets sur l'emploi

L'analyse de l'impact de l'implantation des FMN dans un territoire d'accueil sur l'emploi revient à appréhender la situation de manière à estimer ce qu'il se serait passé en termes

d'emplois si l'investissement n'avait pas eu lieu (Mucchielli, 1998 ; p.304). Cette analyse est complexe du fait de l'imprécision des effets des FMN sur l'emploi national à la fois directs et indirects, positifs et négatifs. Cet impact dépend aussi du mode d'implantation (greenfield, acquisition ou partenariat), du secteur plus ou moins intensif en travail, du degré de concurrence entre firmes étrangères et firmes locales, et du degré d'ouverture du pays à l'IDE (Andreff, 2003, p 79).

Pour estimer les effets des IDE sur l'emploi, il est important de faire la distinction entre les effets directs et indirects (Mucchielli et Mayer, 2005). Les effets directs diffèrent selon le mode d'implantation. S'il s'agit d'une nouvelle création, cela se traduit par une embauche (de travailleurs venant d'autres entreprises ou des chômeurs). Par ailleurs, il peut être question aussi de réduction de l'emploi dans l'entreprise absorbée (les emplois conservés après rationalisation sont des emplois « sauvés » grâce à l'IDE au lieu d'un licenciement général en cas de faillite).

Les effets indirects concernent tous les types d'emplois générés par la simple présence de la firme étrangère autour de son activité et de la vie sociale qui s'y rattache. Qu'ils s'agissent d'emplois indirectement générés par les dépenses des salariés des FMN, soutenant ainsi l'emploi national ; ou des emplois créés en relation avec l'activité (sous-traitants, fournisseurs locaux, revendeurs ou distributeurs) ; ou encore des emplois générés indirectement parmi les firmes locales concurrentes. La demande de biens intermédiaires générée dans le pays d'accueil, appelée « liens amont », et la production de ces biens intermédiaires vont faire profiter le secteur en question (et les autres secteurs également), et l'offre de biens finaux, appelée « liens aval ».

Le type de stratégie des FMN a aussi une influence sur l'emploi. La stratégie de marché, en déplaçant la même production à l'étranger, réduit l'emploi de la FMN du pays d'origine et augmente l'emploi des filiales dans les pays d'accueil⁸⁶. Les stratégies de délocalisations qui résultent de la rationalité économique des firmes, révèlent la question de la concurrence entre salariés, qui repose sur l'idée que les investissements dans les pays moins développés, où les salaires sont bas, vont provoquer le chômage des travailleurs non qualifiés dans les pays développés (ANIMA, 2005).

⁸⁶ A titre d'exemple, sur la période 1983-1992, la croissance de l'emploi total des multinationales américaines a augmenté de 11% dans les PED et a diminué de 3,5% dans les pays industrialisés hors des Etats-Unis, et de 12,5% aux Etats-Unis.

Autrement dit, les effets de la division internationale des processus productifs (DIPP) sur l'emploi sont variables. Selon Andreff (2003), une stratégie globale jouant de l'IDE, de la sous-traitance et des alliances à l'échelle mondiale, ne permet plus de discerner nettement l'impact sur l'emploi dans le pays d'origine et dans le pays d'accueil.

Cela étant, l'impact de l'IDE sur l'emploi est généralement perçu comme positif dans les PED. En revanche, le phénomène de la multinationalisation peut avoir des conséquences indirectes tout à fait néfastes en rapport avec la tendance à l'exode rural. La désertification des campagnes occasionne une réduction de la production agricole, en même temps, les modèles de consommation urbaines se répondent rapidement et accroissent la dépendance alimentaire (Michalet, 1998 ; p. 202). De plus, le constat révèle que les firmes étrangères exercent aussi un impact socioculturel sur le pays d'accueil, et modifient le mode de vie et de consommation de la population, poussant à une forte dépendance culturelle. Fort heureusement, ce changement inhérent déclenche la création de nouvelles activités autour des FMN qui élargissent le bassin de l'emploi.

1.2.2- Les effets sur la distribution des revenus

Les effets de l'IDE sur la distribution des revenus dans les pays d'accueil ont fait l'objet de plusieurs études avec diverses interprétations. Une partie soutient que l'IDE a des effets positifs dans la répartition et l'amélioration des revenus des salariés. Une autre partie soutient plutôt que l'IDE est générateur d'inégalités et de pauvreté et aggrave les disparités régionales d'emploi. Un autre lien entre l'IDE et la croissance peut se faire notamment par l'intermédiaire du marché du travail. De ce point de vue, l'IDE a un impact positif sur la croissance, qui à son tour a un impact positif sur la réduction de la pauvreté (Mainguy, 2004).

Dans le cas de l'Asie, il semblerait que la croissance ait été associée à une baisse de la pauvreté grâce à la hausse du niveau de l'emploi, au développement des infrastructures sociales, aussi bien en Chine qu'au Vietnam où la pauvreté a chuté de 58 à 37 % entre 1993 et 1998. En Chine, la qualification du travail est trois fois plus élevée dans les firmes étrangères que dans les firmes locales. Or, les récentes stratégies de libéralisation de l'économie en Asie du Sud- Est, ont accéléré la migration des travailleurs ruraux peu qualifiés vers les activités industrielles et urbaines beaucoup plus rémunératrices,

renforçant ainsi les inégalités salariales. En ce qui concerne la Thaïlande, Maximin (2003) trouve que, compte tenu de la pénurie avérée des compétences managériales et industrielles dont souffre le pays, l'IDE induit une forte inégalité salariale (cela en dépit des prédictions d'égalisation relative des prix du travail pour les économies à forte intensité de main-d'œuvre suivant la théorie traditionnelle des échanges internationaux). Selon l'auteur, dans les économies de l'Asie de l'Est et du Sud-Est, l'investissement étranger participe à une restructuration de l'appareil industriel plus favorable à une demande croissante de travail qualifié. Grâce au transfert technologique, une dynamique entrepreneuriale est engagée, confortant la croissance des salaires relatifs.

En Afrique, l'IDE est associé à la réduction de la pauvreté en agissant sur différents canaux : transfert de technologie, développement des entreprises, amélioration du climat des affaires, et entraînement des « spillovers » (Ikiara, 2003). En d'autres termes, l'impact de l'IDE sur la réduction de la pauvreté passe notamment par la création d'emplois. Or, les FMN emploient pour l'essentiel l'élite locale, et les salaires qui leur sont versés sont connus pour être plus élevés que ceux des firmes locales. La différence de rémunération est due à un grand écart de productivité entre les FMN et les firmes locales. Une concurrence entre élites locales pour maintenir et accroître ses privilèges, si elle aboutit parfois à une hausse de la part des revenus salariaux (ceux des locaux), n'aboutit pas forcément à une baisse de l'inégalité (Tsai, 1995). De plus, l'implantation des filiales qui utilisent des technologies plus intenses en capital contribue à détruire les emplois (notamment non qualifiés) par substitution du capital au travail. Au final, l'effet de réduction de la pauvreté, par le biais de l'emploi généré par les FMN, dépend des secteurs d'activités, des modes d'acquisition, et des politiques des pays d'accueil. Mais, globalement, l'effet est plutôt indirect, lié entre autres, aux effets d'entraînement qui lui sont associés.

1.2.3- Les effets sur le transfert des technologies

Les transferts de technologies dépendront tout d'abord des effets d'entraînement sur l'économie d'accueil. Ces effets sont liés aux relations avec les fournisseurs domestiques qui sont beaucoup plus importants dans le cas des firmes étrangères intéressées par le marché domestique que par celles qui optent pour l'exportation. L'IDE est l'un des principaux moyens dont disposent les pays en développement pour accéder aux technologies. Blomström,

Globerman, Kokko (2000) et Kumar (2002) ont analysé les conditions dans lesquelles les firmes étrangères sont poussées ou non à transférer des technologies vers leurs filiales. Dans le cas d'entreprises jointes, ces trois auteurs ainsi que Javorcik et Spatareanu (2003) expliquent que les FMN seraient moins enclines à transférer des technologies avancées, à cause du risque plus élevé d'une appropriation par la concurrence, que dans le cas d'entreprises à capitaux 100 % étrangers. De Mello (1997) donne deux voies principales par lesquelles les IDE encouragent la croissance. Selon lui, les IDE permettent la diffusion du progrès technique par des effets d'entraînement et par le transfert des connaissances, notamment par l'acquisition de nouvelles techniques managérielles et organisationnelles.

Chudnovsky et Lopez (1999) expliquent que les transferts de technologies dans les pays en développement dépendent de la capacité d'absorption locale, de l'adéquation de cette technologie aux besoins du pays, des compétences des salariés, etc. Les analystes sont presque tous d'accords dans la littérature pour affirmer que les relations verticales qui existent entre fournisseurs et clients sont les meilleurs moyens de transmission de technologies mais aussi d'informations commerciales⁸⁷. Les FMN peuvent mettre la pression sur les fournisseurs pour qu'ils améliorent la qualité des *inputs*, qu'ils réduisent leurs délais de livraison, etc. Dans les pays en développement, les retombées liées à ces relations verticales dépendent des capacités des fournisseurs locaux et de la taille du marché intérieur. L'écart technologique entre les firmes étrangères et nationales ne doit pas être trop grand pour qu'il y ait des retombées.

En utilisant un modèle de croissance endogène, Nelson, Phelps (1966), Jovanovic, Rob (1989), Grossman, Helman (1991), Segerstrom (1991), Barro, Sala-i-Martin (1995) et plus récemment Borensztein, De Gregorio et Lee (1998), soutiennent que les IDE aident à promouvoir la croissance dans les pays en développement en facilitant le transfert de technologie, en accroissant le niveau de qualification des travailleurs et surtout en augmentant les exportations et la compétitivité. Selon eux, les IDE jouent un rôle central dans le processus de développement, contrairement aux théories traditionnelles où l'innovation technologique était oubliée. En plus, les IDE peuvent avoir des effets d'entraînement dans le domaine des infrastructures. Toujours dans le même sens, Coe et Helman (1995), Engelbrecht (1996), Griffith, Redding et Van Reenen (2000) affirment que les activités de recherche et développement menées par les FMN étrangères exercent un effet de contagion sur les firmes

⁸⁷ Au Vietnam, notamment, les industriels sont très demandeurs d'informations sur les règles et standards du commerce international et on assiste à une course à la certification.

domestiques que ce soit au niveau de la formation de la main-d'œuvre ou au niveau du rendement des *inputs*.

Après une étude de De Mello (1997), il trouve que l'entrée des flux d'IDE n'est pas forcément bénéfique aux pays d'accueil. Dans son étude, l'auteur divise son échantillon de pays en deux groupes, le premier groupe est constitué des pays « *leaders* » qui font les innovations technologiques (pays développés) et le deuxième groupe est constitué des pays « *suiveurs* » ou pays en développement qui importent les technologies depuis les pays développés. Les effets des IDE sont généralement positifs sur la production dans les deux groupes de pays. Les effets sont aussi positifs sur la productivité totale des facteurs des pays développés mais par contre négatifs sur celle des pays en développement. Ce résultat est expliqué par le fait que les pays suiveurs ne font qu'utiliser la nouvelle technologie sans une absorption réelle. Les pays développés connaissent par contre un effet de substitution et de diffusion des nouvelles technologies par rapport à celles existantes, ce qui donne une production plus efficace. Ces résultats peuvent être interprétés de la façon suivante : le transfert technologique accompagné des flux entrants d'IDE ne sera bénéfique au pays d'accueil que si ce dernier dispose déjà d'un niveau d'appropriation bien avancé de la technologie ou si le pays a un niveau de croissance économique important.

1.2.4- Les effets sur le capital humain

Pour atteindre un développement substantiel, les PED ont besoin de l'IDE et de ses effets générés sur leurs économies (OCDE, 2001). Le contexte dans lequel arrive l'IDE sera essentiel pour qu'il diffuse un impact positif sur la croissance. Le capital humain semble être déterminant dans ce mécanisme. Effectivement, il est compréhensible qu'un meilleur niveau d'éducation soit un des facteurs essentiels qui permettent de mieux tirer parti des apports des firmes étrangères. Paradoxalement, les différents plans d'ajustements structurels appliqués par de nombreux PED, portent sur la réduction des budgets sociaux, notamment ceux de l'éducation. De ce point de vue, les pays africains, semblent avoir peu à attendre des investissements internationaux, alors que, la pauvreté y est la plus élevée de la planète (Mainguy, 2004).

A long terme, le niveau du capital humain, des savoirs organisationnels et technologiques peuvent s'améliorer via les FMN afin de générer une meilleure compétitivité du tissu industriel. Blomstrom et Kokko (1998) expliquent comment ces externalités peuvent être

générees à travers des relations input-output entre les FMN et les firmes locales, et surtout comment la mobilité de la main-d'œuvre peut constituer le canal privilégié par lequel se fait la propagation de la technologie dans le pays d'accueil.

La nature de l'activité des FMN détermine fortement le niveau de qualification de la main-d'œuvre qu'elles emploient. Les firmes attirées par les bas coûts salariaux (activité d'assemblage, par exemple) ne recherchent pas de main-d'œuvre à niveau de qualification élevé. Il serait alors prévisible dans ce cas que les FMN n'engagent pas de formation dans le cadre de leurs activités. En revanche, les FMN dont l'activité est orientée vers le marché local, seraient plus intenses en capital et s'engageraient davantage dans les activités de formation pour satisfaire leur besoin en main-d'œuvre qualifiée (Kumar, 1996).

Néanmoins, la capacité à absorber les externalités technologiques repose sur la capacité d'apprentissage. Dans les PED, le développement des compétences acquises par le biais de l'IDE est essentiellement lié à l'apprentissage des salariés directement sur le tas (certains savoirs se transmettent par des démonstrations et des expériences, et s'échangent difficilement lorsqu'il y a de longues distances).

Bien que la formation dans les FMN soit bénéfique, elle ne peut nullement remplacer celle de l'enseignement général. Comme le note l'OCDE (2002), « *Les effets bénéfiques d'une formation assurée par le biais d'IDE peuvent compléter, mais non remplacer, une amélioration générale des niveaux de qualification. La présence d'entreprises multinationales peut cependant avoir un utile effet de démonstration, dans la mesure où la demande de main-d'œuvre qualifiée de ces entreprises permet aux autorités du pays d'accueil de savoir rapidement quelles sont les qualifications recherchées* », et donner des orientations bénéfiques à la formation. Selon Blomström et Kokko (2003), le rôle des FMN est assez marginal dans l'enseignement primaire et secondaire, mais leur demande en travail qualifié, incite les gouvernements d'accueil à investir dans l'enseignement supérieur, de façon à s'adapter aux exigences du marché imposées par les FMN implantées sur leur territoire.

La dotation en capital humain de niveaux différents joue un rôle de catalyseur dans les retombées des IDE. Le niveau du capital humain et ses retombées sur l'économie sont fonction des transferts de technologie. Les secteurs et les pays d'accueil technologiquement avancés ont plus de chances d'enregistrer des retombées au niveau du capital humain, et les économies où le capital humain est élevé enregistrent plus facilement des retombées technologiques (OCDE, 2002).

Les conditions de transférabilité⁸⁸ de la connaissance sont liées plus précisément au niveau du capital humain dans le pays d'accueil. Le bénéfice des retombées indirectes de l'IDE est alors loin d'être automatique. Dans le cas où le transfert technologique ne s'observe pas, Kokko (1994) évoque une situation de domination des FMN du marché d'accueil qui à long terme provoque l'éviction des firmes locales de ce marché. Par ailleurs, même en l'absence de ce processus de diffusion de la connaissance, un pays d'accueil peut tirer profit de l'IDE, au sens du critère du bien-être collectif standard. Ainsi, la formation de la main d'œuvre locale, améliorant sa productivité, contribue à améliorer le bien-être des consommateurs (Hammoudi et Hatit, 2006).

Alsan et al. (2006) avancent que la santé est une composante intégrale du capital humain pour le développement d'un pays. La santé peut affecter les performances économiques à travers des mécanismes directs et indirects. Selon les auteurs, la santé a un effet direct sur la productivité des salariés. Une bonne santé implique des conditions mentales et physiques plus performantes. Des salariés (ainsi que leurs familles) en bonne santé sont moins enclins à l'absentéisme. A l'inverse, une mauvaise santé implique des revenus plus bas et une mauvaise nutrition, qui conduit à la pauvreté des salariés.

1.2.5- Effets des IDE sur les investissements domestiques

Dans les études empiriques menées sur les effets des IDE sur les investissements domestiques, la question essentielle est de savoir dans quelle mesure l'IDE exerce un effet d'éviction (*crowding out*) ou un effet d'entraînement (*crowding in*) sur les investissements domestiques ? Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) montrent que les IDE auraient un effet positif sur les investissements nationaux sans que cet effet soit très significatif. Selon De Soysa et O Neal (1999), les IDE encouragent l'investissement intérieur au lieu de le compromettre. Les résultats d'Agosin et Mayer (2000) qui portent sur la période 1976-1996 vont dans le même sens pour l'Asie mais sont beaucoup moins nets pour l'Afrique. Pour l'Amérique latine, ils trouvent un effet d'éviction⁸⁹. Rodriguez-Clare (1996), Markusen et Venables (1999), quant à eux trouvent qu'il peut y avoir des effets de complémentarité entre les IDE et les entreprises domestiques. Ces deux derniers auteurs ont construit un modèle théorique dans lequel ils ont montré que l'effet d'entraînement dépend de la stratégie

⁸⁸ La transférabilité de la connaissance dépend également du type de formation (générale ou spécifique), dont la main-d'œuvre qualifiée a pu bénéficier au sein de la firme multinationale

⁸⁹ Ces travaux ouvrent les débats sur la concurrence entre firmes étrangères et locales.

appliquée par les FMN (production pour le marché local ou exportation à l'étranger), et le volume des liens en amont pour elles. Selon ces mêmes auteurs, plus les liens sont importants plus la probabilité d'effet d'éviction sera faible. A partir d'une étude portant sur 107 pays en développement, de 1980 à 1999, Kumar et Pradhan (2002) montrent que les IDE ont un effet généralement négatif sur les investissements nationaux. Ils distinguent néanmoins deux phases : après un impact négatif, la situation va s'améliorer.

Dans le *World Development Report 2002* (WIR, 2002), la CNUCED (2002) explique que l'effet positif des IDE sur l'investissement domestique se manifeste à travers plusieurs canaux comme : l'accroissement de la concurrence et de l'efficacité ; la transmission des techniques de contrôle de qualité à leurs fournisseurs et l'introduction d'un nouveau savoirfaire (effet de démonstration des nouvelles technologies). Les FMN peuvent aussi pousser les entreprises domestiques à améliorer leur gestion ou à adopter les techniques de commercialisation appliquées par les multinationales sur le marché local ou mondial. Selon les résultats de De Soysa et Oneal (1999) et ceux de Borensztein, de Gregorio et Lee (1998), les IDE seraient plus efficaces que les investissements intérieurs à cause des liens des FMN avec les marchés internationaux tant pour les approvisionnements que les débouchés, les technologies et les compétences de gestion auxquelles elles ont accès. Bussman M., de Soysa I., Oneal J.R., (2002), ont effectué leurs tests sur les pays en développement et ils ont trouvé que les investissements étrangers, tout comme les investissements intérieurs, ont un impact sur les revenus moyens des pays en développement. Selon eux, cet effet dépend de la façon dont les IDE entrent dans le pays, soit par rachat d'entreprises locales existantes soit par le développement de nouvelles entreprises.

Bosworth et Collins (2000) étudient les effets des IDE et des flux de capitaux sur l'investissement domestique pour un panel de 58 pays en développement entre 1978 et 1995. L'échantillon est constitué des pays d'Asie de l'est et du sud, d'Amérique latine, du MoyenOrient, d'Afrique du nord et d'Afrique subsaharienne. Trois types de flux sont considérés (IDE, investissements de portefeuille et prêts bancaires) et ils n'apparaissent pas corrélés entre eux. Les auteurs trouvent qu'à chaque dollar d'entrée de capitaux correspond une augmentation de 50 % des investissements intérieurs pour l'ensemble de l'échantillon. Ce résultat ne montre pas toutefois les différences marquées selon le type de flux. Il conclut tout de même que l'IDE a le plus grand impact : un dollar d'IDE augmente l'investissement domestique de 80 % ; les investissements de portefeuille n'ont pratiquement pas d'impact et les prêts bancaires ont un effet intermédiaire. Boukha et Zatl (2001) défendent qu'un effet

d'éviction de l'investissement domestique par les IDE dans les pays du sud-est de la méditerranée (PSEM) réduit forcément leur contribution à la croissance économique. Les auteurs pensent qu' « *à côté d'éventuels effets de seuil ou d'une insuffisance capacité d'absorption technologique des entreprises locales, c'est tout simplement l'absence de complémentarité entre le capital étranger et local qui expliquerait le faible impact de l'IDE sur la croissance économique des PSEM* ».

Par rapport aux différentes analyses précédentes, il semble plus réaliste de supposer que l'impact des IDE sur l'investissement domestique est par nature dynamique et peut se dérouler en deux étapes : premièrement, un effet initial négatif dû à l'entrée de la FMN qui, à cause de ses avantages compétitifs, gagne des parts de marché au détriment des entreprises locales ; deuxièmement, un effet à long terme plus favorable sur les entreprises locales qui bénéficient des externalités liées aux activités des FMN, par effet de démonstration ou de diffusion du savoir-faire.

1.2.6- Les effets sur le commerce extérieur

Plusieurs raisons peuvent expliquer l'engagement des pays dans le commerce international. Pour promouvoir leur développement, les pays cherchent à améliorer leur compétitivité à l'exportation. Les opérations d'exportation ont, particulièrement, pour corollaire un flux de devises contribuant au financement des importations. Ainsi, les exportations par le biais des FMN représentent une chance pour ces pays, étant donné que la principale activité des FMN est d'intégrer les marchés internationaux.

Selon l'OCDE (2002), « *les entreprises multinationales peuvent renforcer le caractère exportateur de l'économie nationale grâce à des atouts qui comprennent : l'excellente qualité de leurs produits, la reconnaissance de la marque et leur accès aux marchés mondiaux, leur capacité de lever les obstacles à l'utilisation de la dotation en facteurs de l'économie d'accueil et leur impact à long terme sur la compétitivité internationale du secteur d'activité du pays d'accueil* ».

Qu'il s'agisse d'exportations ou d'importations liées aux activités des FMN, l'IDE a des impacts sur les pays d'accueil. Cependant, l'analyse de la relation IDE-commerce ne se limite pas à l'impact direct des IDE sur les importations et les exportations. L'intérêt des PED en matière d'échange va bien au-delà. Effectivement, la contribution des FMN à

l'intégration des PED dans l'économie mondiale, leur permet de converger vers les pays industrialisés, et développer ainsi des courants d'échanges avec l'étranger. Par conséquent, la politique d'ouverture menée par les pays d'accueil est déterminante. Ces derniers ont tout intérêt, dans une large mesure, d'accorder des facilitations aux investisseurs étrangers pour importer et exporter.

Une FMN peut agir sur le commerce d'un pays d'accueil aussi bien d'une façon directe qu'indirecte (CNUCED, 2002a). Concernant l'impact sur les exportations du pays d'accueil, les effets directs se manifestent dans le cas où la production locale de la filiale est consacrée soit à la réexportation vers le pays d'origine de la firme, soit à l'exploitation de marchés tiers à partir du pays hôte (plate-forme de réexportation).

En s'implantant, la FMN peut faire la conquête de nouveaux marchés, et utiliser le pays d'accueil, comme tête de pont, pour entrer sur un marché de plus grande taille. Les effets indirects se manifestent lorsque les filiales étrangères établissent des « liens en amont » avec les firmes locales qui deviennent à leurs tours des exportatrices indirectes. La présence des firmes étrangères incitent les pays à moderniser leurs infrastructures pour faire face aux normes internationales (de conservation et d'expédition dans les ports).

Pour le pays d'accueil, la complémentarité ou la substituabilité de l'investissement étranger avec les importations a également un impact sur la balance commerciale (Mucchielli, 2002). L'implantation des FMN peut entraîner des effets directs sur les importations des pays d'accueil, dans le sens où la production locale peut se substituer à l'importation du pays d'origine de l'IDE. Ce dernier peut également se substituer à un investissement national. Les effets indirects peuvent provenir de l'augmentation des importations des produits semi-finis dans le pays d'accueil. Ainsi, la pénétration des produits importés appartenant à la même gamme peut être supérieure. Par conséquent, un accroissement des importations, lié à l'entrée de l'IDE, peut engendrer une amélioration du revenu national.

Finalement, les IDE peuvent avoir des effets dynamiques sur l'évolution de la spécialisation internationale du pays d'accueil grâce à l'apport et à la diffusion des avantages compétitifs des filiales des FMN. Elles apparaissent, cependant, en partie comme maîtresse du jeu, et pourraient en arriver à restructurer l'économie mondiale en leur faveur (Henner, 1997).

Moran (1998) soutient qu'un climat d'investissement libéral favorise les projets orientés vers l'exportation en les rapprochant des sources d'approvisionnement tout en leur donnant accès aux réseaux régionaux et globaux de la FMN. Il est donc dans l'intérêt de la maison mère de transférer la technologie la plus moderne, et les meilleures pratiques managériales à ses filiales. Ces orientations, une fois mise en place, permettraient l'attractivité de nouveaux investissements et favoriseraient le regroupement des investisseurs étrangers. A l'inverse, l'auteur fait remarquer que les restrictions à la concurrence telles que l'obligation de partenariats avec des partenaires locaux, l'obligation de licence d'exploitation ou des contenus minimum en production nationale inciteraient davantage les investisseurs étrangers à se spécialiser vers le marché local. Une attitude protectrice des autorités du pays d'accueil peut conduire à attirer des IDE revêtant la forme d'unités de production indépendantes. Dans ce cas, les firmes seront plutôt tournées vers le marché local, et ne pourront être compétitives sur les marchés d'exportation. En l'absence de concurrence sur le marché, la maison-mère aura tendance à ne transférer que les technologies nécessaires à la production avec les normes locales.

Lee, Ricci, et Rigobon (2004) concluent que l'ouverture peut avoir un effet positif sur la croissance, bien qu'il soit minime. Rodriguez et Rodrik (2000) argumentent que la relation entre l'ouverture et la croissance est encore une question ouverte. En étudiant le cas de la Thaïlande, Jansen (1995) conclue que l'IDE orienté-exportation peut avoir probablement un effet positif sur l'investissement privé et la croissance, mais peut avoir aussi des conséquences défavorables sur la balance des paiements.

Tableau 19 : Récapitulatif des études empiriques portant sur les impacts de l'IDE sur les pays en développement et leurs résultats

Auteurs (Années)	Données	Résultats
Alfaro (2003)	47 pays développés et en développement 1981-1999 Coupe instantanée	L'IDE exerce un effet ambigu sur la croissance. L'IDE dans le secteur primaire tend à avoir un effet négatif sur la croissance, un effet positif

		dans le secteur manufacturier, un effet ambigu dans le secteur des services
Alfaro, Chanda, Kalemli Ozcan et Sayek (2004)	20 pays de l'OCDE et 51 pays hors OCDE 1975-1995 Coupe instantanées	L'IDE exerce un impact ambigu sur la croissance, mais les pays qui ont un marché financier bien développé ont plus d'effets positifs de l'IDE
Borensztein, De Gregorio et Lee (1998)	69 pays en développement 1970-1989 Panel Données nationales agrégées	Les retombées positives existent dans les pays qui ont atteint le seuil de développement requis de 0,52 d'années d'éducation dans le secondaire
Bwalya (2005)	Zambie 1993-1995 Données d'entreprises Panel	Les retombées positives dépendent de l'interaction entre les effets de la productivité intra-industrie et inter-industrie
Haddad et Harrison (1993)	Maroc 1995-1998 Panel Données d'entreprise et	Les entreprises à capitaux étrangers ont une plus grande PTF mais leur présence

	données agrégées	n'entraîne pas de retombées positives sur la productivité de l'industrie marocaine
Kinishita et Lu (2006)	42 pays en développement et pays émergents 1970-2000 Panel	Les spillovers technologiques via les IDE tiennent place lorsque le pays d'accueil a un niveau suffisant d'infrastructure
Kohpaiboon (2006)	Thaïlande 1993-1999 Coupe instantanées Données industrielles agrégées	Une libéralisation du régime de l'investissement étranger en maintenant une politique du commerce restrictive risque de déclencher un type d'IDE, dont les spillovers technologiques seront improbables
Konings (2000)	Bulgarie (1993-1997) Roumanie (1994- 1997) et Pologne (1993-1997) Panel Données d'entreprises	En Pologne, les firmes à participation étrangères sont plus performantes que les autres. En Bulgarie et Roumanie, les spillovers sur les firmes locales sont négatifs. Pas de spillovers sur les firmes locales en Pologne.

		Ainsi, pas d'évidence concernant les spillovers positifs sur les firmes locales.
Li and Liu (2005)	21 pays développés et 63 pays en développement 1970-1999 Equation simultanées	L'interaction entre l'IDE et le capital humain exerce un effet positif sur la croissance dans les PED. L'IDE avec un gap technologique a un impact négatif
Sadni Jallab, Gbakou et Sandretto (2008)	Pays du MENA 1970-2005 Panel	L'impact positif de l'IDE sur la croissance économique dépend de la stabilité macroéconomique
Zhang (2001)	11 pays en développement (Est asiatique et Amérique latine) 1957-1997 Séries temporelles	L'IDE rehausse la croissance, mais dépend des conditions du pays d'accueil

Source : réalisé par l'auteur

Section 2 : Modèle économétrique

Le modèle économétrique envisagé dans cette thèse relève du domaine de l'économétrie des variables quantitatives.

2.1- Définition des variables

La variable est un attribut, un élément dont la valeur peut varier et prendre différentes formes quand on passe d'une observation à une autre. C'est sur elle que repose la vérification des hypothèses. Notre étude admet six variables définies ci-dessous :

-L'ouverture d'une économie : (OUV)

L'ouverture d'une économie est mesurée par le ratio des échanges rapporté au PIB (exportations + importations divisé par le PIB). Il mesure l'importance des échanges (Wilhems, 1998) et de manière plus indirecte les restrictions commerciales. Ce ratio peut être un élément déterminant pour la croissance économique. Nous attendons un signe positif entre l'ouverture économique et la croissance économique.

-Le taux de change : (TXCHG)

Le taux de change est utilisé comme indicateur de la compétitivité. Il peut avoir un impact négatif comme positif sur la croissance économique. Les données seront collectées à partir du CD-ROM de la Banque Mondiale.

-Formation Brute du Capital Fixe (FBCF) : elle représente la part de l'investissement public et privé dans le PIB et désigne l'effort d'investissement d'un pays dans les différents domaines en particulier dans les infrastructures.

-Taux de croissance : (CROI)

La variable considérée ici est le taux de variation annuel (exprimé en %) du PIB (à prix constant) de l'ensemble des pays constituant l'UEMOA.

-Investissement direct étranger (IDE)

Conformément à la base de données de la CNUCED, la série **flux IDE** représente le flux nets des investissements directs étrangers localisés dans la zone UEMOA durant la période 1970-2016.

-Emploi : (EMP)

Il s'agit ici du nombre de personnes actives pendant la période 1970-2016. Au niveau de la l'UEMOA, cette variable sera la somme de chacun des 8 pays de la l'UEMOA.

2.2- Méthodologie et données

Nous procédons pour analyser l'impact des IDE sur la croissance économique à l'usage d'un modèle VAR (modèle vectoriel autorégressif). Ce dernier constitue une généralisation des processus autorégressifs (AR) au cas multivarié. Il a été introduit par Sims (1980) comme alternative aux modèles macroéconomiques d'inspiration keynésienne. Selon Sims (1980), ces modèles macroéconomiques souffrent d'un certain nombre d'insuffisances, telles que : les restrictions a priori trop fortes sur les paramètres par rapport à ce que prédit la théorie, l'absence de test sérieux sur la structure causale, le traitement inadéquat des anticipations. La modélisation VAR repose sur l'hypothèse selon laquelle l'évolution de l'économie est bien approchée par la description du comportement dynamique d'un vecteur de k variables dépendant linéairement du passé. Depuis les travaux de Sims (1980), les techniques économétriques basées sur les modèles VAR ont connu de nombreux développements.

Ainsi nous utilisons dans notre travail le modèle VAR à six variables : le flux d'IDE, le taux de change, l'investissement national, l'ouverture commerciale, l'emploi et la croissance économique. La méthode d'estimation est celle des moindres carrées en utilisant le logiciel Eviews 10. L'analyse par le modèle VAR de l'impact de flux d'IDE nous permettra d'identifier les chocs structurels des variables et de décomposer leur effet sur la croissance suite à la décomposition de Choleski. Ainsi, Les fonctions de réaction aux impulsions nous permettent de déceler comment la croissance économique réagisse face aux chocs des IDE.

Nous utilisons dans le cadre de cette étude des séries chronologiques couvrant la période 1970 à 2016 soit 47 observations. Nos sources de données sont multiples : La CNUCED, Banque Mondiale (World Development Indicators) et la BCEAO.

Dans notre étude, supposer que seul l'IDE impacte la croissance économique est inefficace et ne permet pas de dégager l'impact réel. D'autres variables peuvent influencer la croissance c'est pour cela que nous étendons notre modèle à plusieurs variables afin de se rapprocher de la théorie et de la réalité.

Dans le cadre de notre modèle VAR, certaines transformations des données sont effectuées. À l'exception du taux de croissance, toutes les variables sont exprimées en logarithme⁹⁰.

Il faut noter que le modèle log-linéaire n'est pas défini pour les observations avec un montant nul ou négatif. Cette circonstance n'a pas affecté nos variables étant données que nos variables transformées étaient toutes positives.

2.3- Spécification du modèle

Avant de procéder à l'estimation empirique du modèle nous devons d'abord le spécifier entre autre l'écrire sous forme d'équation :

$$\text{CROI} = \beta_0 + \beta_1 \text{LFBCF}_t + \beta_2 \text{LEMP}_t + \beta_3 \text{OUV}_t + \beta_4 \text{LIDE}_t + \beta_5 \text{LTXCHG}_t + \varepsilon_t$$

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ et β_5 : représentent les coefficients du modèle ;

ε_t : représente le terme d'erreur de l'équation.

Cependant, étant donné que nous travaillons avec des séries temporelles, il est nécessaire de s'assurer de leur stationnarité. Cette dernière constitue une condition nécessaire pour éviter les relations factices.

2.4- Test de stationnarité

Dans le cas des séries temporelles, cette analyse est jugée préalable à toute régression. Le problème principal revient à déterminer si la série est stationnaire ou pas, en particulier lorsqu'on a affaire à des séries macroéconomiques⁹¹. Par définition, une série chronologique est considérée non stationnaire lorsque sa variance et sa moyenne se trouvent modifiées dans le temps (Bourbonais 2005).

⁹⁰ Le logarithme des variables est appliqué afin d'homogénéiser les données, de lisser les fluctuations et de rendre leur distribution plus proche de celle de la loi normale.

⁹¹ Ce qui est le cas de notre étude

Le test, donc, consiste à vérifier si les propriétés des séries statistiques temporelles sont indépendantes du temps durant la période d'étude. Si cette condition n'est pas vérifiée, les résultats sont invalides et il y a lieu de remplacer les séries par leur différentielle dans l'estimation⁹²

Le test de stationnarité utilisé est celui de Dickey Fuller Augmenté (ADF) avec les hypothèses suivantes :

- ✓ H0 : présence de racine unitaire (série non stationnaire)
- ✓ H1 : absence de racine unitaire (série stationnaire)

Si ADF calculé < ADF théorique alors l'hypothèse H1 est vérifiée. La variable est donc stationnaire; sinon alors l'hypothèse H0 est vérifiée et la variable est non stationnaire.

Nous avons appliqué le test de Dicky-Fuller Augmenté, les résultats sont résumés dans le tableau 19 suivant :

Tableau 20 : Résultats du test de stationnarité

Variables	T-statistique ADF	Valeur Critique au seuil de 5 %	Probabilité ADF	Conclusion	Ordre d'intégration
CROI	-4.574289	-2.926622	0.0006	Stationnaire	I(0)
LIDE	-12.39615	-1.948313	0.0000	Stationnaire	I(1)
LEMP	-2.571905	-1.948313	0.0113	Stationnaire	TS
LFBCF	-5.983090	-1.948313	0.0000	Stationnaire	I(1)
LOUV	-6.624406	-1.948313	0.0000	Stationnaire	I(1)
LTXCHG	-5.956640	-1.948313	0.0000	Stationnaire	I(1)

Source : Réalisé par les auteurs

⁹² JOHNSTON Jack et DINARDO John (1999), «Méthodes économétriques», Economica, 4ème édition, Paris, 383 p (pp 222).

I(0), I(1), indiquent respectivement que la série est stationnaire en niveau et en différence première. TS indique une non-stationnarité de type déterministe appelée « *Trend Stationary* ». D'après les résultats du test de stationnarité de Dickey-Fuller Augmenté, à l'exception des séries des variables « CROI » et « LEMP », toutes les séries du modèle sont stationnaires en différence première. La série de la des variables « LEMP » présentent une non-stationnarité de type TS. La série de la variable « CROI » quant à elle, est stationnaire en niveau.

Afin d'éviter les risques de régressions fallacieuses que pourrait causer la non stationnarité de certaines variables⁹³, toutes les séries non stationnaires en niveau seront introduites dans le modèle sous leur forme stationnaire avant l'estimation. Les séries intégrées d'ordre 1 (c'est-à-dire I(1)) seront différenciées une fois pour être stationnalisées. Les séries qui présentent une non-stationnarité de type « TS », seront rendues stationnaires par une méthode dite des « moindres carrés ordinaires »⁹⁴. Les variables dont les séries sont rendues stationnaires par un filtre aux différences d'ordre 1 seront désormais précédées de « D »⁹⁵ pour désigner leur forme stationnaire. Les variables dont les séries présentent une non- stationnarité de type TS, seront suivies quant à elles de « TS ».

2.5- Test de cointégration

L'analyse de la cointégration permet de traiter les séries chronologiques non stationnaires. Elle décrit la véritable relation à long terme existant entre deux ou plusieurs variables.

Le test de cointégration nécessite la réunion de deux conditions :

- Toutes les séries sont intégrées au même ordre ;
- La combinaison linéaire des séries donne une série d'ordre d'intégrité inférieur ou égal à la différence en valeur absolue de l'ordre d'intégrité des séries à étudier.

Vu que les variables de notre modèle ne sont pas intégrées du même ordre, nous pouvons dire qu'il n'y a pas de relation de cointégration au sens de Granger car on est confronté à la violation de la première condition du test de cointégration.

⁹³ Les problèmes de régressions fallacieuses induits par la non stationnarité ont été abordés par Granger et Newbold (1974).

⁹⁴ Pour plus de précision sur les méthodes de stationnarisation, se référer à Mignon et Lardic (2002), Bourbonnais (2005).

⁹⁵ « D » indique la différence première de la variable.

Donc, L'hypothèse nulle selon laquelle il n'existe pas de relation de cointégration entre les variables est retenue⁹⁶

Par ailleurs on ne peut pas estimer l'impact de l'IDE sur la croissance par la construction d'un modèle vectoriel à correction d'erreur (VECM). Ceci dit que le modèle compatible à notre étude empirique est le modèle vectoriel autorégressif (VAR).

2.6- Détermination du nombre de retard P

Un préalable à l'estimation du modèle VAR consiste à déterminer le nombre de retards qu'il convient de retenir. Il s'agit d'une étape cruciale dans l'estimation d'un modèle VAR dans la mesure où seule une détermination adéquate permet d'assurer que les résidus du modèle sont des bruits blancs

En outre, un nombre insuffisant de retards fait perdre de l'information au processus étudié (sa mémoire n'est alors pas assez longue) tandis qu'un nombre trop important de retards augmente le nombre de paramètres à estimer et réduit donc d'autant le degré de liberté du processus.

Ainsi la procédure de sélection de l'ordre de la présentation consiste à estimer tous les modèle VAR(p) pour des retards allant de 0 à h,(h étant le nombre maximum de retards inclus en se fondant sur une théorie économique) et retenir le nombre p de retards qui minimise les critères AIC (Akaike) et SC (Schwarz)⁹⁷ définis comme suit :

$$AIC(p) = \ln[\det \hat{\Omega}] + 2 \frac{k^2 p}{T}$$

$$SC(p) = \ln[\det \hat{\Omega}] + \frac{k^2 p \ln(T)}{T}$$

où T est le nombre d'observation, k le nombre de variables du système et $\hat{\Omega}$ un estimateur de la matrice de variance-covariance des résidus du modèle.

⁹⁶ Dans le cas contraire (H1), la relation sera estimée au travers d'un modèle à correction d'erreur (ECM). Pour plus de détail voir Bourbonnais 2005, pp. 275-294

⁹⁷ Ces critères sont les plus utilisés mais il en existe d'autres (Deniau et alii, 1992). Le lecteur intéressé peut également se reporter à Bruneau et De Bandt (1999) ou Bruneau et Jondeau (1999) pour le choix d'un critère par rapport à un autre en cas de divergence sur le nombre de retards optimal p

Le calcul des critères d'information LR, FPE, AIC, SC et HQ disponible sur evIEWS 10 pour des retards allant de 1 jusqu'à 4 montre qu'en se référant aux différents critères, le minimum pour

Schwarz et Akaike correspond à $p = 4$, donc le nombre de retard à retenir qui minimise les critères d'information est de 4 (quatre critères sur les cinq suggèrent le retard 4). (Voir tableau n°21 ci-dessous). Nous allons ainsi procéder à l'estimation d'un modèle VAR d'ordre 4 (VAR(4)).

Tableau 21 : Nombre de retard du modèle VAR

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	92.20902	NA	6.64e-10	-4.105191	-3.856953	-4.014202
1	189.2503	161.7355	3.70e-11	-7.011921	-5.274251*	-6.374996
2	249.7910	83.60377	1.28e-11	-8.180524	-4.953423	-6.997664
3	285.7615	39.39629	1.73e-11	-8.179120	-3.462589	-6.450325
4	364.3321	63.60474*	4.41e-12*	-10.20629*	-4.000327	-7.931559*

* 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

Source : Résultat obtenus à partir du logiciel EvIEWS10

2.7- Estimation du modèle

Après avoir vérifié la stationnarité des séries chronologique et déterminé le nombre de retard, nous passons à l'estimation du modèle VAR(4) pour analyser l'influence des IDE sur la croissance économique et de voir sa réaction suite à un choc sur les IDE. Les résultats de

l'estimation nous permettent d'écrire l'équation de chaque variable en fonction de ses valeurs passées et des valeurs passées des autres variables (voir annexe 6). Dans notre modèle qui traite l'impact des IDE sur la croissance, nous nous intéressons à estimer seulement l'équation de notre variable à expliquer à savoir la croissance économique. L'équation obtenue est ainsi :

$$\begin{aligned}
 CROI = & -0.15467222518 * CROI(-1) - 0.421650762694 * CROI(-2) + 0.316015262842 * CROI(-3) - 0.348558394218 * CROI(-4) + 2.01103293671 * D_LIDE(-1) + 2.22366569297 * D_LIDE(-2) \\
 & - 0.165401234859 * D_LIDE(-3) + 0.0782375881457 * D_LIDE(-4) + 13.0962554023 * D_LFBCF(-1) - 6.68845152123 * D_LFBCF(-2) + 9.74978814843 * D_LFBCF(-3) - 9.73650168086 * D_LFBCF(-4) + 31.4092350113 * TS_LEMP(-1) + 409.297472304 * TS_LEMP(-2) - 714.989860741 * TS_LEMP(-3) + 373.901225763 * TS_LEMP(-4) - 5.82609712194 * D_LOUV(-1) + 17.8727033601 * D_LOUV(-2) - 21.0567128001 * D_LOUV(-3) + 5.18322893564 * D_LOUV(-4) + 5.78345013907 * D_LTXCHG(-1) + 0.107004289874 * D_LTXCHG(-2) + 6.72287396818 * D_LTXCHG(-3) + 10.3428599421 * D_LTXCHG(-4) + 4.89250702833
 \end{aligned}$$

$$\mathbf{R^2 = 89,82} \quad \mathbf{F-stat = 6,25}$$

Les résultats de l'estimation montrent que les paramètres du modèle sont globalement significatifs. Le coefficient de détermination R^2 est égal à 89,82%. Ceci dit que les variables indépendantes du modèle permettent d'expliquer 90% la croissance alors que le reste (10%) est expliqué par d'autres variables qui n'ont pas été prises dans le modèle. Notre modèle est globalement significatif compte tenue de la valeur du F-Statistiques (**6,25**) qui est supérieure à la valeur tabulée au seuil de 5% (2,59). On conclut donc que le modèle est retenu.

Il est important de rappeler ici que nous nous gardons d'interpréter ces résultats qui n'ont que peu d'explication économique. En effet, les différentes transformations qui ont été faites sur les variables aliènent quelque peu l'interprétation qui peut être faite du modèle. Par contre, tout l'intérêt de ce modèle (Var) repose sur l'analyse des fonctions de réponse impulsionnelle et de la décomposition de la variance, qui apportent des réponses directes aux objectifs posés dans ce chapitre. Mais avant cela nous procéderons aux tests de validité du modèle.

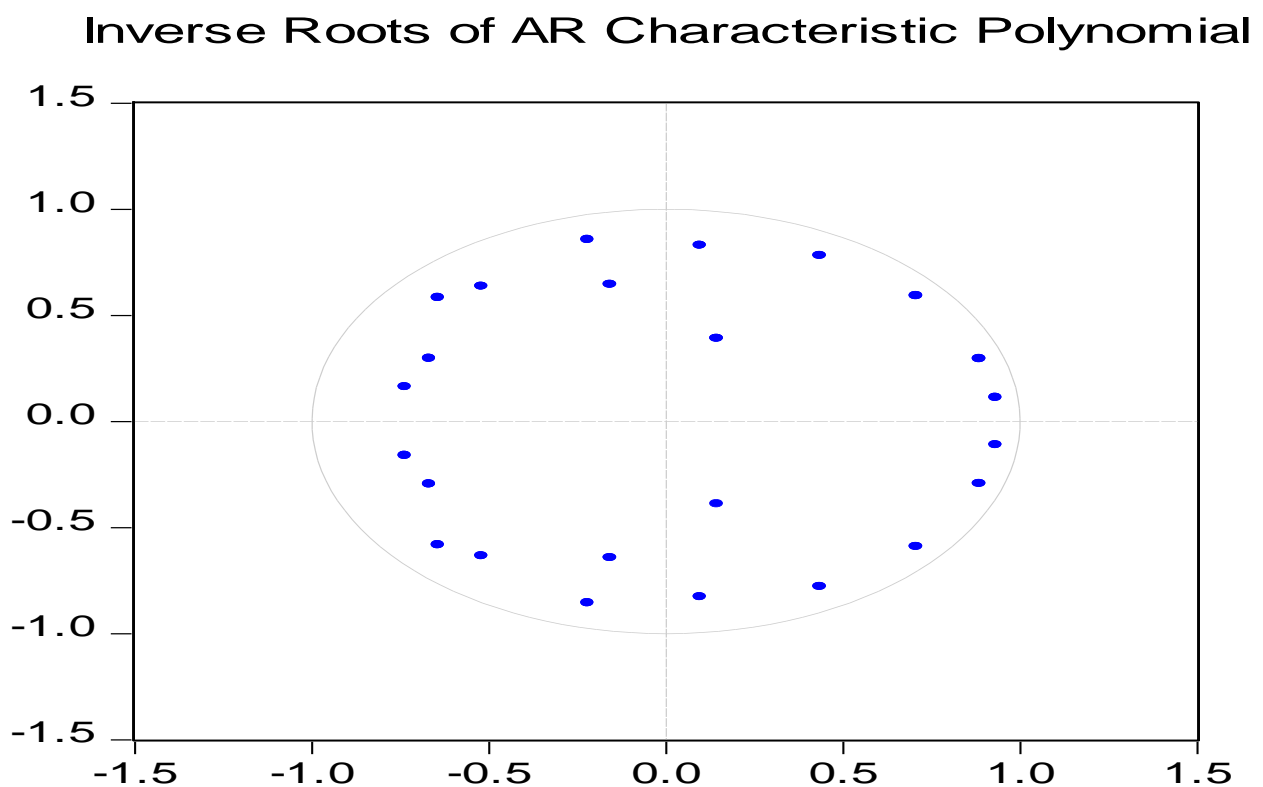
2.8- Validation du modèle

Pour poursuivre le reste des travaux sur le modèle estimé et interpréter les résultats obtenus, il est primordial de procéder à quelques tests afin de valider le modèle. Il s'agit de trois tests : le test de stationnarité, le test de normalité et le test d'autocorrélation.

➤ Stationnarité du modèle :

La stationnarité du modèle VAR(4) est testée par l'inverse des racines du polynôme caractéristiques. Si l'inverse de toutes les racines se trouve à l'intérieur du cercle unité, les conditions de stationnarité du modèle sont donc vérifiées.

Figure 19 : Test de stationnarité du modèle VAR(4)



Source : réalisé par l'auteur à partir des résultats d'Eviews10

La figure 19 montre que l'inverse de toutes les racines se trouve dans le cercle unité d'après le test de stationnarité.

Les conditions de stationnarité sont vérifiées, le modèle VAR(4) est stationnaire il est donc retenu.

➤ **Test de normalité :**

Ce test de validation du modèle VAR permet de voir si les résidus (termes d'erreurs) du modèle suivent une distribution normale. Dans notre étude, on se réfère au test de normalité de Jarque-Bera. Les résultats du test de normalité du modèle sont représentés par le tableau n°21 suivant :

Tableau 22 : Test de normalité.

VAR Residual Normality Tests
 Orthogonalization: Cholesky (Lutkepohl)
 Null Hypothesis: Residuals are multivariate normal
 Date: 03/26/18 Time: 01:04
 Sample: 1970 2016
 Included observations: 42

Component	Jarque-Bera	df	Prob.
1	3.172163	2	0.2047
2	0.054821	2	0.9730
3	4.249237	2	0.1195
4	2.306473	2	0.3156
5	1.952989	2	0.3766
6	0.898941	2	0.6380
Joint	12.63463	12	0.3961

*Approximate p-values do not account for coefficient estimation

Source : réalisé par l'auteur à partir des résultats d'Eviews10.

Les résultats du test de normalité sur le modèle indiquent que les variables suivent la loi normale étant donné que la probabilité de Jarque-Bera (**0.3961**) est supérieure à 5%.

➤ **Test d'autocorrélation :**

L'absence d'autocorrélation entre les erreurs est l'une des conditions nécessaires pour valider un modèle économétrique. Pour ce faire un test d'autocorrélation des erreurs s'impose. Dans la présente étude on se réfère au test de Multiplicateur de Lagrange LM.

Tableau 23 Test d'autocorrélation (LM)

VAR Residual Serial Correlation LM Tests

Date: 03/26/18 Time: 00:59

Sample: 1970 2016

Included observations: 42

Null hypothesis: No serial correlation at lag h

Lag	LRE* stat	df	Prob.	Rao F-stat	df	Prob.
1	53.95352	36	0.0277	1.797006	(36, 29.1)	0.0537
2	54.29431	36	0.0258	1.816335	(36, 29.1)	0.0507
3	50.02279	36	0.0602	1.584087	(36, 29.1)	0.1026
4	32.79428	36	0.6219	0.838098	(36, 29.1)	0.6953
5	33.75872	36	0.5756	0.872903	(36, 29.1)	0.6539
6	33.37913	36	0.5939	0.859117	(36, 29.1)	0.6704
7	29.57715	36	0.7665	0.727121	(36, 29.1)	0.8193
8	50.83434	36	0.0516	1.626572	(36, 29.1)	0.0903
9	53.67229	36	0.0293	1.781162	(36, 29.1)	0.0564
10	47.15317	36	0.1010	1.439716	(36, 29.1)	0.1576
11	53.89495	36	0.0280	1.793698	(36, 29.1)	0.0543
12	43.66436	36	0.1779	1.275876	(36, 29.1)	0.2516

Source : réalisé par l'auteur à partir de eviews 10

On remarque bien qu'il n'y a pas d'autocorrélation entre les erreurs du modèle puisque les probabilités sont supérieures à 5%.

Les différents tests effectués montrent que le modèle est stationnaire, les erreurs sont non autocorrélés et suivent la loi normale. Donc, le modèle est validé et retenu ; il peut faire objet d'analyse et d'interprétation économique.

Section 3 : Résultats et interprétation

Nous allons présenter les fonctions de réponses impulsionnelles et la décomposition de la variance des erreurs de prévisions afin de déterminer l'importance relative de chaque choc dans l'explication des fluctuations de la croissance économique sur notre espace d'étude UEMOA. Nous procédons en dernier au test de causalité au sens de Granger.

3.1- Détection de l'impact instantané des fonctions impulsionnelles

L'analyse de réponses impulsionnelles est l'une des principales utilisations des processus VAR dans les applications empiriques. Il est donc intéressant d'examiner l'impact des chocs dans un tel cadre.

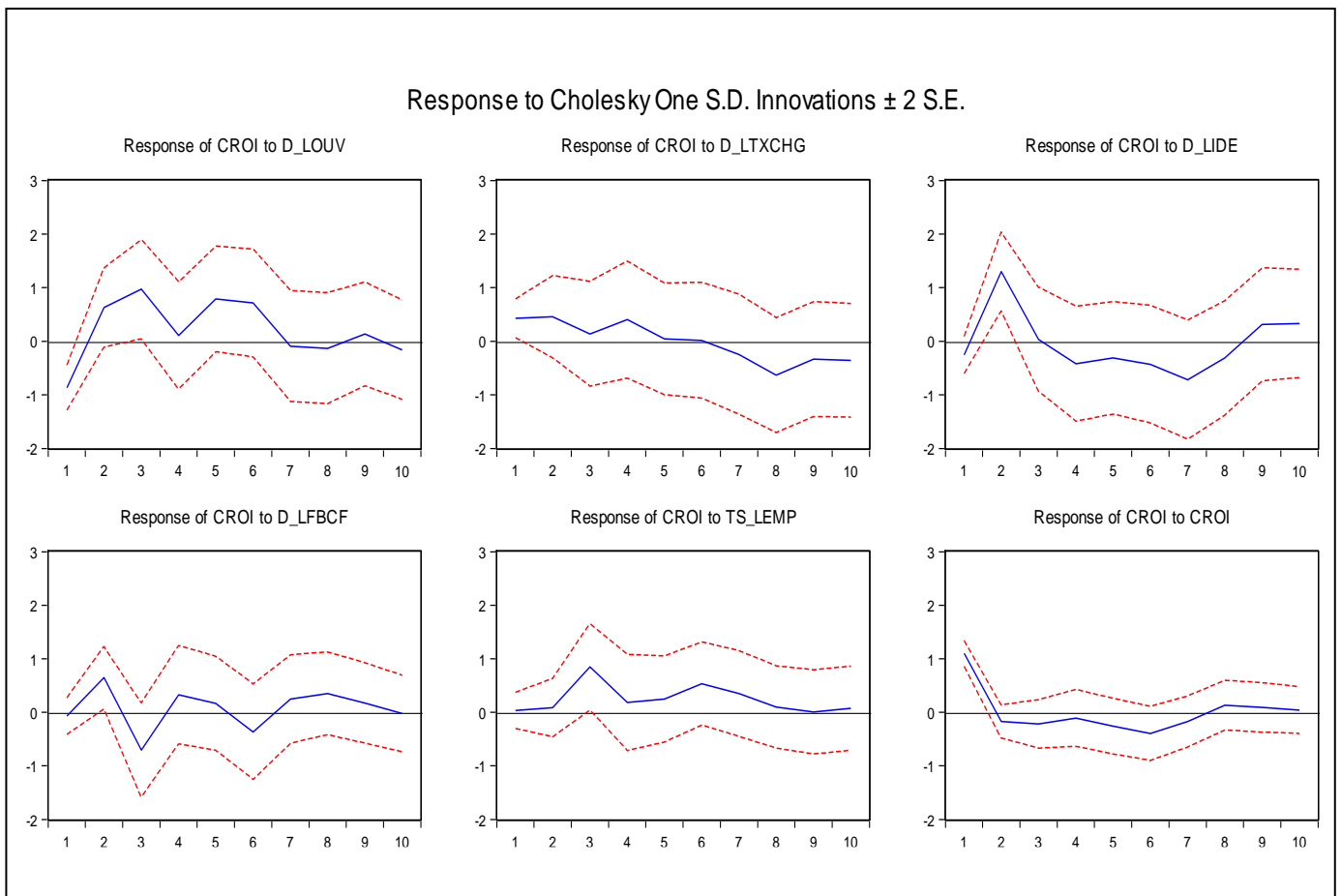
Les fonctions de réponses impulsionnelles décrivent le comportement d'une variable suite à des chocs dans une autre variable du système, les chocs sur les autres variables restant nuls. Cependant, étant donné que la matrice de variance-covariance des erreurs est rarement diagonale, il est nécessaire de décomposer les résidus de sorte qu'ils deviennent orthogonaux, de manière à isoler les chocs d'une variable du système (Love et Zicchino, 2006). Ce calcul est fait à travers la décomposition de Cholesky. L'hypothèse qui sous-tend la décomposition de Cholesky est celle selon laquelle les variables listées en premier dans le modèle VAR affectent celles qui viennent par la suite aussi bien de manière contemporaine que de manière différée, tandis que celles qui sont listées en dernier affectent les précédentes seulement en différé. En d'autres mots, les variables qui apparaissent en premier dans le système sont plus exogènes, tandis que celles qui apparaissent par la suite sont plus endogènes (Love et Zicchino, 2006).

Selon cette démarche, l'ordre qui est adopté dans le notre modèle est le suivant : D_OUV, D_LCHG D_LIDE, D_LFBCF, TS_EMP et CROI⁹⁸. L'hypothèse qui ressort implicitement de cet ordre est que la contribution de L'ouverture commerciale est la variable la plus exogène

⁹⁸ Nous avons imposé un ordonnancement des variables en nous basant sur la théorie économique et les tests de causalité de granger. Les variables ont été classées de la plus exogène à la plus endogène.

du système, tandis que la variable taux de croissance est la plus endogène. Ceci pourrait se justifier par le fait que la croissance d'un pays est l'achèvement d'un processus de production, influencé par les investissements, le capital humain, le progrès technique ou encore le commerce.

Figure 20 : Résultat de réponse impulsionnelle



Source : réalisé par l'auteur à partir d'eviews10

Ainsi sur la figure 20 ci-dessus :

-Un choc positif sur le taux de change se traduit par des effets positifs sur la croissance économique qui oscille durant les six premières périodes. On note un maximum à la deuxième période. Au delà de cette période, l'effet devient négatif et on observe une baisse tendancielle de la croissance jusqu'en fin de période. Une augmentation du taux de change signifie que la monnaie se déprécie et que les importations deviennent plus chères.

-Concernant l'ouverture commerciale, nous avons observé qu'un choc positif sur ce dernier se traduit instantanément par une réponse négative. Cet effet devient positive de la deuxième jusqu'en sixième années avant de s'estomper. On conclut que l'ouverture commerciale impact négativement la croissance économique de l'UEMOA la première année en raison des importations des matières premières pour servir ensuite la production qui serait exportée par la suite.

-Un choc sur la formation brute du capital fixe se traduit par des effets alternés positif et négatifs sur la croissance économique durant toute la période. Ces effets se manifestent par des périodes de hausse (2, 4, 5, 7, 8, 9) autrement dit une augmentation de la FBCF stimule la croissance économique. Quant aux périodes de baisse (1, 3, 6, 10), le choc a exercé un effet négatif sur la croissance économique de la zone.

Il ressort également de l'analyse des FRI qu'une augmentation de l'emploi se traduit par une augmentation de la croissance sur toute la période d'étude. Autrement dit un accroissement de 1% de l'écart-type de l'emploi induit une hausse de la croissance dont l'ampleur est maximale à la fin de la troisième année.

Un choc positif de 1% sur le flux d'IDE enregistre son effet maximal sur la croissance économique de l'espace UEMOA dès la deuxième année. Cet effet s'estompe à la troisième année et devient négatif pour une période allant de quatre ans à huit ans. Cela nous permet d'affirmer qu'un choc positif sur l'IDE aura un effet positif à court et termes sur la croissance en, mais négatif et quasiment nul à moyen et long terme respectivement.

Pour mieux discerner la transmission des chocs sur le flux d'IDE à la performance économique de l'UEMOA, on fait recours à l'analyse de la décomposition de la variance.

3.2- Décomposition de la variance des erreurs de prévisions

Notre étude, qui est basée sur les fonctions de réponses impulsionnelles, peut être enrichie et améliorée par une analyse de la décomposition de la variance de l'erreur de prévision⁹⁹.

⁹⁹ La méthode qui est utilisée est la décomposition de Cholesky.

Notre but est de calculer la part de chaque choc à la variance de l'erreur. De façon générale, on écrit la variance de l'erreur de prévision à un horizon h (ici h va de 1 à 10 ans) en fonction de la variance de l'erreur allouée à chacune des variables. On effectue ensuite le rapport entre chacune de ces variances et la variance totale pour obtenir son poids relatif en pourcentage.

Les résultats empiriques relatifs au test de l'analyse de la décomposition de la variance pour une période de dix années sont reportés dans le tableau 23, dans laquelle nous arrivons aux conclusions suivantes¹⁰⁰:

Tableau 24 Décomposition de la variance des erreurs de prévisions de la croissance

Variance Decomposition of CROI:							
Period	S.E.	D_LOUV	D_LTXCHG	D_LIDE	D_LFBCF	TS_LEMP	CROI
1	1.489689	33.69715	8.225853	2.965529	0.227236	0.056009	54.82822
2	2.231461	22.98271	7.908105	35.39798	8.514112	0.177261	25.01983
3	2.684063	28.95092	5.728441	24.48341	12.76577	10.12779	17.94367
4	2.775765	27.21835	7.459806	25.17467	13.32330	9.897078	16.92681
5	2.929937	31.68305	6.715856	23.72703	12.28140	9.610181	15.98248
6	3.139117	32.76836	5.853955	22.55436	12.04369	11.28140	15.49823
7	3.263219	30.40455	5.983399	25.69999	11.71324	11.57933	14.61949
8	3.363579	28.76903	9.171979	25.04165	12.11837	10.98325	13.91571
9	3.403295	28.26359	9.934099	25.31454	12.09591	10.72868	13.66318
10	3.442884	27.83319	10.77589	25.66932	11.82471	10.53207	13.36482

Cholesky Ordering: D_LOUV D_LTXCHG D_LIDE D_LFBCF TS_LEMP CROI

Source : réalisé par l'auteur à partir des résultats d'Eviews10

La variance de l'erreur de prévision de la croissance est due à 13,36% à ses propres innovations, à 27,83% à celle de l'ouverture commerciale, à 10,77% à celle du taux de change, à 25,66% à celle de l'IDE, à 10,53% à celle de l'emploi et à 11,82 à celle de la FBCF. L'ouverture commerciale et les IDE influencent donc fortement le niveau de la croissance économique dans la zone UEMOA.

¹⁰⁰ Seule la décomposition de la variance de l'erreur de prévision de la croissance est présentée ici. Le complément se trouve dans l'annexe.

Ces résultats sont d'une importance cruciale, car ils signifient tout simplement que les efforts des pays de la zone à réduire les obstacles commerciaux et à attirer les IDE contribuent globalement à faire augmenter la croissance de la zone. Cependant l'effet positif des IDE s'annule dès la troisième année où il devient négatif comme le montre le résultat de la réponse impulsionnelle.

3.3- Test de causalité de Granger

A partir de ce test nous pouvons déterminer le lien causal entre les variables explicatives du modèle et la variable à expliquer à savoir la croissance économique. Les résultats du test¹⁰¹ nous permettent de conclure que :

Toutes les variables du modèle causent au sens de Granger la croissance économique car leur probabilité est inférieure à 5%). En outre, toutes les variables du modèle peuvent causer conjointement le taux de croissance du PIB compte tenu de la probabilité globale qui est inférieure à 5% (0,0000)

3.4- Conclusion et enseignements tirés

L'objectif principal derrière ce quatrième chapitre est d'évaluer l'influence des flux d'IDE entrant sur la croissance économique de la zone UEMOA, en utilisant des données annuelles qui s'étalent de 1970 à 2016. Pour ce faire, nous avons utilisé le modèle VAR pour nos différents tests : stationnarité, résidus, causalité, fonction de réponse d'impulsion et décomposition de la variance. A partir de ces tests, nous sommes parvenus à des résultats importants.

Le test de stationnarité a révélé que toutes les variables ne sont pas stationnaires en niveau et ont dû être différenciées pour être stationnaires. Le modèle aussi est globalement significatif,

¹⁰¹ Voir annexe 7

les résidus sont non autocorrélés, et normalement distribués. Donc le modèle est acceptable et peut être utilisé pour prendre des décisions.

Par ailleurs, à travers la simulation des chocs ou innovations que nous a offertes notre modèle VAR, on a pu quantifier la réaction de la croissance face au choc sur les différentes variables du modèle.

Les résultats, tirés de l'analyse des fonctions de réponse impulsionnelle qui corrobore en grande partie avec celle de la décomposition de la variance, indiquent l'existence d'un effet bénéfique de l'entrée des IDE à très court terme accompagné d'une dégradation de la croissance à moyen terme. Cependant même si l'IDE contribue fortement à la variance de l'erreur de prévision de la croissance, c'est l'ouverture commerciale qui a le plus d'impact sur la croissance économique de l'UEMOA.

Ces résultats sont d'une importance cruciale, car ils signifient tout simplement que les efforts des pays de l'UEMOA à réduire les obstacles commerciaux est l'action la plus prometteuse pour les autorités de la zone pour augmenter leur croissance.

CONCLUSION GENERALE

CONCLUSION GENERALE

Depuis plus de deux décennies, les autorités des pays en voie de développement sont entrées dans une compétition rude en vue d'attirer les flux d'IDE sur leurs territoires. Cette motivation des PVD envers l'IDE tient à plusieurs raisons : la création d'emplois, l'accumulation du capital, l'encouragement des exportations, le transfert technologique dans le tissu industriel local, etc.

Cette thèse s'est forcée à prouver que les flux d'IDE vers la région UEMOA ne suivent pas la logique la plus habituelle des flux d'IDE vers les pays développés mais suivent celle vers les pays les moins avancés disposant de matières premières et qui ont des besoins de financement. L'idée maitresse est que contrairement à la théorie qui veut que les IDE soient déterminés par l'ouverture économique et les facteurs localisationnels comme la main d'œuvre ou les coûts de production, l'IDE dans l'UEMOA est déterminée plutôt par la taille de marché¹⁰². Le deuxième point fort dans cette thèse cherche à démontrer l'idée selon laquelle l'IDE ne contribue pas durablement à la croissance économique de la zone d'accueil malgré son importance. C'est autour de ces points centraux que s'articulent les quatre chapitres de notre travail.

Le chapitre préliminaire donne un éclairage sur la description des théories explicatives des IDE et la notion d'attractivité relative aux pays en développement. Au regard de la contribution apportée par l'IDE au développement de ces pays d'accueil, la politique de promotion de l'IDE peut renforcer son attractivité ou la créer, à condition que tous les paramètres de sa réussite soient réunis. Une politique limitée à la simple libéralisation du régime des IDE et à l'octroi d'une protection juridique et des garanties aux investisseurs, est de loin l'attitude à adopter. Un cadre plus stable dans la conduite des politiques menées par le gouvernement intéresse d'avantage les FMN, qui soucieuses de ne pas agir dans des conditions d'incertitudes, évincent les pays dont la qualité des institutions est médiocre. C'est pourquoi les accords internationaux, en particulier l'intégration régionale, jouent un rôle important dans l'harmonisation ou la concertation des politiques d'attractivité des investissements étrangers notamment.

¹⁰² La taille de marché est mesurée ici le Produit intérieur brute

Le chapitre deux passe en revue les politiques d'attractivité des IDE dans l'UEMOA par rapport à celles des autres régions du monde. On peut dire que les politiques mises en place par les autorités de l'UEMOA dans les domaines politiques, économiques et monétaires se sont avérées inefficaces dans l'attractivité des IDE dans les secteurs agricoles et industriels. Certes, les politiques gouvernementales en matière d'éducation, d'innovation et de formation deviennent cruciales pour générer des capacités d'absorption internes. De la même manière, les initiatives politiques visant à stimuler les efforts d'innovation et d'infrastructure ainsi que la coopération des FMN avec les acteurs locaux dans le domaine de R&D auraient pu permettre d'assurer une diffusion effective des technologies modernes vers l'économie locale. Cet échec est dû soit parce que les mesures prises (privatisation, ouverture des frontières, démocratisation, etc.) ne se sont pas traduites par des faits sur le terrain, soit parce que les mesures d'ordre institutionnel contre la corruption, les instabilités politiques et l'amélioration de la gouvernance n'ont pas toujours été l'objectif des dirigeants malgré certaines améliorations dans le domaine.

Si l'on analyse le potentiel économique capable d'attirer les IDE dans l'UEMOA, il est net que les ressources naturelles tant dans le secteur extractifs que dans le secteur pétrolier et minier semblent être les principaux atouts de l'UEMOA, et les réserves prouvées montrent que ces pays seront encore producteurs d'ici quelques décennies.

L'objectif du chapitre trois est de dégager les déterminants des IDE dans l'UEMOA. La revue de la littérature empirique des déterminants des IDE dans les PVD laisse comprendre que les facteurs déterminants des IDE sont l'ouverture économique et la taille du marché, alors que la corruption et les risques politiques et économiques constituent les principaux freins aux entrées d'IDE dans les PVD. En nous inspirant de cette revue, nous avons construit un modèle économétrique dans lequel sont incluses des variables d'attractivité d'IDE vers l'UEMOA, lequel est estimé par l'estimateur des moindres carrés ordinaire par la méthode « stepwise régression »

L'estimation économétrique conduite montre que dans la taille du marché mesuré par le PIB, et l'insuffisance d'épargne nationale sont les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE vers la l'UEMOA. On note également le manque d'infrastructure qui attire certains investisseurs dans les secteurs des BTP et d'autres pays investisseurs essaient d'endetter la région pour assurer leur présence. C'est pourquoi la dette extérieure ne gêne pas les FMN à s'installer dans la région.

Enfin, le chapitre quatre a pour but de déterminer les effets des IDE sur la croissance économique dans l'UEMOA. La revue de la littérature nous apprend que les effets des IDE sur la croissance économique des pays d'accueil peuvent être à la fois positifs et négatifs, mais surtout directs et indirects.

Ainsi pour mener à bien ce dernier chapitre, nous avons recouru à un modèle autorégressif vectoriel (VAR) de six variables à savoir : l'ouverture commerciale (OUV), la formation brute du capital fixe (FBCF), le taux de croissance économique (CROI), le taux de change (TXCHG), l'emploi (EMP), et le flux d'IDE (IDE) et avec un retard optimal de quatre périodes sur nos données annuelles s'étalant de 1970 à 2016. Nous avons ensuite généré les fonctions de réponses impulsionnelles et effectué la décomposition de la variance. Notre modèle nous a permis d'évaluer la sensibilité de la croissance économique de la région UEMOA à des chocs sur elle-même et sur les cinq autres variables du modèle.

Au terme de notre étude, nous avons observé que les chocs sur le flux d'IDE ont un impact sur la croissance économique de l'UEMOA. Malheureusement cette influence est de très court terme. Le choc sur l'ouverture commerciale a la plus grande contribution à la variance de la croissance avec des effets positifs à court et moyen terme. Ensuite les autres variables que sont : l'emploi, la FBCF utilisée comme proxy de l'investissement domestique, et le taux de change ont une faible influence sur la croissance de la zone.

En conséquence de nos résultats, nous rejetons notre hypothèse de départ **H1** relative à la dette extérieure qui n'est pas un facteur répulsif des IDE et nous acceptons **H2** selon laquelle la taille du marché est un déterminant majeur pour les IDE dans l'UEMOA. L'hypothèse **H3** étant aussi rejetée, nous concluons que l'IDE n'a pas d'influence durablement positive sur la croissance économique dans l'UEMOA et ce, pour plusieurs raisons :

- La part des IDE entrant est trop faible (autour de 5%) par rapport au PIB.
- La croissance économique dans l'UEMOA est tirée essentiellement par le secteur primaire notamment agricole (le coton, le café, le cacao ...), alors que les IDE ne sont pas orientés vers ce secteur. L'IDE est orienté vers le secteur extractif (uranium, or, phosphate pétrole) et de services (banques et télécommunications). Cependant, ces secteurs n'emploient pas beaucoup de main d'œuvre.

- Le modèle VAR à retard de 4 périodes ne permet pas de montrer l'impact positif des IDE sur la croissance économique.

On note également que la plus part des investisseurs dans l'UEMOA ne sont pas des investisseurs sérieux

Au vu de tout ce qui précède et pour bénéficier pleinement des effets et externalités positifs des IDE dans l'UEMOA, nous recommandons les mesures suivantes :

- d'investir plus dans l'éducation afin de rehausser le capital humain dans la région pour profiter de la création d'emploi dans les secteurs auxquels les firmes étrangères sont présentes. Reich (1993) soutient qu'au lieu de chercher à attirer les capitaux étrangers par un arsenal juridique, il serait plus profitable de développer le capital humain local. Les IDE afflueraient même si le pays n'offre pas un cadre juridique et fiscal très attractif, ceci est particulièrement vrai pour les secteurs intensifiés en savoir technique ;

- Les IDE étant un facteur primordial pour stimuler l'investissement domestique notamment l'investissement privé local, les autorités devront créer les conditions favorables pour éviter qu'ils évincent l'investissement local. Afin de favoriser un effet d'entraînement des IDE sur l'investissement domestique, les autorités doivent s'efforcer de créer les conditions avantageuses à l'investissement privé régional. Pour cela, il faut par exemple faciliter les conditions d'accès aux crédits, réduire le poids du marché informel, améliorer les taux de réalisation des investissements publics qui demeurent encore faibles. Cependant la création des entreprises locales nécessite avant tout une transformation de mentalité des acteurs économiques sur les questions entrepreneuriales. Les autorités devront aussi promouvoir des IDE qui entretiennent des relations input-output avec le secteur privé local afin de d'encourager l'investissement local ;

- mettre à jour le code des investissements : le code des investissements qui a été conçu en 2001 n'est plus à jour du fait de l'évolution de l'environnement. Il a besoin d'être modifié pour prendre en compte les effets néfastes de la crise sociopolitique (déplacements de populations, chômage, manque de sécurité, pauvreté grandissante, etc.) ;

- Instituer un environnement favorable au commerce extérieur en révisant les mesures tarifaires et non tarifaires afin d'amoindrir les coûts des transactions. Cette mesures d'ouverture économique permettra à l'UEMOA de tirer profit des effets avantageux de la mondialisation;

- L'appareil industriel régional devra être renforcé. Pour cela les autorités doivent mener une politique sélective des IDE en n'admettant par exemple dans le secteur industriel que des IDE ayant de fortes capacités industrialisantes. Ces autorités doivent de même encourager la création d'industries régionales. Néanmoins, afin de favoriser les effets d'imitation, l'écart technologique entre les industries régionales et les entreprises étrangères ne doit pas être trop grand.

- Maîtriser le risque pays afin de rendre plus attractif la région pour les investisseurs sérieux.

Ces recommandations peuvent être avantageuses pour l'UEMOA et nous sommes enclins à espérer que toutes les évolutions futures de la gouvernance de l'administration publique de l'UEMOA ne seraient plus empreintes de l'héritage de la culture administrative du passé.

Ainsi, les comportements institutionnels futurs dans l'UEMOA doivent être animés d'une volonté de réformes radicales qui entraîneraient une transformation du système économique. Pour cela, la vision devra être clairement définie, les institutions et ceux qui assumeront le fonctionnement doivent être en mesure d'imposer ces transformations.

Il y a lieu de noter enfin un certain nombre de limites liées à cette thèse. En effet les résultats obtenus pourraient avoir une significativité plus forte, une robustesse plus grande si l'on disposait des variables plus large et surtout celles relatives aux ressources naturelles. En outre cette étude n'a pas abordé l'impact des IDE sur la production de chaque secteur de l'économie. Une analyse sectorielle de ces effets paraît importante pour affiner les recommandations.

L'importance qu'ont prise les IDE de par le monde, fait qu'il serait très intéressant d'ouvrir le débat à travers une extension de la zone géographique d'étude sur toute la zone CEDEAO et une approche de l'impact des IDE sur la croissance économique. Il serait aussi très intéressant de voir quel est l'impact de la CEDEAO sur les échanges, les investissements étrangers et sur la croissance économique.

LISTE BIBLIOGRAPHIQUE

Liste bibliographique

Livres

Andreff W. (2003), Les multinationales globales, Ed La Découverte, Paris, 114p.

Barro R. (2000), "Les facteurs de la croissance économique : Une analyse transversale par pays", *Economica*, Paris, pp.50-76

Bourbonnais R. (2003), —Econométrie—, Dunod, 5^{ème} Edition, Paris, 331p

Bourbonnais R. et Terraza M. (2004), —Analyse des séries temporelles : Application à l'économie et à la gestion—, Dunod, 319p

Fontagné L. (1991), "Biens intermédiaire et division internationale du travail", *Economica*, Paris.

Guir R. et Crener M.A. (1984), "L'investissement direct et la firme multinationale", *Economica*, p188.

Hatem F. (2004), "Investissement international et politiques d'attractivité", *Economica*, Paris, 324p.

Lassudrie-Duchêne B. (1982), "Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale", in Bourguinat. H (dir), "Internationalisation et autonomie de décision", *Economica*, Paris, pp 45-56.

Michalet C.A. (1998), " Le capitalisme mondial", Presse Universitaire de France, p 368.

Michalet C.A. (1999a), " La séduction des nations ou comment attirer les investissements", *Economica*, 135p.

Michalet C.A. (1999b), " Un nouvel impératif de la politique industrielle dans la globalisation : L'attractivité" in Bouët. A et Le Cacheux. C, eds, "Globalisation et politiques économiques : Les marges de manœuvre", *Economica*, Paris.

Michalet C.A. (2007), "Mondialisation, la grande rupture", Ed La Découverte, p 167.

Mignon V. et Lardic S. (2002), —Econométrie des séries temporelles macroéconomiques et financières—, *Economica*, Paris, 428p

Mouhoud E.M. (1993), "Changement technique et division internationale du travail", Economica, Paris.

Mucchielli J.L. (1985), "Les firmes multinationales : Mutations et nouvelles perspectives", Economica, Paris, p.310.

Mucchielli J.L. et Sollogoub M. (1980), "L'échange international, fondements théoriques et analyses empiriques", Economica, Paris.

Mucchielli J-L. (2005), "Relations économiques internationales", Ed Hachette, Paris, 159p.

Mucchielli J-L. et Mayer T. (2005), " Economie internationale", Ed Dalloz, Paris, 496p

OCDE (2004), "Perspectives de l'investissement international : Cadre pour la transparence de la politique d'investissement", OCDE, Paris, p 207.

Porter M. (1986), " L'avantage concurrentiel", InterEditions, Paris.

Rieber A (2000), « Les déterminants des investissements directs intra-européens », dans Lehman & Monnier, Politiques économiques et construction communautaire : le choc européen, L'Harmattan.

Article

Acemoglu et al, (2001). Colonial origins of comparative development: an empirical investigation. American Economic Review 91, 1369–1401.

Akamatsu K. (1962), "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", Developing Economics, n° 1, Mars-Août

Alaya M. (2004), "Investissement direct étranger et croissance économique : Le cas de la Tunisie », Séminaire doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sophia Antipolis, 25 et 26 Mars.

Alaya M., Nicet-Chenaf N. et Rougier E. (2007), "Politique d'attractivité des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée". Cahiers du GREThA n° 2007 – 06, Juin.

Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S. et Sayek S. (2004). —FDI and economic growth: the role of local financial markets—, *Journal of International Economics*, Elsevier, Vol. 64(1), pp.89-112, October

Apergis N. et Katrakilidis C. (1998), Does inflation uncertainty matter in foreign direct investment decisions? An empirical investigation for Portugal, Spain and Greece, *Rivista Internazionale Di Scienze Economiche E Commerciali*, vol. 45, pp. 729-744.

Assiedu, E. (2003), "Policy Reform and Foreign Direct Investment to Africa: Absolute Progress but Relative Decline", mimeo, Department of Economics, University of Kansas, United States.

Assiedu, E. (2002), "On the determinants of foreign direct investment to Developing countries: Is Africa Different?" *World Development*, 30, pp.107-19

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

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

Barro R. et Lee J.W. (2000), "International data on educational attainment : Updates and implications", CID Working Paper, n° 42

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

Borensztein E., De Gregorio J. et Lee J-W. (1998), "How does foreign direct investment affect economic growth? ", *Journal of International Economics*, Vol. 43, n° 45, pp.115-135

Boujedra F. (2003), "La prise en compte du risque pays dans le choix d'implantation des IDE dans les pays en développement", Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO – CNRS)

Bouklia, H.F. et Zatla, N. (2000), «L'IDE dans le Bassin Méditerranéen : Ses Déterminants et Son Effet sur la Croissance Economique », Seconde Conférence du FEMISE, Marseille.

Bouoiyour J. (2003), "The determinants factors of foreign direct investment in Morocco", 10th Economic Research Forum, Annual Congress, The World Bank, Marrakech

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

Campos et Kinoshita (2003) "Why Does Fdi Go Where it Goes? New Evidence From the Transition Economies" IFM Working Paper No. 03/228

Caves R.E. (1982), "Multinational enterprise and economic analysis", Cambridge University Press, Cambridge, 61p.

Chakrabarti A. (2001), "The determinant of foreign direct investment: Sensitivity analyse of cross-country regressions", *Kyklos*, vol. 54, pp 89- 114.

Chesnais F. (1997), "la mondialisation du capital", Syros, 286p

Cnossen, S. (2011), "Coordination of Indirect Taxes in the Southern African Development Community", *Tax Notes International*, 61 (12), 21 mars 2011.

Coeuré B., et Rabaud I., 2003, " Attractivité de la France : analyse, perception et mesure", *Économie et Statistique*, n° 363-364-365

Dunning J.H. (1979), "Explaining changing patterns of international production, in defense of the eclectic theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, November, pp. 269- 295.

Dunning J.H. (1981), "International production and the multinational enterprise", Londres, George Allen and Unwin.

Dunning J.H. (1988), "International Business in a Changing World Environment", in *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman Ltd. London, 1988, p.9- 29.

Dunning J.H. (1995), "The Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism—", *Journal of Business Studies* "third quarter, p.461-489.

Dunning J-H. (1998), "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of international Business Studies*-spring, pp.14-18.

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

Faouzi Boujedra, « Modèle théorique de l'IDE avec la prise en compte du risque pays : Cas d'application aux pays en développement », synthèse de thèse, Laboratoire d'Economie d'Orléans.

Geourjon, A-M. et M. Mansour. (2013), "Les défis de la coordination des politiques tarifaires et fiscales en Uemoa/Cedeao". *Ferdi*, note brève B61, mars 2013

Hanson G.H. (2001), "Should countries promote foreign direct investment? ", UNCTAD, Center for international development Harvard University, Discussion Paper n° 9, February.

Hatem F. (2005), "L'attractivité du territoire : De la théorie à la pratique", *Revue de l'OFCE*, n° 94, pp.269-283.

Helpman E. (2006), "Trade, FDI and the organization of Firms", NBER working paper 12091, National Bureau of Economic Research, March.

Helpman E.M. (1984), "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, Vol. 92, 99, pp. 451-471.

Hirsch S. (1965), "The United States Electronics Industry in International Trade", *National Institute Economic Review*, n°34, November.

Hymer S. (1960), "The international Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment", Cambridge: Ph. D Thesis, Department of Economics, M.I.T.

Johnson S. et Subramanian. A. (2005), "Aide, gouvernance et économie politique – croissance et institutions", document préparé pour le séminaire sur l'aide et la gestion macroéconomique, organisé au chissano conference Center, Maputo, les 14 et 15 Mars.

K. Fiodendji, (2006) « La Qualité des Institutions et les Investissements Directs Etrangers en Afrique », édition DIAL, Paris, ..

Kamga-Wafo G.L. (1998), "Polical risk and foreign direct investment", Faculty of Economics and Statistics University of Konstanz.

<http://www.isp.pt/winlib/cgi/winlibimg.exe?key=&doc=15044&img=1665> (consulté le 15/06/2009)

Kaufmann D., Kraay A. et Mastruzzi M. (2008), "Governance Matters VII: Governance Indicators for 1996-2007", World Bank Policy Research, June

Kaufmann D., Kraay A. et Zoido-Lobaton P. (1999), "Aggregating Governance Indicators, Washington", World Bank. <http://www.worldbank.org/wbi/governance>

Kawaguchi O., "Foreign Direct Investment in East Asia : Trends, determinants and Policy Implications », Internal discussion paper, World Bank 1994. Cette étude est présentée dans Lim 2001.

Kebabdjian G. (2004), "Économie politique du régionalisme : le cas des pays méditerranéens", Région et développement, n° 19. pp.151-184.

Kojima K. (1978), "Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations", Croom Helm, London, Chapitre 4-6.

Kojima K. (1982), "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, Juin, pp.1-19..

Krugman P. (1991), "Geography and trade", MIT Press, Cambridge, MA, pp 85.

Krugman P. (1998), "Fire sale FDI, "Working Paper, Massachusetts Institute of Technology <http://web.mit.edu/krugman/www/FIRESALE.htm>.

Krugman P. et Venables A.J. (1995), "Globalisation and the inequality of nations", Quarterly Journal of Economics 110 (4), pp 857-880.

Levasseur, S., (2002), "Investissements directs à l'étranger et stratégies des firmes multinationales", département des études de l'OFCE, hors série.

Lim E.G. (2001), "Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: a summary of the recent literature", IMF working Paper, WP/01/175, November.

Lipset S.M. (1959), "Some Social Requisites of Democracy : Economic Development and Political Legitimacy", American political science review, 53, pp.69-105.

Lipsey R.E. (2001), "Foreign direct investment and the operations of multinational firms: concepts, history, and data", NEBER working paper 8665, Cambridge, December.

Lipsey R.E. (2007), "Defining and measuring the location of FDI output", NEBER Working Paper, n°12996, Cambridge, March.

Lipsey R.E., (1999), "The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows", NBER Working Paper n°7094, April.

Loewendahl H. et Ertugal-Loewendahl E. (2001), "Turkey's performance in Attracting FDI", European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper, n° 8, November.

Love Inessa et ZICCHINO Lea. (2006). Financial development and dynamic investment behavior : Evidence from panel VAR. World Bank, Research department

Love J. et Lage-Hidalgo F. (2000), "Analysing the Determinants of US Direct Investment in Mexico", Applied Economics. Vol. 32, No., pp. 1259-1267.

Lucas R.E. (1988), "On the mechanics of economic development", Journal of monetary economics, n° 22(1), pp 3-42

Lucas R.E. (1993), "On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and South Asia", World Development, n°21, pp.391–406.

Markusen J.R. (1995), "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", Journal of Economic Perspectives, American Economic Association, vol. 9(2), pp.169-89

Markusen J.R. et Venables A.J. (1998), "Multinational firms and the new trade theory", Journal of International Economics, 46(2), pp.183-203

Markusen J.R. et Venables A.J. (1999), "Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development", European Economic Review, Vol. 43, pp.335-356.

Markusen, J.R. (1984), "Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade", Journal of International Economics 16, pp.205-226.

Marshall A. (1919), "Industry and Trade", Mac Millan, Londres.

- Marshall A.** (1920), "Principles of Economics, 8 th edn, London, Macmillan.
- Michalet C.A.** (1997), "Stratégie of multinationals and competition for foreign direct investment", FIAS
- Michalet C.A.**, (1997). « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », FIAS, Occasional Paper 10,
- Morisset J. et Andrews-Johnson K.** (2004), "The effectiveness of promotion agencies at attracting foreign direct investment", FIAS Occasional Paper, n°16, Washington, D.C.
- Morisset, J.** (2000), "Foreign Direct Investment in Africa: Policies Also Matter", Policy Research Working Paper N°.2481
- Mouhoud E.M.** (2008), "Mondialisation et délocalisation des entreprises", Ed Repères, 126p.
- Mouriaux F.**, 2004, " Le concept d'attractivité en Union monétaire ", Bulletin de la Banque de France, N°123, pp. 29-44
- Mucchielli J.L.** (1998), "Multinational et mondialisation", Editions Seuil, Paris, Mai, p379
- Mucchielli J-L.** (2002), "IDE et exportations : Compléments ou substituts ? ", Economie Internationale, n° 2.751, 6 Mars, pp.25-28.
- Mucchielli J-L.** (2003), "Les déterminants et les impacts de la multinationalisation des entreprises", Archives audiovisuelles de la recherche en sciences humaines et sociales.
- Mucchielli J.L.** (1991), "De nouvelles formes de multinationalisation : les alliances stratégiques", Problèmes économiques, n° 2234, Juillet, pp. 25-32.
- Nelson. R.C. et Plosser C.** (1982), —Trends and random walks in macroeconomics time series: Some evidence and implications—, The Journal of monetary economics, n° 10, pp.139-162.
- Nguyen H.T.T, Hattab M. et Kechidi M.** (2010), « Les effets des investissements directs étrangers de plateforme d'exportation sur les industries locales au Viêt Nam: effet de concurrence et retombées technologiques», Région et Développement n° 32, p.181
- Nonnemberg M.B. et Cardoso de Mendonça M.J.** (2004),—The determinants of foreign direct investment in developing countries—, Associação Nacional dos Centros de

Pósgraduação em Economia (ANPECA), Brazilian association of graduate programs in economics, n° 061.

Noorbakhsh F., Paloni A. et Youssef A. (2001),—Humain capital and FDI inflows to developing countries: New empirical evidence—, *Wold Development*, Vol. 29, n° 9, pp.1593-1610.

Nunnenkamp P. et Spatz J. (2004), —FDI and economic growth in developing economies: How relevant are host-economy and industry characteristics—, *Transnational Corporations*, Vol 13, n° 3, Decembre, Geneva.

Obwona M. (2001), "Determinants of FDI and their impact on economic growth in Uganda", *African Development Review* 13, 1, pp. 46-81.

Obwona M. (2001),—Determinants of FDI and their impact on economic growth in Ugandal, *African Development Review* 13, 1, pp. 46-81.

Porter M. (1980), "Competitive strategy", The Free Press, New York

Porter M. (2003), "Building the macroeconomic foundations of prosperity : Findings from the business competitiveness index", *Forum économique mobdial de Davos* 2003.

Porter M. (2004), "Building the Microeconomic foundation of prosperity: Findings from the business competitiveness index", *Forum Davos*.

Rodney Schmidt et Roy Culpeper, (Septembre 2003), « L’investissement étranger privé dans les pays les plus démunis », l’Institut Nord-Sud, Ottawa, Canada, p.5.

Rodrik D. (1999), “Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them”, Harvard University Press.

Sachs J.D. (2003), « Les institutions n’expliquent pas tout », *Finances et Développement*, Juin, pp.38-41

Schneider F. et Frey B.S. (1985), "Economic and political determinants of foreign direct investment", *World Development*, vol. 13, pp. 161-175.

Schneider, Friedrich and Bruno S.F. (1985), “Economic Performance and Political Determinants of Foreign Direct Investment”, *World Development*, 13 (2), 161-175.

Sekkat K. et Véganzones-Varoudakis M.A. (2004), "Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA countries", Working Paper Series n° 39, pp.1-27.

Sekkat K. et Véganzones-Varoudakis M.A. (2004),—Trade and Foreign Exchange Liberalization, Investment Climate, and FDI in the MENA countriesl, Working Paper Series n° 39, pp.1-27.

Singh H. et Jun K.W. (1995), "Some new evidence on determinants of foreign direct investment in Developing countries", World Bank Policy Research Working Paper, N° 1531.

Siroën J.M. (2001), "Gouvernance, biens publics et globalisation", 1eres Journées Européennes de Galatasaray, Istambul, Turquie, 25-26 Octobre.

Siroën J.M. (2002), "Mondialisation et démocratie, participation à l'Université européenne d'été : La démocratie en Europe, la démocratie européenne", Université Paris Dauphine en association avec la fondation pour la civilisation européenne, Septembre.

Tuman J. et Emmert C. (1999), "Explaining Japanese Foreign Direct Investment in Latin America", 1979-1992l, Social Science Quarterly 80 (3), pp. 539-541.

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

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

Wang, Z. Q. And Swain, N., (1995), "The Determinants of Foreign Direct Investments In Transforming Economics: Empirical Evidence From Hungary and China". Weltwirtschaftliches Archv. 131: 358-82

Whilhems Saskia K.S. (1998), "Foreign direct investment and its determinants in emerging economies", African Economic Policy Paper, Discussion Paper n° 9, July.

Thèses de doctorat:

DIABY Fodé Siré. (2014), "Les stratégies des entreprises chinoises en Afrique : quels objectifs, quelle coopération ?" Thèse de doctorat, Sous la direction de Professeur RICHET Xavier, université NICE SOPHIA ANTIPOLIS.

F Boualam. (2008), "L'investissement direct à l'étranger le cas de l'Algérie", Thèse de doctorat, Sous la direction de Professeur André DUMAS, Université Montpellier I

Lagnel O. (1998), "attractivité des territoires : Théories et politiques", Thèse de doctorat, Sous la direction du Professeur Michalet C-A, Université de Paris X-Nanterre.

Ngouhouo I. (2008), " Les investissements directs étrangers en Afrique centrale : attractivité et effets économiques", thèse de doctorat, sous la direction de Professeur Maurice Catin, Université du Sud Toulon-Var.

Thaalbi I. (2013), " Déterminant et impact des IDE sur la croissance économique en Tunisie", thèse de doctorat, sous la direction des Professeurs Patrick RONDE et Francis KERN, Université de Strasbourg.

Rapports et autres documents:

BCEAO "Evolution Des Investissements Directs Etrangers dans les pays de l'UEMOA au cours de la période 2000-2011" rapport de BCEAO, Directeur de Publication **Bassambié BATIONO** Directeur de la Recherche et de la Statistique.

CNUCED (2002), "Questions de politique générale concernant l'investissement et le développement", TD/B.COM.2/44, 21 novembre

CNUCED (2004), "La montée en puissance du secteur des services", World Investment Report, Unites Nations Publication

CNUCED (2005a), "Questions de politique générale concernant l'investissement et le développement : Les nouveaux IED en provenance des pays en développement", Note du secrétariat de la CNUCED, TD/B/COM.2/64, 4 février.

CNUCED (2005b), "Les sociétés transnationales et l'internationalisation de la recherche et développement", World Investment Report, Unites Nations Publication, New York et Genève

CNUCED (2005c), "Le Développement Economique en Afrique : Repenser le Rôle de l'investissement étranger direct", Nation Unies, New York et Genève.

CNUCED (2005d), "Evaluation des capacités de promotion des investissements de l'agence nationale de développement de l'investissement", Nations Unies, Genève

CNUCED (2005e), "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, Genève

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

CNUCED (2007), "Sociétés transnationales, industries extractives et développement", World Investment Report, Unites Nations Publication, New York et Genève.

CNUCED (2007a), "Mondialisation et développement : perspectives et enjeux", Rapport du secrétaire général de la CNUCED à la douzième session de la conférence des nations unies sur le commerce et le développement, TD/413, 4 Juillet.

CNUCED (2008), "Sociétés transnationales et leurs rôles dans infrastructures "World Investment Report, Unites Nations Publication, New York et Genève.

CNUCED (2009), " L'investissement au service des objectifs de développement durable: un plan d'action", Rapport sur l'investissement dans le monde, Publication du Nations Unies, New York et Genève.

CNUCED (2014), " L'investissement au service des objectifs de développement durable: un plan d'action", Rapport sur l'investissement dans le monde, Publication du Nations Unies, New York et Genève.

CNUCED (2015), "Réformer la gouvernance de l'investissement international", Rapport sur l'investissement dans le monde, Publication du Nations Unies, New York et Genève.

CNUCED (2016), "Nationalité des investisseurs : enjeux et politiques", Rapport sur l'investissement dans le monde, Unites Nations Publication, New York et Genève.

Djé. P. (2007) « Les déterminants des investissements directs étrangers dans les pays en developpement : leçons pour l'UEMOA » rapport BCEAO N° DER/07/03

Koukpo, M. (2005), "Déterminants des investissements directs étrangers dans les pays de l'UEMOA", Institut Africain de Développement Économique et de Planification. IDEP - Mémoire pour l'obtention du DEA en Politique économique et gestion de l'économie

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

OCDE (2003), "Transparence du secteur public et politique de l'investissement international", Direction des affaires financières, fiscales et des entreprises, 11 Avril.

OCDE (2003a) " L'approche des entreprises dans la lutte contre les pratiques entachées de corruption", Documents de travail sur l'investissement international, n°2003/2, Juin.

OCDE (2003b), "Incidence des droits de propriété intellectuelle sur l'investissement direct étranger et le commerce dans les pays en développement", TD/TC/WP(2002)42/FINAL, 26 juin.

Tables des illustrations

Liste des tableaux

Tableau 1 : les théories explicatives des IDE selon l'approche éclectique	30
Tableau 2 : Récapitulatifs des différents avantages à la multinationalisation	31
Tableau 3: Paradigme OLI et modes de pénétration des marchés étrangers	32
Tableau 4: Concordance et discordance entre les avantages compétitifs des firmes et les avantages comparatifs des pays	36
Tableau 5: Les effets des déterminants potentiels sur l'IDE présentés dans différentes études.....	49
Tableau 6 : Montant des IDE mondiaux vers l'UEMOA entre 2010 et 2015 (En millions de dollars)	95
Tableau 7 : Ventilation géographique des flux d'IDE reçus dans l'UEMOA entre 2006 et 2012	109
Tableau 8 : Ventilation géographique du stock d'IDE reçu dans l'UEMOA entre 2006 et 2012	110
Tableau 9: Production du pétrole brut (1000 baril/jour).....	124
Tableau 10: Production commercialisée de cacao en tonnes	125
Tableau 11: Production commercialisée de café en tonnes.....	126
Tableau 12: Production commercialisée de coton graine en tonne	127
Tableau 13 : Indice de perception de la corruption de l'UEMOA en 2016.....	129
Tableau 14 : Note de risque pays dans l'UEMOA	131
Tableau 15: Résultats de quelques études empiriques sur les déterminants des IDE dans les PVD	145
Tableau 16 : Récapitulatif des signes attendus des variables explicatives	151
Tableau 17 Résultats du test de racine unitaire sur les séries	161
Tableau 18 : Estimation de la variable dépendante	162
Tableau 19 : Récapitulatif des études empiriques portant sur les impacts de l'IDE sur les pays en développement et leurs résultats.....	186
Tableau 20 : Résultats du test de stationnarité	193
Tableau 21 : Nombre de retard du modèle VAR.....	196
Tableau 22 : Test de normalité	199
Tableau 23 Test d'autocorrélation (LM)	200
Tableau 24 Décomposition de la variance des erreurs de prévisions de la croissance.....	204

Liste des figures

Figure 1 : Entrées d'IDE par région, 1980-2008 (En milliards de dollars)	90
Figure 2: Entrées mondiales d'IDE par groupe de pays, 2005-2015(et projection de trois ans).....	91
Figure 3: Part de l'Afrique dans les IDE mondiaux (En millions de dollars)	91
Figure 4 : Entrées d'IDE par région, 2013-2015 (En milliards de dollars)	92
Figure 5 : Entrées d'IDE, 20 premiers pays destinataires, 2014 et 2015 (En milliards de dollars)	93
Figure 6 : Flux d'IDE en % du PIB dans l'UEMOA en 2014	96
Figure 7: Flux d'IDE entrant dans l'UEMOA entre 1970 et 2015.....	96
Figure 8 : Evolution des IDE entrant au Bénin entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	98
Figure 9: Evolution des IDE entrant au Burkina Faso entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	99
Figure 10 : Evolution des IDE entrant en Côte d'Ivoire entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	100
Figure 11 Evolution des IDE entrant au Guinée Bissau entre 1984 et 2015 en millions de \$ US	101
Figure 12: Evolution des IDE entrant au Mali entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	103
Figure 13 Evolution des IDE entrant au Niger entre 1970 et 2015 en millions de \$ US.....	104
Figure 14 Evolution des IDE entrant au Sénégal entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	106
Figure 15: Evolution des IDE entrant au Togo entre 1970 et 2015 en millions de \$ US	107
Figure 16 Répartition des flux d'IDE sur la période 2008-2013.....	109
Figure 17: Production d'uranium dans l'UEMOA	122
Figure 18: Production des phosphates dans l'UEMOA	123
Figure 19 : Test de stationnarité du modèle VAR(4)	198
Figure 20 : Résultat de réponse impulsionnelle	202

Annexes

Annexe1 : Les théories les plus importantes de l'IDE et de la Localisation des FMN : 1960- 2000

	1960s	1970s	1980s	1990s
1. Théorie de l'organisation industrielle : Pourquoi les firmes d'une nationalité donnée sont capables de pénétrer (à travers les IDE) la valeur ajoutée d'une firme d'une autre nationalité.	Hymer (1960, 1968,1976)	Caves (1971,1974)	Teece (1981→1992)	McCullough
2. Théorie de la firme : Pourquoi et comment les firmes développent leurs activités internes en dehors de leurs pays d'origine a) Basé sur les ressources b) Basé sur la stratégie c) Stratégie d'internationalisation	Coase (1937) Penrose (1958) Vernon (1966)	Buckley & Casson (1976) Williamson (1975) → Knicketbocker (1973); Graham (1975); Flowers (1976) Johanson & Vahne (1977)	→ 1985 Krugman (1981) Hill & kim (1988) Bartlett & Ghoshal (1989) Wernerflet (1984) Nelson&Winter Vernon (1982) Hostman & Markussen (1987)	→ 1998 → 2000 Doz, Awakawa, & Williamson (1997) Cantwell (1989, 1994) Teece, Pissano (1997) Graham (1990, 1998)
3. Théories du commerce international : Pourquoi les firmes s'engagent dans les IDE plutôt que d'exporter, et comment les IDE affectent le commerce international	Vernon (1966)	Hirsch (1976)	Ethier (1986)	Batra & Ramachandran (1980) Markussen (1984→1999)

				Helpman (1984, 1985)
4. Théories de localisations : Quel sont les déterminants de localisation des firmes Général a) Internationalisation b) Les agglomérations c) Taux de change d) Possession de la technologie e) Coûts de transactions	Vernon (1966) Hirsch (1967)	Dunning (1972) Vernon (1974) Root & Ahmed (1979) Johanson & Vahlne (1977 → 1990) Aliber (1971)	Davidson (1980) Lipsey & Kravis (1982) Shneider & Frey (1985) Cushman (1985) Culem (1988)	Krugman 1991, 1993 Chen (1998) Porter 1998 Audretsch (1998) Froot & Stein (1991) Porter (1994, 1998)
5. Théories de l'IDE : Pourquoi les firmes financent-elles leurs investissements à l'étranger par des capitaux du pays d'origine ? et quel sont les déterminants des IDE ? incertitude et risque Taux de change/ imperfections sur le marché		Rugman (1975, 1979) Agmon & Lessard (1977) Aliber (1971)	Lessard (1982) Cushman (1985)	Rivoli & Salorio (1996) Rangan (1998) Frost & Stein (1991)

Annexe 2 : Les manifestations du risque politique

I. Restrictions sur l'entrée des investisseurs étrangers

- restrictions sur la proportion de capitaux propres qu'un investisseur étranger peut détenir dans une entreprise
- restrictions sur les types d'entreprise que les investisseurs étrangers peuvent entreprendre
- restrictions sur la propriété

II. Systèmes de contrôle des flux d'IDE

- interdiction d'IDE dans certaines industries (par exemple l'exclusion des IDE dans des secteurs importants, spécifiés dans une liste négative)
- critères vagues sur l'approbation officielle de l'IDE
- impôts élevés et faibles incitations
- équité limitée
- exigences des règles au niveau local

III. Limites sur les transferts de devises étrangères

- restrictions sur le rapatriement du capital et du bénéfice
- délai trop long pour le rapatriement
- limites sur le rapatriement en valeurs nettes
- limites sur le rapatriement des bénéfices en devises étrangères

IV. Le rôle de l'état dans l'économie : Intervention du gouvernement

- contrôle des prix
- fixation des prix pour l'exploitation des ressources naturelles
- monopoles de régulation
- large état des secteurs

V. Instabilité sociale

- structures politiques fragiles
- niveau d'organisation dans la société faible
- corruption

VI. Violence politique

- criminalité
- coup d'état
- guerre civile
- désobéissance civile
- émeutes

VII. Incapacité du gouvernement

- incapacité de réguler l'économie et de conduire des réformes
- manque d'institutions et d'esprit démocratiques

VIII. Relations turbulentes avec les organisations internationales

- Relations turbulentes avec la banque mondiale et le FMI
- Relations turbulentes avec l'ONU

IX. Manque d'engagement envers l'environnement international et la réglementation du travail (dans le cas où le gouvernement ne se conformait pas à ces conditions et sur les normes environnementales, les FMN qui s'installent dans le pays encourent le risque d'être critiquées ou boycottées sur d'autres marchés et en particulier sur les marchés industrialisés. Cette situation peut influencer le niveau des résultats estimés des firmes)

X. Relations turbulentes aux investisseurs étrangers les cinq dernières années

- manque d'engagement aux règles bilatérales d'investissement
- expropriation subtile des revenus liés à l'exercice des firmes

XI. Attitudes hostiles des élites et de la société envers les IDE

- déclarations hostiles des parties
- programmes hostiles

XII. Attitude hostile envers les étrangers

- violence contre les étrangers
- intolérance vers les étrangers
- restriction au travail expatrié

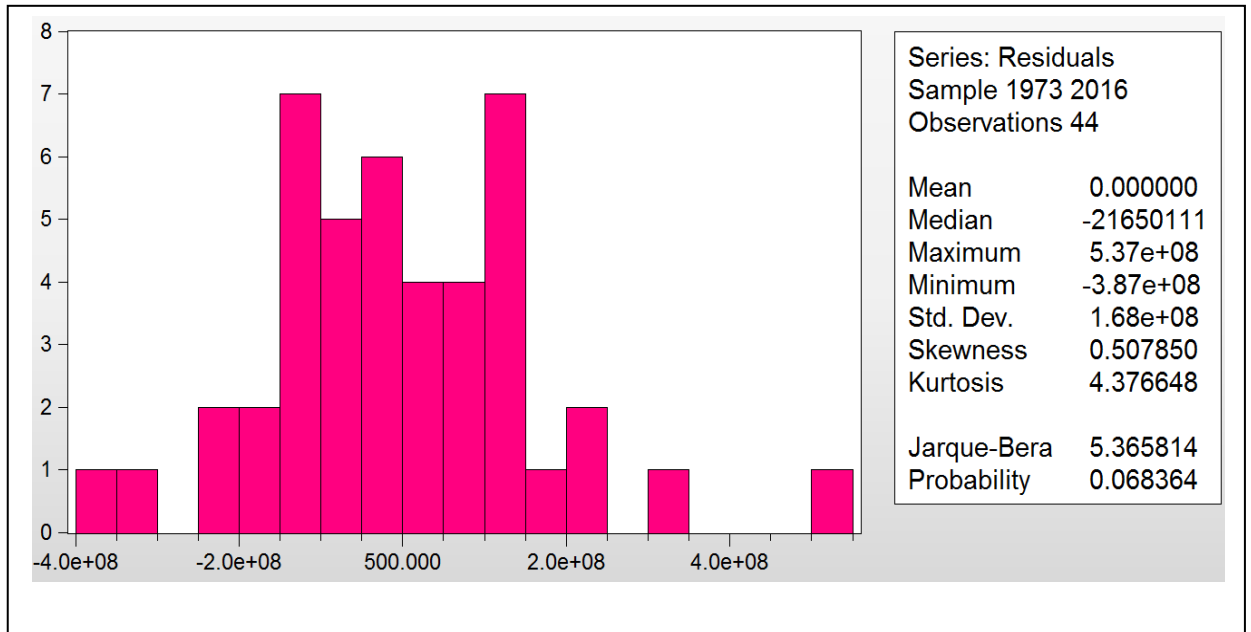
XIII. Hésitation des pays d'accueils pour révéler des informations fiables

- manque de transparence
- discrétion sur la majorité des décisions politiques et économiques

Source: Construit d'après Kamga Wafo (1998)

Annexe 3 : Test de validation du modèle

1. Le test de normalité des erreurs



2. Le test d'autocorrélation des erreurs

Date: 12/22/17 Time: 13:49
Sample: 1970 2016
Included observations: 44

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1 0.062	0.062	0.1786	0.673
		2 0.143	0.140	1.1677	0.558
		3 -0.038	-0.055	1.2382	0.744
		4 0.053	0.039	1.3799	0.848
		5 -0.100	-0.095	1.8990	0.863
		6 -0.011	-0.014	1.9057	0.928
		7 0.280	0.325	6.1978	0.517
		8 -0.100	-0.171	6.7588	0.563
		9 0.002	-0.064	6.7591	0.662
		10 -0.023	0.055	6.7894	0.745
		11 0.118	0.084	7.6386	0.745
		12 -0.101	-0.050	8.2862	0.762
		13 -0.053	-0.112	8.4692	0.812
		14 0.148	0.120	9.9440	0.766
		15 0.068	0.164	10.267	0.803
		16 0.087	0.052	10.810	0.821
		17 -0.061	-0.167	11.085	0.852

3. Le test d'hétéroscédasticité des erreurs

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test				
F-statistic	0.555971	Prob. F(2,35)	0.5785	
Obs*R-squared	1.354826	Prob. Chi-Square(2)	0.5079	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Date: 12/22/17 Time: 13:53				
Sample: 1973 2016				
Included observations: 44				
Presample missing value lagged residuals set to zero.				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1894372.	42021287	-0.045081	0.9643
DTS_RECETTE_FIS	-27107.53	183806.3	-0.147479	0.8836
DTS_EPARGNE_INT	-14286.54	122140.0	-0.116969	0.9076
DTXCHANGE	30127.24	870152.7	0.034623	0.9726
DDETTE_PUB_BIL	18108.57	61444.78	0.294713	0.7700
DPIB	-0.000652	0.012322	-0.052914	0.9581
D3INFRAS	3996719.	18261005	0.218866	0.8280
RESID(-1)	0.071840	0.178520	0.402419	0.6898
RESID(-2)	0.184039	0.188399	0.976857	0.3353
R-squared	0.030792	Mean dependent var	0.000000	
Adjusted R-squared	-0.190742	S.D. dependent var	1.68E+08	
S.E. of regression	1.84E+08	Akaike info criterion	41.07706	
Sum squared resid	1.18E+18	Schwarz criterion	41.44201	
Log likelihood	-894.6953	Hannan-Quinn criter.	41.21240	
F-statistic	0.138993	Durbin-Watson stat	1.941035	
Prob(F-statistic)	0.996777			

Annexe 4

Matrice corrélation

	DTS_FIS	DTS_EPARG	D_PIB	D_OUV	D_INFRAS	D_INF	D_DET_PUB	D_CRE_DOM	D_CHG	D_CAP_HUN
DTS_FIS	1.000000	0.715916	-0.116701	0.238217	0.015726	0.277841	0.137699	0.059013	0.329387	0.098489
DTS_EPARG	0.715916	1.000000	-0.009075	0.301132	0.120862	0.397526	0.270790	-0.135317	0.353297	0.014489
D_PIB	-0.116701	-0.009075	1.000000	-0.248664	0.386824	-0.086676	-0.415127	0.359263	-0.741129	0.203639
D_OUV	0.238217	0.301132	-0.248664	1.000000	0.046402	0.493755	0.164962	-0.259670	0.470159	0.056093
D_INFRAS	0.015726	0.120862	0.386824	0.046402	1.000000	-0.053175	-0.126102	-0.093555	-0.125654	-0.019099
D_INF	0.277841	0.397526	-0.086676	0.493755	-0.053175	1.000000	0.422236	-0.502775	0.497719	0.190271
D_DET_PUB	0.137699	0.270790	-0.415127	0.164962	-0.126102	0.422236	1.000000	-0.511367	0.539301	0.066916
D_CRE_DOM	0.059013	-0.135317	0.359263	-0.259670	-0.093555	-0.502775	-0.511367	1.000000	-0.547891	0.187007
D_CHG	0.329387	0.353297	-0.741129	0.470159	-0.125654	0.497719	0.539301	-0.547891	1.000000	-0.094597
D_CAP_HUN	0.098489	0.014489	0.203639	0.056093	-0.019099	0.190271	0.066916	0.187007	-0.094597	1.000000

Annexe 5 : Résultats des tests de stationnarité de Dickey-Fuller-Augmenté

ADF sur LEMP

Null Hypothesis: LEMP has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-7.155885	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.170583	
5% level	-3.510740	
10% level	-3.185512	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LEMP)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 18:26
 Sample (adjusted): 1971 2016
 Included observations: 46 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LEMP(-1)	-0.102284	0.014294	-7.155885	0.0000
C	0.971215	0.133434	7.278630	0.0000
@TREND("1970")	0.003313	0.000404	8.196129	0.0000
R-squared	0.794228	Mean dependent var		0.026637
Adjusted R-squared	0.784657	S.D. dependent var		0.007882
S.E. of regression	0.003658	Akaike info criterion		-8.320990
Sum squared resid	0.000575	Schwarz criterion		-8.201731
Log likelihood	194.3828	Hannan-Quinn criter.		-8.276315
F-statistic	82.98443	Durbin-Watson stat		0.926582
Prob(F-statistic)	0.000000			

Régression de LEMP dans le temps

Dependent Variable: LEMP
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 18:35
 Sample: 1970 2016
 Included observations: 47

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.361324	0.011084	844.5867	0.0000
@TREND	0.028249	0.000415	68.05501	0.0000
R-squared	0.990377	Mean dependent var		10.01106
Adjusted R-squared	0.990164	S.D. dependent var		0.389213
S.E. of regression	0.038602	Akaike info criterion		-3.629421
Sum squared resid	0.067054	Schwarz criterion		-3.550691
Log likelihood	87.29139	Hannan-Quinn criter.		-3.599794
F-statistic	4631.485	Durbin-Watson stat		0.043476
Prob(F-statistic)	0.000000			

ADF sur les résidus du LEMP

Null Hypothesis: LEMPTR has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-2.571905	0.0113
Test critical values:		
1% level	-2.617364	
5% level	-1.948313	
10% level	-1.612229	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LEMPTR)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 19:58
 Sample (adjusted): 1972 2016
 Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LEMPTR(-1)	-0.038799	0.015086	-2.571905	0.0137
D(LEMPTR(-1))	0.812868	0.064426	12.61698	0.0000
R-squared	0.826380	Mean dependent var		-0.001343
Adjusted R-squared	0.822343	S.D. dependent var		0.007753
S.E. of regression	0.003268	Akaike info criterion		-8.565841
Sum squared resid	0.000459	Schwarz criterion		-8.485545
Log likelihood	194.7314	Hannan-Quinn criter.		-8.535908
Durbin-Watson stat	2.468519			

ADF sur LFBCF

Null Hypothesis: D(LFBCF) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.983090	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.617364	
5% level	-1.948313	
10% level	-1.612229	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LFBCF,2)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 20:04
 Sample (adjusted): 1972 2016
 Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LFBCF(-1))	-0.833612	0.139328	-5.983090	0.0000
R-squared	0.447717	Mean dependent var		0.004819
Adjusted R-squared	0.447717	S.D. dependent var		0.121550
S.E. of regression	0.090331	Akaike info criterion		-1.948711
Sum squared resid	0.359023	Schwarz criterion		-1.908563
Log likelihood	44.84599	Hannan-Quinn criter.		-1.933744
Durbin-Watson stat	1.947455			

ADF sur lide

Null Hypothesis: D(LIDE) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-12.39615	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.617364	
5% level	-1.948313	
10% level	-1.612229	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LIDE,2)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 20:12
 Sample (adjusted): 1972 2016
 Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LIDE(-1))	-1.551491	0.125159	-12.39615	0.0000
R-squared	0.777395	Mean dependent var		0.007763
Adjusted R-squared	0.777395	S.D. dependent var		1.558854
S.E. of regression	0.735484	Akaike info criterion		2.245394
Sum squared resid	23.80119	Schwarz criterion		2.285543
Log likelihood	-49.52138	Hannan-Quinn criter.		2.260361
Durbin-Watson stat	2.113353			

Adf sur louv

Null Hypothesis: D(LOUV) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.624406	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.617364	
5% level	-1.948313	
10% level	-1.612229	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LOUV,2)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 20:13
 Sample (adjusted): 1972 2016
 Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LOUV(-1))	-1.010006	0.152467	-6.624406	0.0000
R-squared	0.499231	Mean dependent var		-0.001358
Adjusted R-squared	0.499231	S.D. dependent var		0.096419
S.E. of regression	0.068231	Akaike info criterion		-2.509859
Sum squared resid	0.204842	Schwarz criterion		-2.469711
Log likelihood	57.47183	Hannan-Quinn criter.		-2.494893
Durbin-Watson stat	1.965583			

ADF sur LTXCHG

Null Hypothesis: D(LTXCHG) has a unit root
 Exogenous: None
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.956640	0.0000
Test critical values:		
1% level	-2.617364	
5% level	-1.948313	
10% level	-1.612229	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LTXCHG,2)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 20:15
 Sample (adjusted): 1972 2016
 Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LTXCHG(-1))	-0.892821	0.149887	-5.956640	0.0000
R-squared	0.446412	Mean dependent var		0.000143
Adjusted R-squared	0.446412	S.D. dependent var		0.195786
S.E. of regression	0.145671	Akaike info criterion		-0.992955
Sum squared resid	0.933687	Schwarz criterion		-0.952807
Log likelihood	23.34149	Hannan-Quinn criter.		-0.977988
Durbin-Watson stat	1.982197			

ADF sur CROI

Null Hypothesis: CROI has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.574289	0.0006
Test critical values:		
1% level	-3.581152	
5% level	-2.926622	
10% level	-2.601424	

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

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(CROI)
 Method: Least Squares
 Date: 03/07/18 Time: 20:18
 Sample (adjusted): 1971 2016
 Included observations: 46 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CROI(-1)	-0.657946	0.143836	-4.574289	0.0000
C	2.189469	0.630870	3.470554	0.0012
R-squared	0.322286	Mean dependent var		0.057867
Adjusted R-squared	0.306883	S.D. dependent var		3.464404
S.E. of regression	2.884242	Akaike info criterion		4.998906
Sum squared resid	366.0296	Schwarz criterion		5.078413
Log likelihood	-112.9748	Hannan-Quinn criter.		5.028690
F-statistic	20.92412	Durbin-Watson stat		1.954437
Prob(F-statistic)	0.000039			

Annexe 6 : résultats de l'estimation du modèle VAR(4)

Vector Autoregression Estimates
 Date: 03/02/18 Time: 01:57
 Sample (adjusted): 1975 2016
 Included observations: 42 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	CROI	D_LIDE	D_LFBCF	D_LEMP	D_LOUV	D_LTXCHG
CROI(-1)	-0.154672 (0.14030) [-1.10242]	0.097818 (0.05614) [1.74256]	0.005665 (0.00642) [0.88290]	-0.000690 (0.00033) [-2.08711]	-0.007956 (0.00465) [-1.71112]	-0.016269 (0.01240) [-1.31164]
CROI(-2)	-0.421651 (0.16536) [-2.54992]	-0.025809 (0.06616) [-0.39010]	-0.006956 (0.00756) [-0.91975]	-0.000215 (0.00039) [-0.55043]	-0.003961 (0.00548) [-0.72289]	0.002536 (0.01462) [0.17345]
CROI(-3)	0.316015 (0.15741) [2.00758]	0.070145 (0.06298) [1.11378]	-0.001157 (0.00720) [-0.16072]	0.000121 (0.00037) [0.32475]	0.001546 (0.00522) [0.29642]	0.010242 (0.01392) [0.73602]
CROI(-4)	-0.348558 (0.13431) [-2.59517]	-0.114939 (0.05374) [-2.13890]	-0.016134 (0.00614) [-2.62648]	0.000563 (0.00032) [1.77914]	-0.008502 (0.00445) [-1.91009]	-0.009577 (0.01187) [-0.80660]
D_LIDE(-1)	2.011033 (0.61099) [3.29143]	-0.744264 (0.24446) [-3.04456]	0.028909 (0.02794) [1.03454]	-0.000284 (0.00144) [-0.19743]	0.005638 (0.02025) [0.27848]	0.001282 (0.05401) [0.02373]
D_LIDE(-2)	2.223666 (0.81834) [2.71729]	-0.165113 (0.32742) [-0.50429]	0.101124 (0.03743) [2.70195]	0.000208 (0.00193) [0.10788]	-0.015220 (0.02712) [-0.56123]	-0.024618 (0.07234) [-0.34029]
D_LIDE(-3)	-0.165401 (0.88226) [-0.18747]	-0.146550 (0.35299) [-0.41516]	0.080653 (0.04035) [1.99883]	-0.002334 (0.00208) [-1.12223]	-0.003185 (0.02924) [-0.10895]	0.030705 (0.07800) [0.39367]
D_LIDE(-4)	0.078238 (0.63529) [0.12315]	0.017771 (0.25418) [0.06992]	0.033498 (0.02905) [1.15292]	-0.002952 (0.00150) [-1.97109]	0.002969 (0.02105) [0.14101]	0.027875 (0.05616) [0.49633]
D_LFBCF(-1)	13.09626 (5.62783) [2.32705]	2.617959 (2.25169) [1.16267]	-0.428188 (0.25739) [-1.66360]	0.009510 (0.01327) [0.71688]	-0.091732 (0.18650) [-0.49187]	-0.717898 (0.49752) [-1.44295]
D_LFBCF(-2)	-6.688452 (4.74072) [-1.41085]	-1.852908 (1.89675) [-0.97688]	-0.426783 (0.21681) [-1.96843]	0.015373 (0.01118) [1.37563]	0.274466 (0.15710) [1.74707]	0.317648 (0.41910) [0.75793]
D_LFBCF(-3)	9.749788 (4.56852)	2.420865 (1.82786)	0.000628 (0.20894)	0.003330 (0.01077)	0.215726 (0.15139)	0.091333 (0.40388)

	[2.13412]	[1.32443]	[0.00300]	[0.30922]	[1.42492]	[0.22614]
D_LFBCF(-4)	-9.736502 (4.01173) [-2.42701]	-0.766072 (1.60509) [-0.47728]	-0.279343 (0.18347) [-1.52252]	0.007964 (0.00946) [0.84220]	0.038623 (0.13294) [0.29052]	-0.282254 (0.35465) [-0.79586]
TS_LEMP(-1)	31.40924 (91.7292) [0.34241]	-54.31616 (36.7008) [-1.47997]	-5.405176 (4.19520) [-1.28842]	1.520385 (0.21623) [7.03133]	1.086005 (3.03978) [0.35726]	4.265770 (8.10924) [0.52604]
TS_LEMP(-2)	409.2975 (163.383) [2.50515]	77.39575 (65.3692) [1.18398]	11.06342 (7.47224) [1.48060]	-0.211271 (0.38514) [-0.54856]	-2.326113 (5.41428) [-0.42963]	7.512546 (14.4437) [0.52013]
TS_LEMP(-3)	-714.9899 (158.789) [-4.50277]	-23.61412 (63.5312) [-0.37169]	-1.093323 (7.26214) [-0.15055]	-0.325929 (0.37431) [-0.87075]	2.598661 (5.26204) [0.49385]	-23.43992 (14.0376) [-1.66980]
TS_LEMP(-4)	373.9012 (85.7352) [4.36112]	-5.514008 (34.3026) [-0.16075]	-2.260232 (3.92106) [-0.57643]	-0.039263 (0.20210) [-0.19428]	-1.489296 (2.84115) [-0.52419]	11.06599 (7.57934) [1.46002]
D_LOUV(-1)	-5.826097 (7.18669) [-0.81068]	3.304458 (2.87539) [1.14922]	0.126921 (0.32868) [0.38615]	-0.019330 (0.01694) [-1.14101]	-0.131722 (0.23816) [-0.55309]	-0.637640 (0.63533) [-1.00363]
D_LOUV(-2)	17.87270 (6.71768) [2.66055]	4.140195 (2.68774) [1.54040]	0.646013 (0.30723) [2.10270]	0.003770 (0.01584) [0.23810]	0.184117 (0.22261) [0.82706]	1.044027 (0.59387) [1.75801]
D_LOUV(-3)	-21.05671 (7.16992) [-2.93681]	-1.950225 (2.86868) [-0.67983]	0.259232 (0.32791) [0.79055]	0.024530 (0.01690) [1.45136]	0.115986 (0.23760) [0.48815]	0.695509 (0.63385) [1.09728]
D_LOUV(-4)	5.183229 (7.43144) [0.69747]	-2.473217 (2.97331) [-0.83181]	0.444128 (0.33987) [1.30674]	-0.006958 (0.01752) [-0.39722]	0.225415 (0.24627) [0.91532]	1.142765 (0.65697) [1.73945]
D_LTXCHG(-1)	5.783450 (3.10827) [1.86067]	-1.243940 (1.24362) [-1.00026]	0.171968 (0.14216) [1.20972]	-0.002285 (0.00733) [-0.31190]	0.151589 (0.10300) [1.47168]	0.483582 (0.27478) [1.75986]
D_LTXCHG(-2)	0.107004 (3.46267) [0.03090]	-1.264904 (1.38541) [-0.91302]	-0.072857 (0.15836) [-0.46006]	-0.003249 (0.00816) [-0.39803]	-0.195080 (0.11475) [-1.70007]	-0.402671 (0.30611) [-1.31543]
D_LTXCHG(-3)	6.722874 (3.32350) [2.02283]	-1.165969 (1.32973) [-0.87685]	-0.187816 (0.15200) [-1.23564]	-0.007178 (0.00783) [-0.91621]	-0.014318 (0.11014) [-0.13000]	-0.037253 (0.29381) [-0.12679]
D_LTXCHG(-4)	10.34286 (3.32983) [3.10612]	1.759946 (1.33226) [1.32102]	-0.086014 (0.15229) [-0.56481]	0.004984 (0.00785) [0.63500]	-0.134533 (0.11035) [-1.21919]	-0.415543 (0.29437) [-1.41163]
C	4.892507 (1.04797) [4.66857]	0.108726 (0.41929) [0.25931]	0.052898 (0.04793) [1.10369]	0.001323 (0.00247) [0.53563]	0.052374 (0.03473) [1.50812]	0.032341 (0.09264) [0.34908]
R-squared	0.898250	0.774742	0.782684	0.992648	0.698996	0.671062
Adj. R-squared	0.754602	0.456730	0.475885	0.982268	0.274050	0.206679
Sum sq. resids	37.72595	6.039135	0.078910	0.000210	0.041429	0.294839
S.E. equation	1.489689	0.596023	0.068130	0.003512	0.049366	0.131695

F-statistic	6.253141	2.436203	2.551129	95.63112	1.644904	1.445063
Log likelihood	-57.34167	-18.86783	72.22415	196.7690	85.75466	44.54351
Akaike AIC	3.921032	2.088944	-2.248769	-8.179475	-2.893079	-0.930643
Schwarz SC	4.955359	3.123272	-1.214442	-7.145147	-1.858752	0.103684
Mean dependent	3.187480	0.140066	0.004882	-0.009503	-0.001512	0.021468
S.D. dependent	3.007184	0.808639	0.094108	0.026371	0.057940	0.147858
<hr/>						
Determinant resid covariance (dof adj.)	2.67E-13					
Determinant resid covariance	1.18E-15					
Log likelihood	364.3321					
Akaike information criterion	-10.20629					
Schwarz criterion	-4.000327					
Number of coefficients	150					
<hr/>						

Annexe 7: Granger causality

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 03/02/18 Time: 02:00

Sample: 1970 2016

Included observations: 42

Dependent variable: CROI

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
D_LIDE	21.06040	4	0.0003
D_LFBCF	15.06118	4	0.0046
TS_LEMP	37.87028	4	0.0000
D_LOUV	20.83726	4	0.0003
D_LTXCHG	17.07491	4	0.0019
All	120.1335	20	0.0000

Dependent variable: D_LIDE

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CROI	8.645390	4	0.0706
D_LFBCF	3.397826	4	0.4936
TS_LEMP	3.588623	4	0.4645
D_LOUV	5.366610	4	0.2517
D_LTXCHG	6.681030	4	0.1537
All	29.12713	20	0.0853

Dependent variable: D_LFBCF

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CROI	8.539640	4	0.0737
D_LIDE	9.820105	4	0.0436
TS_LEMP	9.257906	4	0.0550
D_LOUV	6.275453	4	0.1795
D_LTXCHG	6.219332	4	0.1834
All	52.79907	20	0.0001

Dependent variable: TS_LEMP

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CROI	7.338528	4	0.1190
D_LIDE	5.231706	4	0.2643
D_LFBCF	2.205248	4	0.6981
D_LOUV	3.741002	4	0.4422
D_LTXCHG	1.781523	4	0.7759
All	15.25554	20	0.7616

Dependent variable: D_LOUV

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CROI	7.910238	4	0.0949
D_LIDE	1.614690	4	0.8061
D_LFBCF	9.143938	4	0.0576
TS_LEMP	1.175876	4	0.8821
D_LTXCHG	7.681689	4	0.1040
All	37.33188	20	0.0107

Dependent variable: D_LTXCHG

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
CROI	3.758558	4	0.4397
D_LIDE	1.067491	4	0.8994
D_LFBCF	5.654066	4	0.2265
TS_LEMP	4.386441	4	0.3562
D_LOUV	9.443372	4	0.0509
All	31.56890	20	0.0481

Table des matières	
Remerciements	1
Sigles et Abréviations	2
Résumé	3
Abstract	4
SOMMAIRE	5
Introduction générale	9
Chapitre 1 : IDE et Attractivité du territoire dans un processus de la mondialisation...	21
Introduction	22
Section 1 : L’approche théorique de l’investissement direct étranger et de la firme multinationale.	24
1.1. Théorie de l’imperfection du marché et de l’oligopole.....	24
1.2. La théorie du cycle de vie du produit	27
1.3. Les théories éclectique et synthétique de la firme multinationale.....	29
1.3.1. L’approche éclectique	29
1.3.2. L’approche synthétique de la firme multinationale	34
1.4. Les modèles d’économie géographique et l’introduction des effets d’agglomération	37
Section 2 : Déterminants des IDE et stratégies de déploiement des firmes dans un contexte de multinationalisation	41
2.1. Les déterminants théoriques et empiriques des IDE dans la littérature.....	43
2.1.1 Déterminants économiques	44
2.1.2. Déterminants institutionnels.....	52
2.1.2.1- Démocratie.....	54
2.1.2.2- Transparence.....	54
2.1.2.3- Lois et réglementations.....	55
2.1.2.4- Corruption	56
2.1.2.5- Risque pays et risque politique	57
2.2. Stratégies d’entrée des firmes multinationales	58
2.2.1 : La stratégie d’approvisionnement.....	59
2.2.2 : La stratégie de marché	59
2.2.3 : La stratégie de rationalisation de minimisation des coûts.....	60
2.2.4 : La stratégie techno-financière.....	63
2.2.5 : La stratégie de partenariat ou l’intégration de type « hub and spokes»	63
2.3 : Les formes de déploiement à l’étranger	64

Section 3 : Attractivité des investissements étrangers	65
3.1- Concept d'attractivité territoriale:.....	66
3.2- Fondement théorique de l'attractivité territoriale :.....	67
3.2.1- La nouvelle économie géographique (NEG).....	67
3.2.2. L'économie industrielle	68
3.3- L'attractivité : Produit de l'offre de territoires et de la demande des firmes.....	68
3.4- L'interrelation entre la compétitivité et l'attractivité.....	70
3.4.1 La compétitivité n'implique pas forcément l'attractivité.....	71
3.4.2 L'attractivité n'implique pas forcément la compétitivité.....	72
3.5 Les indicateurs de l'attractivité	72
3.6- Les conditions de l'attractivité et la promotion des investissements étrangers	74
3.6.1. Mettre en place les pré-conditions ou « fondamentaux ».....	75
3.6.2- Les conditions nécessaires à l'attractivité.....	78
3.6.3. Les techniques de promotion des investissements étrangers	81
3.7. Les contraintes à l'attractivité de certains pays en développement	84
Conclusion.....	84
Chapitre 2 : L'attractivité et potentialité de l'UEMOA	87
Introduction	88
Section 1 : Analyse de l'évolution des IDE dans l'UEMOA.....	88
1.1- Tendances internationale et disparité régionale.....	89
1.1.1- Les flux d'IDE vers l'Afrique et vers l'UEMOA.....	94
1.1.2- Les IDE vers les pays de l'UEMOA.....	97
1.2- Répartition géographique et sectorielle des IDE dans l'UEMOA	108
Section 2 : Politique d'Attractivité et potentialité de l'UEMOA	111
2.1- Incitations fiscales et financières dans l'UEMOA	111
2.2- Les politiques économiques.....	112
2.2.1- Politique de convergence macroéconomique	113
2.2.2- La politique monétaire	113
2.3- La Politique minière commune et le Code minier communautaire.....	116
2.4- Organisation de l'OHADA.....	117
2.5- Le tarif extérieur commun	118
Section 3 : Les Ressources Naturelles.....	119
3.1- Ressources aurifères dans l'UEMOA	119
3.2- L'uranium	121

3.3- Les phosphates.....	122
3.4- Pétrole et gaz	123
3.5- Agriculture.....	125
Section 4 : Les entraves à l'entrée des IDE dans l'UEMOA	128
4.1- La corruption	128
4.2- Le risque pays et politique	130
4.3- Les infrastructures.....	132
4.4- Les coups d'Etat et l'instabilité politique	132
Conclusion.....	133
Chapitre 3 : Une Analyse empirique des déterminants des IDE dans l'UEMOA.....	134
Introduction	135
Section 1 : Revue de la littérature empirique sur les déterminants des IDE	136
1.1- Les enquêtes sur les déterminants des IDE.....	136
1.2- Les déterminants d'ordre économique des IDE dans les modèles empiriques	138
1.3- Les déterminants d'ordre institutionnel des IDE dans les modèles empiriques.....	142
Section 2 : Modèle économétrique.	147
2.1- Définition des variables.....	147
2.1.1- La variable dépendante.....	147
2.2.2 Les variables explicatives.....	147
2.3- Les données.....	151
2.4- La méthodologie de la régression économétrique	152
Section 3 : L'estimation et analyse des résultats du modèle.....	160
Conclusion.....	166
Chapitre 4 : L'impact des IDE sur la croissance économique de l'UEMOA	168
Introduction	170
Section 1 : Revue de la littérature empirique relative à l'impact des IDE sur la croissance économique	171
1.1- Les analyses de causalité entre IDE et croissance.....	172
1.2- Les effets d'entraînement des IDE dans les pays d'accueil.....	175
1.2.1- Les effets sur l'emploi	175
1.2.2- Les effets sur la distribution des revenus.....	177
1.2.3- Les effets sur le transfert des technologies	178
1.2.4- Les effets sur le capital humain.....	180
1.2.5- Effets des IDE sur les investissements domestiques.....	182

1.2.6- Les effets sur le commerce extérieur.....	184
Section 2 : Modèle économétrique	190
2.1- Définition des variables.....	190
2.2- Méthodologie et données.....	191
2.3- Spécification du modèle.....	192
2.4- Test de stationnarité	192
2.5- Test de cointégration	194
2.6- Détermination du nombre de retard P	195
2.7- Estimation du modèle	196
2.8- Validation du modèle	198
Section 3 : Résultats et interprétation	201
3.1- Détection de l'impact instantané des fonctions impulsionnelles	201
3.2- Décomposition de la variance des erreurs de prévisions	203
3.3- Test de causalité de Granger.....	205
3.4- Conclusion et enseignements tirés	205
CONCLUSION GENERALE	209
Liste bibliographique	216
Tables des illustrations.....	229
Annexes	231
Table des matières	253