



**HAL**  
open science

## Investissement direct et sous-traitance internationale dans les pays du Sud : le cas de la Tunisie.

Oubeid Rahmouni

► **To cite this version:**

Oubeid Rahmouni. Investissement direct et sous-traitance internationale dans les pays du Sud : le cas de la Tunisie.. Economies et finances. Université Paris-Est, 2011. Français. NNT : 2011PEST3007 . tel-00662538

**HAL Id: tel-00662538**

**<https://theses.hal.science/tel-00662538>**

Submitted on 24 Jan 2012

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

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

UNIVERSITÉ PARIS-EST-CRÉTEIL

**THÈSE**

Pour l'obtention du titre de

**Docteur en Sciences Economiques**

Présentée et soutenue publiquement par

**Oubeid Rahmouni**

---

**Investissement direct et sous-traitance  
internationale dans les pays du Sud:  
Le cas de la Tunisie**

---

**JURY**

Directeur de Thèse: **Monsieur Claude Mathieu**

Professeur à l'Université Paris Est-Créteil

Rapporteurs: **Monsieur Abdessattar Ati**

Professeur à la FSEG de Sfax

**Monsieur Carl Gagné**

Directeur de recherche à l'INRA

Suffragants: **Madame Fabienne Boudier**

Maître de conférence, HDR à l'Université Paris Est-Créteil

**Monsieur Jean-Pierre Huiban**

Directeur de recherche à l'INRA

L'Université Paris-Est-Créteil n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

A mes parents

Salah et Ouarda

---

---

# Remerciements

---

La réalisation de ce travail n'aurait pas été possible sans le soutien de nombreuses personnes, auxquelles je souhaite témoigner ma reconnaissance.

Je remercie tout d'abord mon directeur de thèse, Monsieur Claude Mathieu pour avoir accepté de diriger ma thèse, pour sa clairvoyance et la pertinence de ses conseils. La confiance et la liberté qu'il a su m'accorder ainsi que sa disponibilité et ses remarques tout le long de ces années m'ont permis de mener à bien ce travail.

Je suis reconnaissant à Monsieur Abdessattar Ati et à Monsieur Carl Gagné pour l'intérêt qu'ils ont témoigné à l'égard de cette thèse en acceptant d'en être les rapporteurs.

Je tiens à exprimer ma gratitude à Madame Fabienne Boudier et à Monsieur Jean Pierre Huiban pour avoir bien voulu faire partie de mon jury de thèse.

Je suis également redevable à tous les membres de l'ERUDITE qui m'ont chaleureusement accueilli et m'ont accompagné tout le long de ce travail de recherche. Je suis particulièrement reconnaissant à Monsieur Pierre Blanchard et Monsieur Habib Ben Rayana qui m'ont fait bénéficier de leurs remarques précieuses.

Je témoigne ma profonde gratitude à Monsieur Mohamed Debbich pour s'être livré à la relecture de cette thèse. Mes remerciements vont également à Wided, Wiem et Heythem pour m'avoir aidé de diverses manières.

J'espère que mes parents trouveront dans ce travail ma reconnaissance pour tous leurs sacrifices et leur soutien permanents.

Un grand merci à mon frère Imed, mes soeurs Kaouther, Wided et Manel, mes neveux, mes nièces et mes beaux-frères pour avoir toujours cru en moi.

Je remercie également toute ma belle famille pour leurs encouragements continus.

Ma reconnaissance va surtout à ma femme Imène pour son précieux soutien et sa confiance durant les moments de doute et de détresse. Un gros bisou à mon petit Mohammad Khalil, ma source de bonheur aux pires moments de cette thèse.

---

---

# Table des matières

---

<b>Remerciements</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCTION GÉNÉRALE</b>	<b>10</b>
<b>1 Production internationale et stratégies de localisation des entreprises multinationales</b>	<b>21</b>
1.1 Les stratégies de localisation verticale	
versus horizontale . . . . .	23
1.1.1 Multinationalisation et différence des dotations relatives entre pays (la stratégie d'intégration verticale) . . . . .	25
1.1.1.1 Les hypothèses du modèle de base . . . . .	25
1.1.1.2 L'équilibre dans une économie mondiale intégrée	28
1.1.1.3 La structure des échanges entre les deux pays .	31
1.1.1.4 L'émergence des entreprises multinationales . .	34
1.1.2 Le compromis entre la proximité et la concentration (la stratégie d'intégration horizontale) . . . . .	35
1.1.3 L'hétérogénéité des firmes . . . . .	39

1.1.3.1	Les exportations . . . . .	41
1.1.3.2	Les investissements directs étrangers . . . . .	43
1.2	Les stratégies complexes d'intégration . . . . .	45
1.2.1	Le modèle du capital en savoir . . . . .	46
1.2.2	Les stratégies des plates formes d'exportation . . . . .	50
1.2.2.1	Le modèle avec symétrie des coûts de commerce	52
1.2.2.2	Le cas asymétrique : lorsque $W$ et $S$ appar- tiennent à une zone de libre échange . . . . .	54
1.2.3	Le modèle des stratégies complexes . . . . .	55
1.2.3.1	Les hypothèses du modèle . . . . .	55
1.2.3.2	La complémentarité entre les IDE verticaux et les IDE horizontaux . . . . .	57
1.2.4	Les stratégies optimales d'intégration . . . . .	58
1.3	Conclusion . . . . .	62
<b>2</b>	<b>L'arbitrage entre sous-traitance et investissement direct</b>	<b>65</b>
2.1	Le compromis entre l'intégration verticale et la relation contrac- tuelle . . . . .	69
2.1.1	Les économies des coûts de transaction . . . . .	69
2.1.1.1	Les spécificités des actifs . . . . .	69
2.1.2	La théorie des contrats incomplets . . . . .	73
2.1.2.1	Les contrats incomplets et l'intégration verticale	74
2.2	Commerce vertical et IDE : un renouvellement théorique . . . . .	76
2.2.1	Revue de littérature . . . . .	77
2.2.1.1	Les contrats incomplets . . . . .	79
2.3	Conclusion . . . . .	104

<b>3</b>	<b>Politiques publiques et IDE</b>	<b>107</b>
3.1	Les politiques nationales d'attractivité des IDE . . . . .	109
3.1.1	Les politiques macroéconomiques . . . . .	110
3.1.1.1	Les politiques macroéconomiques conjoncturelles	110
3.1.1.2	Les politiques macroéconomiques organisationnelles . . . . .	111
3.1.2	La facilitation des investissements . . . . .	112
3.1.2.1	Les activités promotionnelles . . . . .	112
3.1.2.2	Les services de facilitation des investissements .	114
3.1.3	Les incitations . . . . .	115
3.1.4	Le risque politique et les IDE . . . . .	117
3.1.4.1	L'expropriation, la rupture du contrat et le non respect des garanties du gouvernement . . . . .	119
3.1.4.2	Transfert et convertibilité . . . . .	120
3.1.5	La corruption et les IDE . . . . .	121
3.2	Les accords internationaux d'investissement et les IDE . . . . .	126
3.2.1	Les accords bilatéraux . . . . .	126
3.2.2	Les accords multilatéraux . . . . .	137
3.2.3	Les accords régionaux et interrégionaux . . . . .	140
3.2.3.1	Les différents degrés d'intégration économique régionale . . . . .	142
3.2.3.2	Les effets des AIR sur les IDE . . . . .	143
3.2.3.3	Intégration régionale et IDE : la validation empirique . . . . .	152
3.3	Conclusion . . . . .	160
<b>4</b>	<b>Politiques d'attractivité et IDE entrants en Tunisie</b>	<b>162</b>

4.1	L'évolution et les caractéristiques des IDE en Tunisie . . . . .	166
4.1.1	L'évolution des IDE en Tunisie . . . . .	166
4.1.2	Les caractéristiques des IDE en Tunisie . . . . .	171
4.1.2.1	La répartition sectorielle des IDE . . . . .	171
4.1.2.2	Répartition du total des flux entrants d'IDE par région de 1992 à 2008 . . . . .	172
4.1.2.3	Classement par pays d'origine des principaux investisseurs étrangers . . . . .	174
4.1.2.4	Le degré de pénétration des IDE dans l'économie tunisienne . . . . .	175
4.1.2.5	Evolution des entreprises étrangères en activité	176
4.1.2.6	Répartition des entreprises étrangères par secteur	178
4.2	La politique d'attraction des IDE en Tunisie . . . . .	179
4.2.1	La politique nationale d'incitation en Tunisie . . . . .	179
4.2.2	La politique commerciale . . . . .	181
4.2.2.1	L'Accord d'association avec l'Union Européenne	182
4.2.2.2	La politique de privatisation en Tunisie . . . . .	185
4.3	L'analyse empirique des effets de la politique de libéralisation sur les IDE entrants en Tunisie . . . . .	187
4.3.1	L'analyse sectorielle des flux d'IDE entrants en Tunisie .	189
4.3.1.1	Le secteur énergétique . . . . .	189
4.3.1.2	Le secteur industriel manufacturier . . . . .	192
4.3.1.3	Le secteur des services . . . . .	195
4.3.1.4	Le secteur du tourisme . . . . .	198
4.3.1.5	Le secteur agricole . . . . .	201
4.3.1.6	conclusion . . . . .	203

4.3.2	Estimation économétrique . . . . .	203
4.3.2.1	Application du modèle gravitationnel . . . . .	204
4.3.2.2	Modèle économétrique et estimation . . . . .	205
4.3.2.3	Présentation de la base de données . . . . .	210
4.3.2.4	Stratégie économétrique . . . . .	212
4.3.2.5	Résultats de la méthode d'Heckman . . . . .	216
4.4	Conclusion . . . . .	219
	<b>CONCLUSION GÉNÉRALE</b>	<b>221</b>
	<b>ANNEXES</b>	<b>226</b>
	<b>BIBLIOGRAPHIE</b>	<b>233</b>

---

---

# INTRODUCTION GÉNÉRALE

---

---

*"The box may say 'Made in China'. But tracing the doll's production path—from a Mideast oil field to an Anaheim toy store—raises questions about such labels and the relevance of trade numbers." RONE TEMPEST, Los Angeles Times, September(1996)*

Depuis les années 80, l'ouverture de l'économie mondiale a réduit significativement les barrières aux échanges, les coûts des transports internationaux et a facilité l'accès à de nouveaux marchés. Cette nouvelle donne a généré des pressions concurrentielles qui ont contraint les entreprises à renforcer leur compétitivité à travers la réalisation des économies d'échelle et la recherche d'une main d'oeuvre bon marché. Pour ce faire, elles ont choisi d'implanter des filiales à l'étranger et devenir par conséquent, des firmes multinationales (FMN). En effet, selon la CNUCED (2009), il existe aujourd'hui dans le monde plus de 82 000 firmes multinationales, comptant 810 000 filiales étrangères. Ces sociétés jouent un rôle de plus en plus important dans l'économie mondiale. Ainsi, les filiales étrangères des FMN seraient à l'origine d'environ le tiers des exportations mondiales totales de biens et services et emploieraient autour de 77 millions de personnes dans le monde en 2008. De ce fait, la part des filiales

étrangères dans le produit intérieur brut (PIB) mondial a atteint le chiffre record de 11%.

L'investissement direct étranger (IDE) constitue le principal moyen utilisé par les FMN pour s'implanter à l'étranger. Les IDE se définissent comme la catégorie d'investissements internationaux qui reflète l'objectif d'une entité résidente dans une économie vouant un intérêt de long terme pour une entreprise localisée dans une autre économie. L'entité résidente est l'investisseur direct et la firme d'accueil, l'entreprise d'investissement direct (OCDE, 1983)<sup>1</sup>. L'intérêt de long terme implique l'existence d'une relation durable entre l'investisseur direct et la firme d'accueil avec un degré significatif d'influence du premier sur le management de la seconde. L'investissement direct implique non seulement la transaction initiale mais aussi les transactions subséquentes entre l'entreprise et ses filiales. La base numérique de la possession de 10% des parts ordinaires ou de pouvoir de vote détermine l'existence de la relation d'investissement direct<sup>2</sup>.

Les flux entrants d'IDE dans le monde ont connu un développement sans précédent. Ils se sont multipliés par 127 entre 1970 et 2008, passant de 13,34 millions de dollars à 1697,35 millions de dollars.

Au cours des quatre dernières décennies, deux phases dans l'évolution des IDE peuvent être distinguées. Une première période comprise entre 1970 et 1985 a vu les flux d'IDE quadrupler. Cette période a constitué une phase transi-

---

1. Cette définition constitue la norme mondiale en matière de statistiques d'IDE puisqu'elle est entièrement compatible avec les concepts et définitions du Manuel de la balance des paiements (MBP) du Fonds monétaire international (FMI).

2. On peut noter que dans certains pays la valeur seuil de 10% ne donne pas lieu à l'exercice d'une influence quelconque. A contrario dans d'autres pays, un investisseur direct peut posséder moins de 10% et avoir une voix effective dans la gestion.

toire entre la fin de l'hégémonie des firmes multinationales américaines, due à leurs avantages technologiques qui les séparent des autres entreprises et la montée en puissance de firmes appartenant aux autres pays développés. Les flux d'IDE se sont concentrés dans les pays développés, essentiellement l'Europe et l'Amérique du nord qui ont accaparé les deux tiers du total des flux pour l'ensemble de cette période. Les IDE entrants dans les pays en voie de développement ont été limités. Ces pays étaient réticents à l'égard des effets de la présence des FMN sur leurs territoires, en particulier envers la contribution de ces firmes à leur croissance économique. De plus, ces pays n'avaient pas les infrastructures adéquates pour attirer des investissements étrangers productifs. Ces derniers restés concentrés dans le secteur de l'extraction des matières premières.

A partir de 1985, les flux internationaux d'investissement ont connu une très forte croissance et se sont multipliés par 23. Cette évolution peut être expliquée par plusieurs facteurs. D'abord, la vague de libéralisation économique qu'a connue le monde avec l'arrivée au pouvoir de Thatcher au Royaume Uni en 1979 et du président Reagan aux Etats Unis en 1980. Cette vague qui s'est propagée rapidement dans les autres pays développés s'est caractérisée par une réduction sensible du protectionnisme. Ce phénomène a conduit à la remise en cause de plusieurs monopoles publics à travers une politique de privatisation dans le secteur des services où plusieurs branches (comme le transport, les télécommunications, la santé, etc..) sont devenues accessibles aux investisseurs privés locaux et étrangers. De plus, les pays en voie de développement se sont rendu compte de l'importance du rôle que peuvent jouer les IDE pour stimuler la croissance, résorber le chômage et les aider à réduire l'écart technologique par rapport aux pays développés.

Cette situation a déclenché une concurrence entre les pays en voie de développement pour attirer les IDE en mettant en avant leurs avantages concurrentiels en termes de main d'oeuvre bon marché. Ces pays ont mis en place des politiques nationales d'attractivité des IDE, en offrant aux investisseurs étrangers le même traitement que les investisseurs locaux et des avantages fiscaux dès leurs installations. En outre, le processus d'intégration économique s'est accéléré à tous les niveaux, international, régional et bilatéral. Par conséquent, la quasi-totalité des pays quel que soient leurs niveaux de développement a ratifié les accords sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (TRIMs de l'Organisation Mondiale du Commerce depuis, 1996). Selon la CNUCED (2009), on compte plus de 2600 accords bilatéraux et 280 accords régionaux, englobant environ 180 pays.

Tous ces facteurs ont conduit à une redistribution mondiale des flux entrants d'IDE en faveur d'un ensemble de pays en voie de développement (Fig 1). Ce groupe de pays "émergents" est composé d'abord, des pays du sud et du sud-est asiatique comme la Chine, l'Inde et l'Indonésie et des pays latino-américains comme le Brésil et l'Argentine. De plus, les pays en transition de l'Europe de l'Est ont opté pour la libéralisation de leurs économies et se sont dirigés vers une intégration dans l'espace européen, pour devenir désormais, de nouvelles terres d'accueil pour les investisseurs étrangers, essentiellement leurs voisins de l'ouest. Enfin, et dans une proportion moindre d'autres pays en voie de développement ont essayé de tirer profit de cette nouvelle situation pour attirer plus d'IDE.

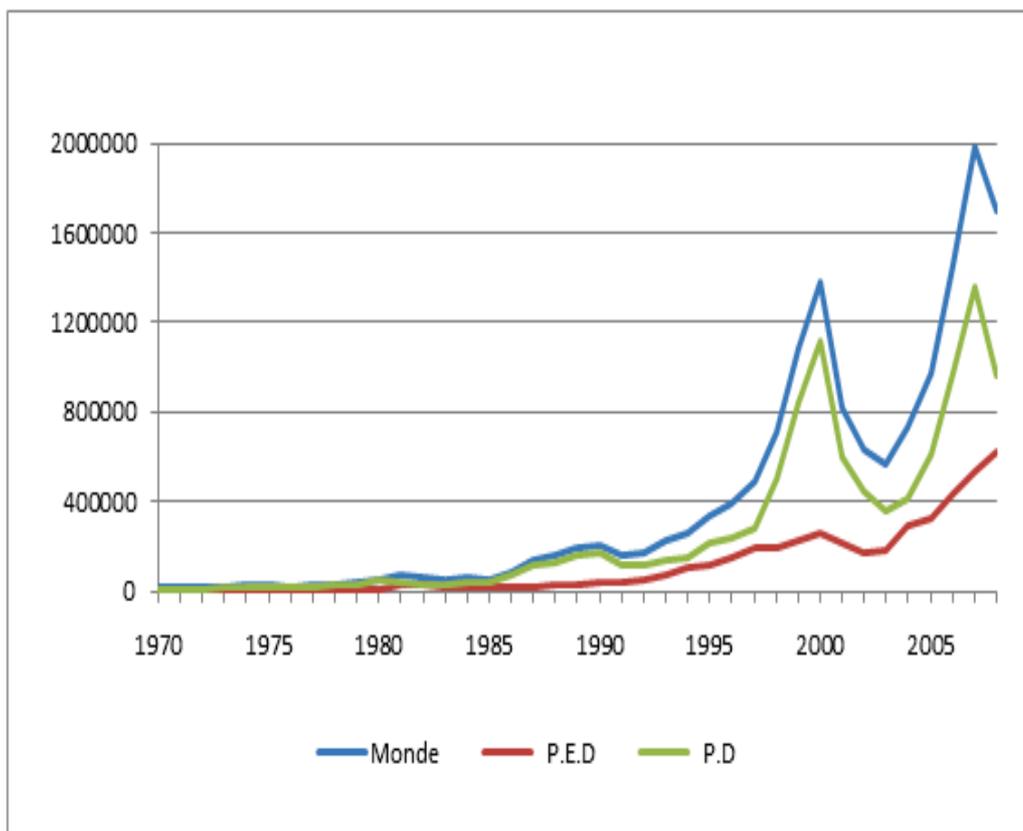


FIGURE 1 – Evolution des IDE dans le monde entre 1970-2008 en Millions de Dollars

La Tunisie fait partie de ces pays qui considèrent les IDE comme une source importante de croissance économique et d'emploi. De ce fait, elle a pratiqué depuis le début des années 1970, une politique d'ouverture économique pour attirer les IDE qui cherchent à tirer profit des avantages comparatifs de la Tunisie en main-d'oeuvre abondante et relativement qualifiée. En délocalisant une partie de leur processus de production en Tunisie, les FMN escomptent des gains de compétitivité par la baisse de leurs coûts de main d'oeuvre, dans une

logique de division internationale du travail. En plus de cet avantage, le pays a fait de sa proximité géographique du marché européen et des accords multi-fibres<sup>3</sup> dans le secteur des textiles, un facteur supplémentaire d'attraction des IDE principalement originaires de l'Europe. Mais, cette politique d'attraction des IDE a montré ses limites en raison de la montée de la concurrence des pays offrant des coûts de main d'oeuvre plus bas.

Au milieu des années 1980 et sous l'égide du Fond Monétaire International (FMI), le gouvernement tunisien a adopté un plan d'ajustement structurel. Ce plan consiste à réduire les barrières commerciales et à assurer une libéralisation progressive de l'économie au moyen d'une politique de privatisation touchant tout d'abord les secteurs industriel et touristique et à partir des années 2000, le secteur des services. Le processus d'intégration de l'économie tunisienne dans le circuit international des échanges s'est accéléré au milieu des années 1990, avec l'adhésion du pays en 1995 à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et avec la signature en 1996 de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne. Cet accord a permis le démantèlement progressif des barrières tarifaires et non tarifaires entre les partenaires situés des deux rives de la Méditerranée. Ce démantèlement a conduit à l'instauration d'une zone de libre échange en 2008. Cet accord ouvre le marché européen aux marchandises en provenance de la Tunisie et en le signant le gouvernement tunisien vise à attirer plus d'investisseurs étrangers dans les activités destinées à l'exportation.

---

3. C'est un système dans la branche des textiles, mis en place en 1961 et qui s'est caractérisé par l'imposition d'un système de quotas d'importation bilatéraux et sélectifs à l'entrée aux marchés de la plupart des pays développés.

Dans ce cadre, l'objectif de ce travail est d'analyser l'évolution des flux d'IDE entrants en Tunisie, en évaluant dans quelles mesures la Tunisie est devenue réellement plus attractive pour les investisseurs après la signature de l'accord de partenariat. Pour ce faire, le travail est composé de quatre chapitres.

Le premier chapitre s'intéresse à la théorie des stratégies de localisation des unités de production des FMN et à son évolution depuis les années 1980. Cette littérature s'est focalisée essentiellement, sur la dimension verticale et horizontale des échanges. D'une part, dans le modèle vertical, les firmes exploitent les différences d'avantages comparatifs entre pays en fragmentant géographiquement les différentes étapes du processus de production (Helpman (1984)). D'autre part, le modèle horizontal répond à une logique de contournement de barrières au commerce et d'exploitation d'économies d'échelle au niveau de l'ensemble de la firme (Brainard (1993), Markusen (1994) et Markusen et Venables (2000)). Cette littérature a été enrichie par l'hétérogénéité de la performance productive intra-sectorielle des firmes (Melitz, (2003), Antràs et Helpman (2004)).

Cependant, il a été constaté que les investissements directs se destinent de plus en plus à des pays émergents qui présentent des avantages en termes de coûts de production mais également en termes de demande potentielle. Ce constat empirique conduit à dépasser le clivage traditionnel des modèles théoriques (intégration horizontale versus intégration verticale) vers des stratégies plus complexes. De ce fait, on accordera une attention particulière aux développements récents de la théorie. On peut citer les stratégies complexes d'intégration où les FMN sont intégrées à la fois, verticalement et horizontalement. Elles établissent des filiales dans des pays pour réduire les coûts de commerce et des

filiales dans d'autres pays pour profiter d'un avantage au niveau des prix des facteurs de production (Yeaple (2003)). Ce qui conduit à une complémentarité entre les deux types d'IDE. En outre, l'investissement direct des plateformes d'exportation met en évidence une situation où l'output d'une filiale étrangère est exporté vers un marché tiers plutôt que vendu dans le pays d'accueil ou le pays d'origine de la FMN. En conséquence, les caractéristiques du marché du pays d'accueil ne sont plus prises en considération pour la décision de localisation des FMN (Ekholm, Forslid et Markusen (2004), (2007)).

Le deuxième chapitre propose une revue de la littérature récente sur les deux formes de délocalisation des FMN, à savoir, la sous-traitance et les IDE. En effet, suite à l'évolution importante des flux internationaux des inputs intermédiaires, la croissance de la spécialisation verticale internationale a fait émerger un nouveau principe d'analyse. Ce principe combine la théorie des contrats incomplets et celle des échanges internationaux. Ces nouvelles approches partent du principe que les relations spécifiques d'investissement, les contrats incomplets et aussi la correspondance entre les co-contractants représentent des concepts fondamentaux de l'analyse. Ceux-ci aident à expliquer la décision de la FMN d'opter pour l'une ou l'autre forme organisationnelle. Ce chapitre tente d'expliquer les forces conduisant à la délocalisation internationale dans ces deux formes (interne et externe à la firme). Pour ce faire, notre travail s'appuie sur les concepts de l'incomplétude des contrats, de la spécificité des inputs (Antràs et Helpman (2004) Feenstra et Spencer (2005), de l'hétérogénéité dans la performance des firmes et dans un moindre degré, des systèmes légaux portant sur les contrats de sous-traitance. Tous ces éléments permettent d'analyser le compromis entre l'internalisation et l'externalisation du processus de production (Grossman et Helpman (2004), (2005)) et ainsi les

quatre formes organisationnelles possibles : l'intégration et la sous-traitance domestiques, l'intégration et la sous-traitance à l'étranger.

Le troisième chapitre s'intéresse aux politiques publiques d'attractivité des IDE appliquées par les pays en voie de développement, depuis le milieu des années 1980. Ces pays ont essayé de combiner la libéralisation de leurs économies avec d'autres mesures proactives pour attirer des flux d'IDE en cohérence avec leurs avantages comparatifs. Pour ce faire, ils ont mis en place des codes d'investissements offrant des avantages fiscaux et financiers, des règles non discriminatoires entre les investisseurs locaux et étrangers et des politiques de promotion des IDE. Ces stratégies d'incitation sont combinées avec une stabilité politique et une bonne gestion macroéconomique (CNUCED, (1998)). De plus, ces pays ont opté pour une intégration économique bilatérale, régionale et internationale permettant de réduire les obstacles aux échanges et aux flux de capitaux (Blomstorm et Kokko, (1997), Dunning, (1997) et Te Velde et Bezemer, (2006)).

Enfin, le dernier chapitre offre une analyse de l'évolution des flux entrants d'IDE en Tunisie depuis le début des années 1970, date d'ouverture du pays aux investisseurs étrangers. Une attention particulière sera portée aux investissements après la signature de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne en 1995. En effet, la conclusion de cet accord représente l'étape la plus importante dans le processus de libéralisation de l'économie tunisienne déclenchée, depuis la fin des années 1980. Ce faisant, après avoir analysé la politique nationale d'attractivité des IDE et d'intégration régionale de la Tunisie, une étude empirique, nous permet d'estimer l'effet de cet accord sur les flux entrants d'IDE en Tunisie. Cette étude comporte deux parties. La première est sta-

tistique et analyse l'évolution des IDE par secteurs, depuis 1998. On montre que l'impact de l'accord reste faible et que les flux entrants restent largement dépendants des opérations de privatisation et d'investissements dans le secteur énergétique. La seconde est économétrique et explique les flux d'IDE entrants durant la période 1992-2008, par pays d'origine. Pour ce faire, on utilisera un modèle gravitaire étendu, contenant Les variables déterminants économiques traditionnels et des indicateurs de la libéralisation économique. La base de données utilisée est composée par 58 pays, représentant l'origine des investisseurs en Tunisie. Cependant, Il y a beaucoup de pays dans la base de données qui n'investissent pas chaque année en Tunisie. La variable expliquée prend donc, dans ce cas, la valeur 0 et notre échantillon sera censurée car l'information sur la variable dépendante n'est disponible que pour certaines observations. Ainsi, les estimations par la méthode des MCO sur un sous-ensemble de la population totale seront biaisées, même asymptotiquement. Par conséquent, on propose la méthode de Heckman pour tenir compte de ce biais de sélection. Cette méthode consiste à définir deux équations : La première est de sélection, elle détermine la probabilité de réaliser un investissement direct en Tunisie et la deuxième équation est d'intérêt, elle détermine la valeur d'IDE estimée. De plus, pour contrôler l'hétérogénéité inobservée et la corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives, on va avoir recours à la méthode de Mundlak appliquée aux données de panel.

# Production internationale et stratégies de localisation des entreprises multinationales

---

Ce chapitre présente les différents arguments théoriques avancés pour expliquer l'implantation à l'étranger des firmes multinationales. La littérature traditionnelle considère que les stratégies de localisation des FMN répondent à des logiques différentes selon la nature verticale ou horizontale de l'intégration de ces firmes. Sous l'hypothèse d'intégration verticale, les firmes exploitent les différences d'avantages comparatifs entre les pays en fragmentant géographiquement les différentes étapes du processus de production (Helpman (1984)). Suivant cette configuration organisationnelle, la maison-mère exporte vers ses filiales des biens intermédiaires spécifiques tandis qu'elle importe la totalité ou une partie de leurs productions de bien final. Cette stratégie a été au coeur d'un nombre important de papiers empiriques (Zejan (1989), Sleuwaegen et Yamawaki (1991), Hanson et al. (2005), Alfaro et Charlton (2009)).

De plus, partant de l'observation qu'une large part des investissements directs s'effectue entre pays développés (à peu près 60 % du total des flux), des travaux se sont centrés sur l'existence de FMN intégrées horizontalement

au sens où elles produisent le même bien (ou des produits similaires) dans différents pays (Brainard (1993, 1997), Markusen et Venables (2000), Markusen (1994, 2002)). Dans ce cadre, l'intégration internationale des activités répond à une logique de contournement de barrières au commerce et d'exploitation d'économies d'échelle au niveau de l'ensemble de la firme. Il en découle une substitution entre le commerce international et la production à l'étranger, rendant impossible la présence d'échanges internationaux entre les différentes entités des FMN.

Cette approche traditionnelle proximité/concentration d'IDE repose sur une logique de tarif jumping. Melitz, Helpman et Yeaple (2004) fournissent un argument supplémentaire fondé sur l'hétérogénéité des firmes. Ce sont les plus productives qui vont pratiquer des IDE horizontaux. Néanmoins, cet argument de différence dans les performances productives a une portée assez générale puisqu'on le retrouve aussi pour expliquer les IDE verticaux. Ce sont les firmes les plus performantes qui s'implantent à l'étranger pour produire un bien final et l'importer sur leur marché d'origine (Antràs et Helpman (2005), Blanchard, Gaigné et Mathieu (2010)).

Les pressions concurrentielles croissantes et une meilleure compréhension de leur environnement international ont conduit les FMN à s'orienter systématiquement vers des stratégies complexes d'intégration. C'est-à-dire, elles choisissent de s'intégrer horizontalement avec leurs filiales implantées au Nord et en même temps, verticalement avec celles produisant au Sud (Yeaple (2003)). Ces stratégies complexes vont permettre aux FMN de bénéficier de leurs avantages de localisation. En d'autres termes, les firmes cherchent, de plus en plus, des localisations où elles peuvent combiner leurs actifs mobiles de la manière la plus efficace avec les ressources immobiles nécessaires pour produire les biens et services pour les marchés qu'elles veulent servir. Par conséquent, les firmes divisent le

processus de production en différentes activités spécifiques (finance, comptabilité, formation, production, distribution) ou en segments de ces activités effectuées par des filiales situées dans les meilleures localisations de cette activité particulière. Ce processus conduit à une division internationale intra-firme du travail et une intégration croissante des réseaux internationaux de production. Le progrès technologique (surtout en informatique et télécommunication) a rendu possible que de tels réseaux peuvent opérer d'une manière efficace sur une base internationale. Ainsi, les stratégies complexes d'intégration combinent la poursuite de ces trois facteurs motivants des IDE - marchés, ressources et efficacité (rendement)- et l'accroissement de la compétitivité. Les stratégies complexes d'intégration, par conséquent rendent de plus en plus difficile à mettre l'accent sur un seul déterminant de localisation. Par conséquent, elles rendent les lignes de partage entre les déterminants économiques traditionnels des différents types d'IDE moins marquées.

Ainsi, l'objectif de ce chapitre est d'analyser plus précisément les différents types de stratégies de localisation simples ou complexes des MNE.

## **1.1 Les stratégies de localisation verticale versus horizontale**

Les stratégies simples d'intégration ont été pratiquées par les FMN pour faire face à la concurrence et pour réduire les coûts de production des biens et des processus intensifs en travail. Elles exigent leur transfert aux filiales installées à l'étranger et contrôlées à travers des arrangements de participation et établies dans des pays qui offrent les avantages nécessaires pour ces processus. Les premières formulations de cette approche ont débuté dans les années 1970, afin de répondre aux tentatives d'internaliser efficacement les transactions qui

étaient traditionnellement réalisées sur le marché (Williamson (1979, 1981)). Le développement de ces formes organisationnelles a été lié aux améliorations dans les domaines du transport, de la communication et surtout dans les techniques de fabrication de masse.

Ainsi, la diversification (la différenciation) de la production et l'intégration en aval dans la distribution représentent les plus importantes caractéristiques observées dans cette littérature (Chandler (1977)). En effet, l'intégration verticale ou horizontale représente la particularité des firmes étudiées. Pour le premier type, Mais, le papier de Helpman (1983) est le premier qui a présenté un modèle d'équilibre général des firmes intégrées horizontalement ou verticalement qui résume les principales caractéristiques de cette littérature. Cette théorie s'applique aux industries qui produisent des biens différenciés, en présence des économies d'échelle. Elle s'appuie sur l'hypothèse qu'il existe des inputs comme le management, le marketing et la RD spécifiques à un produit qui peuvent servir simultanément plusieurs lignes de production. Ces dernières sont dans un sens semblables l'une à l'autre. Ainsi, Ces inputs sont adaptés pour être spécifiques au bien final et ils permettent de réaliser les économies d'envergure. La firme peut aussi utiliser des inputs intermédiaires différenciés.

Par conséquent, un élément important dans le processus de décision de la société est le choix de la gamme de produits fabriqués, y compris des inputs intermédiaires. Ainsi, le mixage de ces inputs est réalisé d'une manière endogène et ce choix conduit à une intégration horizontale ou verticale.

### 1.1.1 Multinationalisation et différence des dotations relatives entre pays (la stratégie d'intégration verticale)

Dans son article pionnier, Helpman (1984) propose d'étudier une extension de la théorie de la firme afin de prendre en compte le phénomène d'intégration verticale. Pour ce faire, il a recours à un modèle simple d'équilibre général en économie ouverte permettant dans un premier temps, de déterminer la localisation des unités de production des biens différenciés. Dans un second temps, il permet de mettre en évidence la présence de la firme multinationale et ainsi, de fournir une représentation graphique simple de la structure et du volume des échanges en fonction de la taille des pays et de la différence en dotations relatives des facteurs.

#### 1.1.1.1 Les hypothèses du modèle de base

**Les hypothèses sur la demande** Les hypothèses du modèle sont basées sur les préférences du consommateur et sur la production. Ainsi, au niveau de la demande, on suppose qu'il existe, parmi tous les biens disponibles, un bien différencié X. Toutes les variétés de ce produit sont substituables entre elles, avec une élasticité de substitution constante et supérieure à 1. Les préférences des consommateurs sont supposées identiques dans les différents pays et représentées par une fonction d'utilité homothétique<sup>1</sup>  $U(Y, U_X)$  où Y représente la consommation des biens autres que X et  $U_X = u_X(.)$  est le niveau de sous utilité atteint par la consommation des différentes variétés du bien différencié. La fonction  $u_X(.)$  dépend de la spécification des préférences

---

1. Une préférence homothétique est une préférence où pour toute valeur de 't' positive, si le consommateur préfère le panier  $(x, x_2)$  à  $(y_1, y_2)$ , alors il préférera  $(tx_1, tx_2)$  à  $(ty_1, ty_2)$ .

du produit différencié.

**Les hypothèses sur l'offre** Au niveau de la production, on suppose qu'il existe :

- 2 secteurs où l'un produit un bien homogène et l'autre fabrique un bien différencié.
- 2 facteurs de production : le travail  $L$  et un facteur  $H$  ayant un rôle particulier dans la production du bien différencié car il est spécifique à une variété du bien différencié (et donc à une entreprise particulière).
- Le bien homogène est produit selon une fonction de production linéaire avec une fonction de coût unitaire  $C_Y(W_L, W_H)$ ,  $W_i$  indique la rémunération du facteur  $i$ . En plus, le fabricant du produit homogène doit employer tous les inputs dans la même localisation
- A l'équilibre concurrentiel, le prix du bien homogène pris comme numéraire est égal au coût unitaire :  $1 = C_Y(W_L, W_H)$ .
- Le facteur  $H$  est adapté à la production d'une variété du bien différencié et cette opération nécessite un certain coût. Une fois adapté, il devient spécifique à l'entreprise. Cet input peut servir dans des unités de production dans différents pays. Ainsi, on fait une hypothèse simplificatrice que des activités comme le management, la distribution et la RD sont le résultat de l'utilisation d'un même facteur  $H$ .
- $L(X, h_X)$  est la quantité de travail requise pour la production de  $x$  unités d'une variété du bien différencié dans une seule usine où  $h_X$  unités de facteur  $H$  ont été adaptées à cette production spécifique. On peut décrire la fonction comme :  $L = f_p + g_l(x, h_X)$  Où  $f_p > 0$  et  $g_l(.)$  une fonction linéaire homogène positive.
- $f_p$  Correspond à un coût fixe spécifique à l'usine et  $g_l(.)$  décrit un coût

variable à rendements d'échelle constants.

- La fonction  $L(\cdot)$  peut se lire comme l'inverse d'une fonction de production à rendements d'échelle croissants utilisant le facteur  $h_X$ . Ce qui implique la présence d'un avantage de concentration de la production dans un seul endroit, à moins qu'il y ait des différences dans les coûts de transport ou dans la rémunération des facteurs de production.
- Le coût minimum à supporter pour l'adaptation de  $h_X$  unités de  $H$  est défini comme :  $g(w_L, w_H, h_X)$  où  $g(\cdot)$  est associé à une fonction de production à rendements non décroissants.
- La fonction du coût total d'une usine de l'entreprise s'écrit :

$$C_X(w_L, w_H, x) = \min_{h_x} [w_L l(x, h_x) + g(w_L, w_H, h_X) + w_H h_x]$$

- Cette fonction a les propriétés des fonctions de coût associées à des rendements d'échelle croissants. - Cependant, il faut signaler que l'entreprise a des coûts fixes qui s'appliquent à l'ensemble de sa production (rémunération et adaptation de  $h_X$ ), des coûts fixes spécifiques à son (ou ses) usine(s) et un coût variable lui aussi spécifique à l'usine (ou aux usines).
- Le choix de la localisation de l'unité de production va être déterminé en fonction des coûts de ressources, étant donné que les obstacles aux échanges sont par hypothèse exclus de l'analyse.

En outre, Helpman a fait l'hypothèse d'une concurrence monopolistique de type Chamberlin<sup>2</sup> dans le secteur des biens différenciés.

Ainsi à l'équilibre, les entreprises égalisent le revenu marginal et le coût marginal et l'hypothèse de libre entrée-libre sortie conduit à des profits nuls.

---

2. Il existe beaucoup d'entreprises sur le marché avec une libre entrée. Mais, chaque entreprise est en situation de monopole sur une variété différenciée du produit. Toutefois, ces variétés sont des substituts proches.

Les conditions d'équilibre s'écrivent :

$$px = C_X(w_L, w_H, x)$$

et

$$R(p, n) = \theta(w_L, w_H, x)$$

Où  $p$  représente le prix de chaque variété de produit différencié,  $R(\cdot)$  le revenu moyen divisé par le revenu marginal, ce qui mesure le degré de pouvoir de monopole,  $n$  le nombre de variétés (et donc de firmes),  $\theta(\cdot)$  les coûts moyens divisés par les coûts marginaux, en utilisant  $C_X(\cdot)$ . Ce qui mesure le degré des rendements d'échelle dans la production des biens différenciés.

#### 1.1.1.2 L'équilibre dans une économie mondiale intégrée

Les caractéristiques de l'économie mondiale intégrée permettent d'identifier les structures de la répartition des dotations en travail et en facteur  $H$  entre les pays. Ce qui permet de déterminer les volumes des échanges internationaux et la nature de la spécialisation des pays.

Ainsi, les hypothèses supplémentaires relatives aux échanges internationaux sont les suivantes :

- Le facteur travail est immobile au niveau international.
- L'actif spécifique  $h_X$  qui sert pour chaque entreprise à "produire sa variété", peut être employé dans différentes chaînes de production localisées dans différents pays. Sa spécificité implique qu'il est plus efficient d'employer cet actif dans une filiale de l'entreprise à l'étranger que de le vendre à une autre firme (Klein, Crawford et Alchian (1978)). Ainsi, une intégration verticale serait plus profitable à la firme et qui devient par conséquent, une entreprise multinationale.

Toutes les entreprises du secteur du bien différencié ont une structure identique : elles produisent une variété unique (bien distinct des autres). En plus, elles utilisent la même quantité de facteurs  $H$  et  $L$ . Ainsi, en l'absence de barrières aux échanges, l'équilibre est symétrique, même prix même quantité. Suivant ces hypothèses, les conditions d'équilibre sur les marchés des facteurs s'écrivent :

$$a_{LY}(w_L, w_H)y + A_{LX}(w_L, w_H, x)n = L$$

$$a_{HY}(w_L, w_H)y + A_{HX}(w_L, w_H, x)n = H$$

Où

$$a_{iY}(w_L, w_H) = \frac{\partial c_y(w_L, w_H)}{\partial w_i}$$

pour  $i = L, H$

est l'input du facteur  $i$  minimisant le coût par unité de production du bien homogène. C'est à dire le "besoin unitaire en facteur"

Et

$$a_{iX}(w_L, w_H) = \frac{\partial C_y(w_L, w_H, x)}{\partial w_i}$$

pour  $i = L, H$

est l'input du facteur  $i$  minimisant le coût par unité de production du bien différencié dans une perspective représentative.

$A_{HX}(\cdot)$  correspond à la quantité de  $H$  utilisée dans la production du bien différencié ( $h_X$ ) plus la quantité de  $H$  nécessaire pour rendre l'input spécifique à la production de la firme.

Si on admet une condition d'équilibre supplémentaire sur le marché des biens

qui égalise l'offre et la demande. Ce qui permet de déterminer les valeurs d'équilibre concernant : les rémunérations des facteurs ( $w_L$  et  $w_H$ ), le prix des produits différenciés ( $p$ ), la production d'une variété du bien différencié ( $X$ ), la production du bien homogène ( $Y$ ) et le nombre d'entreprises dans le secteur des biens différenciés ( $n$ ) qui est égal au nombre de variétés.

On fait l'hypothèse que le bien homogène est plus intensif en travail que le bien différencié :

$$\frac{a_{LY}}{a_{HY}} > \frac{a_{LX}}{a_{HX}}$$

Cela permet de décrire la situation d'équilibre dans une représentation graphique des quantités employées des facteurs de production dans les différents secteurs.

OE représente la dotation en facteurs  $H$  et  $L$ .  $OQ$  les facteurs utilisés dans la production du bien différencié,  $OQ'$  les facteurs utilisés dans la production du bien homogène.  $BB'$  est une droite d'isocoût (des facteurs). La pente de cette droite est égale au rapport des rémunérations factorielles ( $\frac{w_L}{w_H}$ ). La droite d'isocoût est tangente à deux isoquants à l'intersection avec  $OQ$  et  $OQ'$ . On représente l'isoquant correspondant à la production d'une seule entreprise ( $n=1, y=1$ ) aux points  $E_X$  et  $E_Y$ . La division de la distance entre  $O$  et l'intersection de  $BB'$  et  $OQ$  par  $OE_X$  permet de déterminer le nombre d'entreprises présentes sur le marché du bien différencié.



Les prix des facteurs, des biens et la quantité produite de chaque variété sont les mêmes que dans le scénario de l'économie intégrée.

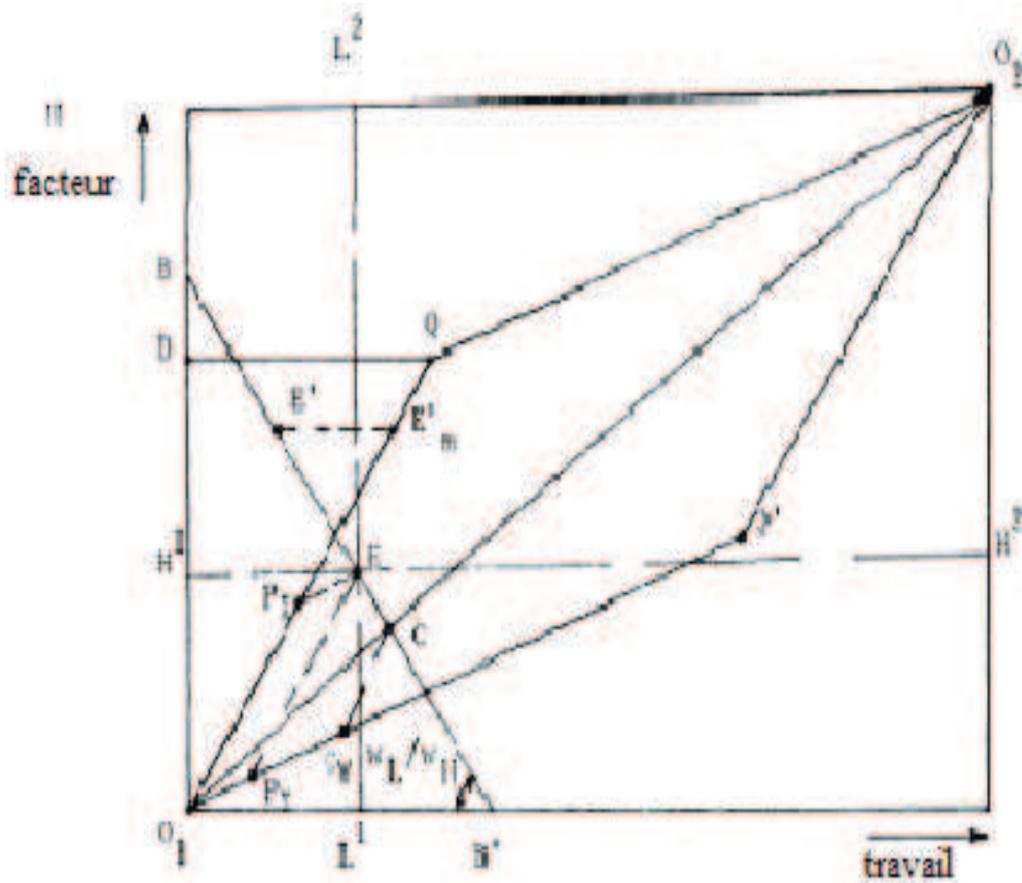


Figure 2.2 – La structure des échanges internationaux

Source : Helpman(1983)

Dans le modèle Heckscher-Ohlin, la surface  $O_1QO_2Q'$  correspond à la situation d'égalisation des prix des facteurs. Le point  $E$  représente une distribution possible des facteurs entre les 2 économies à l'intérieur du parallélogramme. Le pays 1 est alors relativement plus abon-

dant en  $H$ . Il est riche en "capital" et le pays 2 est riche en travail.

On trace la droite  $BB'$  ayant pour pente  $(\frac{w_L}{w_H})$  passant par  $E$ . l'intersection avec  $O_1O_2$  nous indique la distribution du revenu entre les 2 pays.

A partir du point  $E$ , on peut représenter la production domestique (pays 1) des deux biens (les points  $P_X$  et  $P_Y$ ) ainsi que la consommation  $C_Y$  du bien homogène. En comparant sa production et sa consommation. On voit que le bien homogène est importé par le pays 1.

Il y a aussi un commerce intra-industriel des variétés du bien différencié.

Pour un point au-dessus de  $O_1QO_2$ , si les entreprises employaient tous les facteurs domestiques, on serait dans une situation avec des prix différents pour les facteurs dans les deux pays.

Le modèle ici offre la possibilité aux entreprises de créer des filiales à l'étranger (et donc d'utiliser les facteurs étrangers). On peut alors avoir deux types d'équilibre hors du parallélogramme  $O_1QO_2Q'$ .

Soit on retrouve l'égalisation du prix des facteurs parce que des entreprises ont ouvert des filiales et augmentent la demande pour le facteur le moins cher dans chaque pays. Soit on reste sur des prix des facteurs différents mais avec toutes les filiales dans un pays et toutes les maisons mères dans l'autre.

Dans cette configuration, il n'y a pas de point d'équilibre assurant l'égalité de rémunération factorielle entre pays. Pour une dotation  $E'$  et sous l'hypothèse que toutes les ressources du pays 1 soient employées dans la production du bien différencié, on peut retrouver un point  $E'_m$  un équilibre semblable à l'économie intégrée (avec égalisation des prix des facteurs). Le pays 1 emploie alors la quantité  $E'E'_m$  de travail dans le pays 2.  $O_1E'_m$  indique le nombre d'entreprises basées dans le pays 1 et  $E'_mQ$  le nombre installées dans le pays 2.

#### 1.1.1.4 L'émergence des entreprises multinationales

Les conditions d'équilibre des marchés des facteurs s'écrivent :

$$\begin{aligned}A_{LX}n^1 &= L^1 + L^f \\A_{HX}n^1 &= H^1 \\a_{LY}y + A_{LX}n^2 &= L^2 - L^f \\a_{HY}y + A_{HX}n^2 &= H^2\end{aligned}$$

Avec  $L^f$  le travail employé par les multinationales du pays 1 dans le pays 2) En ce qui concerne le nombre de variétés produites dans chaque pays, il est différent du nombre d'entreprises (les entreprises du pays 1 produisent plus de variétés que celles du pays 2 du fait de leurs filiales étrangères).

On peut calculer le nombre de variétés produites dans chaque pays de la façon suivante :

$$\begin{aligned}M^1 &= n^1 - \frac{L^f}{A_{LX}} \\M^2 &= n^2 - \frac{L^f}{A_{LX}}\end{aligned}$$

Une dotation dans la surface  $O_1DQ$  conduit à l'égalisation du prix des facteurs et à l'émergence d'entreprises multinationales. Le pays 1 importe le bien homogène et échange des variétés du bien différencié. Une partie de ce commerce intra-industriel est opéré par des entreprises multinationales.

Il existe aussi un commerce intra-firme dans l'exportation du service du bien  $H$  de l'entreprise mère vers sa filiale. On peut le calculer comme la différence entre le revenu de la filiale et ses coûts en travail (l'hypothèse de profit zéro signifie que la différence va dans la rémunération de  $H$ ) :

$$\mu p x - w_L L^f$$

avec  $\mu = \frac{L^f}{A_{LX}}$  le nombre d'entreprises multinationales.

### **1.1.2 Le compromis entre la proximité et la concentration (la stratégie d'intégration horizontale)**

Dans la lignée des travaux de Helpman, Krugman (1993), Horstmann et Markusen (1992), Brainard (1993) proposent une analyse des firmes multinationales intégrée horizontalement. Ces auteurs montrent que les décisions de localisation reposent sur le compromis entre la proximité par rapport aux consommateurs et la concentration de la production pour bénéficier d'économies d'échelle. L'hypothèse proximité-concentration prévoit que les firmes développent une production de type horizontal pour faire face à des obstacles. Cette production à l'étranger dépend positivement des coûts de transport et des barrières de commerce et négativement des barrières aux investissements et de la présence des économies d'échelles au niveau des maison- mère.

L'idée principale de ce modèle est donc que les firmes optent pour une expansion horizontale à l'étranger lorsque les avantages d'accès au marché l'emportent sur les avantages des économies d'échelle au niveau de la production. Le modèle suppose la présence de deux pays, deux facteurs et deux secteurs. Un secteur produit un bien homogène en utilisant une technologie à rendement d'échelle constant. L'autre secteur fabrique des produits différenciés en faisant appel à une technologie à rendement croissant. En supposant la symétrie des dotations factorielles entre les pays et une constance de l'élasticité de substitution de la demande entre les différentes variétés du produit différencié, l'équilibre des décisions de localisation des firmes peut être représenté d'une manière très simple.

Il est supposé que chaque firme possède des avantages spécifiques dont l'exploitation est plus profitable à l'intérieur de l'entreprise pour des raisons d'asymétrie d'information et de contrôle de la diffusion de la qualité et de la technologie

(Dunning, (1993)). La technologie dans le secteur du produit différencié est caractérisée par des rendements croissants au niveau de la firme grâce à l'utilisation des actifs propres à la firme, (par exemple, le RD). Ces actifs peuvent être utilisés dans le processus de production dans de différentes implantations, sans perdre de sa valeur. La production de chaque variété nécessite un coût fixe  $R(\cdot)$ , qui est en fonction du salaire sur le marché local  $w_i$ . On suppose également la présence d'économies d'échelle au niveau de l'implantation, de telle sorte que la concentration de la production réduit les coûts moyens de production, toutes choses égales par ailleurs. Ainsi, le processus de production est caractérisé par des coûts fixes,  $F(w_i)$ , associée à chaque implantation et un coût marginal constant  $V(w_i)$  qui sont tous les deux en fonction du salaire local.

En outre, on suppose que les activités de la production et les activités du siège sont séparables géographiquement. Cette séparation ne nécessite aucun coût supplémentaire. Par conséquent, les coûts de production pour une implantation localisée dans un marché  $i$  et produit la quantité  $q_i$  sont :

$$C^Q(w_i, q_i) = F(w_i) + V(w_i)q_i$$

Les exportations nécessitent des coûts unitaires associées aux barrières commerciales et des coûts de transport qui dépendent positivement de la distance. Pour une quantité  $q_a$  produite dans leur marché  $a = A, B$ , le coût de livraison pour le marché extérieur est  $q_a e^{-(T+D)}$ .

Enfin, la structure du marché du produit différencié est caractérisée par une concurrence monopolistique à la Chamberlain. Les firmes sur les deux marchés choisissent simultanément les configurations de leurs implantations et leurs prix en tenant compte des configurations et des prix de leurs concurrents. Ainsi, L'équilibre du marché est déterminé par trois conditions : les firmes

choisissent les prix (ou  $R_m = C_m$ ), la libre entrée conduit vers des profits nuls et aucune firme n'a l'intention de changer la configuration de son implantation étant donné les configurations des autres firmes.

De plus, en l'absence de différences des prix des facteurs, les firmes choisissent entre produire à l'étranger et exporter. La décision est faite après avoir comparé les coûts variables supplémentaires d'exportation et les coûts fixes supplémentaires pour l'implantation d'une unité de production à l'étranger.

Sous ces hypothèses, trois équilibres possibles : un dans lequel toutes les firmes opèrent comme des multinationales avec des implantations sur les deux marchés. Un deuxième dans lequel toutes les firmes ont une implantation unique et exportent vers les marchés étrangers. Et un troisième dans lequel les multinationales et les firmes à implantation unique coexistent.

Les conditions pour ces trois équilibres sont :

$$\frac{F(w)}{R(w)} - \frac{1 - e^{(T+D)(1-\sigma)}}{2e^{(T+D)(1-\sigma)}}$$

$< 0$  un équilibre multinational

$> 0$  un équilibre de commerce

$= 0$  un équilibre mixte

Le premier équilibre est purement multinational : toutes les firmes ont des implantations sur les deux marchés qui est fonction croissante des coûts de transport et des barrières commerciales et décroissante des coûts fixes de l'implantation unique. Dans cet équilibre, la production multinationale supplante le commerce des biens finaux. Les échanges commerciaux ne se réalisent qu'au niveau des services collectifs incorporels.

Le deuxième équilibre est purement commercial : toutes les firmes ont une implantation unique localisée sur le même marché que leurs sièges. Cet équilibre surgit dans des conditions contraires au premier.

Pour des valeurs intermédiaires des paramètres, il existe un troisième équilibre dans lequel les firmes multinationales coexistent avec les firmes à implantation unique dans un seul pays.

A l'équilibre, il existe sur chaque marché une fraction  $\alpha$  de firme ayant une seule unité de production. Elle sert l'autre marché à l'aide des exportations. Les autres firmes possèdent des unités de production dans les deux marchés. La proportion  $\alpha(F, T, D)$  des firmes exportatrices, est une fonction croissante des coûts fixes de l'implantation et décroissante des coûts de transport, des barrières commerciales et de la taille de chaque marché.

Pour cet équilibre mixte, les échanges commerciaux et la production multinationale des biens finaux se font dans les deux sens. La part des ventes totales sur le marché étranger comptabilisée par les exportations,  $X$ , par opposition aux ventes multinationales  $S$ , dépend négativement des coûts de transport et des barrières commerciales et positivement des coûts fixes de production :

$$\frac{X}{X + S} = \frac{\alpha(\cdot)e^{(T+D)(1-\sigma)}}{1 - [1 - \alpha(\cdot)]e^{(T+D)(1-\sigma)}}$$

Ce modèle est peut être applicable aux FMN ayant différentes unités de production installées dans plusieurs pays, et en même temps, chacune d'elles est caractérisée par un compromis entre les avantages de la concentration et de la proximité.

Ainsi, pour conclure, on peut dire que l'analyse du compromis entre les avantages de proximité et les économies d'échelle au niveau de la production a rendu possible les activités multinationales horizontales, même en l'absence d'un avantage comparatif au niveau des prix des facteurs.

### 1.1.3 L'hétérogénéité des firmes

Au cours des années 1980, la théorie du commerce international a pris en compte l'hétérogénéité intra-industrielle provoquée par la différenciation du produit et la concurrence monopolistique. Cependant, l'étude de l'hétérogénéité n'a pas été utilisée pour expliquer les écarts de performance productive des firmes ou de taille car l'objectif était d'expliquer la présence d'échanges de produits similaires (échanges intra-branches) entre les pays développés ( Helpman et Krugman (1985)).

Cependant, de nouvelles études empiriques plus détaillées sur les firmes exportatrices ont conduit à la limite de l'hypothèse de la symétrie (Eaton, Kortum et Kramarz (2004) et Helpman, Melitz et Yeaple (2004)). Melitz (2003) développe un modèle théorique de concurrence monopolistique qui tient compte de l'hétérogénéité des firmes dans la dimension performance productive. Le modèle de Melitz devenu la base de cette littérature, combine les anciennes et les nouvelles approches de la théorie du commerce.

L'idée principale du modèle de Melitz provient de l'interaction entre la différence de productivité entre les firmes et les coûts fixes d'exportation. Ces coûts fixes englobent des coûts de distribution et des coûts pour servir les marchés étrangers. Il en résulte que, les coûts fixes totaux vont dépendre positivement de la taille du pays destination de ces exportations.

Pour illustrer la nature de ces interactions, nous considérons une industrie offrant un bien différencié produit par un continuum de firmes. La fonction de demande de la marque de la firme  $j$  est  $x(j) = Ap(j)^{-\varepsilon}$ , où  $x$  est la quantité et  $p$  est le prix,  $A$  représente le niveau de la demande et  $\varepsilon \equiv \frac{1}{1-\alpha}$  est l'élasticité de la demande qu'elle supposée être constante avec  $0 < \alpha < 1$ . Ce qui implique que  $\varepsilon > 1$ . Bien que le niveau de la demande  $A$  soit endogène par rapport à

l'industrie, il sera considéré comme exogène par les producteurs car chaque producteur est de taille négligeable par rapport à la taille de l'industrie. La firme  $j$  découvre son niveau de productivité  $\theta(j)$  après son entrée à l'industrie. Supposons que  $\frac{c}{\theta(j)}$  est le coût de production unitaire variable et  $cf_D$  son coût fixe. Où  $c$  mesure les coûts de ressources (par exemple le taux de salaire lorsqu'il n'y a que le travail comme input) et  $f_D$  est la mesure des coûts fixes de production en termes de ressources. Alors si la firme choisit de vendre le produit, sa stratégie de maximisation de profit est de fixer le prix à  $p(j) = \frac{c}{\alpha\theta(j)}$ . Ce qui nous donne une fonction de profit :

$$\Pi(j) = \theta(j)^{\varepsilon-1}B - cf_D$$

où  $B \equiv (1 - \alpha)A(\frac{c}{\alpha})^{1-\varepsilon}$ .

La figure 2.3 ci-dessous représente le profit en fonction de la mesure de productivité  $\Theta \equiv \theta^{\varepsilon-1}$ . L'indice  $j$  de la firme est abandonné, parce que les profits ne dépendent pas de l'identité de la firme. Ils dépendent uniquement de son niveau de productivité. Cette dépendance est de signe positif. La fonction de profit représentée dans la figure est :  $\Pi_D(\Theta) = \Theta B - cf_D$ .

Le graphe montre que les firmes avec des niveaux de productivité en dessous  $\Theta_D$  choisissent de ne pas produire, car elles ne peuvent pas couvrir leurs coûts fixes. En revanche, les firmes avec des productivités élevées peuvent approvisionner le marché avec leurs marques. Étant donné la distribution de la productivité, nous pouvons calculer la fraction des firmes qui servent le marché local comme la fraction des firmes avec une productivité au-dessus de la limite  $\Theta_D$ .

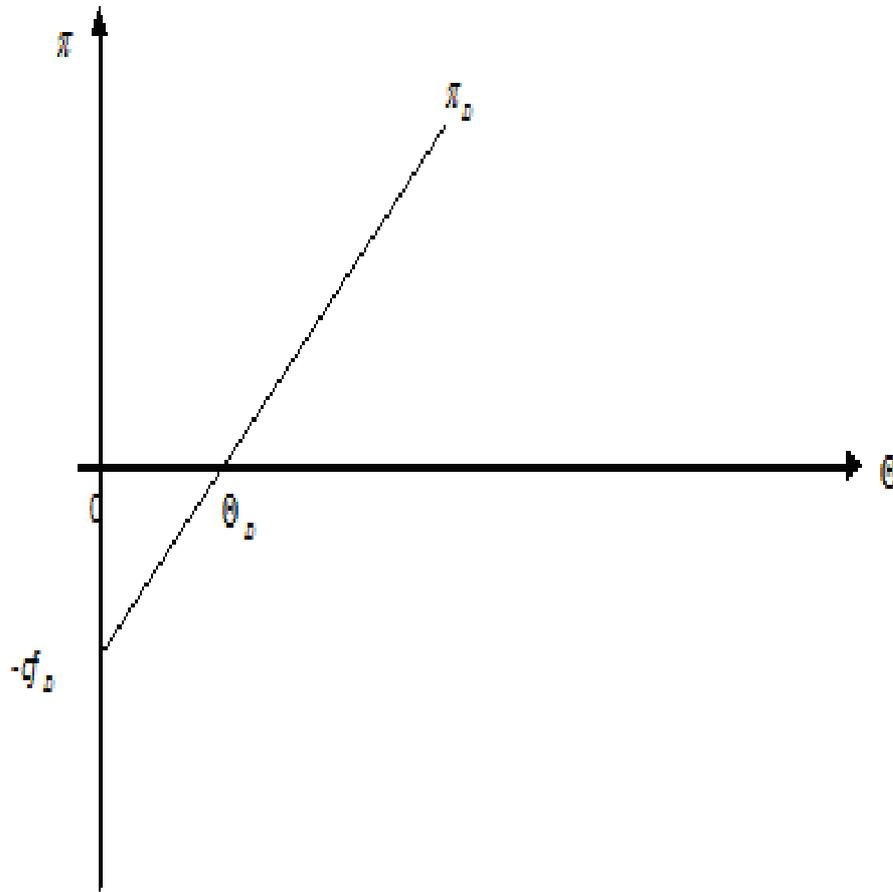


Figure 2.3 – Performance des firmes et profitabilité

### 1.1.3.1 Les exportations

Supposons que les firmes puissent vendre leurs productions dans un pays  $l$  avec une fonction de la demande  $x(j) = A^l p(j)^{-\varepsilon}$  et que l'élasticité de la demande est la même sur les deux marchés et que le paramètre  $A$  soit spécifique aux pays. De plus, on suppose l'existence des coûts de commerce pour l'envoi de chaque marque du produit vers le pays  $l$  et des coûts fixes pour l'exportation  $cf_X$ . Les coûts variables de commerce incluent les coûts de transport, les assurances, les droits d'entrée, les taxes et les autres obstacles

comme les barrières linguistiques, les différences dans les systèmes juridiques etc. Sous ces hypothèses, la firme avec une productivité, peuvent avoir des profits supplémentaires par les ventes à l'étranger :

$$\Pi_X^l(\Theta) = \tau^{1-\varepsilon} \Theta B^l - cf_X \quad (1.1.1)$$

Avec  $B^l \equiv (1 - \alpha)A^l(\frac{c}{\alpha})^{1-\varepsilon}$

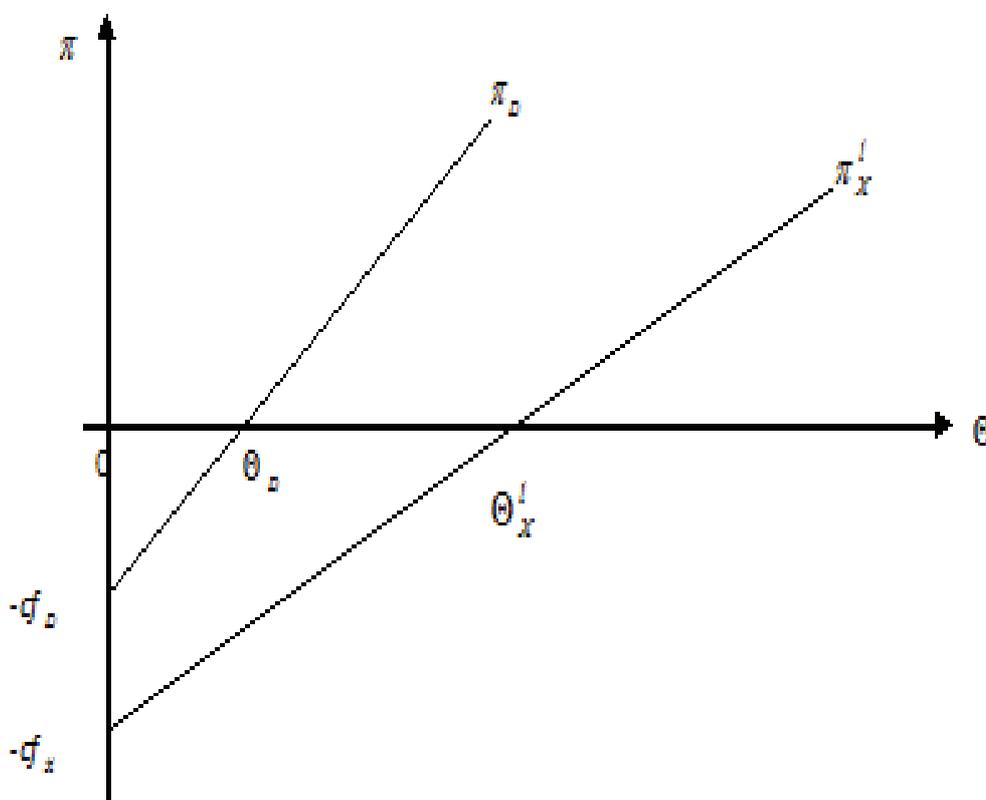


Figure 2.4 – Performance et profitabilité des firmes domestiques et exportatrices

La figure 2.4 représente à la fois  $\Pi_D(\Theta)$  et  $\Pi_X^l(\Theta)$ , pour le cas  $A^l = A$  (et

par conséquent  $B^l = B$  et  $\tau^{\varepsilon-1} f_X > f_D$ . Lorsque les deux niveaux de demande sont identiques, la pente de la droite  $\Pi_D$  est plus raide que celle de  $\Pi_X^l$  à cause des coûts de commerce et l'hypothèse sur la taille relative des coûts fixes. Ce qui donne  $\Theta_X^l > \Theta_D$ . Ainsi, les firmes à faible productivité avec  $\Theta < \Theta_D$ , choisissent de fermer car elles ne sont plus performantes sur les marché local et d'exportation alors que les firmes avec une productivité au dessus de  $\Theta_D$  vont servir seulement leurs marchés locaux. Cependant, les firmes avec une productivité élevée avec  $\Theta > \Theta_D^l$  peuvent réaliser des profits supplémentaires en exportant. De telles firmes choisissent, par conséquent, de servir le marché local aussi bien que le marché étranger  $l$ . Les firmes avec des niveaux de productivité intermédiaire entre  $\Theta_D$  et  $\Theta_X^l$  peuvent maximiser leurs profits en servant seulement le marché local et choisissent de ne pas exporter. Cette représentation montre que les firmes exportatrices sont plus productives que les firmes non exportatrices et elles sont plus grandes. Puisqu'elles vendent plus sur le marché local et le marché étranger. Ces conclusions sont cohérentes avec les statistiques qui ont montré que les firmes exportatrices sont plus grandes et plus productives que les non exportatrices.

### 1.1.3.2 Les investissements directs étrangers

Le modèle de Melitz (2003) peut être généralisé pour traiter les IDE horizontaux et verticaux. Ainsi, Helpman, Melitz et Yeaple (2004) ont supposé qu'une firme peut construire une deuxième unité de production  $l$ , à un coût qui est capable de fabriquer sa marque de produit dans le pays  $l$  à un coût unitaire où représente la productivité de la firme. Alors si la firme exporte au pays  $l$ , son profit est donnée par (1), alors que si elle choisit de servir le marché étranger à travers les IDE, son profit sera :

$$\Pi_I^l(\Theta) = \Theta B_I^l - c f_D \quad (1.1.2)$$

Où  $B^l \equiv (1 - \alpha)A^l(\frac{c}{\alpha})^{1-\varepsilon}$

En comparant (1.1.1) et (1.1.2), on peut dire que, du moment que  $f_l > f_x$  et  $c^l < c\tau$ , la firme fait face à un compromis entre la proximité et la concentration. A savoir, par choisir les IDE au lieu d'exporter la firme abandonne la concentration de la production ce qui augmente ces coûts fixes mais gagne sur les coûts unitaires variables en évitant les coûts de commerce (et peut être dans les coûts de production unitaire).

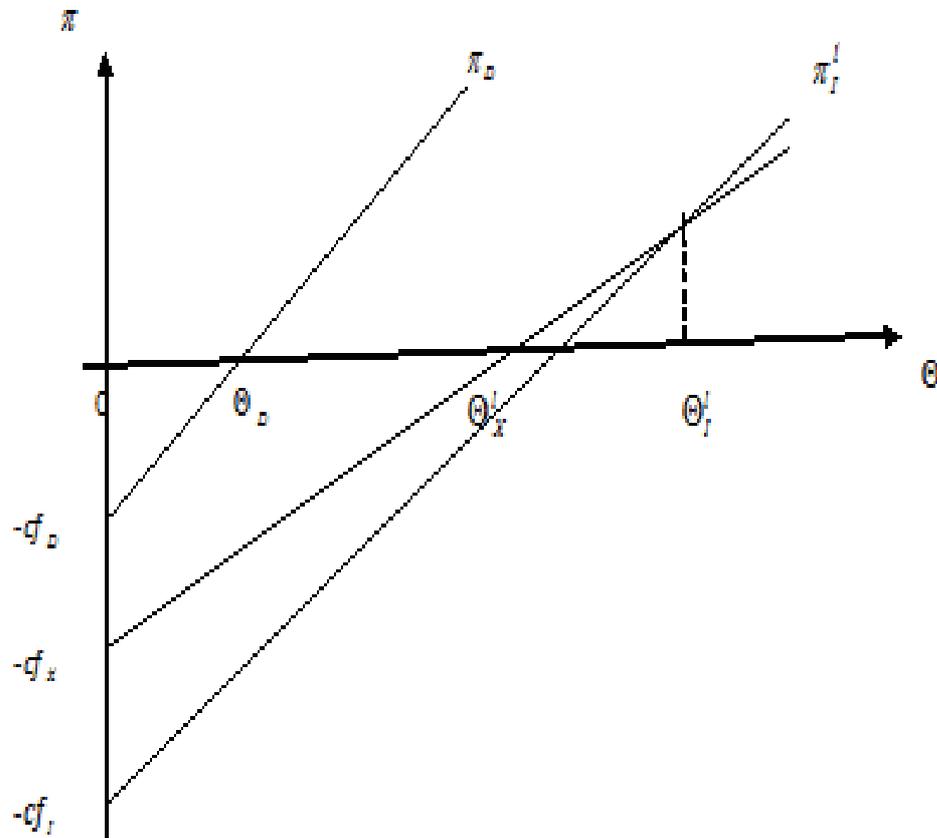


Figure 2.5 – Les firmes multinationales, exportatrices et non exportatrices

La figure 2.5 décrit ce compromis dans le cas  $c^l = c\tau$  et  $B_I^l = B^l$  (le niveau

de la demande est le même dans les deux pays) et  $f_I > \tau^{\varepsilon-1} f_X > f_D$ . Sous ces hypothèses, on obtient :  $\Theta_I^l > \Theta_X^l > \Theta_D$ .

Par conséquent, la firme la plus productive avec  $\Theta > \Theta_I^l$  sert le marché étranger à travers les ventes de sa filiale. Les firmes avec une productivité  $\Theta_X^l < \Theta < \Theta_I^l$  servent le marché étranger à travers les exportations. Les firmes  $\Theta_D < \Theta < \Theta_X^l$  servent seulement le marché local.

## 1.2 Les stratégies complexes d'intégration

Malgré la dominance des IDE horizontaux dans le monde, les nouvelles études empiriques ont montré un accroissement important des stratégies d'intégration plus complexes des firmes multinationales. Feinberg et Keane (2001) ont trouvé, par exemple, que parmi des multinationales américaines ayant des filiales au Canada, seulement 12% sont purement horizontales (elles ont des flux des inputs intermédiaires intra firmes négligeables) et seulement 19% sont purement verticales (elles ont des flux intra firmes des inputs intermédiaires dans une seule direction). La part restante des firmes ; et qui représente 69% ; mène des stratégies d'intégration plus complexe.

Ce constat trouve un écho dans le rapport annuel sur les investissements dans le monde du CNUCED (1998) qui a identifié un troisième type de firmes multinationales qui sont intégrées à la fois, verticalement et horizontalement. Elles établissent des filiales dans des pays pour des raisons de coûts de commerce et établissent des filiales dans d'autres pays pour avoir avantage des prix des facteurs. Les auteurs de ce rapport ont suggéré que puisque plusieurs compagnies suivent cette stratégie, il devient de plus en plus difficile de se focaliser sur les déterminants économiques traditionnels de localisation et, les frontières entre les types des IDE disparaissent.

### 1.2.1 Le modèle du capital en savoir

Les deux modèles vertical et horizontal offrent des conclusions pertinentes sur les décisions de localisation des implantations de production et sur le volume des échanges commerciaux entre deux pays. Ces décisions sont prises en fonction des caractéristiques de l'industrie (les intensités des facteurs, les économies d'échelle, la différenciation du produit) et les caractéristiques des pays (la différence de taille relative, la différence relative en dotations et les coûts de commerce). Mais, cette théorie reste spécifique à un type des IDE (vertical ou horizontal). Ainsi, la contribution de Markusen (1998) et de Carr, Markusen et Maskus (1998, 2001) était d'offrir un cadre théorique à un investissement pouvant être vertical ou horizontal. Le modèle "capital en savoir" repose sur trois hypothèses :

1. les activités basées sur le savoir ou qui le génèrent (comme le RD) peuvent être géographiquement séparées de la production et utilisées dans un autre lieu de production pour un faible coût.
2. les activités intenses en savoir font appel à une production plus intensive en travailleurs qualifiés.
3. les services basés sur le savoir ont une caractéristique d'entrée commune. Elles peuvent être utilisées simultanément par plusieurs centres de production.

Par conséquent, les deux premières hypothèses donnent une incitation à la fragmentation verticale de la production. C'est-à-dire, on peut localiser les activités de RD où les travailleurs qualifiés sont relativement bon marché et le reste de la production où les travailleurs non qualifiés sont relativement bon marché. La troisième hypothèse associée à celle de la présence des économies d'échelle favorise les IDE horizontaux où les mêmes biens et services seront

produits à différents endroits.

Le modèle théorique se base sur les travaux de Markusen (1998) et Markusen, Konan et Zhang (1996).

Les hypothèses de ce modèle sont :

1. il existe deux biens homogènes,  $X$  et  $Y$ , deux pays,  $h$  et  $f$  et deux facteurs de production homogènes. Il s'agit de travailleurs non qualifiés ( $L$ ) et de travailleurs qualifiés ( $S$ ).
2. Le bien  $Y$  est intensif en  $L$  et il est produit sur un marché concurrentiel avec des rendements d'échelle constants.
3.  $X$  est un bien produit sur un marché concurrentiel à la Cournot qui bénéficie d'économies d'échelle croissantes et il est intensif en  $S$ .
4. les sièges et les usines peuvent être séparés géographiquement. La firme peut avoir des implantations dans un ou plusieurs pays.
5. il existe 6 types de firmes, avec une entrée et sortie libres pour chaque type de firme. A l'équilibre, on a différents types de firmes :

Type  $m_h$  multinationales horizontales qui possèdent des usines dans les deux pays et leurs sièges sont localisés dans le pays  $h$ .

Type  $m_f$  multinationales horizontales ayant des usines dans les deux pays et leurs sièges sont localisés dans le pays  $f$ .

Type  $n_h$  firmes nationales possédant une implantation unique et les sièges sont localisés dans le pays  $h$ . Les firmes de type  $h$  peuvent exporter ou ne pas exporter vers le pays  $f$ .

Type  $n_f$  firmes nationales qui disposent d'une implantation unique et les sièges sont localisés dans le pays  $f$ . Les firmes de type  $f$  peuvent exporter ou ne pas exporter vers le pays  $h$ .

Type  $v_h$  multinationales verticales qui maintiennent une implantation unique installée dans  $f$  et les sièges sont localisés dans le pays  $h$ . Les firmes de type  $h$  peuvent exporter ou ne pas exporter au pays  $h$ .

Type  $v_f$  multinationales verticales qui ont une implantation unique au pays  $h$  et leurs sièges sont localisés dans le pays  $f$ . Les firmes de type  $f$  peuvent exporter ou ne pas exporter au pays  $f$ .

6. les coûts de transport pour  $X$  nécessitent des travailleurs non qualifiés. Les facteurs de production sont immobiles entre les pays. Les firmes  $X$  sont en concurrence à la Cournot, il y'a une libre entrée et sortie des marchés segmentés. Les firmes de type  $V$  supportent des coûts de transaction supplémentaires par rapport aux firmes de type  $n$  à cause de la séparation entre l'usine et le siège. En plus, les auteurs ont élaborés trois hypothèses supplémentaires cruciales sur la valeur et la composition des coûts fixes pour la suite du modèle :

D'abord, ils ont supposé la présence des économies d'échelle au niveau de toutes les implantations car le capital savoir est un input utilisable par ces unités de production. En plus, les services des sièges peuvent être fournis aux nouvelles unités de production à des coûts marginaux très bas. Par conséquent :

7. Il existe des économies d'échelle au niveau de toutes les implantations pour la production  $X$  de telle façon que les coûts fixes totaux pour un siège et deux implantations sont moins importants que le double des coûts fixes totaux d'une firme à implantation unique.

De plus, on suppose que les services des sièges nécessitent une qualification plus intense des travailleurs que la production.

Finalement, on suppose que les firmes multinationales à double implantation soient plus intensives en main d'oeuvre qualifiée que les autres firmes de type vertical ou horizontal. Les firmes de type  $n$  et  $v$  supportent des coûts supplémentaires de transport estimés en termes de main d'oeuvre non qualifié pour servir le marché étranger.

Il en résulte de la combinaison des hypothèses faites sur la technologie et les caractéristiques des pays quatre équilibres possibles sur le marché du pays  $h$  : Dans le premier, les firmes de type  $n_h$  dominent le marché du pays  $h$  si ce dernier est à la fois grand et abondant en main d'oeuvre qualifiée, les deux pays  $h$  et  $f$  sont similaires par rapport à leurs tailles et leurs dotations relatives, les coûts de transport sont faibles (type  $n_f$  peuvent vendre en  $h$ ) et les barrières aux investissements étrangers dans le pays  $f$  sont élevées (type  $n_f$  peuvent vendre en  $h$ ). La grande taille du pays  $h$  favorise la production dans ce pays et l'abondance de la main d'oeuvre qualifiée favorise l'installation du siège en  $h$ . Ainsi, une firme nationale de type  $n_h$  a un avantage sur une firme de type  $v_h$  ou  $v_f$ . La firme de type  $n_h$  aussi a un avantage par rapport à une firme multinationale qui doit installer une implantation coûteuse dans le petit marché  $f$ , à moins que les coûts des échanges ne soient pas élevés.

Dans le second, les firmes de type  $m_h$  dominent le marché du pays  $h$  si les deux pays  $h$  et  $f$  sont similaires en taille et en dotations relatives et les coûts de transport sont élevés (type  $m_h$  pourront aussi produire en  $h$ ). Les firmes de type  $m_h$  sont associées aux ressemblances entre les pays en taille et en dotations factorielles relatives. En effet, si les pays sont dissimilaires en tailles ou en dotations relatives alors un pays sera favorisé comme site de production ou/et siège. Par exemple, si les pays sont similaires en dotations mais ils sont de tailles différentes, alors les firmes nationales localisées dans le pays le plus grand seront favorisées (ils évitent l'implantation coûteuse sur le petit marché).

Si les pays sont très différents en dotations relatives et similaires en taille, alors il serait plus préférable de concentrer les activités du siège dans le pays à main d'oeuvre qualifiée abondante et la production dans l'autre pays.

Dans le troisième, les firmes de type  $v_h$  dominent le marché du pays  $h$  si ce dernier est petit en taille et abondant en main d'oeuvre qualifiée et les coûts des échanges ne sont pas très importants.

Enfin, les firmes de type  $v_f$  dominent dans le pays  $h$  si ce dernier est grand en taille, mais il n'est pas abondant en travailleurs qualifiés et les coûts des échanges ne sont pas élevés.

### **1.2.2 Les stratégies des plates formes d'exportation**

L'investissement direct des plateformes d'exportation est généralement pris en compte pour se rapporter à une situation où l'output d'une filiale étrangère est exportée vers un marché tiers plutôt que vendu dans le pays d'accueil ou le pays d'origine de la FMN. En conséquence, les caractéristiques du marché local du pays d'accueil ne sont pas prises en considération pour la décision de localisation des FMN. La littérature des IDE a fourni des analyses théoriques et empiriques pertinentes sur les filiales de production spécialisées des ventes sur le marché local (IDE horizontal) et sur les filiales dont la production est destinée à l'exportation vers le pays originaire de l'investissement (IDE vertical). Cependant, cette littérature n'a pas tenu compte de la production des unités étrangères implantées dans un pays tiers. Jusqu'à présent, les travaux théoriques sur ce type d'IDE sont encore rares. Elles ne contiennent que ceux de Motta et Norman (1996), Neary (2002,2006), Yeaple (2003), Grossman et al (2004) et Ekholm et al. (2007). Les modèles de Yeaple et de Grossman et al. proposent une situation d'équilibre général en situation de monopole dans le secteur de FMN, alors que les autres modèles suggèrent un équilibre partiel

avec une concurrence oligopole. Dans tous ces modèles, il existe plus que deux pays et l'intégration économique joue un rôle important. Dans la suite de l'exposition de ce modèle, on va tenir compte des travaux d'Ekholm, Forslid et Markusen (2004, 2007) qui ont représenté la structure la plus développée de ce type d'investissement. Les IDE de plate forme d'exportation- suivant Ekholm et al. (2007) ont trois orientations différentes. Premièrement, la production de la filiale étrangère peut être orientée vers le pays tiers. C'est-à-dire, il n'y a pas de ventes sur le marché d'accueil et pas d'exportations vers le pays d'origine. Deuxièmement, la filiale peut avoir une orientation globale où les exportations ont pour destination le pays d'origine et le troisième pays. Finalement, elle peut exporter uniquement vers son pays d'origine. En plus des destinations différentes pour leurs ventes, les plates formes d'exportation peuvent avoir des sources différentes d'approvisionnement. Pour certaines leurs pays d'origine représentent la source, alors que d'autres FMN utilisent leurs réseaux pour se procurer des inputs intermédiaires. Ainsi, dans le premier le cas, nous retrouvons les éléments des IDE verticaux, indépendamment de la destination du produit final. Le but de leur travail est de présenter un modèle simple qui analyse les conditions qui font surgir les IDE des plates formes d'exportation (PE). Pour ce faire, ils ont présenté un modèle de trois pays au lieu de deux pays uniquement dans les modèles précédents. Dans cette nouvelle structure, les deux premiers pays sont identiques et se caractérisent par un grand marché local. Ces derniers sont localisés dans le nord ( $N$ ). L'un se trouve à l'est ( $E$ ) et l'autre à l'ouest ( $W$ ). Le troisième pays situé au sud ( $S$ ) est caractérisé par un petit marché et par des coûts qui sont bon marché. Ils ont supposé qu'il existe uniquement deux firmes dont leurs sièges sont localisés respectivement dans les pays du nord  $W$  et  $E$ . Afin de simplifier le modèle, ils ont supposé également qu'il n'y a aucune demande locale dans le petit pays, de sorte que

toute la production des implantations issue de ce pays soit exportée. Enfin, les deux firmes doivent produire un bien intermédiaire à domicile, mais l'output final peut être produit n'importe où. Dans ce modèle, les auteurs ont distingué deux cas. Dans le premier, ils ont supposé une symétrie des coûts de commerce entre toutes les localisations, de sorte que les deux firmes adoptent le même nombre d'implantations. Dans le deuxième cas, il s'agit de l'introduction d'une zone de libre-échange entre un des deux pays du nord et le pays du sud. Cette situation permet de réduire les coûts de commerce entre un pays à demande et à coûts élevés et un autre à demande et à coûts bas.

### 1.2.2.1 Le modèle avec symétrie des coûts de commerce

Les travaux d'Ekholm, Forslid et Markusen (2004, 2007) adoptent un cadre d'équilibre partiel et les éléments du modèle sont comme suit. On suppose l'existence de trois pays :  $E$  (est),  $W$  (ouest), et  $S$  (sud). Les deux pays  $E$  et  $W$  sont identiques, appartenant au nord ( $N$ ).  $S$  est un petit pays avec des coûts faibles de production et sans aucune demande du bien final  $X$ . Il existe un bien final ( $X$ ) et un autre intermédiaire ( $Z$ ). Les activités de  $Z$  et de  $X$  ont des coûts marginaux constants. Une unité de  $Z$  est nécessaire pour produire une unité de  $X$ . On suppose aussi que la production du bien intermédiaire nécessite un coût fixe  $F$  et celle du bien final demande un deuxième coût fixe  $G$  pour l'installation des implantations. Les coûts de commerce pour  $X$  et  $Z$  sont spécifiques à chaque localisation et peuvent être nulles pour certaines d'entre elles. Supposons qu'il y a deux sociétés produisant  $X$ , une localisée dans  $W$  et l'autre dans  $E$ . Chaque entreprise produit son bien/service intermédiaire  $Z$  dans son pays d'origine. La production ou l'assemblage de  $X$  peut être réalisé dans un pays ou dans tous les pays. Une firme peut exporter

les composants/services vers une usine d'assemblage étrangère et cette implantation peut alternativement servir seulement le marché local ou exporter vers l'un ou les deux autres pays. Si une société veut implanter uniquement une seule usine dans le nord, elle choisira son pays d'origine. Par hypothèse, toute la production intermédiaire de  $Z$  se produit à domicile, et le prix de revient unitaire sera identique dans  $W$  et  $E$ . Le coût d'assemblage unitaire est différent entre le nord et le sud. Les auteurs ont supposé la symétrie des coûts de commerce entre  $W$  et  $E$ . Pour les relations nord-sud, uniquement les inputs intermédiaires vont du nord vers le sud et seulement le bien final  $X$  va du sud vers le nord. L'équilibre est la solution d'un jeu parfait de deux étapes dans lequel les sociétés choisissent d'abord le nombre et la localisation de leurs usines, et puis pratiquent un jeu de Cournot-Nash pour déterminer l'output. Ainsi, on peut distinguer quatre types de firmes : Une firme nationale qui sert le marché rival à travers les exportations. Une firme de type horizontal qui sert l'autre marché à l'aide une implantation localisée sur ce marché. Une firme de type plate-forme d'exportation dans le pays sud qui fournit le marché rival grâce à son usine installée dans le pays de sud  $S$ . Enfin, une firme de type plate forme d'exportation totale qui sert les deux marchés du nord à partir de l'implantation localisée dans  $S$ . Le premier régime surgit lorsque  $G$  et le coût de commerce des composants/services sont relativement élevés (ou bas pour le bien final) et l'avantage des coûts dans le pays  $S$  est relativement petit. Le deuxième type se réalise lorsque les coûts du commerce des composantes sont faibles. Le coût  $G$  est bas et l'avantage des coûts dans le pays  $S$  est relativement petit. Les firmes implantent une usine dans  $S$  et choisissent la stratégie d'un pays tiers quand  $S$  a un avantage modéré de coût, et les coûts de commerce pour les biens intermédiaires sont modérés mais pas trop bas relativement aux coûts de transport des marchandises finales. Quand le sud a un grand avan-

tage de coût et les coûts du commerce des inputs intermédiaires sont très bas, les firmes choisissent une stratégie globale de plateforme d'exportation. Une conclusion importante est que les coûts du commerce des inputs intermédiaires sont une condition nécessaire pour la stratégie du troisième pays : s'ils sont nuls, alors une firme choisira d'implanter son unité de production au sud pour servir les deux pays du nord, une stratégie globale.

#### **1.2.2.2 Le cas asymétrique : lorsque $W$ et $S$ appartiennent à une zone de libre échange**

Le deuxième cas s'intéresse au cas d'une zone de libre-échange, qui conduit à la réduction des coûts commerciaux entre un pays à forte demande et à coût élevé ( $W$ ) et le pays à faible demande et à coûts bon marché ( $S$ ). Les auteurs ont maintenu l'hypothèse que les coûts de commerce entre  $E-W$  et  $E-S$  sont les mêmes que le premier cas. Quand  $S$  a un avantage modéré de coût, les coûts du commerce des inputs intermédiaires sont relativement bas par rapport à ceux des biens finals et la libéralisation est profonde, la firme nordique appartenant à la zone de libre-échange opte pour une stratégie PE locale alors que l'autre firme du nord choisit une stratégie de PE d'un pays tiers. Ce modèle prétend aussi que les firmes appartenant au pays nordique hors de la zone de libre échange peuvent bénéficier plus de la situation que les firmes du pays nordique de libre échange. L'intuition est que la capacité de la firme étrangère à exporter les marchandises finales à bon marché vers l'autre du nord à partir de l'implantation dans  $S$  est supérieure à la capacité de l'autre firme d'exporter les inputs intermédiaires à bon marché vers son implantation dans  $S$  (voir Lopez-de-Salines, Markusen et Rutherford, 1996).

### 1.2.3 Le modèle des stratégies complexes

Yeaple (2003) a apporté les premières analyses de ce modèle, en identifiant une importante complémentarité entre les deux types des IDE. Pour ce faire, Yeaple (2003) a considéré un cadre de trois-pays dans lequel les coûts de transport représentent la motivation horizontale pour un ensemble de pays tandis que les écarts des prix des facteurs est le déterminant vertical. Les firmes d'un pays développé nordique peuvent investir dans un autre pays nordique développé, (intégration horizontale), ou elles peuvent investir dans pays du sud en voie de développement (intégration verticale), ou elles peuvent investir simultanément dans les deux pays (intégration complexe), ou elles peuvent ne pas investir du tout à l'étranger (nationale). Par conséquent, la complémentarité des deux formes des IDE nord-nord et les IDE nord-sud permet de réduire les coûts pour servir les marchés internationaux. Les sociétés optent pour des investissements étrangers verticaux (horizontaux) pour diminuer les coûts unitaires et augmenter leurs ventes. Après avoir augmenté le nombre d'unités vendues, ces sociétés tentent de gagner proportionnellement plus en diminuant encore leurs coûts unitaires en entreprenant des investissements étrangers horizontaux (verticaux).

#### 1.2.3.1 Les hypothèses du modèle

Le modèle considère une structure de trois pays dans laquelle les firmes en provenance d'un pays peuvent investir dans deux localisations étrangères possibles. A l'instar des modèles classiques de commerce, il existe deux industries : une première composée de firmes parfaitement concurrentes qui produisent un produit homogène  $Y$ , librement échangé à l'échelle internationale. Ces firmes utilisent une technologie à rendement d'échelle constant. La deuxième industrie est composée des firmes en concurrence monopolistique produisant des variétés

différenciées dont la mobilité internationale est coûteuse. La technologie utilisée nécessite que les facteurs employés doivent être localisés dans le même site de production. Le modèle suggère aussi l'existence de trois pays, deux facteurs de production et deux secteurs. Deux de ces pays sont identiques et appartiennent au nord (un sera noté  $W$  et l'autre  $E$ ). Le troisième pays se trouve au sud  $S$ . Chaque pays est doté des facteurs travail et compétence avec des prix des facteurs. Le travail du sud est le numéraire. Les facteurs sont mobiles entre les secteurs mais immobiles au niveau international. Les pays du nord sont relativement abondants en compétence et les prix des facteurs sont égaux dans ces pays. Le modèle suppose aussi qu'il existe deux biens  $X$  et  $Y$ . Le premier est homogène, produit par des firmes en concurrence parfaite utilisant une technologie à rendement d'échelle constant et qui nécessite dans sa production l'utilisation des 2 facteurs, le travail et la qualification. La technologie utilisée pour produire  $Y$  nécessite que les deux facteurs doivent être localisés au même site de production. Dans le secteur  $X$  où les firmes multinationales peuvent exister, les biens dans ce secteur sont différenciés et les producteurs sont en concurrence monopolistique. L'entrée au secteur  $X$  nécessite l'utilisation de  $G$  unités du facteur qualification pour inventer une nouvelle variété. La production de  $X$  nécessite les 2 facteurs qui ne sont pas nécessairement localisés dans le même site. Cette séparation du processus de production qui réduit les coûts pour la firme multinationale crée une motivation d'IDE verticaux. Le secteur  $X$  diffère aussi de  $Y$  car il se caractérise par des coûts de transport de type " iceberg " qui vont créer une motivation pour les IDE horizontaux. Ces investissements à l'étranger nécessitent des coûts fixes additionnels qui varient en fonction du choix de la localisation. Ainsi, ils seront égaux à  $\theta_s$ , si la FMN s'installe dans le sud et à  $\theta$  si elle s'installe au nord.

Au niveau des préférences des consommateurs, l'auteur propose des hypothèses

fortes pour simplifier son modèle. Ainsi, il suppose que le nord consomme les deux biens  $X$  et  $Y$ . alors que la demande dans le sud ne se fait que pour le bien  $Y$ . cette hypothèse est peut être expliquée par l'idée que les produits différenciés sont plus perçus comme des biens de luxe<sup>3</sup>

### **1.2.3.2 La complémentarité entre les IDE verticaux et les IDE horizontaux**

Afin d'illustrer la nature de la dépendance entre les pays au niveau des IDE, Yeaple (2003) commence son analyse par considérer l'équilibre des FMN à des prix fixes des facteurs. Il s'intéresse aux facteurs affectant les décisions des IDE de la firme originaire d'un des deux pays du nord qui peut investir dans deux locations différentes. Il s'agit de l'autre pays du nord et du pays du sud. Ainsi, il existe quatre types possibles de firmes. Une firme nationale, une firme multinationale horizontale, une autre verticale et une dernière de type complexe installée dans les deux autres pays. Ces types de firmes sont différents en deux dimensions. D'abord, les firmes peuvent choisir entre le nord et le sud pour produire les biens intermédiaires intensifs en qualification non élevée. En plus, elles peuvent avoir une filiale dans l'autre pays du nord ou non. Le tableau 1 offre un résumé de ces informations concernant les différentes stratégies de localisation de chaque type de firme. Pour mettre en évidence la complémentarité entre les IDE dans le nord et dans le sud, l'auteur compare le profit associé à chaque stratégie de localisation des unités de production. Ainsi, les stratégies d'intégration complexe sont préférées aux seules stratégies d'expansion à l'étranger horizontale ou verticale lorsque les coûts de transport descendent en dessous d'un certain seuil. Des coûts de transport faibles en-

---

3. Cette hypothèse est plus appropriée à des biens, par exemple le matériel informatique, que d'autres comme les produits alimentaires.

couragent l'IDE vertical car ils rendent accessible l'usage d'une main d'uvre moins coûteuse. Des coûts de transport élevés favorisent au contraire l'IDE horizontal puisqu'ils rendent les échanges commerciaux plus chers. Entre les deux bornes, aucun motif d'expansion à l'étranger pris isolément ne suffit à rendre attractif l'IDE. Il faut que les firmes trouvent un autre avantage qui réside dans la complémentarité entre les deux formes d'intégration. Dans ce cas, les coûts d'accès aux marchés mondiaux sont doublement abaissés, d'une part par la réduction des coûts unitaires, qui engendre une augmentation des ventes et d'autre part, par un effet d'échelle proportionnel au volume de ventes réalisé qui permet de réduire encore plus les coûts unitaires.

#### 1.2.4 Les stratégies optimales d'intégration

Le travail de Grossman, Helpman et Szeidl (2005b) qui combine les caractéristiques du modèle de Melitz (2003) et le modèle des deux types des IDE de Yeaple (2003) enrichit la structure des choix de stratégies d'intégration.

Le modèle est à trois pays : deux pays identiques au nord et un troisième au sud. Chaque pays du nord a une population de firmes produisant des variétés du bien différencié. A chaque firme, on associe une fonction de production  $\theta F(m, a)$  où  $\theta$  est le niveau de productivité spécifique à la firme et  $F(\cdot)$  est la fonction de production concave et à rendement d'échelle constant,  $m$  représente les inputs intermédiaires et  $a$  représente l'assemblage. Donc chaque produit final est fabriqué à l'aide d'une combinaison des inputs intermédiaires et d'assemblage. L'élasticité de substitution entre  $m$  et  $a$  est plus petite que 1. Ce modèle est caractérisé par l'absence des coûts de production fixes  $f_D$  et des coûts fixes d'exportation  $f_X$ . Les inputs intermédiaires et l'assemblage sont produits à partir d'un ensemble d'input de base à un coût unitaire  $c$  où  $c$  est plus élevé au nord qu'au sud. Par conséquent, il y a un avantage de coût

pour localiser ces activités au sud, si on ne tient pas compte d'autres coûts. On suppose qu'il n'y a pas de coûts fixes supportés par la firme qui localise ses activités dans son pays d'origine. Elle doit supporter un coût fixe  $g$  si elle localise la production des inputs intermédiaires et un coût fixe  $f$  si elle localise l'assemblage dans un autre pays. La firme peut aussi subir des coûts supplémentaires pour transporter les inputs intermédiaires ou les biens finaux. Ainsi, la stratégie d'intégration optimale dépend de ces paramètres de coût et des niveaux de la demande dans les trois pays.

La fonction de la demande est  $Ap(j)^{-\varepsilon}$  avec  $A$  est plus important dans les pays du nord que dans le sud. D'abord, on considère le cas de l'absence de coûts de transport. Pour un niveau donné des coûts fixes  $f$  pour les IDE d'assemblage, il existe quatre stratégies d'intégration qui peuvent être choisies à l'équilibre qui dépendent des coûts fixes des IDE en intermédiaires  $g$  et la productivité de la firme. Pour des coûts fixes bas  $g$ , les firmes les moins productives localisent les deux activités à domicile. Les firmes à productivité intermédiaire produisent les inputs intermédiaires au sud et les produits finaux à domicile et les firmes à productivité élevée localisent les deux activités dans le sud. C'est à dire les firmes les moins productives ne réalisent pas d'IDE : elles produisent dans leurs pays d'origine et exportent le produit final à l'autre pays nordique et au sud. Les firmes avec une productivité intermédiaire réalisent des IDE partiels : elles produisent les inputs intermédiaires dans le sud et les importent à son pays d'origine et les assemblent. Après elles exportent le produit final à l'autre pays nordique et au sud. Finalement, les firmes les plus productives engagent des IDE : elles produisent les inputs intermédiaires et assemblent le produit final au sud. Le produit final est alors exporté aux deux pays nordiques. C'est à dire : le pays du sud sert comme une plate forme d'exportation pour le reste du monde.

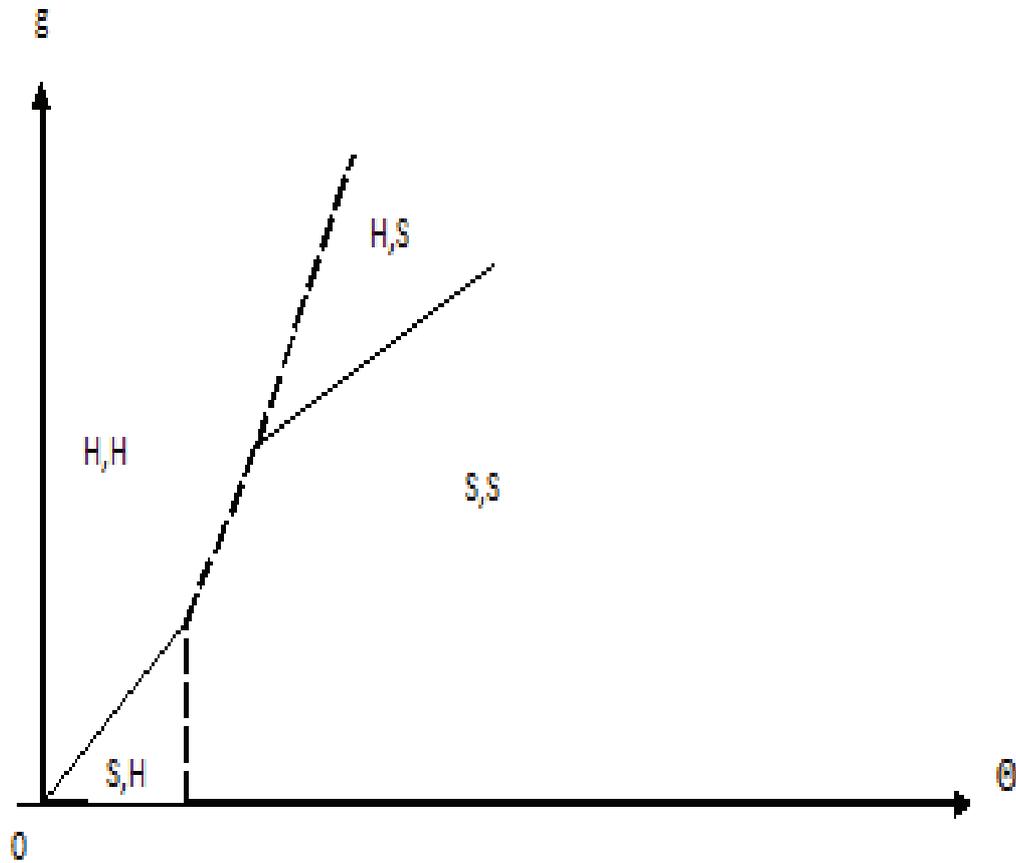


Figure 2.6 – Les stratégies optimales d'intégration

La figure 2.6 montre que pour un niveau intermédiaire de coûts  $g$  d'IDE, il y a seulement deux stratégies d'intégration optimales : les firmes à productivité basse localisent toute la production alors que les firmes à productivité élevée la localisent à l'étranger. Finalement, pour des valeurs élevées de  $g$  les firmes à productivité basse installent toute la production à domicile alors que les firmes à productivité élevée la réalisent à l'étranger et les firmes à productivité moyenne produisent les intermédiaires dans leurs pays d'origine et assemblent les produits finaux au sud. Pour un niveau donné de  $\Theta$ , la frac-

tion des firmes qui réalisent les deux activités dans leurs pays d'origine dépend positivement de  $g$  alors que la fraction des entreprises qui réalisent les deux activités dans le sud dépend négativement de  $g$ . En plus, la fraction des firmes qui assemblent le produit final dans le sud est une fonction décroissante en  $g$ . C'est à dire les IDE dans les produits intermédiaires et dans l'assemblage sont complémentaires : si le coût fixe des IDE des produits intermédiaires augmente, la fraction des firmes qui optent pour l'assemblage dans le sud décroît. En l'absence des coûts de commerce, les IDE horizontaux n'ont aucune justification économique. En effet, la figure ne montre aucun exemple où la firme d'un pays du nord choisit d'assembler le produit final dans l'autre pays de la même région. Au maximum, il y a des IDE verticaux (région S,H)<sup>4</sup> et l'intégration complexe (région S,S). Mais les IDE horizontaux deviennent une option viable lorsque le commerce des biens finaux devient cher. Pour le cas des coûts de transport bas, les stratégies d'intégration d'équilibre sont les mêmes que dans la figure 3. Mais pour des niveaux de coûts de transport intermédiaires et une demande relativement basse au sud, les multinationales mènent des stratégies différentes d'intégration pour les valeurs élevées de  $g$ . Les firmes les moins productives localisent les deux activités dans leurs pays d'origine et les firmes les plus productives implantent ces deux activités au sud. Cependant, les firmes avec des productivités intermédiaires produisent les inputs intermédiaires dans leurs pays d'origine mais choisissent des stratégies différentes pour servir les marchés étrangers. Les firmes les moins productives choisissent l'installation d'une filiale dans l'autre pays du nord et exportent vers le sud. En revanche, les firmes les plus productives choisissent de s'installer dans les deux pays pour les servir. Par conséquent, toutes ces firmes engagent des IDE horizontaux sauf

---

4. La première lettre désigne la localisation de la production des inputs intermédiaires alors que la deuxième lettre indique la localisation de l'assemblage.

les firmes les plus productives. Dans ce cas, il y a aussi une complémentarité entre les deux formes des IDE, si  $g$  augmente, une petite fraction de firmes localise des filiales dans les pays étrangers pour les approvisionner. Grossman, Helpman et Szeidl (2005b) ont montré que ce type de complémentarité est robuste puisqu'il existe aussi pour des niveaux de transport importants pour les biens finaux et des coûts de transport élevés pour les inputs intermédiaires.

### 1.3 Conclusion

L'évolution de la production de biens différenciés en présence de rendements d'échelle croissants au cours des années 1970, a engendré le développement des théories de concurrence monopolistique des produits différenciés. Ces théories se sont intéressées au cas des firmes produisant un bien unique. Cependant, l'observation de l'expansion des firmes intégrées verticalement et horizontalement a permis l'extension de ces théories afin d'étudier le cas des firmes produisant plusieurs biens.

Le modèle de Helpman (1983) a été le point de départ de l'étude du comportement de ces firmes. Ce modèle examine l'effet des différences en dotations factorielles relatives sur les décisions de localisation de la production. Il prévoit que les firmes multinationales ayant des sièges localisés dans un marché et une unique implantation de production localisée dans un autre, vont profiter de cette division internationale des processus de production. En extension à ce modèle, les travaux de Markusen et al (1994) et Brainard (1993, 1997) ont analysé l'arbitrage pour une firme de type horizontal, entre la proximité et la concentration des activités. Ainsi, la distinction entre les deux types de FMN se fait par rapport à la taille des deux pays originaire et destinataire des IDE. Ainsi, Les FMN de type vertical apparaissent entre des pays différents en taille

et en dotations factorielles. Elles établissent les étapes de la production les plus intensives en travail dans les pays où les coûts de la main-d'oeuvre sont bon marché. En revanche, les FMN reposent sur une logique de détournement des barrières tarifaires pour s'installer directement sur le marché de consommation de leurs biens.

Toutefois, des études récentes ont montré que la distinction entre IDE horizontaux et verticaux n'est pas aussi claire dans les faits. Plutôt, les FMN s'engagent souvent dans des stratégies complexes d'intégration, qui englobent à la fois des formes d'intégration verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays (Yeaple, (2003)). Ainsi, pour des niveaux de coûts de transport relativement bas, les stratégies complexes d'intégration sont préférées aux seules stratégies d'expansion à l'étranger horizontale ou verticale.

En outre, les modèles traditionnels de commerce international ont supposé une symétrie entre les firmes intra-industrie en termes de technologie disponible. Ainsi, les différences de productivité et de taille entre les firmes n'ont pas été prises en considération Ce qui conduit à des niveaux de productivité similaires et une participation identique aux échanges internationaux des firmes appartenant à la même industrie.

Melitz (2003) a développé un modèle théorique de concurrence monopolistique qui tient compte de l'hétérogénéité des firmes. Ce modèle qui combine les anciennes et les nouvelles approches de la théorie du commerce international a été le point de départ de plusieurs travaux (Grossman, Helpman et Szeidl (2005b), Helpman (2005)...) permettant d'offrir une riche et une nouvelle structure de stratégies d'intégration.

Par ailleurs, un autre dépassement des modèles théoriques traditionnels doit être envisagé. En effet, dans leur mode d'internationalisation, les firmes n'ont pas seulement le choix entre l'exportation (ou l'importation) et investisse-

ment direct, il faut aussi envisager des dispositifs de relations contractuelles de long terme, à savoir la sous-traitance internationale. Pour répondre à ce besoin, la littérature développée afin d'appréhender la dimension verticale a été récemment enrichie par l'introduction des contrats incomplets sur la production à l'étranger de biens intermédiaires spécifiques aux maisons-mères (Antràs (2003), Grossman et Helpman (2004)). Ce nouveau développement théorique fera l'objet du deuxième chapitre.

## L'arbitrage entre sous-traitance et investissement direct

---

Le démantèlement des barrières au commerce et la baisse remarquable des coûts de transport représentent l'explication la plus perceptible de la forte croissance des flux d'échanges et d'IDE. Toutefois, le démantèlement de ces entraves n'est pas la seule explication possible des évolutions constatées. En fait, une part importante de cette évolution peut résulter de changements dans la nature même des flux de commerce et des IDE. En effet, l'expansion rapide des échanges de services a été accompagnée d'une croissance rapide des flux des inputs intermédiaires. Cette évolution positive de l'échange des inputs s'est produite au niveau intra-firme et inter-firme.

En effet, des études de cas et des analyses statistiques ont démontré que cette évolution résulte du changement structurel de l'activité économique vers la spécialisation verticale, i.e. la décomposition du processus de production en différentes phases localisées soit dans le pays d'origine des firmes soit à l'étranger. La sous-traitance et les IDE verticaux représentent les principaux éléments de cette spécialisation.

A cet effet, Feenstra (1998) a présenté l'exemple de la poupée Barbie et de Nike. Ces deux produits sont conçus et vendus par les firmes américaines, ce-

pendant, leurs processus de production sont divisés au plan international et la partie fabrication étant sous-traitée par des firmes en Chine, Taiwan, Philippines, Corée du Sud et d'autres pays asiatiques.

De plus, Hummels et al. (1998) ont présenté quatre cas d'études : l'accord US-Canada sur les automobiles, les Maquiladoras mexicaines, l'échange asiatique-japonais dans le domaine de l'électronique et la filiale d'OPEL en Espagne. Les auteurs ont montré qu'après l'accord US-Canada sur les automobiles, dans ce secteur, la part des exportations canadiennes vers les Etats-Unis a augmenté de 7% à 60% et la part des exportations américaines vers le marché canadien est passée de 3% à 40%. Néanmoins, un examen minutieux des statistiques montre que la part importante de ce commerce est verticale. Plus de 60% des exportations américaines vers le Canada dans ce secteur, sont des moteurs et des pièces détachées et plus de 75% des importations américaines en provenance du Canada sont des voitures et des camions.

Pour le cas des Maquiladoras mexicaines, les calculs des auteurs ont indiqué une croissance significative de la part du commerce des Maquiladoras verticales dans l'échange total US-Mexique (de 20% dans les années 1970 à 39% en 1996). En utilisant les statistiques de l'association des industries électroniques au Japon, les auteurs ont trouvé qu'entre 1985 et 1995, la part des composants et des appareils (inputs intermédiaires) a augmenté alors que la part des équipements à consommer (biens finaux) est restée constante. Finalement, l'étude de cas de la filiale d'Opel en Espagne a montré que cette filiale est liée aux inputs importés pour produire les voitures avec un contenu de 90%.

Concernant les analyses statistiques, le travail de Hummels et al. (2001) propose une mesure de la spécialisation verticale pour un pays  $k$  et un bien ou un secteur  $i$ . Elle est égale au rapport de la valeur des biens intermédiaires importés par la production brute multiplié par les exportations. Ce faisant, les

auteurs ont utilisé une base de données des input-output des 10 grands pays industrialisés et de l'Irlande, la Corée, le Taiwan et le Mexique, pour la période entre 1970 et 1990. Ces flux représentent plus des trois cinquièmes des flux du commerce mondial. Les calculs ont montré que la part de la spécialisation verticale dans les exportations dans ces 14 pays a augmenté de 30%. De plus, cette spécialisation a contribué de 30% ou plus dans la croissance des exportations entre 1970 et 1990.

D'autres études ont appliqué cette méthodologie, dans certains cas avec des modifications mineures de la formulation d'origine, et ont constaté une évolution de la spécialisation verticale. Parmi ces études, on peut citer celles de Minondo et Rubert (2002) pour l'Espagne, de Breda, Cappariello, et Zizza (2008) pour l'Italie et six autres pays européens, de Zhang et Sun (2007) pour la Chine et Chen et Chang (2006) pour le Taiwan et la Corée du Sud. Une étude relativement plus récente d'Amador et Cabral (2009), prend en compte une base de données des échanges au niveau mondial de 114 produits, pour la période de 1965 à 2005. Les auteurs de cette étude ont montré une évolution significative de la spécialisation verticale, notamment pour les pays asiatiques et les produits électroniques.

Dans ce cadre, des nouvelles théories ont été développées pour expliquer ces changements. De fait, le recours international croissant aux inputs intermédiaires, soit à travers la sous-traitance soit à l'intérieur des FMN, ne peut pas être expliqué uniquement par les théories traditionnelles du commerce comme une simple fragmentation verticale. Ainsi, les économistes ont essayé d'enrichir la théorie du commerce international avec des concepts de l'organisation industrielle et la théorie des contrats qui expliquent la forme organisationnelle de la firme. La combinaison de ces deux théories a représenté un nouvel espace pour les recherches théoriques et empiriques. Celle-ci essayent d'une part, d'ex-

pliquer pourquoi les firmes choisissent d'externaliser des tâches de production dans un pays étranger et non pas dans leurs pays d'origine. D'autre part, de déterminer les conditions sous les quelles, elles optent pour une intégration verticale internationale via des IDE ou une intégration domestique.

Pour répondre à ces questionnements, ce chapitre s'intéresse aux implications de la théorie des contrats incomplets sur l'internalisation et des décisions d'externalisation. Il en résulte une nouvelle théorie de commerce enrichie par les modèles d'organisation de la firme. Cette nouvelle approche part du principe que les relations spécifiques d'investissement, les contrats incomplets et aussi la correspondance entre les antagonistes représentent des concepts fondamentaux qui aident à expliquer des décisions d'externalisation. Dans ce contexte, un contrat de sous-traitance est incomplet si le fournisseur entreprend une relation spécifique d'investissement afin de spécialiser sa production pour répondre aux besoins d'acheteurs ou vice versa, mais les contrats ne peuvent pas contenir des conditions sur le niveau d'investissement. Par exemple, si un fournisseur peut vendre ses biens sous-traités seulement à un seul acheteur particulier qui lui a fourni les inputs, alors l'investissement dans cette production peut être considéré comme une relation spécifique. S'il n'est pas possible de spécifier ce niveau d'investissement dans le contrat, alors le contrat de sous-traitance est incomplet. L'importance de la recherche et de la correspondance surgit avec l'idée que les producteurs indépendants (non intégrés) du produit final ont besoin de correspondre avec un fournisseur approprié de l'input spécialisé pour que la production se réalise.

Dans ce cadre, l'objectif de ce chapitre est de fournir une revue de cette nouvelle littérature afin d'expliquer les forces conduisant à la délocalisation internationale dans ces deux formes (interne et externe à la firme). Pour ce faire, notre travail s'appuie sur l'incomplétude des contrats, la spécificité des in-

puts, l'hétérogénéité dans la performance des firmes et dans un moindre degré les systèmes légaux sur les contrats de sous-traitance afin d'analyser le compromis entre l'internalisation et l'externalisation du processus de production. Ceci va nous permettre d'analyser les quatre formes organisationnelles possibles : l'intégration et l'outsourcing domestiques, l'intégration et l'outsourcing à l'étranger.

## **2.1 Le compromis entre l'intégration verticale et la relation contractuelle**

### **2.1.1 Les économies des coûts de transaction**

Coase (1937) a montré que la compréhension de l'intégration verticale passe par l'analyse des relations verticales au moment de l'échange plutôt que les relations verticales de production, car à l'instar de la production, l'échange est coûteux. De plus, l'intégration verticale est un moyen d'effectuer un échange bilatéral. L'alternative principale à l'intégration verticale paraît obligatoire. Ainsi, puisque l'alternative principale à l'intégration verticale étant l'échange contractuel, la théorie des coûts de transaction met l'accent sur les coûts relatifs aux échanges contractuels versus les échanges internes aux firmes (Williamson, 1975 et 1985).

#### **2.1.1.1 Les spécificités des actifs**

Selon l'approche fondée sur les coûts de transaction, le déterminant principal de l'intégration verticale est la "spécificité des actifs" à une ou plusieurs étapes du processus de production. La spécificité des actifs signifie que la valeur de l'échange entre deux firmes est plus importante relativement à celle de tout autre échange alternatif, i.e. réalisé par l'une d'entre elles avec n'importe

quelle autre firme. Par conséquent, l'investissement dans ces actifs spécifiques crée un monopole bilatéral, entre le vendeur et l'acheteur, qui va conduire à des gains transactionnels. Dans ces conditions, les deux firmes n'ont plus besoin de faire appel au marché des inputs intermédiaires et aucune d'elles n'a plus la capacité de fixer le prix ou de choisir unilatéralement la quantité. Par conséquent, le prix, la quantité et toute autre dimension importante du bien intermédiaire (telles que la qualité ou la livraison) seront déterminés par la négociation et incorporés dans un contrat. Dans ce cas, les échanges "contractuels" sont une alternative pertinente aux échanges "internes" réalisés à l'intérieur d'une firme intégrée verticalement. Le choix entre les deux types d'échange dépend des coûts de transaction de la relation contractuelle.

Les investissements sont considérés comme spécifiques lorsqu'ils sont associés à (1) un capital physique spécifique, (2) un capital humain spécifique, (3) un lieu spécifique et (4) un capital dédié ou (5) à une marque. De tels actifs spécifiques produisent ce que Klein, Crawford et Alchian (1978) ont appelé "les quasi-rentes appropriables". Elles représentent le montant qu'une des parties peut exiger au cours des négociations sans qu'il soit profitable pour l'autre partie de rompre la relation et de chercher un autre partenaire. En effet, lorsque l'environnement est complexe et incertain, les coûts de transaction de la négociation et l'exécution des contrats pèsent lourdement sur des relations de long terme. Les rapports bilatéraux qui en résultent ne permettent pas de définir les limites d'exécution de chaque partie dans tous les états de la nature. Dans certains cas, l'un des co-contractants peut se comporter d'une façon "opportuniste", espérant extraire les quasi-rentes des autres parties en menaçant de résilier le contrat, si on ne lui accorde pas plus d'avantages. Goldberg (1976) appelle ce phénomène, un problème de "hold-up". Le comportement opportuniste implique des coûts de négociation qui peuvent conduire à une défaillance dans le

processus de maximisation des profits joints.

Les difficultés rencontrées peuvent être résolues par des clauses dans les contrats de long terme conçus pour régler les échanges. Ces contrats pourraient inclure en plus des clauses fixant les prix, les quantités à échanger et les échéances ; les obligations des contractants, les dommages de la liquidation et des provisions pour les arbitrages en cas de conflit. Cependant, lorsque la spécificité des actifs est importante, la gouvernance contractuelle vis-à-vis de comportements opportunistes peut devenir très coûteuse. L'organisation interne de ces échanges à travers l'intégration verticale peut ainsi, être la structure de gouvernance la plus efficace. Bien sûr, la structure hiérarchique de l'organisation interne fait augmenter d'autres coûts comme ceux associés aux lourdeurs bureaucratiques. Par conséquent, étant donné le degré de la spécificité des actifs, les coûts relatifs de gouvernance dictent le choix entre les échanges contractuels et l'intégration verticale. Si cette spécificité est faible, les échanges contractuels sont plus profitables alors que, si la spécificité des actifs est importante, l'intégration verticale est préférable.

Williamson (1985) complète cette analyse des coûts relatifs à la gouvernance avec les coûts relatifs à la production. Par exemple, puisque le fournisseur investit dans des actifs très spécifiques à un acheteur bien déterminé, il va perdre en termes d'économies d'échelle et d'envergure. En effet, il ne peut pas vendre ces actifs à d'autres acheteurs. Par conséquent, l'échange contractuel a un avantage de coût de production pour un degré donné de spécificité des actifs. Ce qui détermine le degré de la spécificité des actifs au dessus duquel l'échange contractuel est préférable.

Riordan et Williamson (1985) prolongent les analyses de Williamson en faisant du degré de la spécificité des actifs une variable de choix pour l'acheteur et le vendeur. Le degré de la spécificité des actifs et la quantité échangée sont plus

importants en situation d'intégration verticale que celle d'échange contractuel. Ainsi, le choix entre l'intégration verticale et l'échange contractuel nécessite une comparaison des profits associés aux choix optimaux des quantités et la spécificité des actifs. Riordan et Williamson ont spécifié les avantages des coûts de production des échanges contractuels et les bénéfices de l'intégration verticale.

Les deux auteurs ont mis en évidence la relation directe entre la production et les coûts de gouvernance. La spécificité des actifs est considérée comme le capital dans une fonction de coût variable. Cependant, une fois la spécificité des actifs devient une variable de choix plutôt qu'une condition technologique exogène, il pourrait être préférable d'avoir un modèle qui génère les coûts et les bénéfices en fonction de cette spécificité.

Dans une telle situation, le fournisseur renonce à vendre à d'autres acheteurs sur le marché des inputs en investissant dans un input spécialisé pour un acheteur précis. De la même façon, la demande de l'acheteur de l'input spécialisé provient des investissements dans la différenciation de ses produits sur le marché final. Ces observations mettent les problèmes des économies d'échelle et d'envergure du côté des échanges des fournisseurs et les problèmes de la différenciation du produit du côté des échanges des acheteurs. Par conséquent, les alternatives des marchés autour des vendeurs et des acheteurs deviennent importantes dans la détermination des choix de spécificité des actifs. Les échanges restent bilatéraux, mais ils sont contraints par les marchés voisins. Les niveaux de la production et de la demande et les coûts de transaction sont désormais liés dans un équilibre de spécificité des actifs.

### 2.1.2 La théorie des contrats incomplets

Un contrat incomplet est défini par les économistes comme un contrat qui n'arrive pas à spécifier les obligations de performance des parties dans tous les états de la nature, ou ne spécifie pas la nature de la performance elle-même (Hart et Holmstrom (1987)). En effet, l'incapacité de spécifier les obligations de performance surgit car l'énumération des états futurs de la nature ou l'accord au sujet des obligations de performance dans un état donné sont coûteux. Parallèlement, l'incapacité à spécifier la nature de la performance elle-même survient car il est coûteux de convenir ou de préciser clairement l'obligation de performance, indépendamment de l'état de la nature. Ces deux types d'incapacité peuvent également se produire s'il est impossible pour un tiers (par exemple, une cour de justice) de vérifier la réalisation d'un état de nature ou d'identifier une obligation de performance.

Lorsqu'un contrat est incomplet, les économistes supposent implicitement que le contrat n'est plus approprié pour déterminer la nature des échanges ou leur valeur. Ainsi, le contrat ne réussit pas à définir la négociation et à réduire l'opportunisme. Cette situation favorise l'intégration verticale en tant que meilleure forme d'échange.

Le terme "contrat incomplet" n'a pas de sens juridique. Cependant, la notion économique de l'incomplétude doit avoir une correspondance légale. Un contrat qui spécifie les obligations de performance uniquement pour certains états de la nature devrait être un contrat "avec des conditions préalables". Une "condition préalable" est un événement, qui doit avoir lieu avant l'accomplissement de l'obligation de performance (Calamari et Perillo (1977)). Un contrat avec des conditions préalables n'aura aucune obligation de performance dans les états de la nature non spécifiés. Par exemple, les contrats entre un entrepreneur et

un sous-traitant sont typiquement contingents du résultat de l'appel d'offre. Si les échanges s'effectuent dans un état non spécifié, un nouveau contrat doit être négocié.

### **2.1.2.1 Les contrats incomplets et l'intégration verticale**

L'intégration verticale peut être considérée comme un contrat complet à information symétrique dans lequel le vendeur choisit le niveau d'investissement qui maximise la valeur d'échange nette espérée moins le coût d'investissement initial. Puisque seuls les échanges efficaces ex post sont consommés, la performance dans les différents états de la nature n'a pas besoin d'être spécifiée ex ante. Williamson (1975) a appelé ce processus " prise de décision adaptée et séquentielle ". Dans ce sens, l'intégration verticale évite la spécification préalable de tout imprévu.

Tirole (1986) a mis l'accent sur l'alternative contractuelle. A la première période du jeu, le vendeur et l'acheteur ne peuvent pas se mettre d'accord sur le prix de l'échange qui se réalise à la seconde période. Cependant, si l'investissement est observable et vérifiable, ils peuvent signer des contrats sur le niveau d'investissement et son financement. Le prix est ainsi, déterminé par la négociation à la seconde période basée sur des informations privées des parties. Par conséquent, le contrat est incomplet dans le sens où il ne spécifie pas le prix et la performance à la seconde période. Il n'y a même pas un accord à signer puisque la négociation ne conduit pas forcément à un échange (surtout lorsque les coûts d'investissement excèdent la valeur des échanges).

Grossman et Hart (1986) ont examiné un modèle similaire afin de discuter explicitement l'intégration verticale. Deux firmes (producteur et distributeur) peuvent faire des investissements avant l'échange. L'intégration verti-

cale n'est pas définie ici en termes de contrôle sur ces investissements mais plutôt comme un contrôle des décisions prises ultérieurement sur la production. Plus précisément, le producteur réalise un investissement à la première période et détermine le volume et la qualité de son bien à la seconde période. De façon similaire, le distributeur fait son investissement à la première période et fixe avant la décision de production concernant ses forces de vente et les services associés à la seconde. Ainsi, en absence d'incertitude, le producteur et le détaillant devraient être capables de trouver un accord efficient à la première période sur la production. Cependant, Grossman et Hart supposent que les décisions de production sont assez complexes pour que ce contrat complet ne se réalise.

Contrairement aux modèles précédents, Grossman et Hart limitent la portée de la négociation à la seconde période en introduisant "les droits résiduels du contrôle" sur les décisions de production. En l'absence du contrat à la seconde période, le producteur et le détaillant prennent chacun leurs décisions de production respectives. L'intégration verticale est alors définie comme le transfert des droits résiduels du contrôle sur les décisions de production exclusivement au producteur ou au distributeur. L'intégration verticale ne transfère aucun droit de contrôle sur les investissements et par conséquent, ne peut pas résoudre directement le problème des investissements inefficients. Ainsi, ils seront considérés comme un contrat qui assigne le contrôle vertical au fabricant ou au détaillant.

Grossman et Hart comparent trois solutions possibles du jeu de négociation à la Nash. Le non contrôle vertical est préférable lorsque la décision de production de chaque firme a seulement un impact limité sur les bénéfices de l'autre firme. Le contrôle vertical par le fabricant pourrait avoir comme résultats, d'une part, une décision de production qui ne permet pas de déterminer les

bénéfices du détaillant alors qu'elle génère des bénéfices non compensatoires pour le fabricant. Ce qui produit ainsi des investissements très inefficaces pour le détaillant. Dans ce sens, le modèle capte la notion d'opportunisme par le fabricant. D'autre part, le contrôle vertical peut dominer dans certaines circonstances. Si les bénéfices du détaillant sont relativement insensibles à n'importe quelle décision de production, alors que les bénéfices du fabricant sont sensibles aux deux décisions de production des deux firmes, alors le contrôle vertical par le fabricant est préférable. Le contrôle vertical par ce dernier à la seconde période assure un investissement plus efficient à la première période. Chacune des autres alternatives peut produire un investissement très inefficace par le fabricant. Cette analyse est identique lorsque les rôles du détaillant et du fabricant sont inversés.

## **2.2 Commerce vertical et IDE : un renouvellement théorique**

Les travaux théoriques réalisés sur les flux de commerce et d'IDE se sont concentrés sur les produits finaux. Aucun des modèles étudiés dans le chapitre précédent n'analyse explicitement la décision d'internalisation lorsque les firmes choisissent d'investir à l'étranger. Ces modèles supposent que les opérations effectuées par les filiales étrangères peuvent répondre à des objectifs différents. Elles peuvent fabriquer des produits finaux destinés à leur marché local. Alternativement, Elles peuvent produire des composants pour être assemblés dans le pays d'origine de la maison mère ou sur un autre marché étranger. Enfin, Les filiales étrangères peuvent assembler des biens finaux, vendus sur le marché de la maison mère ou sur un autre marché. Dans ce cadre d'analyse, l'internationalisation de la production résulte de

choix de localisation entre pays domestique et marchés étrangers. Toutefois, les FMN ont aussi le choix d'internaliser et ou d'externaliser leur production, conditionnant leur forme organisationnelle au plan international. Ce choix constitue un élément clé de l'organisation des firmes multinationales. Plus précisément, quatre formes d'organisation sont possibles : l'internalisation à domicile (l'intégration verticale nationale), l'externalisation à domicile (la sous-traitance nationale), l'internalisation à l'étranger (IDE) et l'externalisation à l'étranger (la sous-traitance internationale). Les deux premières formes organisationnelles ne donneront pas naissance à des échanges extérieurs. En revanche, à travers le commerce intra firme, dans le cas des IDE et le commerce inter firme dans le cas d'outsourcing, les deux dernières formes sont sources d'échanges internationaux.

### **2.2.1 Revue de littérature**

Pour rendre compte de la littérature fondée sur l'organisation de la firme, Spencer (2005) propose une typologie des travaux réalisés en quatre catégories : les contrats incomplets ou les droits de propriété, les coûts de transaction, les systèmes d'incitation et la délégation de l'autorité. Les deux dernières approches représentent une extension des deux premières. En fait, dans l'approche des systèmes incitatifs un principal conçoit des contrats optimaux pour inciter les managers à fournir l'effort optimal car le contrôle sera d'autant moins coûteux. De plus, la délégation de l'autorité par le principal à un agent peut être interprétée comme une décision de sous-traitance. Cette théorie de la délégation de l'autorité développée par Aghion et Tirole (1997) représente une extension de la théorie des contrats incomplets.

Source des composants	approches Organisationnelle	Intégration verticale vs. La sous-traitance d'un input spécialisé
(1) Locale		A(05), AH(04), M(00) et GH(02,04)
(2) Economie mondiale intégrée		A(03), M(00)
(3) Etranger à bas coût		A(05), AH(04), GH(04), FH(03b) et FS(05)

**Tableau 3.1**

Légende : Groupe 1 : Antras (2003, 2005), Antràs et Helpman (2004), Grossman et Helpman (2004), Feenstra et Hanson (2003b) sont notés par A(03), A(05), AH(04), GH(04) et FH(03b).

Groupe 2 : McLaren(2000), Grossman et Helpman (2002, 2004) sont notés par M(00) et GH(02,04).

Le tableau 3.1 montre qu'un input intermédiaire (ou un composant) peut être produit par une firme intégrée verticalement ou être acheté via la sous-traitance. Les lignes du tableau 1 spécifient que la localisation de la production d'input peut être locale (ligne1), dans une économie mondiale intégrée où les coûts des facteurs, comme les salaires sont égaux entre les pays (ligne 2) ou dans

un pays étranger à bas coûts (ligne 3). La troisième ligne s'intéresse aux IDE verticaux car elle combine l'intégration verticale et la production étrangère. La section suivante analyse l'ensemble des modèles de cette nouvelle théorie.

### 2.2.1.1 Les contrats incomplets

#### L'approche des contrats incomplets et les choix organisationnels

Pour illustrer l'approche des contrats incomplets dans la théorie de la firme, Helpman (2005) propose le modèle suivant : un producteur de bien final a pour profit  $\Pi \geq 0$  s'il n'utilise pas d'input intermédiaire spécialisé. Cependant, s'il utilise une unité de cet input, son profit devient  $\Pi_1 > \Pi_0$ . Pour simplifier, nous supposons que le bien final produit nécessite une seule unité de cet input.

Pour acquérir cet input, le producteur de ce bien final a besoin d'un fournisseur. Ce dernier peut produire cet input demandé à un coût  $c$ . Il est important de signaler que le producteur du bien final et le fournisseur ne peuvent pas signer un contrat de force exécutoire qui spécifie la nature de l'input intermédiaire. Cependant, le producteur du bien final peut connaître ex post, i.e. après la livraison si l'input a les caractéristiques exigées. Pour cette raison, le fournisseur peut choisir les caractéristiques de l'input, et en négocier le prix avec le producteur au moment de sa livraison. Au moment de la négociation, le coût  $c$  de l'input intermédiaire n'est pas pris en compte et il ne joue plus aucun rôle dans la détermination du revenu de la négociation car il constitue le prix de réserve du fournisseur. Toutefois, il joue vraiment un rôle important pour déterminer si le fournisseur veut fabriquer l'input intermédiaire requis en premier lieu. C'est-à-dire, il va honorer son contrat ou non. Il existe deux étapes dans ce jeu. Au cours de la première, le fournisseur décide de produire l'input intermédiaire ou non. S'il le fait, il décide de le doter des caractéristiques spéciales recommandées par le producteur. Dans la deuxième, le fournisseur

livre l'input et négocie le paiement. Habituellement, la résolution de ce jeu s'opère à rebours, i.e. en commençant par la deuxième étape.

Supposons que lorsque le producteur du bien final et le fournisseur négocient, ils cherchent un accord sur la base d'une solution de Nash, avec un pouvoir de négociation  $\beta \in (0, 1)$  pour le producteur du bien final et  $1 - \beta$  pour le fournisseur. Dans ce cas, leurs profits seront distribués de la façon suivante. Dans le cas d'échec des négociations, le producteur du bien final a l'option extrême du profit  $\Pi_0$ , alors que le fournisseur aura l'option extrême  $\sigma_0 \geq 0$  qui dépend du degré de la spécialisation de l'input intermédiaire. Si, par exemple, il est hautement spécialisé que personne d'autre ne peut l'utiliser, alors  $\sigma_0 = 0$ . Cependant, si l'input intermédiaire peut être utilisé par d'autres producteurs, alors  $\sigma_0 > 0$ . Dans les deux cas, le profit du fournisseur sera égal à son profit initial  $\Pi_0$  plus la part  $1 - \beta$  du surplus de la relation et le profit du producteur sera égal à  $\Pi_0$ . Ce dernier dépend du degré de satisfaction de l'input intermédiaire au besoin spécifié du bien final. Dans ce cas, le surplus sera égal  $\Pi_1$  moins les valeurs extrêmes pour les deux joueurs. C'est-à-dire  $\Pi_1 - \Pi_0 - \sigma_0$ . Par conséquent, à l'équilibre où le fournisseur délivre l'input demandé, la récompense du jeu de négociation sera :

Pour le producteur du bien final :

$$P_f = \Pi_0 + \beta(\Pi_1 - \Pi_0 - \sigma_0)$$

et pour le fournisseur :

$$P_s = \sigma_0 + (1 - \beta)(\Pi_1 - \Pi_0 - \sigma_0)$$

Notons que  $P_f + P_s = \Pi_1$  de façon qu'ils partagent le profit  $\Pi_1$ . Nous pouvons interpréter  $P_s$  comme le versement du producteur du bien final au fournisseur de l'input intermédiaire. Donc son profit net par rapport au coût de l'input,

$\Pi_1 - P_s$  sera égal à sa récompense  $P_f$ .

Cette solution au jeu de négociation peut déterminer l'incitation du fournisseur à engager une relation d'affaire avec le producteur du bien final (à l'étape 1 du jeu). Si  $P_s \geq c$ , cette relation génère un accord profitable. Dans le cas contraire, lorsque  $P_s < c$ , le fournisseur ne produit pas l'input intermédiaire spécialisé.

Dans cet exemple, il existe un problème unilatéral de "holdup" car le fournisseur est lié au producteur du bien final par une relation d'investissement spécifique. Ainsi, les options extrêmes des deux parties peuvent dépendre de la forme organisationnelle de la firme. C'est-à-dire, l'input est produit à l'intérieur de la firme où il est sous-traité. Dans le premier cas, le fournisseur est considéré comme un employé du producteur du bien final, alors qu'il ne l'est pas dans le deuxième cas (Grossman et Hart (1986)). Finalement, lorsque ces interactions sont placées dans un système d'équilibre général, ces options extrêmes deviennent endogènes et elles dépendent de la nature de la technologie et l'organisation de l'industrie (Grossman et Helpman (2002)).

**L'intensité contractuelle d'input** Dans la théorie des contrats incomplets, l'intensité dans l'utilisation de l'input mesure le niveau des engagements des fournisseurs pour répondre aux exigences du producteur du bien final. L'importance de cette mesure de l'intensité, appelée intensité contractuelle des inputs, provient du fait que les inputs intermédiaires sous le contrôle direct du producteur du bien final ont moins de problème d'agence que les inputs intermédiaires réalisés par les fournisseurs. L'intensité contractuelle des inputs a un impact sur le pouvoir d'incitation que le producteur du bien final veut donner au fournisseur, c'est à dire le sous-traitant peut être incité à ne pas fournir le bien intermédiaire ayant le niveau de qualité requis, i.e. le niveau de

qualité qui maximise le profit espéré du producteur en aval.

Par conséquent, plus le processus de production est intensif en inputs intermédiaires contrôlés par les fournisseurs, plus le pouvoir d'incitation donné au fournisseur est important. Sous ces hypothèses, le choix de la forme organisationnelle entre la sous-traitance et l'intégration est déterminé par le degré d'incitation du fournisseur.

Pour comprendre le rôle joué par l'intensité contractuelle de l'input, Helpman (2005) a proposé le modèle suivant : Soit une industrie d'un produit différencié dont la fonction de demande est déterminée par :

$$x(j) = Ap(j)^{-\varepsilon}$$

avec  $\varepsilon = \frac{1}{1-\alpha} > 0$

La production de la marque  $j$  demande deux inputs spécialisés, des services de siège  $h(j)$  et un composant  $m(j)$ . Ces inputs intermédiaires sont combinés via une fonction de production Cobb-Douglas pour produire soit la marque  $j$  du produit différencié,  $x(j)$  ou un autre input intermédiaire du type  $j$ , appelé  $y(j)$  qui est utilisé pour l'assemblage de  $x(j)$ . Dans ce cas,  $x(j) = y(j)$ , on suppose la relation de production la suivante :

$$z(j) = \theta \left[ \frac{h(j)}{\eta} \right]^\eta \left[ \frac{m(j)}{1-\eta} \right]^{1-\eta} \quad (2.2.1)$$

où  $0 < \eta < 1$ ,  $z$  est  $x$  ou  $y$ ,  $\theta$  représente la productivité qui est la même pour toutes les firmes dans une même industrie et  $\eta$  mesure l'intensité contractuelle des inputs. Plus  $\eta$  est important, plus le service du siège est le plus intensif ( $\eta$  ne varie pas entre les firmes de la même industrie). L'hypothèse cruciale est que  $h$  est assuré par le producteur du bien final. Alors que  $m$  demande l'engagement du fournisseur, qui prend place à l'intérieur ou l'extérieur de la firme. Dans tous les cas, le fournisseur contrôle  $m$ . Dans cette situation, la décision de

l'internalisation concerne uniquement l'input intermédiaire  $m$ . Pour simplifier le modèle, on suppose qu'il existe un seul facteur de production. Il s'agit du travail et  $h$  et  $m$  sont produits avec un montant fixe de travail par unité d'output. Plus généralement, on peut trouver plusieurs facteurs de production (inputs premiers) et  $h$  et  $m$  peuvent être produits avec des différentes proportions de facteurs. Alors dans ce cas, l'intensité des facteurs d'une industrie quelconque est conjointement déterminée par l'intensité contractuelle des inputs et par les intensités des facteurs du service des sièges et des composantes.

En utilisant la fonction de demande  $x(j) = Ap(j)^{-\varepsilon}$  et la fonction de production (1), nous pouvons calculer le revenu comme une fonction des inputs  $h$  et  $m : R[h(j), m(j)]$ . On suppose que le producteur du bien final supporte le coût des services du siège et décide le niveau de  $h$ . Alors que le fournisseur, qui peut travailler sous le contrôle direct du producteur ou être indépendant, choisit  $m$ . On peut simplifier le modèle, en supposant que le producteur du bien final peut obtenir autant de fournisseurs qu'il veut, en offrant une structure de récompense qui consiste à payer en avance et offrir des parts de profit à l'étape de négociation. Dans ce cas, la concurrence entre les fournisseurs rend leurs rentabilités nulles et le revenu total net des offreurs (net du coût d'input) sera égal au coût d'opportunité. Au stage de la négociation, la distribution du revenu  $R[h(j), m(j)]$  dépend des poids de la négociation, qui sont  $\beta$  pour le producteur du bien final et  $1 - \beta$  pour le producteur du bien intermédiaire et de la forme organisationnelle, qui détermine l'option extrême de chaque partie. Dans le cas de la sous-traitance, sous cette forme organisationnelle, les options extrêmes à l'étape de la négociation sont nuls pour les deux parties, parce qu'une partie possède  $h$  et l'autre possède  $m$  et les deux inputs ont été personnalisés pour le produit  $j$  à un degré qu'ils n'ont aucune valeur à l'extérieur de la relation. Il en résulte que le producteur du bien final

reçoit la fraction  $\beta$  du revenu. Alors que le fournisseur reçoit la fraction  $1 - \beta$ . Dans le cas de l'intégration,  $h$  et  $m$  appartiennent au producteur du bien final, car le fournisseur est son employeur. Mais, suivant Grossman et Hart (1986), on suppose que la négociation échoue et le fournisseur ne coopère pas. Ainsi, le producteur du bien final ne peut pas utiliser de façon efficace contrairement au cas où la collaboration est parfaite. Dans ce cas, la firme sera capable de produire uniquement une fraction de l'output de l'équation (1). Sous ces conditions, l'option extrême du fournisseur à l'étape de la négociation est nulle, alors que, l'option extrême du producteur du bien final est la fraction  $\delta^\alpha$  du revenu  $R[h(j), m(j)]$ . Il en résulte qu'au moment de la négociation, le producteur du bien final reçoit la fraction  $\beta_v = \delta^\alpha + \beta(1 - \delta^\alpha)$  du revenu  $R[h(j), m(j)]$  et le fournisseur reçoit la fraction  $1 - \beta_v$ . Un important compromis dans le choix du producteur du bien final, de la forme organisationnelle entre la sous-traitance et l'intégration dérive de la comparaison des parts de la distribution du revenu  $R[h(j), m(j)]$ . Supposons que  $\beta^*$  soit la part optimale qui maximise le profit du producteur du bien final. Notons d'abord qu'elle ne peut pas être nulle, car dans ce cas, le producteur n'a pas intérêt à fournir des services du siège et en l'absence de  $h$ , le revenu sera égal à zéro. Ensuite, elle ne peut pas être égale à 1 aussi, car dans ce cas, le fournisseur n'a aucune incitation à fournir les composants et en l'absence de  $m$ , le revenu sera égal à zéro. Évidemment,  $\beta^*$  est strictement positive et strictement inférieure à 1. En plus,  $\beta^*$  est une fonction croissante de l'intensité des services du siège, mesurée par  $\eta$ . La forme de la relation entre les deux variables est représentée par la figure ci-dessus.  $\beta^*$  est nulle quand  $\eta$  est nulle aussi et  $\beta^*$  prend la valeur 1 lorsque  $\eta = 1$ . En plus, la courbe représentant  $\beta^*$  en fonction de  $\eta$  est concave pour les petites valeurs de  $\eta$  et convexe pour les grandes.

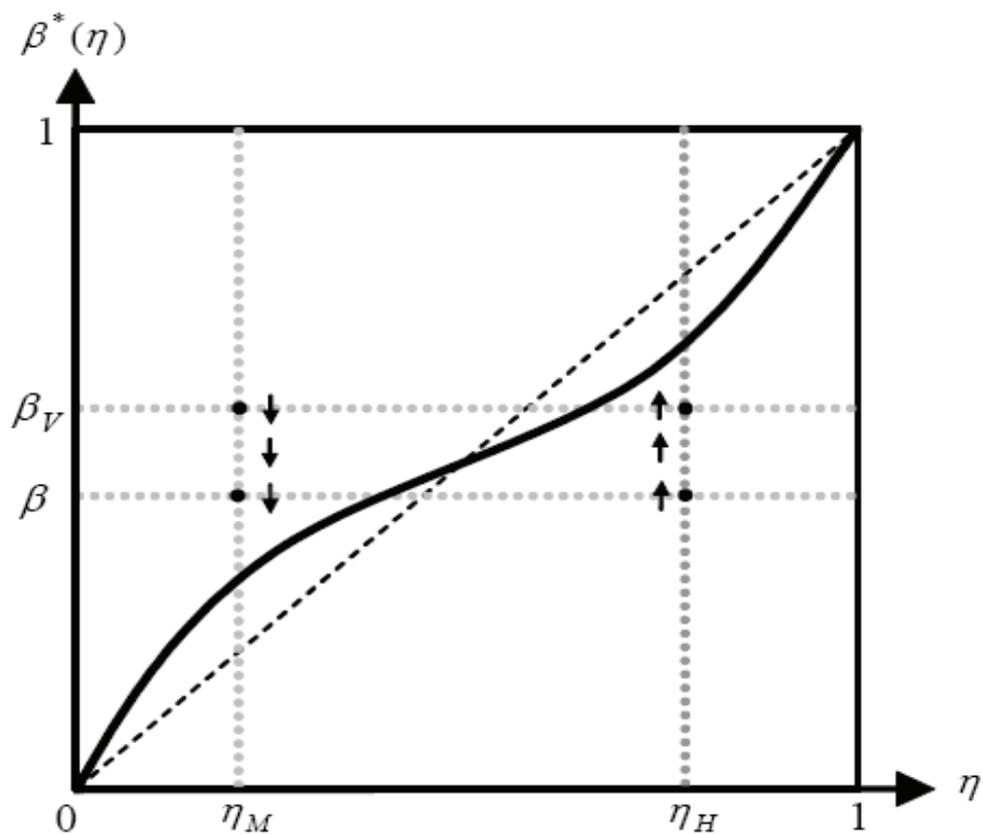


Figure 3.1 – Part de négociation optimale

Source : Helpman 2005.

La figure 3.1 montre la distribution des parts de revenu sous la soustraitance et l'intégration, respectivement  $\beta$  et  $\beta_v$ . Elles sont au-dessus de la part optimale  $\beta^*$ , lorsque l'industrie est intensive en composantes. Dans ce cas,  $\eta$  est petit (tel que  $\eta_M$ ). Et elles sont en-dessous de  $\beta^*$  lorsque l'industrie est intensive en service de siège et  $\eta$  est grand (tel que  $\eta_H$ ). La flèche montre la

direction des profits croissants. C'est à dire, les profits augmentent lorsque la part du producteur du bien final se déplace verticalement vers  $\beta^*$ . Cette caractérisation implique qu'il existe une limite  $\eta_c$  tel que  $\eta_M > \eta_c > \eta_H$  telle que le producteur du bien final a le profit le plus élevé de la sous-traitance lorsque  $\eta$  est en dessous de  $\eta_c$  et a le profit le plus élevé de l'intégration lorsque  $\eta$  est au dessus de  $\eta_c$ . D'après ce qu'il précède, en se basant seulement sur le pouvoir de la considération des incitations, le producteur du bien final préfère sous-traiter dans les industries intensives en composantes et le processus d'intégration dans les industries intensives en siège.

Antràs (2003) utilise une variante de ce modèle dans lequel il n'y pas de coûts spécifiques d'organisation. Il existe des coûts fixes d'entrée, mais ces coûts sont indépendants du choix de la firme de la sous-traitance ou l'intégration. Dans ce cas, le pouvoir d'incitation domine la décision d'intégration. C'est à dire, étant donné la mesure d'intensité du siège  $\eta$ , la firme préfère l'intégration si  $\eta > \eta_c$  et la sous-traitance si  $\eta < \eta_c$ . Il suppose que  $h$  est intensif en capital et  $m$  est intensif en travail. En plus,  $h$  et  $m$  ne sont pas commercialisables à l'étranger. Dans ce cas, chaque producteur du bien final doit déployer  $h$  et  $m$  dans le même pays. En plus, ces inputs sont utilisés pour produire un input intermédiaire  $y$  qui peut être acheminé librement au niveau mondial. La fonction de production est donné par (2.2.1), où  $z = y$ . Le produit final  $x$  est produit à partir de  $y$  dans le pays de destination, avec une unité de  $y$  pour une unité  $x$ . Finalement, les consommateurs dépensent les parts fixes de leurs budgets destinées à chaque bien dans chaque secteur et ils ont des préférences CES à travers les marques. Dans la version à deux secteurs et à deux pays de ce modèle, la structure des échanges peut dériver de l'équilibre intégré. De façon similaire à l'analyse de Helpman et Krugman (1985) des échanges des produits différenciés, le modèle suppose qu'un secteur a  $\eta$  au-dessus de la limite

$\eta_c$  et un secteur a  $\eta$  en dessous de cette limite. Ce ci implique que les firmes intégrées sont dans le premier secteur et les firmes qui sous-traitent dans le deuxième. En plus, puisque  $h$  est intensif en capital et  $m$  est intensif en travail, le secteur avec les firmes intégrées est intensif en capital et le secteur avec les firmes qui sous-traitent est intensif en travail. Il en résulte qu'il existe un commerce intra firme pour les inputs intermédiaires commercialisables dans le secteur intensif en capital et un commerce entre entités indépendantes pour les inputs intermédiaires commercialisables dans le secteur intensif en travail. Ce qui implique une corrélation positive entre l'intensité du capital et la part du commerce intra firme. La version à multi pays de ce modèle montre aussi une corrélation positive entre la part des importations intra firmes et l'abondance du capital du pays exportateur. Antràs (2003) a donné une preuve de ces prédictions. Au niveau des États Unis, les importations intra firmes sont positivement corrélées avec l'intensité du capital dans 23 secteurs industriels et avec l'abondance du capital dans 28 pays exportateurs.

Antràs (2005) applique une version différente de ce modèle à un seul facteur aux cycles de production. Son modèle contient deux pays : un pays Nord et un pays du Sud. Il suppose que les services du siège et le bien final ne peuvent être produits que dans le Nord. En plus qu'il décide d'intégrer ou sous-traite, le producteur du bien final décide dans quel pays il se procure le composant  $m$ . C'est à dire, il investit à l'étranger pour acquérir  $m$  ou non. L'intégration ou la sous-traitance dans le Nord implique l'absence d'échanges commerciaux pour le composant. L'intégration dans le Sud implique du commerce intra firme, alors que la sous-traitance implique du commerce libre du composant. Les contrats sont complets dans le Nord et incomplets dans le Sud. Ainsi, les deux pays diffèrent dans le degré d'incomplétude des contrats.

Le résultat principal de ce modèle est qu'il existe deux valeurs critiques pour

la mesure de l'intensité contractuelle des inputs  $\eta$ ,  $\eta_m > \eta_c$  qui déterminent la forme organisationnelle optimale. Lorsque l'intensité du siège est au dessus du pic  $\eta_m$ , le producteur du bien final se procure  $m$  dans le Nord (le modèle ne permet pas d'établir s'il choisit l'intégration ou la sous-traitance parce que les contrats sont complets dans le Nord). Pour les valeurs comprises entre  $\eta_c$  et  $\eta_m$ , les producteurs du bien final investissent dans des filiales dans le Sud pour s'approvisionner en  $m$ . Finalement, lorsque l'intensité du siège est inférieur au seuil  $\eta_c$ , ces producteurs sous-traitent dans le Sud. En interprétant  $\eta$  comme la caractéristique de la technologie qui change au cours du temps avec une valeur élevée pour un nouveau produit qui décroît au fil du temps au fur et à mesure que le produit devient plus mature, il est possible de reconstituer le cycle de vie des produits proposé par Vernon (1966). Toutes les parties de la chaîne de valeur du nouveau produit sont exécutées dans le Nord. Au cours du temps, la production des composants est déplacée vers les filiales du Sud et au moment de la maturité du produit, les composants seront sous-traités aux fournisseurs du Sud.

**L'hétérogénéité de performances des firmes** Une combinaison de la variation de l'intensité contractuelle des inputs intersectorielle et la variation de la productivité des firmes intra industrielle génère un équilibre dans lequel les quatre formes organisationnelles - internaliser ou externaliser dans le pays d'origine et internaliser ou externaliser à l'étranger - coexistent dans une industrie et leurs fréquences varient à travers les industries en fonction des caractéristiques sectorielles. On peut noter que dans les modèles précédants du commerce international, ces quatre formes organisationnelles ne peuvent pas coexister.

En suivant Antràs et Helpman (2004), supposons que dans une industrie

donnée, toutes les firmes partagent la même fonction de production (2.2.1) mais diffèrent par leur productivité globale  $\theta$ . À l'instar de Melitz (2003), un entrant dans l'industrie peut déterminer son niveau de productivité après avoir supporté le coût d'entrée. Après l'entrée, en connaissant sa productivité, le producteur du bien final doit décider sa forme organisationnelle.

Il existe deux pays, un dans le Nord et l'autre dans le Sud, avec un taux de salaire du Nord supérieur à celui du Sud. Le travail est le seul facteur de production. Tous les producteurs du bien final sont localisés dans le Nord où ils produisent aussi les services du siège  $h$ . Les inputs intermédiaires  $m$  peuvent être produits soit dans le Nord, soit dans le Sud avec la même proportion d'input travail pour une unité d'output. Puisque le facteur travail est moins cher dans le Sud alors les coûts variables de  $m$  moins coûteux dans ce pays. De plus, il existe des coûts fixes d'approvisionnement au Nord et au Sud qui sont différents suivant la forme organisationnelle (la sous-traitance et l'intégration). En particulier, Antràs et Helpman (2004) se focalisent sur le cas  $f_v^S > f_o^S > f_v^N > f_o^N$ , où  $f_v^S$  est le coût fixe pour l'intégration au sud (IDE),  $f_o^S$  le coût fixe de la sous-traitance au Sud,  $f_v^N$  est le coût fixe de l'intégration au Nord et  $f_o^N$  le coût fixe de la sous-traitance au Nord. Ces quatre coûts sont mesurés relativement au coût du facteur travail au Nord.

Sous ces hypothèses, la sous-traitance domine l'intégration dans les industries intensives en composants, car (i) la sous-traitance a un coût fixe bas et (ii) pour les valeurs moins importantes de  $\eta$ , la sous-traitance offre une meilleure incitation aux fournisseurs de l'input intermédiaire  $m$  (voir figure 1). Il en résulte que dans les industries intensives en composant, toutes les firmes sous-traitent et il ne reste plus qu'à choisir entre une sous-traitance locale ou une sous-traitance étrangère. Dans la décision de faire des investissements à l'extérieur, le compromis est entre les coûts variables dans le Sud et les coûts fixes dans le

Nord. Le compromis est représenté par la figure 2, où  $\Pi_O^S$  et  $\Pi_O^N$  représentent respectivement le profit de la sous-traitance dans le Sud et dans le Nord. Ces profits sont fonction de la productivité  $\Theta \equiv \theta^{\varepsilon-1}$ . La pente de la droite des profits  $\Pi_O^S$  est plus forte, car les coûts variables sont plus bas dans le Sud. Évidemment, les firmes avec une productivité en dessous de  $\Theta_D$  quittent l'industrie, les firmes ayant une productivité élevée - avec  $\Theta$  au dessus de  $\Theta_M$  - importent les composants des producteurs non affiliés du Sud. C'est à dire, pour des niveaux de productivité faible, les firmes actives sous-traitent dans leurs pays d'origine et celles à productivité élevée sous-traitent à l'étranger.

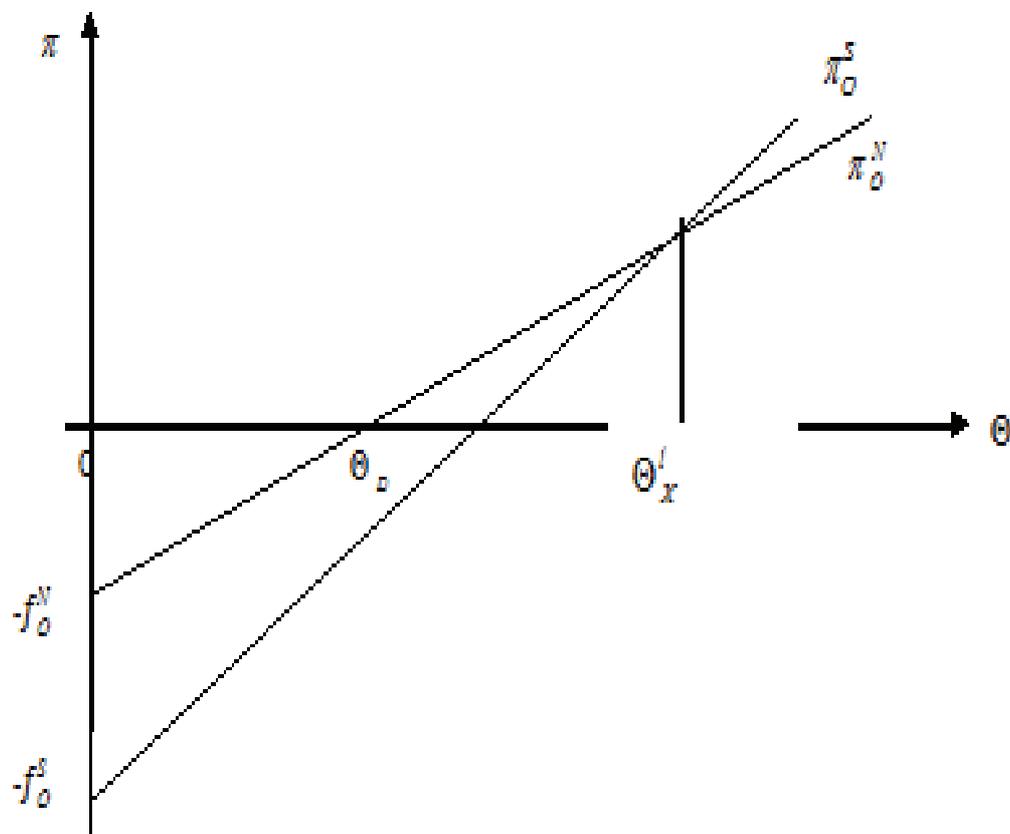


Figure 3.2 – Les firmes importatrices ou non importatrices dans le secteur intensif en composants

Une analyse similaire du secteur intensif en siège, montre que les quatre formes d'organisation peuvent coexister. Le compromis entre la sous-traitance et l'intégration dans le Nord est représentée par la figure 3, où  $\Pi_V^N$  et  $\Pi_O^N$  représente respectivement le profit d'un producteur qui choisit l'intégration et d'un autre qui choisit la sous-traitance.

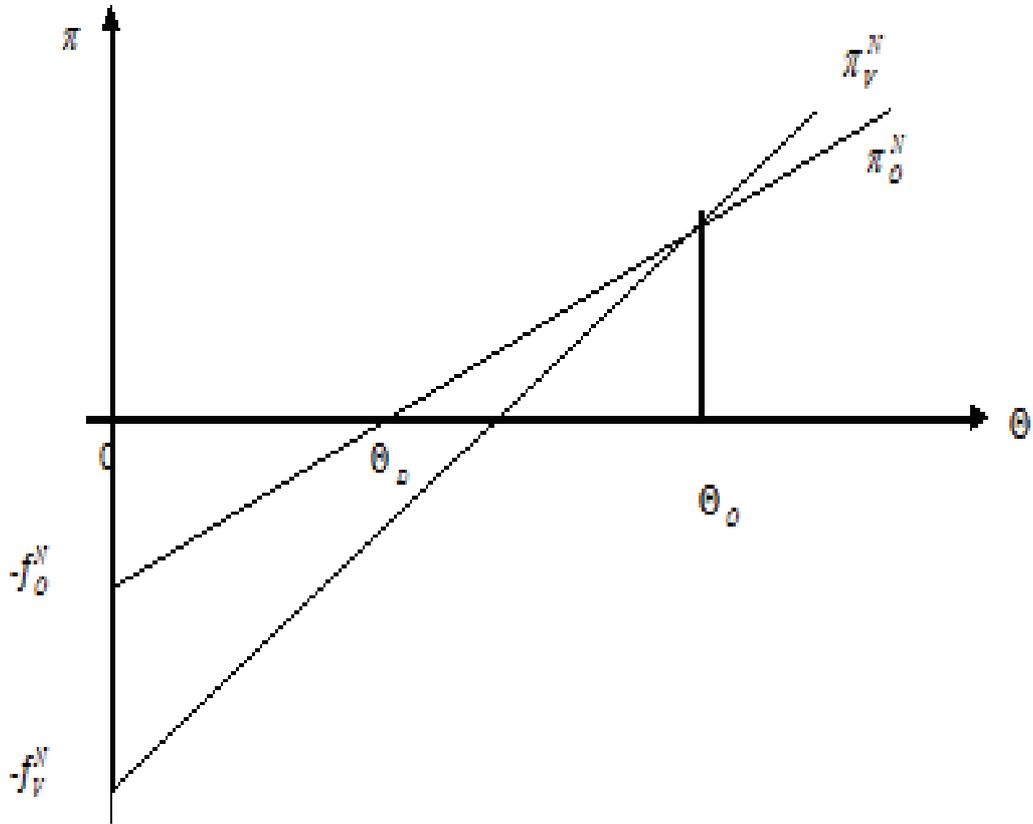


Figure 3.3 – Internalisation et externalisation dans le Nord dans le secteur intensif en siège

La pente de la droite du profit  $\Pi_V^N$  est plus forte, car l'intégration dans le secteur intensif en siège fournit une meilleure incitation aux fournisseurs des inputs (voir figure 1). Dans ce cas, les firmes à faible productivité - avec  $\Theta$  en dessous de  $\Theta_D$  - quittent l'industrie, les firmes à productivité élevée - avec  $\Theta$  en dessous de  $\Theta_O$  - choisissent l'intégration et les firmes à niveaux de productivité moyenne sous-traitent. En combinant cette analyse avec une analyse similaire du compromis entre la sous-traitance et l'intégration dans

le Sud et tenant compte du fait que l'offshoring à un avantage en termes de coûts variables mais un désavantage au niveau des coûts fixes, nous obtenons le modèle représenté par la figure 3.4. C'est-à-dire, les firmes les moins productives quittent les industries. Alors que les firmes les plus productives utilisent les IDE pour produire les inputs intermédiaires dans le Sud. Entre ces deux configurations, les firmes moins productives sous-traitent dans le Nord, les firmes plus productives sous-traitent dans le Sud et les firmes avec des niveaux de productivité intermédiaire intègrent dans le Nord.

Trois résultats intéressants émergent de cette analyse de statique comparative. Premièrement, la délocalisation décroît avec l'intensité du siège  $\eta$ . Deuxièmement, une croissance dans la productivité conduit à la délocalisation : dans les secteurs intensifs en composant, une évolution positive de la productivité amène à la sous-traitance dans le Sud et dans les secteurs intensifs en siège, elle conduit à plus d'intégration et de sous-traitance dans le Sud. De plus, dans les secteurs intensifs en sièges où il existe à la fois la sous-traitance et l'intégration, un niveau élevé de productivité conduit à d'avantage d'intégration et à moins de sous-traitance. Ces prédictions s'appliquent pour des industries ayant des caractéristiques différentes. Ainsi, le modèle prévoit plus de délocalisation dans les secteurs à forte intensité dans l'utilisation de composants et dans les secteurs ayant une dispersion importante de productivité. Troisièmement, une croissance des avantages concurrentiels dans le Sud suite à une diminution des salaires et de la protection dans le Nord augmentera la délocalisation dans tous les secteurs, et en plus dans les secteurs intensifs en siège, la sous-traitance étrangère croît plus vite que les IDE.

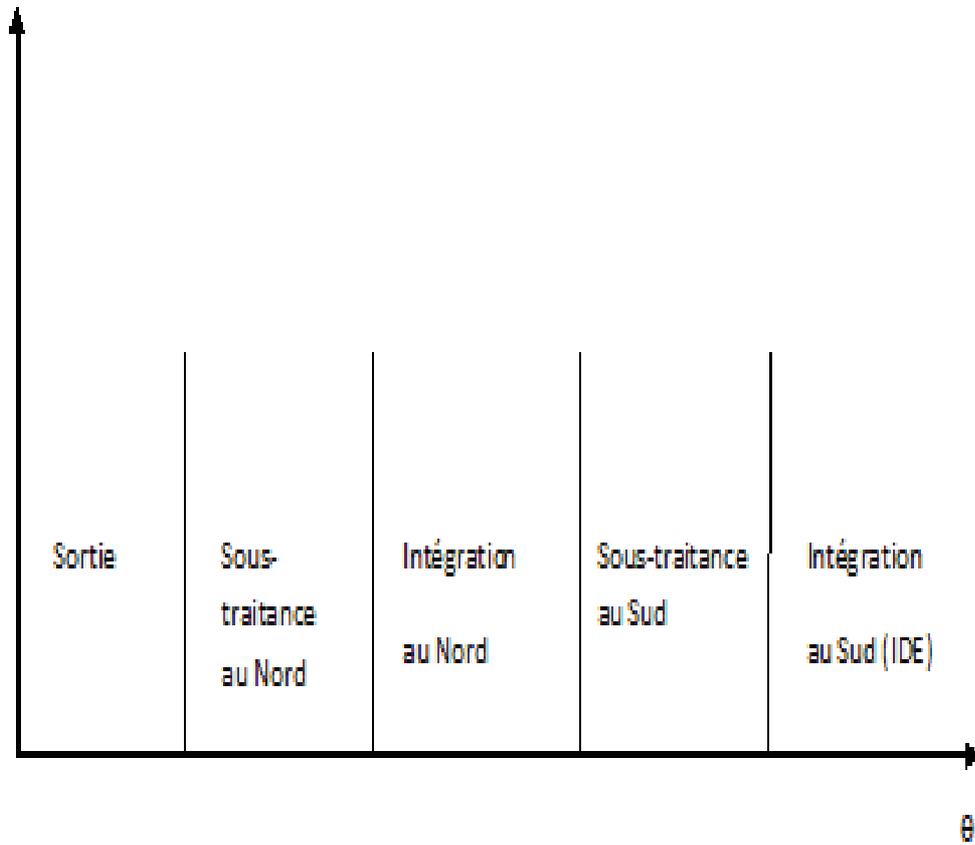


Figure 3.4 – Classification des profits des FMN dans le secteur intensif en siège en fonction de la productivité

**Mise en correspondance entre offreurs et demandeurs d’inputs et la densité du marché** Dans les modèles précédents, les producteurs du bien final peuvent attirer une infinité de fournisseurs appropriés tant que, ces derniers peuvent gagner de la relation avec le producteur du bien final. Ce gain espéré doit être supérieur à celui tiré de toute autre activité alternative. De fait, la qualité espérée de la correspondance entre un fournisseur sous-traitant et un producteur peut dépendre du nombre de fournisseurs potentiels sur le

marché et de leurs expériences.

Une approche simple qui place la correspondance entre les vendeurs et les acheteurs des inputs intermédiaires au coeur de l'analyse a été développée par McLaren (2000) et Grossman et Helpman (2003, 2005). Dans ces approches, un acheteur potentiel d'un input intermédiaire trouve plus attractif de sous-traiter sur le marché le plus dense en input. C'est à dire celui où existe plus de vendeurs pouvant répondre aux besoins des acheteurs. De la même façon, les vendeurs des inputs intermédiaires trouvent plus attractif d'opérer où se trouve le plus grand nombre possible d'acheteurs potentiels. Les deux papiers considèrent la probabilité endogène de la correspondance réussie entre les vendeurs et les acheteurs comme la principale force conductrice de ce processus. Ainsi, la mondialisation affecte le compromis entre la sous-traitance et l'intégration. En particulier, en présence d'économies d'échelle de correspondance, le libre échange favorise le premier type.

Dans le modèle de McLaren (2000), une firme peut obtenir un input spécialisé et indivisible disponible sur le marché ou par l'intermédiaire d'un processus d'intégration dans lequel elle fusionne avec un fournisseur. Puisque les coûts fixes représentent l'unique désavantage de l'intégration, alors le modèle suit l'approche des coûts de transaction. Du fait de l'incapacité d'observer la qualité ex-ante, les producteurs non intégrés font face au problème du hold-up, Pour les fournisseurs indépendants, la probabilité de trouver un acheteur dépend positivement de " la densité du marché " qui correspond au nombre de producteurs du bien final non intégrés. Par conséquent, l'ouverture du pays au commerce augmente le nombre des firmes non intégrées disponibles et ainsi, la densité du marché. Le modèle de MacLaren (2000) fournit une riche interprétation du rôle de la densité du marché. Mais, puisque les pays diffèrent uniquement dans leurs nombres de producteurs intégrés et non intégrés et le

choix de la forme organisationnelle dépend seulement des coûts fixes.

Ce travail a constitué le point du départ pour Grossman et Helpman (2003), mais le choix entre l'intégration verticale et la sous-traitance est développé dans une structure de concurrence monopolistique dans laquelle les industries du bien final diffèrent dans le degré de la différenciation du produit. A l'instar de McLaren (2000), les marchés les plus denses rendent la sous-traitance plus viable dans des économies plus larges et des industries plus importantes.

Le travail de Grossman et Helpman (2005) consiste à développer un modèle de choix organisationnels sous des contrats incomplets entre la sous-traitance locale et internationale. Dans ce modèle la proximité technologique entre les producteurs du bien final et les fournisseurs des inputs intermédiaires joue un rôle clé. Ainsi, les firmes peuvent choisir dans quel pays elles vont chercher un partenaire de sous-traitance. Les pays diffèrent dans leurs degrés d'incomplétude des contrats. Cette différence met en évidence la variation dans la densité du marché, les systèmes légaux et d'autres caractéristiques institutionnelles qui sont déterminantes dans le choix des stratégies des firmes.

Le modèle contient 2 pays (Nord et Sud). Il existe  $N$  producteurs du bien final, chacun est spécialisé dans une marque différente et  $M$  producteurs d'input intermédiaire. Les producteurs du bien final et les fournisseurs des inputs intermédiaires peuvent être localisés dans les deux pays. Les producteurs sont tous localisés sur la circonférence d'un cercle unitaire. Cette circonférence représente l'espace technologique et chaque point de cet espace représente l'expertise exigé par le producteur du bien final pour l'input intermédiaire. En plus, le producteur du bien final ne peut fabriquer ce bien sans la sous-traitance de l'input. Le coût de produire un input intermédiaire est composé d'un coût variable unitaire de travail et un coût fixe de personnalisation pour le besoin spécial du producteur du bien final. Ce coût de personnalisation est propor-

tionnel à la distance  $d$  entre le vendeur et l'acheteur d'input dans l'espace technologique. De plus, les producteurs doivent payer un frais pour trouver la localisation des offreurs de l'input dans l'espace technologique correspondant. Ce frais est différent entre les deux pays. Par conséquent, lorsque les coûts de recherche des fournisseurs du composant sont suffisamment importants, le producteur du bien final cherchera uniquement dans un seul pays, soit le Nord ou le Sud. Ce qui va générer une segmentation des marchés d'input entre les pays. Ainsi, cette situation va conduire à une décision délibérée de choisir où le producteur va chercher son fournisseur.

En plus des coûts de cette recherche, cette décision va impliquer deux réflexions. La première concerne les différences des salaires entre les deux pays. Cet aspect va rendre la recherche dans le pays Sud, à bas salaire plus attractive et donc, le profit plus élevé. La deuxième consiste à dire que le nombre des fournisseurs diffère entre les pays. Par conséquent, il est plus attractif de chercher dans le pays qui contient un plus grand nombre de fournisseurs où la probabilité de trouver une grande correspondance est élevée. Donc, si les coûts de recherche sont identiques dans les deux pays, la sous-traitance des inputs intermédiaires ne sera possible dans le Nord et le Sud simultanément que lorsque le nombre de fournisseurs sera faible dans le Sud.

A partir d'un cadre d'équilibre général, Grossman et Helpman (2005) obtiennent plusieurs conclusions originales. Si un grand nombre de fournisseurs d'inputs sont localisés dans un pays donné, celui-ci devient plus attractif pour les producteurs du bien final. En effet, puisqu'il existe un nombre important de fournisseurs dans l'espace technologique, il est plus probable pour un producteur de bien final, de trouver un fournisseur qui entreprendra l'investissement requis dans la personnalisation de l'input. De plus, un plus grand nombre de producteurs du bien final dans un pays le rend plus attractif pour les four-

nisseurs d'input intermédiaire pour s'y installer. Pour discuter de l'impact des différents degrés d'incomplétude des contrats de sous-traitance, Grossman et Helpman (2005) ont étendu le modèle au stage de la personnalisation. Ils ont supposé qu'une fraction de l'investissement dans cette étape peut être le sujet d'un contrat. Ainsi, le fournisseur de l'input intermédiaire et son acheteur potentiel peuvent négocier un contrat d'investissement qui spécifie un versement d'avance pour la partie contractible de l'investissement. Il en résulte qu'il existe un ensemble de distances technologiques  $d$ , par rapport au fournisseur de l'input qui détermine le degré de personnalisation. Cet ensemble dépend positivement de la fraction d'investissement contractible. Ainsi, on peut conclure que "la contractibilité" élargit l'ensemble des correspondances entre l'acheteur et le vendeur.

Cette conclusion a de nombreuses implications. Premièrement, sans un contrat d'investissement, l'introduction d'une fraction de coûts de personnalisation contractible dans le Nord augmente le nombre de fournisseurs dans ce pays, réduit leur nombre dans le Sud et augmente le salaire relatif du Nord. Par conséquent, le volume de la sous-traitance augmente dans le Nord et l'échange diminue relativement au revenu. Deuxièmement, une amélioration des institutions dans le Sud, qui augmente la fraction contractible des coûts de personnalisation, peut ne pas étendre la sous-traitance dans le Sud. Lorsqu'une fraction significative d'investissement de personnalisation est contractible dans le Nord et non dans le Sud, alors une des améliorations de la contractibilité dans le Sud augmente la sous-traitance dans ce pays, augmente le salaire relatif dans le Sud et augmente le volume du commerce. Mais, une fois que cette fraction dépasse le seuil, ces améliorations vont plutôt réduire la sous-traitance dans ce pays et diminuer le salaire relatif de ce pays. En d'autres termes, la réponse à une meilleure institution contractuelle dans le Sud n'est pas monotone et

dépend de la différence de ses institutions par rapport à celles de Nord.

Grossman et Helpman (2003) se sont basés sur les mêmes hypothèses précédentes pour élaborer un modèle dans lequel le producteur du bien final peut choisir entre la sous-traitance et l'intégration. Mais, ce compromis est analysé en l'absence de l'endogénéité des salaires et le choix de la localisation des activités entre le Nord et le Sud. En particulier, ils supposent que la production des inputs intermédiaires se réalise dans le Sud. Ainsi, le choix organisationnel consiste à produire ses inputs dans une filiale ou les exporter d'un fournisseur non affilié. Dans ce modèle, les salaires sont supposés être constants dans chaque pays.

A l'instar de Grossman et Helpman (2002), la firme intégrée subit un coût supplémentaire pour produire les inputs intermédiaires. Par conséquent, si le fournisseur des inputs a besoin uniquement d'une unité de travail pour chaque unité fabriquée, le producteur du bien final aura besoin de  $\frac{1}{\theta} > 1$  unités de travail pour chaque unité d'input intermédiaire ( $\theta$  désigne le niveau de la productivité). Mais, le producteur du bien final a un avantage de coût dans la personnalisation. Ses coûts sont nuls pour la firme intégrée. Tandis que le fournisseur est obligé de supporter ces coûts de personnalisation qui seront proportionnels à la distance dans l'espace technologique qui le sépare du producteur du bien final. En somme, le profit du producteur du bien final qui choisit l'intégration est égal  $\Pi_v$ .

Le producteur du bien final qui opte pour la sous-traitance recherche le fournisseur des inputs le plus proche dans l'espace technologique et négocie avec lui un contrat d'investissement. La distance  $d$  qui rend une telle relation viable dépend du degré de l'incomplétude du contrat. C'est-à-dire, plus la fraction de la réalisation du contrat est importante, plus la distance est grande. Ainsi, le profit du producteur du bien final choisissant la sous-traitance,  $\Pi_v(d)$ , dépend

de cette distance.

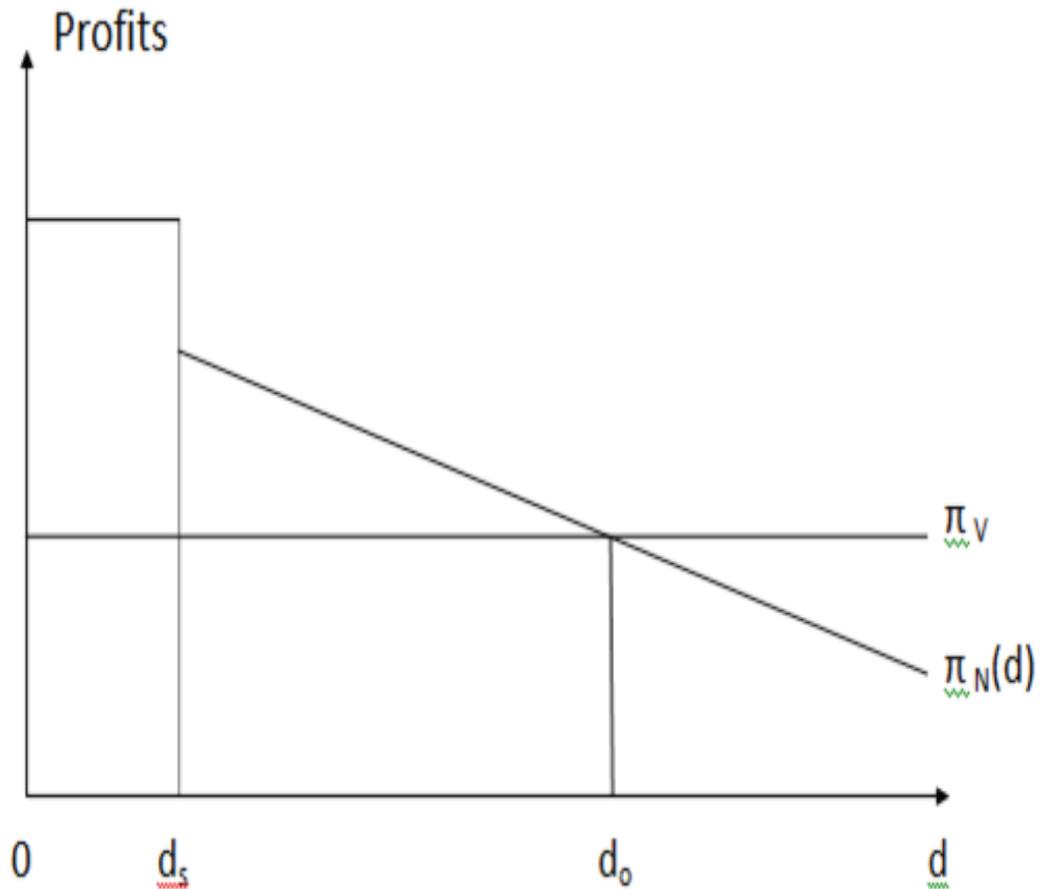


Figure 3.5 – Le choix entre l’intégration verticale et la sous-traitance en fonction de la distance technologique par rapport au fournisseur de l’input

La figure 3.5 représente les profits  $\Pi_v$  et  $\Pi_n(d)$  ( $d$ ) en fonction de la distance  $d$ . La droite représentative du premier profit est horizontale, car il ne dépend pas de cette distance. En ce qui concerne le deuxième profit, sa droite représentative est horizontale jusqu’à  $d_s$  et baisse progressivement à partir de ce point. La partie verticale résulte du fait que jusqu’au point  $d_s$ , la moitié du

profit du contrat excède les coûts de personnalisation du contrat. Dans ce cas, aucun contrat d'investissement n'est réalisé et le fournisseur investit dans la personnalisation. Juste après ce point, les coûts de personnalisation dépassent la moitié du profit et dans ce cas, le fournisseur des inputs n'investit pas dans la personnalisation sans un contrat d'investissement. L'équilibre de ce contrat d'investissement alloue les coûts de personnalisation d'une manière égale entre le fournisseur et l'acheteur des inputs intermédiaires. Plus la distance entre les deux parties est grande, plus la contribution du producteur du bien final dans les coûts de personnalisation est importante et ainsi son profit est moins important.

Sous ces hypothèses, il existe une distance critique  $d_o$  où  $\Pi_n(d_o) = \Pi_v$ , telle que tous les producteurs du bien final avec  $d < d_o$  préfèrent la sous-traitance et tous les producteurs avec  $d > d_o$  préfèrent l'intégration. Puisque  $d$  est aléatoire avant l'entrée, on peut utiliser une distribution uniforme de la localisation sur la circonférence avec le nombre des producteurs de l'input intermédiaire pour calculer le profit espéré du producteur du bien final qui entre dans l'industrie. Grossman et Helpman (2003) analysent la prévalence de la sous-traitance en utilisant deux mesures. Il s'agit de la fraction des producteurs du bien final optant pour cette forme d'organisation et la part du marché de ces firmes. Ils trouvent que la sous-traitance est avantageuse sur les grands marchés et que l'effet de la densité du marché est l'animateur de cette corrélation positive. Ils suggèrent aussi, que de meilleures institutions contractuelles dans le Sud, qui rendent la part des coûts de personnalisation contractible plus importante, augmentent l'avantage de l'externalisation.

**Les institutions et l'exécution des contrats** Les différences entre les pays dans les systèmes légaux et dans les institutions qui influencent l'exécution des

contrats et ainsi le degré d'incomplétude des contrats pourraient avoir un impact sur les coûts comparatifs entre les pays. Ainsi, une nouvelle littérature croissante montre que la qualité des institutions peut avoir un impact sur les coûts dans les secteurs ayant un grand besoin de contrats d'inputs relativement aux autres secteurs. Par exemple, Anderson et Marcouiller (2002) ont montré que les barrières institutionnelles peuvent avoir le même effet que celui d'une taxe sur le volume des échanges commerciaux.

Nunn (2005) a fourni une analyse empirique détaillée de l'impact du degré de l'incomplétude des contrats sur les flux des échanges mondiaux. Il considère une mesure des règles du droit afin de représenter le degré de l'incomplétude du contrat. Pour ce faire, il calcule une moyenne pondérée d'un nombre de variables qui mesure l'efficacité de la justice, sa prévisibilité et son application des contrats. Ensuite, pour déterminer un indice de la dépendance des contrats pour chaque bien final, Nunn a utilisé les tableaux des exportations des inputs et des outputs américains de 223 industries en 1997. Ainsi, il a déterminé la proportion des inputs intermédiaires utilisés dans la production de chaque bien final. Ensuite, il a classé les inputs intermédiaires en trois catégories : ceux qui sont commercialisables dans des échanges organisés, ceux qui ont un prix de référence et les autres<sup>1</sup>. Il a suggéré que la dépendance contractuelle des biens dépend positivement de la fraction des inputs intermédiaires de la troisième classe. Le principal résultat empirique trouvé est que les pays ayant les meilleurs systèmes légaux exportent relativement plus dans les secteurs les plus intensifs en inputs à contrats dépendants. Ce résultat est robuste pour contrôler les autres déterminants des flux de commerce, les spécifications des

---

1. Cette classification se base sur les travaux de Rauch (1999). Ainsi, les échanges organisés signifient que le coût d'installation du marché est indépendant du volume des transactions.

équations estimées et les méthodes d'estimation alternatives. En plus, non seulement la qualité du système légal a statistiquement un impact significatif sur les flux de commerce. Elle a aussi un impact économique important. En particulier, son coefficient est égal à l'effet total du capital humain et du capital physique.

Acemoglu, Antràs et Helpman (2006) ont proposé un modèle dans lequel l'avantage comparatif ricardien émerge de l'interaction entre l'incomplétude des contrats et le choix délibéré de la technologie par les producteurs du bien final. Dans leur modèle, le producteur du bien final peut opter pour une fragmentation du processus conduisant à l'existence de plusieurs inputs intermédiaires. Le fournisseur de chaque input, qui peut faire partie (une filiale) ou non (un sous-traitant) de la firme, doit exécuter un ensemble de tâches pour produire cet input. Une partie de ces tâches peut être soumise à un contrat. Ainsi, la fraction des activités qui ne font pas partie du contrat donne la mesure de l'incomplétude des contrats.

Les technologies sophistiquées, nécessitant plus de tâches dans le processus de production, sont plus coûteuses et induisent des coûts d'organisation plus importants, mais accroissent la productivité des facteurs. Face à ces effets opposés chaque producteur de bien final fait un choix optimal de technologie. Ce choix dépend des caractéristiques de l'industrie et du degré d'incomplétude des contrats. Acemoglu, Antràs et Helpman (2006) montrent qu'une meilleure qualité des contrats conduit au choix d'une technologie plus sophistiquée. Donc, cet impact de la qualité des contrats sur le choix de la technologie est relativement plus important dans les secteurs admettant une faible élasticité de substitution entre les inputs intermédiaires. En effet, la faible substituabilité rend le secteur plus sensible aux frictions contractuelles. Il en résulte que les pays offrant une meilleure qualité institutionnelle des contrats ont un avantage

relatif de productivité. Par conséquent, ils possèdent un avantage comparatif dans les secteurs ayant une substituabilité moindre des inputs.

## 2.3 Conclusion

Afin de mieux comprendre l'évolution des flux commerciaux et d'IDE et la réorganisation de la production au niveau international, de nouveaux développements théoriques ont été avancés. En effet, bien que la théorie traditionnelle du commerce ait offert maintes explications au niveau de la fragmentation internationale de la production, elle a été incapable de fournir une meilleure compréhension des nouvelles données statistiques disponibles. Cette situation a rendu nécessaire la modélisation des différentes formes organisationnelles et des degrés d'implication des firmes dans les activités internationales parce que ce changement au niveau de l'organisation a été un élément central dans la transformation de l'économie mondiale. Ces développements théoriques ont porté sur les choix de production de la firme en réponse à ses propres caractéristiques, la nature de l'industrie dans laquelle elle opère et les possibilités offertes par le commerce et les investissements étrangers internationaux. Ils sont allés au-delà du niveau individuel, pour analyser les différences structurelles au sein de l'industrie qui ont offert de nouvelles explications sur l'organisation des échanges et des IDE. Par exemple, ils identifient de nouvelles sources d'avantages comparatifs, tels que le degré de l'hétérogénéité intra-industrielle et la qualité institutionnelle des contrats de sous-traitance.

Ainsi, on peut dire que la grande contribution de cette nouvelle théorie qui consiste à combiner celle de l'organisation de la firme et du commerce international est de permettre essentiellement d'analyser l'arbitrage entre la sous-traitance et l'intégration verticale à l'étranger (dans le Sud). Les FMN choi-

sissent de procurer l'input spécialisé pour produire le bien final, à travers la sous-traitance et l'intégration verticale internationales au lieu de le fabriquer localement. Le choix s'explique essentiellement par trois raisons : d'abord, les coûts moins élevés de la production ; ensuite l'amélioration des institutions étrangères et de la communication internationale et enfin les coûts des transactions internationales réduits grâce à la mondialisation et l'intégration des marchés internationaux.

Les travaux élaborés ont montré de différentes manières que le premier type d'organisation sera préférable au second si les fournisseurs de composants permettent aux producteurs du bien final de réaliser un surplus plus important. Donc, la sous-traitance internationale peut être profitable relativement aux IDE dans le cas où ces derniers nécessitent des coûts fixes plus élevés (Antràs et Helpman, (2004) et Feenstra et Spencer, (2005)). De plus, les différences de productivité des entreprises productrices du bien final peuvent jouer un rôle important dans le choix organisationnel des firmes. Ainsi, les firmes ayant une productivité moyenne optent pour la sous-traitance. En revanche, celles ayant une productivité élevée choisissent les IDE. Enfin, Antràs (2003) a montré que lorsque l'intensité capitalistique dans la production du bien intermédiaire est faible, alors la firme choisit la sous-traitance internationale plutôt que les IDE. En outre, en se basant sur l'approche des coûts de transaction, McLaren (2000) et Grossman et Helpman (2002) ont montré qu'au niveau de la sous-traitance, la correspondance entre le producteur du bien final, le fournisseur de l'input intermédiaire et la qualité institutionnelle des contrats, par leurs coûts engendrés, peut jouer un rôle important dans l'arbitrage entre les deux formes organisationnelles extra territoriales. En fait, la firme va tout simplement prendre en considération ses coûts supplémentaires dans son choix.

Cependant, le comportement des FMN peut être influencé par des politiques

publiques menées dans les pays d'accueil destinées à instaurer un climat propice d'attraction des IDE. C'est ce que nous allons analyser dans le chapitre suivant.

## Politiques publiques et IDE

---

Depuis le milieu des années 1980, les pays en voie de développement et les économies en transition se sont rendu compte de l'importance des IDE dans leurs objectifs de croissance et ainsi, ils ont commencé à mettre en oeuvre des politiques de libéralisation pour attirer ces flux. Ces politiques consistent essentiellement au démantèlement des restrictions à l'entrée des IDE et à l'amélioration des conditions d'accueil des filiales étrangères.

Ces pays ont essayé de combiner la libéralisation de leurs économies avec d'autres mesures proactives pour attirer les flux d'IDE les plus en adéquation avec leurs avantages comparatifs. Ces politiques se basent sur l'instauration d'une stabilité politique, une gestion macroéconomique saine, la mise en place de règlements non discriminatoires d'entrée et de sortie, l'encouragement de la concurrence et de l'innovation, la constitution d'un stock de capital humain, etc. Le processus accéléré de la libéralisation des IDE a conduit les pays d'accueil à pratiquer des politiques plus ouvertes dans des industries considérées comme sensibles (les télécommunications, le transport aérien) et a permis aux FMN de participer aux programmes de fusion et d'acquisition et aux opérations de privatisation.

De plus, l'intervention des pouvoirs publics devient nécessaire pour le bon

fonctionnement du marché et du système juridique afin de rendre les règles du jeu plus claires et transparentes et les institutions plus recevables. Ainsi, dans un cadre de marchés imparfaits, les gouvernements des pays d'accueil jouent un rôle important et peuvent influencer les flux des IDE entrants par plusieurs voies avec différents degrés d'intervention, de contrôle et d'incitation. En effet, ils peuvent simplement libéraliser les conditions de l'admission et de l'établissement des investisseurs étrangers sans faire beaucoup plus. Ils peuvent aussi, promouvoir des flux d'IDE en général, sans essayer d'attirer des types particuliers d'investissements. Enfin, ils peuvent promouvoir sélectivement des flux spécifiques d'IDE dans des secteurs d'activités ciblés ou suivant les moyens technologiques utilisés. Ces mesures d'attraction sont souvent utilisées simultanément en ouvrant la plupart des secteurs d'activités aux investisseurs étrangers, en créant un meilleur climat général d'investissement et en mettant un effort spécial pour attirer les investissements particulièrement désirables.

Par ailleurs, étant donné une concurrence de plus en plus croissante entre les pays en voie de développement, ces pays se sont rendu compte qu'un bon marketing peut faire la différence entre les pays et ainsi ils ont recours à des techniques sophistiquées de promotion et accordent des garanties et des subventions pour cibler particulièrement des investissements ayant des valeurs importantes.

Enfin, le nombre important d'accords internationaux sur les investissements (AII) représente un élément clé de cette politique de libéralisation économique croissante. Ainsi, le nombre des AII a évolué rapidement et à tous les niveaux bilatéraux, régionaux ou multilatéraux et aujourd'hui on peut compter quelques milliers d'accords signés. Ces traités ont été représentés comme un moyen supplémentaire pour attirer l'investissement car ils sont censés envoyer

un signal plus clair aux investisseurs internationaux, et montrer un engagement plus fort de la stabilité du pays.

Dans ce cadre, l'objectif de ce chapitre est d'analyser les effets des politiques publiques au niveau national et international sur les flux entrants d'IDE dans les pays en voie de développement. Ce qui va nous permettre de détecter le rôle joué par ces déterminants en parallèle avec les déterminants économiques qui restent les principaux facteurs d'attraction.

### **3.1 Les politiques nationales d'attractivité des IDE**

Un point préalable est que les IDE ne se réalisent qu'à la condition d'être autorisés à entrer dans un pays. Ainsi, les politiques nationales vis-à-vis des IDE concernent d'abord les règles qui organisent l'entrée, les opérations des investisseurs étrangers et le fonctionnement des marchés où ils opèrent (CNUCED, (1996a), (1997a)). Ces politiques peuvent aller de la prohibition totale de l'entrée des IDE à la non discrimination entre les firmes étrangères et locales voire même jusqu'à un traitement préférentiel accordé aux entreprises étrangères. Ces politiques peuvent aussi influencer la composition sectorielle des IDE et/ou leurs origines géographiques. Les efforts d'attractivité des IDE sont souvent accompagnés par d'autres politiques publiques qui peuvent également influencer sur cette attractivité. Ainsi, la politique commerciale joue un rôle très important. Par exemple, pour mettre en place leurs stratégies de développement de substitution aux importations, les pays d'Amérique Latine ont utilisé un système mixte entre politiques commerciales protectionnistes et politiques d'attractivité des IDE dans les secteurs industriels. Les pays asiatiques, au contraire, ont retenu des stratégies de promotion des exportations.

Ils ont donc, utilisé des politiques commerciales plus ouvertes (exemption des taxes sur les importations) qui incitent les FMN à appliquer des stratégies économiques orientées vers les exportations.

Dans les pays en voie de développement, la privatisation<sup>1</sup> peut également être un instrument important d'attractivité. En effet, elle constitue un moyen clé pour dynamiser le management productif, favoriser les transferts de technologie et le développement des exportations. Le programme de privatisation offre donc de larges opportunités susceptibles de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers. Ces opportunités concernent, outre les multiples opérations de vente d'actifs ou d'actions dans le capital des entreprises à participations publiques, les projets de construction d'autoroutes, de production d'électricité, de dessalement d'eau, de traitement des eaux usées et des déchets solides dans le cadre des concessions, etc.

### **3.1.1 Les politiques macroéconomiques**

#### **3.1.1.1 Les politiques macroéconomiques conjoncturelles**

Ce sont principalement les politiques monétaires et fiscales. Elles permettent de déterminer les paramètres de la stabilité économique tels que le taux d'inflation et l'état de la balance extérieure et celle du budget. Ainsi, elles peuvent influencer tous les types d'investissement, car elles déterminent le taux d'intérêt et par conséquent, le coût du capital dans le pays d'accueil. Ce qui affecte directement un déterminant de la décision d'investissement bien que les effets du taux d'intérêt local sur les IDE sont moins importants que sur les investissements domestiques, puisque les FMN ont normalement un choix de sources

---

1. La privatisation représente un cas spécial d'acquisition qui donne lieu à un transfert du secteur public au secteur privé du contrôle de la propriété ou de la gestion d'une entreprise (ou d'une unité autonome faisant partie d'une entreprise) produisant un bien ou un service.

de financement plus important que les firmes locales.

En plus, la politique fiscale détermine le niveau général des impôts, incluant les taux d'imposition sur les entreprises et les personnes et ainsi, influencer les IDE entrants. En effet, un pays avec des taux d'imposition faibles sur les entreprises peut avoir une chance importante pour attirer plus d'investissements étrangers. Les taux d'imposition sur les individus peuvent affecter le choix des managers dans les filiales étrangères et le recrutement du personnel étranger. La politique du taux de change est liée à la stabilité économique et peut influencer les décisions d'investissement en affectant les prix des actifs du pays d'accueil, la valeur des profits transférés et la compétitivité des exportations des filiales étrangères.

### **3.1.1.2 Les politiques macroéconomiques organisationnelles**

Les politiques macroéconomiques organisationnelles affectent l'allocation des ressources ainsi que la structure et l'organisation des activités économiques. Il existe des politiques structurelles qui influencent la composition industrielle de la production (les politiques vis-à-vis des industries en déclin ou en pleine expansion), la composition spatiale des activités économiques (les politiques du développement régional), la composition fonctionnelle des activités (les politiques de R et D) et la composition des activités par type de possession et intensité de la concurrence (la dérégulation des industries de service). Certaines de ces politiques ont été utilisées pour attirer les investisseurs étrangers depuis longtemps, mais, avec différents degrés d'intensité. C'est le cas de la politique technologique. Dans le passé, les pays en voie de développement ont encouragé le transfert technologique à travers les IDE. Certains d'entre eux ont essayé de contrôler les flux sortants des prestations technologiques. Récemment, ces politiques se sont plus orientées vers le développement de la capacité techno-

logique. Ils ont encouragé par exemple, les liens entre la recherche des investisseurs étrangers et les industries locales par la mise à disposition des crédits d'impôts ou des informations et des services pour faciliter le partenariat technologique entre les firmes locales et étrangères. La prise de conscience que toutes ces politiques peuvent affecter les IDE est relativement récente.

En plus, les pays d'accueil se sont aperçus que les politiques environnementales peuvent influencer les IDE et que les politiques à l'encontre des PME peuvent avoir un effet positif sur les investissements entrants par la création d'un pôle de fournisseurs potentiels aux filiales étrangères des produits concurrentiels intermédiaires. En outre, les politiques qui déterminent le fonctionnement des marchés des facteurs, tels le marché du travail peuvent avoir un effet (positif ou négatif) sur les IDE entrants.

Enfin, il existe des politiques qui affectent l'offre et la qualité des ressources productives du pays d'accueil. De telles politiques peuvent affecter à la fois la valeur des IDE qu'un pays peut recevoir et leurs qualités. Ainsi, les politiques d'éducation et de santé peuvent accroître l'offre et la qualité du capital humain dans un pays et les pays qui encouragent le développement de l'infrastructure peuvent améliorer nettement les avantages de localisation d'un pays.

### **3.1.2 La facilitation des investissements**

#### **3.1.2.1 Les activités promotionnelles**

La libéralisation des politiques nationales des IDE consiste à réduire les barrières aux investissements entrants, à améliorer la situation des investisseurs étrangers et à assurer un fonctionnement correct des marchés afin de créer un terrain favorable à tous les investisseurs pour leur permettre de réaliser leurs projets d'investissements. Les mesures de facilitation incluent les efforts de promotion, l'ensemble des incitations pour les investisseurs étrangers, la réduction

des coûts de réalisation des investissements dans le pays d'accueil (par exemple, la réduction ou l'élimination de la corruption et l'amélioration de l'efficacité administrative) et la mise en disposition des installations qui contribuent à améliorer la qualité de vie des expatriés. Dans le contexte de la mondialisation de l'économie, de telles mesures se sont rapidement proliférées et elles sont devenues au fil du temps plus élaborées.

Au milieu des années 1980, les pays ont accru la mise en place d'actions promotionnelles lorsqu'ils se sont rendu compte du rôle des IDE dans leur développement. Mais, les investisseurs n'ont pas répondu rapidement à ces changements ou/et leurs réactions ont été en dessous des attentes des décideurs publics. En outre, les pays ont fait face à des problèmes d'image, par exemple, l'Irlande et le Canada ont dû mobiliser les compétences de compagnies d'information et de consulting pour changer la perception non favorable de leurs climats d'investissement (Wells et Wint, (1990)).

Puisque les pays en voie de développement ont fait face à ce même problème, leurs efforts de libéralisation ont été accompagnés de programmes promotionnels, généralement réalisés par des agences de promotion des investissements qui sont récemment établies ou qui ont remplacé des agences de contrôle.

Au fil du temps, les activités promotionnelles sont devenues plus importantes. Les pays qui ont changé leurs politiques des IDE, les pays qui veulent attirer l'attention des investisseurs et les pays relativement de petite taille ou non attractifs ont eu recours à ces activités (UNCTAD, (1995a)). Les gouvernements sont devenus plus attentifs à répondre aux changements demandés de leurs politiques et à fournir le plus d'information aux décideurs des IDE.

Les actions promotionnelles ont essentiellement pour objectifs de réduire le temps de réaction des investisseurs suite à des opportunités d'investissement offertes ou d'aider les investisseurs, surtout les petites et les moyennes entre-

prises, à découvrir de nouvelles opportunités. De telles actions conduisent à démanteler les obstacles psychologiques entre les pays d'origine et d'accueil. Par conséquent, le nombre de pays qui ont adopté des programmes de promotion des investissements a augmenté d'une manière remarquable et ces programmes sont devenus un outil entre les mains des gouvernements pour attirer les investisseurs étrangers.

Cette concurrence intensive entre les pays pour attirer les IDE a conduit aussi, à des politiques plus dynamiques dont le but est de bien servir les investisseurs au moment de leurs réceptions. Par conséquent, la plus importante et la plus prometteuse activité, mais en même temps la plus difficile et la plus coûteuse, consiste à diriger les firmes qui répondent aux efforts de promotion à investir dans des secteurs ciblés par les pays d'accueil.

### **3.1.2.2 Les services de facilitation des investissements**

Les services de la facilitation des investissements sont une autre composante importante des activités promotionnelles dans les pays développés et en voie de développement (Young et Hood, (1994)). Au départ, l'objectif de leur instauration est d'accroître l'efficacité de la libéralisation des IDE car ces politiques peuvent attirer l'attention des investisseurs sans conduire nécessairement à des investissements. En effet, après l'approbation du projet, les barrières bureaucratiques peuvent être suffisamment élevées au point qu'elles découragent les investisseurs. Ainsi, ces services proposent l'orientation, la facilitation des différentes étapes du projet et la mise en disponibilité d'une assistance afin d'obtenir toutes les autorisations nécessaires à sa réalisation. Une telle démarche conduit souvent à la création d'un guichet unique capable de s'occuper de toutes les questions liées aux projets des IDE (Wells et Wint, (1991)).

L'accroissement de la concurrence entre les pays d'accueil des IDE a rendu le domaine des services de facilitation des investissements plus large pour inclure le service après investissement. C'est-à-dire, les services rendus aux filiales étrangères par rapport aux problèmes quotidiens de fonctionnement (Young et Hood, (1994)). Ces services ont essentiellement deux objectifs : Premièrement, la réalisation d'un investissement séquentiel ou en d'autres termes le réinvestissement des profits par les filiales étrangères qui peut être une source significative d'IDE. Deuxièmement, le fait de faciliter les affaires des investisseurs étrangers représente la meilleure preuve du climat favorable d'investissement dans le pays d'accueil. Ainsi, les services disponibles vont jouer un rôle important pour attirer de nouveaux investisseurs. Suivant une étude du CNUCED (1997b), 78% des agences promotionnelles ont essayé de développer un processus pour encourager les investisseurs étrangers à réinvestir dans des activités en amont ou en aval avec leurs activités principales. Cependant, bien que le service après investissement soit devenu l'une des fonctions principales des agences de promotion des investissements, cette fonction doit faire l'objet d'améliorations (Young et Hood, (1994)). En effet, bien que les pays soient conscients de l'importance du service après investissement, les agences de promotion font face à des contraintes budgétaires qui ne leur permettent pas d'appliquer tous leurs programmes.

### **3.1.3 Les incitations**

Les incitations représentent les avantages économiques accordés par les gouvernements à des entreprises spécifiques. Elles incluent les mesures aidant à accroître la rentabilité d'un investissement étranger ou à réduire son coût et/ou son risque. Ces incitations n'englobent pas les politiques non discriminatoires vis-à-vis des investisseurs étrangers, liées à la disponibilité des infrastructures

physiques et économiques, le régime légal général des IDE, le régime fiscal et celui du contrôle des activités économiques, le rapatriement libre des profits ou l'accès aux subventions publiques. Bien que ces politiques pèsent dans la décision de localisation des MNE, elles ne sont pas des incitations aux IDE en soi.

Les principales incitations dans le domaine fiscal sont la réduction de la taxe sur le revenu, les allocations pour l'investissement et réinvestissement, les exonérations des taxes, la dépréciation de la devise et les exemptions des droits de douane du matériel importé. Dans le domaine aides directes, les subventions gouvernementales, les crédits subventionnés, la participation aux actifs publics, les assurances à des taux préférentiels représentent les incitations les plus importantes. Finalement, sur le marché, le fait de garantir des droits du monopole, d'assurer la protection de la concurrence des importations, de fermer le marché devant les nouvelles entrées et de mettre en uvre des contrats publics préférentiels sont les meilleures incitations pour les investisseurs.

D'autres types d'incitations fréquemment utilisées incluent le traitement préférentiel des opérations de change relativement à des devises particulières et la mise en place des subventions destinées à des infrastructures et des services particuliers.

Toutefois, ces incitations créées semblent être un facteur relativement moins important dans les décisions de localisation des MNE que les avantages de localisation tels que la taille du marché, sa croissance, les coûts de production, le niveau de qualification de la main d'uvre, l'infrastructure adéquate, la stabilité économique et la qualité de la structure juridique. Par exemple, dans une étude faite sur 30 MNE, couvrant 74 projets d'investissement dans quatre industries- l'automobile, l'informatique, l'alimentation et la pétrochimie-, plusieurs compagnies ont répondu que les incitations ne représentent pas un déterminant

des décisions de localisation. Mais, simplement elles rendent un pays qui est déjà attractif encore plus attractif (CNUCED (1998)). Les décisions d'investissement reposent donc principalement sur des considérations économiques et stratégiques à long terme concernant les inputs, les coûts de production et les marchés (Guisinger, (1983, 1989 et 1992)). Bien qu'il existe un nombre considérable de recherches récentes sur les effets des incitations sur les flux des IDE, les conclusions ont tendance à confirmer les résultats précédents. Cependant, pour les projets d'investissements en provenance des pays voisins, des études ont montré le rôle décisif de ces incitations dans le choix de localisation (Bridge, (1998) ; Dunning, (1998c)).

Les investisseurs étrangers peuvent répondre différemment aux différents types d'incitations en fonction de leurs stratégies. Par exemple, les investisseurs orientés vers l'exportation sont plus favorables aux incitations fiscales sur les coûts de travail non qualifié que la protection du marché ou d'autres incitations. Les investisseurs à la recherche du marché valorisent la protection du marché plus que les incitations fiscales.

### **3.1.4 Le risque politique et les IDE**

Le risque politique est associé essentiellement à la rupture des contrats par les gouvernements, aux restrictions sur le transfert de devises et de convertibilité, à l'expropriation, à la violence politique (guerre et troubles civils), à des garanties publiques non honorées, aux changements discrétionnaires des règles et aux restrictions sur les sorties des IDE vers les pays d'origine.

Bien que la tendance vers une plus grande ouverture vis-à-vis des investissements étrangers qui a débuté depuis les années 1990 se poursuive à ce jour, les inquiétudes des FMN sur les risques politiques persistent. Ainsi, plusieurs enquêtes confirment les craintes des investisseurs étrangers. Par exemple,

dans l'enquête réalisée par la banque mondiale en 2009, les firmes multinationales qui investissent dans les pays en développement classent les risques politiques parmi leurs trois principales préoccupations, avec la stabilité macroéconomique et l'accès au financement. En plus, la plus grande part des répondants considèrent le risque politique comme la principale contrainte pour les investissements au cours des trois prochaines années.

La nature et la perception du risque politique ont évolué au cours des 30 dernières années. Le risque d'expropriation a été important dans les années 1970, lorsque les multinationales se sont retrouvées face à un examen public minutieux. Ainsi, leurs activités ont été nationalisées ou rigoureusement maîtrisées. En particulier, dans le domaine des ressources naturelles et d'autres industries jugées stratégiques par les gouvernements des pays hôtes. Au cours de cette période, les pertes ont principalement résulté de la confiscation pure et simple des actifs étrangers.

Paradoxalement, la réapparition du risque politique parmi les préoccupations des investisseurs étrangers au cours des dernières années pourrait être le résultat d'une plus grande ouverture aux IDE. Ainsi, la dissolution progressive des obstacles traditionnels aux investissements a amplifié la pertinence relative du risque politique entre les préoccupations des investisseurs. En effet, une plus grande ouverture a contribué non seulement à une hausse des flux mondiaux des IDE, mais aussi une part croissante de ces flux s'est orientée vers les pays en développement. Ces marchés sont considérés comme des destinations plus risqués que les pays industrialisés par un certain nombre d'investisseurs essayant d'étendre leurs horizons d'affaires en se lançant dans des régions ou des pays pour la première fois.

#### **3.1.4.1 L'expropriation, la rupture du contrat et le non respect des garanties du gouvernement**

Les inquiétudes concernant l'expropriation sont réapparues au cours des dernières années. La nature de l'expropriation, toutefois, a évolué par rapport aux années 1970 et 1980. Ainsi, la nationalisation des FMN est devenue une exception dans la situation économique actuelle.

Cependant, l'évolution des réglementations ou des ententes contractuelles qui portent atteinte à la viabilité financière des investissements (comme en Indonésie ou en Argentine dans les années 1990 et début des années 2000) domine aujourd'hui les risques d'expropriation. Bien que la grande majorité des changements dans les règlements sur les investissements étrangers vont toujours vers plus d'ouverture, il ya des signes que les IDE sont soumis à une vigilance croissante au cours de ces dernières années. L'enquête réalisée par la banque mondiale en 2009, confirme que les investisseurs étrangers dans les pays en développement sont préoccupés par la rupture de contrat, le non respect des garanties publiques et les changements réglementaires néfastes qui peuvent entraîner une perte d'investissement que par une expropriation pure et simple. Par conséquent, la rupture du contrat est le risque politique qui préoccupe le plus les répondants, aussi bien cette année et sur le moyen terme.

Les industries extractives sont encore particulièrement vulnérables à l'expropriation et aux ruptures des contrats. Le caractère stratégique des ressources naturelles dans les économies des pays d'accueil, les horizons d'investissement à long terme, l'ampleur et l'intensité du capital de ces projets sont également sujets de l'incertitude et une éventuelle intervention du gouvernement. Dans un environnement mondial de la hausse des prix des matières premières, comme ce fut le cas avant la crise financière, certains gouvernements ont renégocié des accords de redevances de concession signés avec des investisseurs étrangers

depuis des années. D'autres gouvernements motivés par des agendas politiques nationalistes ont tenté de rétablir la propriété du secteur minier en nationalisant les actifs possédés par des étrangers. Cette résurgence apparente du "nationalisme des ressources" a renforcé la perception de l'expropriation et les risques associés.

#### **3.1.4.2 Transfert et convertibilité**

Pendant les années 1990, puisque de nombreux pays ont commencé à libéraliser leurs économies, Les risques de transfert et d'expropriation se sont estompés de manière significative. La libéralisation financière a abouti à des régimes de taux de change flottants et à l'allocation des devises étrangères par le biais des mécanismes du marché à travers le secteur bancaire. Cette situation conduit à un assouplissement du contrôle des capitaux étrangers et à une diminution des risques assurables de convertibilité et des restrictions de transfert.

Cependant, en dépit de la libéralisation des régimes de change et de l'application de politiques monétaires plus prudentes, les risques de transfert et de convertibilité persistent dans les pays en développement. Plusieurs pays ont restreint les transactions du compte de capital, ou ont gelé les dépôts bancaires en devises étrangères afin de limiter les sorties de devises. Mais ces restrictions de change ont maintenant tendance à être réalisées pour des courtes durées. Néanmoins, ce risque est encore très répandu, en particulier au moment des crises financières. En effet, l'enquête de la banque mondiale montre que 39 pour cent des répondants l'ont cité comme l'une de leurs trois principales préoccupations du risque politique.

### 3.1.5 La corruption et les IDE

La corruption a été définie de plusieurs manières car elle peut prendre diverses formes, comme les "pots de vin", l'extorsion, l'influence, la fraude et le détournement de fonds. Cependant, nous nous intéressons ici uniquement à son effet sur les coûts d'investissement. Les conséquences de la corruption sur les flux entrants des IDE ont surtout été analysées au travers des coûts additionnels engendrés pour les FMN. Étant donné que les investisseurs étrangers doivent payer des coûts supplémentaires, sous la forme de pots de vin afin d'obtenir des licences ou des permis gouvernementaux pour réaliser leurs projets, la corruption augmente les coûts d'investissement. Ces coûts supplémentaires diminuent la rentabilité espérée de l'investissement et ainsi, la corruption est considérée comme un impôt sur les bénéfices (Bardhan, (1997)).

De plus, plusieurs études ont montré que la corruption a des effets néfastes sur les performances économiques des pays où elle existe. En effet, la corruption a un impact négatif sur le niveau des investissements et la croissance économique (Mauro (1995)), sur la qualité des infrastructures et sur la productivité de l'investissement public (Tanzi et Davoodi (1997)), sur les services de la santé et de l'éducation (Gupta, Davoodi et Tiongson (2000)), et sur l'inégalité des revenus (Gupta, Davoodi et Alonso-Terme (1998) ; Li, Xu et Zou, (2000)). Tous ces éléments sont autant de facteurs importants des IDE. Par conséquent, les investisseurs étrangers ont tendance à éviter d'investir dans les pays ayant des niveaux élevés de corruption.

Toutefois, la corruption peut avoir des effets positifs sur les IDE entrants. En présence d'une réglementation rigide et d'une bureaucratie inefficace, la corruption peut accroître l'efficacité bureaucratique en accélérant le processus de prise de décision (Bardhan, (1997)). Cet argument semble peu étayé empirique-

ment. En utilisant des données couvrant plus de 2.000 entreprises, Kaufman et Wei (1999) ont montré que les entreprises qui payent des pots de vin passent plus de temps à négocier avec des bureaucrates. Mais, deux études récentes ont révélé que les effets de la corruption dépendent des règles de droit et de la liberté économique du pays d'accueil. Effectivement, en étudiant les effets de la corruption sur la performance économique d'un pays, Houston (2007) a constaté que la corruption a des effets positifs sur la croissance économique dans les pays ayant des règles de droit faibles, alors qu'elle a des effets négatifs dans les pays avec des institutions solides.

Les travaux empiriques obtiennent des résultats mitigés pour valider qu'un niveau élevé de corruption dans le pays d'accueil a un effet négatif sur les flux d'IDE entrants. Dans une étude sur les investissements étrangers réalisée par des entreprises américaines, Wheeler et Mody (1992) n'ont pas trouvé de relation significative entre la valeur des IDE et la corruption d'accueil. Ils ont conclu que l'importance de la corruption est relativement faible comme un déterminant de localisation. Toutefois, Wei (2000a) a fait valoir que Wheeler et Mody (1992) ne sont pas arrivés à détecter un effet de la corruption car cette dernière n'est pas explicitement intégrée dans leur modèle. Ils ont combiné la corruption avec 12 autres indicateurs pour créer une variable, mais certains de ces indicateurs sont marginalement importants pour les IDE.

De plus, Hines (1995) a examiné l'effet de législation américaine (Foreign Corrupt Practices Act de 1977) sur le fonctionnement des entreprises américaines dans les pays où le niveau corruption est élevé. Il utilise le taux de croissance des IDE américains dans 35 pays d'accueil, au cours de la période de 1977 à 1982, comme la variable dépendante et " l'International Business Index " en tant que mesure de la corruption. Son étude a démontré le " Corrupt Practices Act " a réduit considérablement les flux des IDE américains vers les pays

d'accueil les plus corrompus, depuis 1977.

Abed et Davoodi (2000) ont utilisé une coupe transversale ainsi, qu'une analyse des données de panel pour examiner les effets des niveaux de corruption sur les entrées des IDE par habitant pour les économies en transition. Ils ont constaté que les pays ayant un faible niveau de corruption attirent plus d'IDE par habitant. Cependant, une fois que ces pays contrôlent le facteur de la réforme structurelle, l'effet de la corruption devient insignifiant. Ainsi, ils ont trouvé que la réforme structurelle est plus importante que la réduction du niveau de corruption, pour attirer les IDE. Wei (2000a) a examiné les effets de la fiscalité et la corruption sur les IDE en utilisant des données de flux bilatéraux d'IDE, en provenance des 12 pays source pour 45 pays d'accueil. En utilisant trois mesures différentes de la corruption, il a conclu qu'une augmentation du taux d'imposition sur les entreprises multinationales ou du niveau de corruption dans le pays d'accueil réduit les IDE entrants. "Une augmentation du niveau de corruption à Singapour ou au Mexique aurait le même effet négatif sur les entrées des IDE que le relèvement du taux d'imposition de 50%".

En reprenant les données de l'enquête sur l'environnement des investissements dans les pays d'accueil, Wei (2000b) a examiné également les effets de la corruption sur la composition des flux de capitaux, pour 14 pays sources et 53 pays d'accueil. Il a suggéré qu'il existe effectivement une relation négative entre la corruption et les IDE et que la diminution des investissements directs étrangers à cause par la corruption est plus importante par rapport aux autres types d'entrée de capitaux.

En mettant l'accent uniquement sur les pays en développement, Akçay (2001) a utilisé des données transversales concernant 52 pays en développement, pour estimer l'effet de la corruption sur les entrées d'IDE. Il ne trouve pas de relation négative entre l'IDE et la corruption. Il met en évidence que les déterminants

les plus importants de l'entrée des investissements étrangers sont la taille du marché, les taux d'imposition des sociétés, les coûts de main-d'œuvre, et le niveau d'ouverture du pays d'accueil.

Smarzynska et Wei (2002) ont utilisé un panel de pays en transition pour étudier les effets de la corruption sur la décision des entreprises d'entrer sur un marché particulier, plutôt que sur la valeur des flux entrants d'investissements. Leurs résultats ont montré que la meilleure stratégie d'entrée des firmes multinationales dans un pays hôte où le niveau de corruption est élevé est de s'associer à un partenaire local pour former des entreprises conjointes. Cette stratégie sera avantageuse en termes d'économie des coûts de transaction par rapport à celle de la création d'une filiale en propriété exclusive.

Habib et Zurawicki (2002) ont analysé les effets de la corruption sur les flux bilatéraux d'IDE à l'aide d'un échantillon de sept pays sources d'IDE et 89 pays d'accueil. Ils ont fait l'hypothèse que les entrées d'IDE pour le pays hôte dépend négativement de la différence absolue de niveau de corruption entre le pays source et d'accueil. Ils ont régressé les flux bilatéraux d'IDE sur un ensemble de variables de contrôle, y compris la différence absolue entre les niveaux de corruption dans la source et le pays d'accueil. Ils trouvent que les entreprises étrangères ont tendance à éviter les situations où la corruption est visiblement présente parce que la corruption est considérée comme immorale et pourrait être une cause importante d'inefficacité.

En utilisant un unique pays source, Voyer et Beamish (2004) ont utilisé une régression en coupe transversale pour étudier les effets du niveau de la corruption sur les investissements japonais dans 59 pays d'accueil (développés et émergents). Ils ont constaté que les IDE japonais sont liés négativement au niveau de corruption en particulier, dans les pays émergents. En outre, leurs résultats ont montré que dans les pays émergents, où le système juridique glo-

bal est sous-développé et ne permet pas de réduire efficacement les activités illégales, la corruption va conduire à la réduction des entrées d'IDE japonais. Cependant, Saddig (2009) a montré que toutes ces études, à l'exception d'Abed et Davoodi (2000), ont utilisé des données en coupe pour tester la relation entre les niveaux de corruption et les entrées d'IDE. Ainsi, elles ont ignoré la dimension dynamique de la corruption. En fait, elle peut être en corrélation avec de nombreuses autres caractéristiques du pays d'accueil tels que la qualité des institutions, le manque de concurrence et les valeurs culturelles. En outre, il a montré que la corruption est corrélée avec les effets individuels pays non observés qui sont supposés invariants dans le temps, conduisant à des estimations biaisées si la méthode des MCO est utilisée. Ainsi, Saddig propose un modèle économétrique de données de panel qui permet de contrôler les caractéristiques inobservées propres à chaque pays, potentiellement corrélées avec le niveau de corruption. Il apparaît que le niveau de corruption dans le pays hôte a un effet négatif significatif sur les entrées d'IDE : une augmentation de 1% du niveau de la corruption conduit à une réduction des entrées d'IDE par habitant d'environ 0.11%. Cependant, après la prise en compte d'autres caractéristiques du pays d'accueil tels que la qualité des institutions, les effets négatifs de la corruption disparaissent. Parfois, ils deviennent positifs mais statistiquement non significatifs. En fait, les résultats montrent que la qualité des institutions des pays est plus importante que le niveau de corruption pour stimuler l'entrée des flux des investissements directs étrangers dans un pays. Par exemple, un pays ayant des institutions saines est capable d'attirer 29% de plus d'IDE par habitant qu'un pays ayant des institutions défaillantes.

## **3.2 Les accords internationaux d'investissement et les IDE**

Au cours des deux dernières décennies, les accords bilatéraux, régionaux et/ou multilatéraux qui traitent de questions d'investissement, ont connu une forte croissance. Les pays en voie de développement ont ratifié ces accords internationaux afin de compléter leurs politiques nationales d'attractivité des IDE.

L'éventail des règles d'investissement dans ces accords est large. Certaines conventions ne traitent que quelques aspects des politiques d'IDE. D'autres examinent les politiques d'investissement en général, y compris celles qui touchent les investisseurs nationaux et étrangers (les règles de concurrence et les mesures anti-corruption). D'autres couvrent la plupart ou tous les éléments importants du cadre des IDE, allant de l'admission et l'établissement des investissements, au traitement des mécanismes de règlement des différends.

Cette section analyse les effets des trois types d'accords (nationaux ; régionaux et multilatéraux) sur les IDE entrants.

### **3.2.1 Les accords bilatéraux**

Les accords bilatéraux d'investissement (ABI) représentent une partie de traités généraux qui s'intéressent aux relations économiques entre les pays. Depuis 1959, l'année de la signature du premier accord bilatéral, leur nombre a augmenté régulièrement pour atteindre 385 en 1989 et dépasser 2600 en 2008 (CNUCED, (2009)). D'ailleurs, durant l'année 2008, 16 accords ont été signés. Maintenant, ces accords englobent environ 180 pays. De plus, les pays en développement intègrent de plus en plus ces accords. Ce qui reflète l'émergence croissante des FMN dans ces pays.

Cependant, au cours du temps, les motivations des accords bilatéraux d'investissement (ABI) sont restés sensiblement les mêmes. Les premiers accords ont mis l'accent sur la protection, le traitement des investisseurs étrangers et le règlement des différends. Mais, un certain nombre des ABI ont élargi leurs finalités pour contenir des dispositions sur le droit d'établissement, des exigences de performance, de l'emploi du personnel étranger, les garanties et l'indemnisation en cas d'expropriation, les garanties du libre transfert des fonds et rapatriements des capitaux et des bénéficiaires et les dispositions de règlement des différends, à la fois entre États et entre investisseurs et États. Ainsi, ces modifications donnent lieu à une nouvelle génération d'accords bilatéraux d'investissement avec des obligations plus importantes et des implications plus profondes. En plus, étant donné le grand nombre des ABI signés dans le monde, les formulations de certaines dispositions demeurent variées. Enfin, le nombre d'accords bilatéraux de libre échange couvrant les questions d'investissement est en hausse aussi bien pour les anciens types d'accords signés entre des pays voisins, que pour les plus récents ratifiés par des pays de plus en plus éloignés et se situant dans des régions différentes.

Les accords bilatéraux d'investissement et de libre échange avec un volet investissement ont l'avantage de permettre aux pays de choisir leurs partenaires et d'adapter les accords à leurs situations spécifiques. Ainsi, ils offrent aux pays une flexibilité dans la conception de leurs réseaux de partenaires et par conséquent, ils peuvent éviter les pays offrant peu d'opportunités ou qui peuvent insister sur des dispositions non désirées. En plus, le fait de négocier chaque traité séparément donne aux pays en développement un cadre plus souple que celui d'une approche multilatérale. En outre, les accords peuvent être négociés rapidement. Le dernier élément important est que l'écrasante majorité des ABI ne couvrent que la phase post-localisation des investisse-

ments, laissant l'admission et l'établissement, qui ont le plus d'incidences sur le développement à déterminer de manière autonome par les pays d'accueil. Cependant, les asymétries des pouvoirs de négociation mettent les économies les plus faibles dans une situation désavantageuse dans les négociations des accords bilatéraux. Bien que cela s'applique dans toutes les situations de négociation, il est particulièrement pertinent dans les accords entre les grands pays développés d'une part et les petits, les pauvres et ceux en développement d'autre part. De plus, si on suppose la négociation des accords bilatéraux d'investissement impliquant toutes les combinaisons des membres de l'Organisation des Nations Unies, plus de 18000 accords seraient nécessaires pour obtenir une couverture complète. Un si vaste réseau serait coûteux et difficile à administrer. En outre, l'extension de la couverture des traités bilatéraux et la liberté des paires de pays à définir leurs dispositions, peuvent entraîner des incertitudes, des règles potentiellement contradictoires et des conflits juridiques. Les analyses statistiques n'ont pas révélé un impact indépendant significatif des ABI dans la détermination de la localisation des flux d'IDE (UNTCAD (1998a, 2003)). Au mieux, les accords bilatéraux d'investissement jouent un rôle mineur à influencer les flux mondiaux d'IDE et d'expliquer leurs différences entre les pays. Cependant, ces résultats ne signifient pas que les accords bilatéraux d'investissement ne peuvent pas jouer un rôle dans certaines circonstances et pour des pays spécifiques. Par exemple, ils pourraient indiquer une évolution des attitudes d'un pays hôte en matière d'IDE et une amélioration de son climat d'investissement. Ce qui donne plus d'assurance pour les investisseurs potentiels. Par conséquent, les investisseurs étrangers peuvent regarder les ABI en tant qu'une partie d'un cadre favorable pour accueillir les investissements. Cependant, la littérature économétrique sur l'impact des accords bilatéraux sur les flux entrants des IDE vers les pays en développement a essayé de vérifier

des hypothèses majeures concernant les effets possibles des accords bilatéraux d'investissement :

**L'effet engagement** : Un engagement international qui offre une protection des investisseurs étrangers réduit les risques et accroît les flux en provenance des pays d'origine partenaire. Pour vérifier cette hypothèse, les études réalisées prennent les flux bilatéraux d'IDE entre paires de pays hôtes en développement et pays d'origine développés comme une variable dépendante. Ensuite, elles déterminent si après la signature des accords bilatéraux d'investissement, il existe un accroissement des flux d'IDE des pays développés vers les pays en développement.

**L'effet de signalisation** : Les ABI représentent un signal sérieux quant à l'amélioration des droits de propriété dans le pays hôte pour tous les investisseurs étrangers. Ce qui conduit à une stimulation des flux, non seulement des parties contractantes de l'ABI, mais aussi du reste du monde. Cette hypothèse est généralement vérifiée en utilisant les entrées totales des IDE dans les pays hôtes en développement, ainsi que le nombre d'ABI signés comme une variable explicative clé.

**Une substitution de la qualité espérée des institutions** : Puisque, généralement, dans les pays en développement, la qualité des politiques nationales d'IDE et des institutions est en cours d'amélioration, les accords bilatéraux peuvent être considérés par les investisseurs étrangers comme un substitut à la qualité institutionnelle espérée. Ce qui représente un atout supplémentaire pour accroître les entrées des IDE. Cette hypothèse sera vérifiée à l'aide des flux d'IDE globaux et bilatéraux.

Un document de la CNUCED en 2009 a proposé une revue des principales études économétriques qui ont examiné l'impact des ABI sur les flux des IDE dans les pays en voie de développement. La première analyse économétrique a

été réalisée par la CNUCED (1998b). Elle a supposé que l'impact des ABI sur les flux bilatéraux des IDE, entre les parties contractantes des ABI surgit avant la signature de l'accord. Toutefois, l'analyse des données sur les flux bilatéraux d'IDE de 200 ABI, signés entre 1971 et 1994 (trois ans avant et trois ans après la conclusion du traité bilatéral) n'a pas conduit à montrer l'existence d'un impact des traités sur les flux. Cependant, l'examen de la corrélation entre la valeur des IDE et le nombre des ABI pour 133 pays, en 1995, met en évidence un effet positif mais faible. Pour expliquer ces deux résultats différents, la CNUCED émet l'hypothèse que l'impact d'un accord bilatéral sur les flux d'IDE ne se matérialise qu'après quelques années de sa conclusion. Ce qui peut être expliqué par la mise en place d'autres déterminants supplémentaires d'IDE, comme une plus grande ouverture envers les IDE ou l'amélioration des conditions macroéconomiques et les autres composantes d'une structure favorable aux IDE (CNUCED, (1998b)). En outre, après avoir trouvé des preuves que les investisseurs étrangers encouragent souvent leurs gouvernements à conclure des accords bilatéraux avec les pays d'accueil - indépendamment du fait qu'ils ont déjà réalisé un investissement dans ces pays - et que les ABI offrent une protection spéciale pour les petites et moyennes entreprises (PME), la CNUCED a conclu que les accords bilatéraux d'investissement ont un effet sur les flux d'IDE, même si les montants d'investissement concernés sont trop petits pour influencer de manière significative les flux total ou bilatéral des pays d'accueil impliqués par ces analyses.

Banga (2003) a mis l'accent sur la politique nationale des investissements comme un déterminant des IDE. L'étude analyse les IDE entrants dans 10 pays d'accueil, en provenance des pays développés et des pays en développement, pour la période allant de 1986 à 1997. Banga montre que les accords bilatéraux d'investissement signés avec les pays développés ont un impact signi-

ficatif sur les flux entrants d'IDE. En revanche, les accords bilatéraux conclus avec les pays en développement n'ont pas d'impact significatif sur les flux d'IDE. L'auteur donne deux explications possibles de ces résultats différents. Premièrement, les flux en provenance des pays développés représentent plus de 60 pour cent dans les pays examinés au cours de la période étudiée. Par conséquent, la part minime des IDE originaires des pays en voie de développement ne peut pas mettre en évidence l'importance des accords signés avec ces pays. Deuxièmement, il est possible que les facteurs déterminants des IDE diffèrent entre les pays développés et ceux en voie de développement. En plus, le traitement des entreprises étrangères dans les pays d'accueil peut être hétérogène en fonction de la provenance de la FMN.

De leur côté, Tobin et Rose-Ackerman (2003) ont analysé, en premier lieu, l'impact des accords bilatéraux sur les entrées des IDE, mesurées par la proportion des flux entrants dans le pays par rapport aux entrées mondiales. Cette valeur est calculée à l'aide d'une moyenne sur une période de cinq ans, de 1975 à 2000, pour 45 pays d'accueil en voie de développement. Les auteurs se sont particulièrement intéressés à l'interaction entre les ABI et le risque politique dans les pays d'accueil. Ils ont également, examiné les flux bilatéraux d'IDE, entre les États-Unis et 54 pays en voie de développement, conditionnellement au niveau de risque politique. L'étude montre que le nombre d'accords bilatéraux d'investissement signé par un pays semble avoir peu d'impact sur sa capacité à attirer les IDE. Cependant, il existe une interaction entre la conclusion d'accords bilatéraux d'investissement, d'une part, et le niveau de risque politique et les droits de protection de la propriété, d'autre part. Les pays qui sont à risque relativement élevé semblent être en mesure d'attirer un peu plus d'IDE en signant des accords bilatéraux. Pour ceux qui représentent une localisation sûre pour les investisseurs, l'effet marginal des ABI est faible.

À partir de 2004, les études empiriques mettent en évidence plus systématiquement un impact positif des accords bilatéraux sur les IDE entrants. Ainsi, pour tester l'hypothèse contre l'hypothèse que le nombre d'ABI signés a un impact positif sur l'attractivité d'un pays vis-à-vis des IDE entrants, Buthe et Milner (2004) utilisent un échantillon composé par 122 pays en voie de développement, ayant une population supérieure à 1 million d'habitants, au cours de la période 1970-2000. Les entrées annuelles d'IDE constituent la variable dépendante tandis que le nombre cumulé d'accords signés par un pays d'accueil donné est pris comme variable explicative. Les auteurs considèrent donc que les ABI doivent accroître les flux totaux d'IDE entrants dans un pays d'accueil, au delà des flux bilatéraux entre pays partenaires des accords. Dans le modèle économétrique estimé des variables de contrôle sont introduites, comme la taille du marché, des proxies du développement économique, de la croissance économique, de l'ouverture commerciale et de l'instabilité politique. Buthe et Milner montrent qu'il existe un effet positif, statistiquement significatif entre les ABI et les flux d'IDE entrants dans les pays en développement, toutes choses égales par ailleurs. Ainsi, les accords bilatéraux d'investissement pourraient représenter une contrainte supplémentaire pour les pays en développement puisqu'ils pèsent sur leurs choix politiques et aussi un coût financier en cas de violation ex post des engagements conventionnels. Par conséquent, chaque pays en développement doit mettre en balance les coûts des ABI contre leurs avantages en faveur des IDE. Enfin, Buthe et Milner ont conclu que " les ABI ne sont certainement pas nécessaires pour attirer les IDE, bien que la dynamique concurrentielle signifie que le maintien du statu quo par le refus d'intégrer des accords pourrait devenir de plus en plus coûteux à long terme ".

En partant de l'hypothèse que les accords bilatéraux conclus avec les États-Unis offrent une meilleure protection aux investisseurs par rapport aux ABI

signés par les autres pays de l'OCDE, Salacuse et Sullivan (2005) ont analysé les flux des IDE américains vers un panel de 39 pays en voie de développement, pour la période 1991-2000. De plus, ils ont analysé aussi, les flux entrants vers 100 pays en voie de développement. Les résultats ont montré que les ABI signés par les États-Unis sont plus susceptibles d'induire des entrées d'IDE que ceux conclus par les autres pays de l'OCDE. En outre, avec l'hypothèse de l'égalité de tous les autres facteurs, un pays hôte qui a conclu un accord bilatéral avec les États-Unis a une forte chance d'augmenter globalement ses IDE en provenance de tous les autres pays de l'OCDE.

Cependant, selon Neumayer et Spess (2005), les études antérieures à 2004 n'ont pas détecté un impact significatif des ABI sur les entrées d'IDE parce qu'elles étaient fondées sur un échantillon relativement restreint de pays. De plus, ces analyses ont été réalisées à partir de données en coupe et elles ont ignoré l'effet de signalisation des accords bilatéraux d'investissements. Ainsi, pour résoudre ces problèmes, les auteurs ont utilisé un échantillon plus large, composé par un panel de 119 pays, couvrant la période 1970-2001. Par conséquent, ils ont augmenté considérablement la taille de l'échantillon. Ce qui permet de faire des comparaisons entre les pays sur une longue période de temps. Les auteurs ont mesuré les IDE par la valeur des entrées en dollars constants de 1996 et en pourcentage de ces flux entrants par rapport aux flux totaux entrants vers les pays en développement. L'hypothèse clé est de vérifier l'existence d'un effet de signalisation des ABI. Neumayer et Spess ont trouvé un effet positif des accords bilatéraux d'investissement sur les entrées d'IDE et donc, plus les pays en voie de développement signent d'accords avec des pays développés, plus ils reçoivent davantage d'IDE. Cependant, cet impact a été dépendant de la qualité des institutions des pays d'accueil. Ainsi, les accords bilatéraux avec les pays développés remplissent leur objectif affiché de promouvoir les IDE dans

les pays en développement.

De plus, Tobin et Rose-Ackerman, dont la première étude n'a pas trouvé une incidence des accords bilatéraux sur les IDE (voir ci-dessus), se sont joints à la nouvelle tendance qui prévoit un impact positif des ABI sur les IDE. Pour ce faire, ils ont réalisé une nouvelle étude portant sur les effets de signalisation des ABI (Tobin et Rose-Ackerman, 2006). Ainsi, les auteurs ont augmenté considérablement la taille de leur échantillon des pays d'accueil, passant de 40 pays en voie développement à 137 pays et ont utilisé des meilleures techniques pour le calcul des variables manquantes. En plus, Ils ont modifié et élargi les variables explicatives, en particulier ceux liés aux ABI. A l'instar de leur première étude, ils ont pris des moyennes sur cinq ans des entrées totales d'IDE dans les pays en développement (1980-2003) mais, en dollars constants de 2000. Ensuite, ils ont pondérés le nombre total des accords bilatéraux d'investissement signés par les pays en développement au PIB des pays de l'OCDE originaires de l'investissement. Ainsi, ils ont examiné les implications d'un nombre croissant d'accords bilatéraux d'investissement dans le monde entier sur la puissance de ces accords pour attirer les IED. Dans une claire distinction de leur précédente étude, ils ont conclu que le nombre des accords bilatéraux d'un pays hôte signés avec des pays à revenu élevé a un effet positif et significatif sur les entrées des IDE. Cependant, puisque le nombre d'accords bilatéraux d'investissement entre les pays en développement et les pays de l'OCDE augmente à travers le monde, cet impact, bien que toujours positif, devient plus faible.

Yackee (2007a) a analysé l'impact des accords bilatéraux d'investissement sur les IDE en réponse aux travaux de Neumayer et Spess (2005). Il a remis en cause leurs conclusions que les ABI ont un impact très important sur les entrées d'IDE dans les pays en développement. Pour ce faire, il a utilisé la même

méthodologie, mais en faisant quelques petits changements justifiables sur la méthode et la spécification du modèle. Il a conclu que l'effet potentiellement positif des ABI est beaucoup plus faible relativement à celui suggéré par Neumayer et Spess.

Yackee a attiré l'attention sur la faiblesse des tests économétriques des travaux précédents, en montrant que de petites modifications dans la méthodologie peuvent conduire à des résultats différents, voire opposés. Parmi les raisons qui ont mené à la fragilité des résultats c'est le fait qu'un nombre important d'ABI ont été conclus simultanément avec l'ouverture très rapide des pays en développement aux flux IDE. Ainsi, la libéralisation des IDE a été un stimulant puissant pour attirer ses flux dans les pays en développement. Donc, en l'absence des variables qui captent l'effet de la libéralisation, aucune des études économétriques précédentes n'a tenté d'isoler les effets des accords bilatéraux d'investissement de celles de la libéralisation des IDE. L'auteur suggère que les études de cas, fondées, entre autres, sur des enquêtes réalisées avec les dirigeants des sociétés transnationales qui prennent les décisions d'investissement qui sont "les mieux placés pour savoir" l'importance des accords bilatéraux d'investissement seraient peut-être une méthode plus prometteuse que les méthodes proposées par les études précédentes. Mais, il lui semble que même ces études de cas ne vont pas générer des preuves en faveur d'un fort impact des accords bilatéraux d'investissement sur les IDE. Il a proposé une liste de facteurs qui minimisent l'impact des accords bilatéraux d'investissement sur les IDE. Parmi ces facteurs, il cite (a) les investisseurs potentiels semblent avoir peu de conscience ou d'appréciation des accords bilatéraux d'investissement spécifiques, (b) les accords bilatéraux d'investissement ne sont pas nécessaires pour résoudre les problèmes de crédibilité des pays d'accueil et (c) même si les ABI ont un impact positif, leur efficacité va diminuer si leur nombre se

multiplie.

Pour tester l'impact des accords bilatéraux sur les IDE, Busse et al. (2008) utilisent un modèle gravitaire. Les auteurs justifient le choix de ce modèle, généralement utilisé pour expliquer les échanges commerciaux bilatéraux, en soulignant que "les équations de gravité pour les flux financiers sont comparables en termes de pouvoir explicatif à celui pour des flux d'échanges commerciaux". En ce qui concerne la variable ABI, seuls les traités ratifiés sont pris en compte. Pour la variable dépendante, les flux bilatéraux d'IDE sont mesurés par la part des IDE sortants du pays d'origine vers le pays d'accueil donné dans le total des IDE sortants du pays d'origine vers tous les pays en voie de développement figurant dans l'échantillon. Pour lisser les fluctuations annuelles des flux d'IDE, les données sont calculées comme des moyennes mobiles sur trois ans. Ainsi, la variable ABI prend la valeur un, si les flux d'IDE au cours de la période de trois ans étaient régis par un accord bilatéral pendant toute la période, 0,66, pendant deux ans et de 0,33 pendant un an. L'ensemble de variables de contrôle est semblable à celle utilisée dans d'autres études et comprend des mesures de la taille du marché, la stabilité macroéconomique, l'ouverture du commerce, la différence de PIB par habitant et de l'adhésion aux accords de libre-échange. Le modèle de gravité est étendu pour contenir les variables d'une frontière commune, une langue commune, les liens coloniaux et la distance entre le pays l'hôte et le pays d'origine. L'étude utilise également un indice de développement institutionnel des pays d'accueil, basée sur les contraintes politiques sur le pouvoir exécutif. L'étude a couvert la période 1978-2004. À la suite de l'application de moyennes de trois ans pour tous les indicateurs, neuf observations sont produites pour cette période, pour tous les indicateurs. L'échantillon des pays d'accueil comprend 83 pays en développement et des économies en transition. Les auteurs ont conclu que les

ABI peuvent promouvoir les entrées des IDE vers les pays en développement. Leur résultat est robuste avec l'utilisation des différents modèles. En outre, l'effet positif et significatif des ABI sur les flux bilatéraux d'IDE en provenance des pays développés est vrai pour les différents sous échantillons des pays en développement. De plus, les ABI peuvent compenser la faiblesse des institutions locales, mais ils ne peuvent remplacer les mesures liées à la libéralisation des IDE. Tout cela suggère que les décideurs des pays en développement ont eu recours à un moyen efficace pour promouvoir les IDE en concluant des accords bilatéraux d'investissement.

### **3.2.2 Les accords multilatéraux**

Depuis les années 1970, des efforts ont été réalisés pour créer un ensemble de règles multilatérales en faveur des IDE et pour renouer avec celles accomplies au lendemain de la grande guerre (Traité de la Havane 1947). Mais, ces tentatives ont échoué. Parmi ces expériences, on peut citer le code des Nations Unies de conduite des sociétés transnationales (à la fin des années 1970) et l'accord multilatéral sur l'investissement par l'OCDE (à la fin des années 1990). Cependant, on peut aussi mentionner quelques accords qui ont réussi à améliorer le cadre mondial des investissements. Par exemple, les directives de la Banque mondiale sur le traitement des IDE élaborées en 1992, ont présenté certaines normes d'accueil des investisseurs étrangers sur lesquelles un niveau de consensus international pourrait exister. De plus, certains efforts qui ont mis l'accent sur les aspects spécifiques d'investissement ont porté aussi, leurs fruits. Par exemple, la Convention instaurant l'Agence Multilatérale des Garanties aux Investissements (MIGA) par le groupe de la Banque mondiale a renforcé la sécurité juridique des IDE. Cette convention est venue compléter les programmes nationaux et régionaux des garanties des investissements avec

un accord multilatéral. De plus, la Convention sur le règlement des différends relatifs aux investissements entre les États et les ressortissants étrangers en 1965 a constitué un cadre pour le règlement des différends sur les investissements. Enfin, la Déclaration de principes sur les entreprises multinationales et la politique sociale en 1977, a réussi à aborder un large éventail de questions relatives au travail.

Durant les années 1990, les accords de l'organisation mondiale du commerce (OMC) sur les mesures des échanges liées aux investissements (TRIM) en 1995, adoptés dans le cadre du Cycle d'Uruguay et l'Accord général sur le commerce des Services en 1995, ont offert un ensemble de règles couvrant tous les types de prestations de services internationaux. Ces accords laissent aux pays membres une marge considérable sur l'ampleur et la rapidité de la libéralisation des activités des services. De plus, dans leur Déclaration à la conférence de l'OMC à Doha en 2001, les membres de cette organisation ont convenu d'un programme de travail sur la relation entre les échanges commerciaux et les investissements. Ainsi, ils ont reconnu la nécessité d'une assistance technique pour poursuivre ces recommandations, se référant explicitement à la CNUCED.

Les avantages et les inconvénients des approches multilatérales sont difficiles à évaluer. En effet, ils dépendent des objectifs, de la structure, du contenu et de la mise en uvre de ces accords. Un des premiers arguments avancés en faveur d'un cadre multilatéral pour les investissements est le fait de faciliter l'expansion des IDE. Effectivement, les règles juridiques multilatérales s'intéressant aux investissements permettraient d'améliorer l'environnement porteur. Cette amélioration se réalise par la contribution à une plus grande transparence, de stabilité, de prévisibilité et de sécurité pour les flux entrants dans les secteurs non encore couverts par des règles locales. Les obligations internationales aideraient également à réduire les perceptions du risque des investisseurs et à

réduire l'écart entre le risque d'instabilité politique entendu par la législation nationale d'un pays hôte et le risque tel que perçu par les investisseurs étrangers (Eglin (2002)). Ainsi, si les traités multilatéraux permettent de réduire les obstacles aux IDE, au-delà des effets des autres accords internationaux d'investissement bilatéraux ou régionaux, et en plus des bons déterminants économiques, leurs effets sur les flux des investissements seront positifs. Cependant, ils ne peuvent jouer un rôle dans la répartition géographique des flux des IDE, parce que cette distribution sera essentiellement déterminée par les fondamentaux économiques des différentes localisations.

Certains pays considèrent les accords multilatéraux comme un complément important aux accords internationaux d'investissement bilatéraux et régionaux, pour créer une base juridique commune. En effet, un accord multilatéral pourrait créer " le plancher " des normes applicables aux accords internationaux d'investissement en général. Certains craignent que ce niveau de normes soit trop faible, en fournissant des règles de protection et d'accès au marché qui seront inférieures aux ABI et aux accords régionaux. D'autres craignent que ce niveau soit trop élevé (même si des exceptions, des dérogations sont autorisées). Ce qui limite énormément l'espace d'intervention de la politique nationale.

Toutefois, ce niveau qu'il soit faible ou élevé ne constituerait pas une limite aux règles dans le domaine des investissements, car un pays serait toujours libre d'aller au-delà des normes multilatérales lorsqu'il négocie au niveau bilatéral ou régional. En d'autres termes, un cadre multilatéral ne remplace pas le nombre important et croissant des accords internationaux d'investissement. Cependant, il se pourrait bien qu'un instrument multilatéral pourrait servir comme un point de départ pour une plus grande portée de négociations bilatérales et régionales futures.

De plus, il sera difficile de parvenir à un accord standard car les négociations

multilatérales conduisent souvent à un minimum de compromis entre les pays. En fait, les pays en développement craignent que leur marge de manuvre serait indûment restreinte par rapport aux pays développés qui essaient toujours de dicter leurs lois. De par leur nature, les négociations multilatérales ont tendance à rechercher une solution uniforme qui convient à tout le monde. Cependant, le cadre multilatéral peut être un moyen pour les pays les plus faibles d'unifier leur influence pour avoir une meilleure position vis-à-vis aux pays plus forts. Toutefois, cela ne signifie pas que l'écart de pouvoir va disparaître. A l'instar des accords bilatéraux et régionaux, les traités multilatéraux impliquent un pouvoir et une capacité de négociation, avec une forte probabilité que les parties les plus fortes peuvent dominer les plus faibles. Néanmoins, les pays en développement pourraient être en mesure d'obtenir ce qui semble être plus difficile à obtenir aux niveaux bilatéral et régional.

### **3.2.3 Les accords régionaux et interrégionaux**

Les dernières décennies ont connu la signature de plusieurs accords d'intégration régionale (AIR), l'approfondissement et l'élargissement de certains autres. Bien que quelques accords d'intégration soient motivés par des considérations politiques, il est clair que les raisons économiques représentent leur force motrice. En effet, les pays signataires des AIR espèrent différents bénéfices économiques. A court terme, l'intégration permettrait de stimuler le commerce et l'investissement intra-régional et à long terme, ces pays espèrent que la combinaison des marchés plus grands, d'une compétitivité plus importante et d'une allocation plus efficace des ressources améliore les taux de croissance des économies participantes.

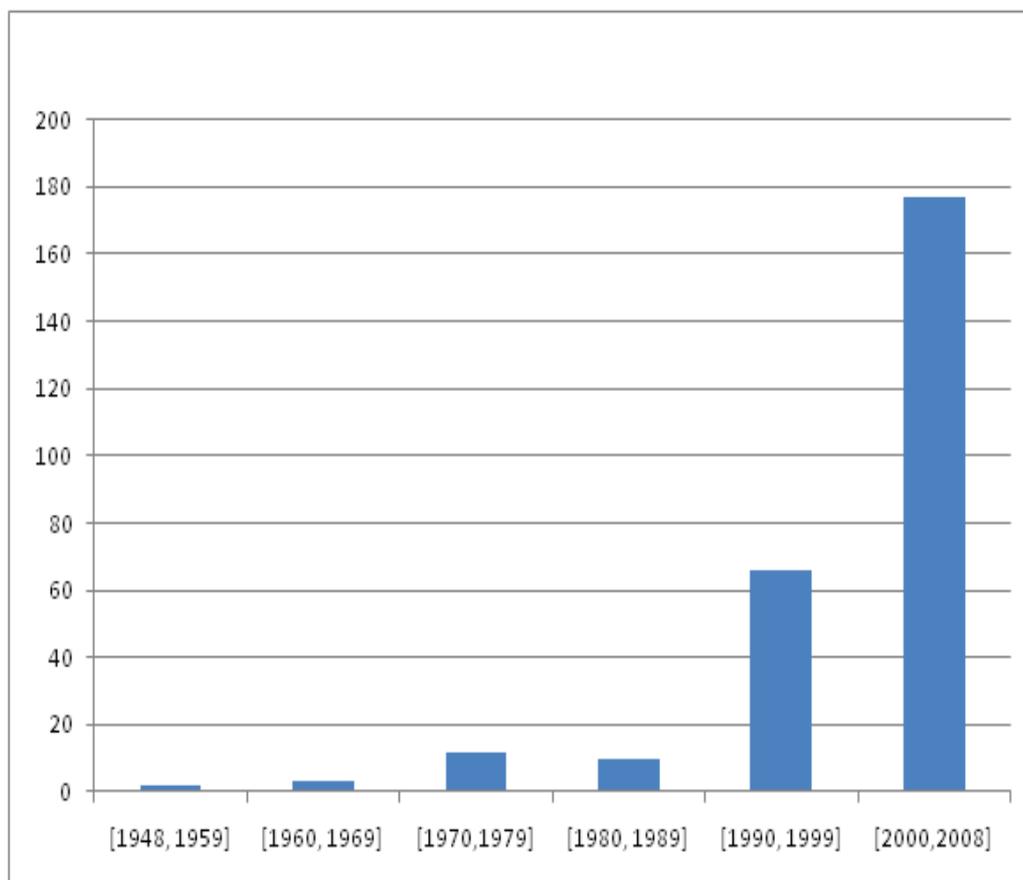


Figure 4.1 – L'évolution du nombre des AIR de 1948-2006

Le graphique 4.1 montre que depuis le début des années 1990, le nombre des AIR a rapidement évolué. En fait, depuis la fin de la seconde guerre mondiale et pendant quatre décennies, 27 accords uniquement ont été signés. Peu d'accords d'intégration régionale concernaient des petits pays ou des économies en voie de développement qui étaient tellement fragiles pour négocier avec succès avec d'autres économies. La communauté économique européenne était une exception, mais il était clair que son existence était motivée par des raisons politiques plutôt qu'économiques. Eviter des guerres futures était sans doute

plus important qu'améliorer l'efficacité de l'industrie européenne. Cependant, les changements politiques et économiques qui ont bouleversé le monde, depuis la chute du mur de Berlin, ont conduit à une ouverture croissante des économies en voie de développement. Par conséquent, la dernière décennie du 20ème siècle a connu la signature de 66 AIR. Depuis l'année 2000, les AIR se sont développés d'une manière exponentielle et presque 180 accords d'intégration ont été signés, pour atteindre un cumul de 280 traités régionaux en 2008.

### **3.2.3.1 Les différents degrés d'intégration économique régionale**

Les niveaux d'intégration économique au sein d'une région dépendent du degré d'ouverture des marchés et de la libre circulation des facteurs de production entre les pays signataires. Ainsi, on peut distinguer :

- La zone de libre échange : Ce niveau d'intégration suppose la suppression de tous les obstacles aux échanges de marchandises entre les pays signataires de L'AIR. Les barrières douanières représentent le frein principal à ces échanges. Cependant, l'avènement de la zone de libre échange ne demande pas une politique tarifaire commune envers le reste du monde.
- L'union douanière : Le degré suivant d'intégration demande une politique tarifaire extérieure commune s'appliquant au reste du monde, en plus du démantèlement des barrières intérieures aux échanges des marchandises.
- Le marché commun : Le passage au marché commun exige la libre circulation de tous les facteurs de production (capital physique et humain et les marchandises). Dans ce cas, il s'agit d'une union douanière élargie aux deux facteurs capital et travail.
- L'union économique : Consiste à la mise ne place d'une harmonisation des politiques économiques des pays membres de l'espace intégré. Ce qui

conduit à un espace économique unifié où l'intérêt collectif passe avant les intérêts individuels des pays.

- L'union monétaire : c'est la mise en uvre d'une politique monétaire unique par l'adoption d'une monnaie unique afin de faciliter les échanges et favoriser la stabilité monétaire par la suppression des risques de changes entre les monnaies nationales des pays membres.

Sachant que les derniers niveaux restent une exception réalisée par l'Union européenne, on peut dire que généralement, les accords d'intégration régionale font référence à la réduction des barrières au commerce et des restrictions des investissements. Ainsi, les analyses théoriques ont mis l'accent sur ces faits pour déterminer les effets des AIR sur les IDE.

### **3.2.3.2 Les effets des AIR sur les IDE**

L'intégration régionale n'était pas une question importante dans les débats de l'économie internationale aussi longtemps que la théorie néoclassique dominait les réflexions académiques et les décisions politiques en matière de commerce entre les pays. Les arguments économiques de l'intégration régionale étaient relativement faibles, puisque les économies d'échelle et les marchés avec une concurrence imparfaite n'ont pas été importants au niveau de l'analyse internationale. La discussion sur l'intégration régionale a changé sensiblement avec l'émergence de " nouvelle théorie de commerce " à la fin des 1970. Bien qu'il n'y ait pas un consensus sur les délimitations exactes de cette théorie, on peut dire que sa plus importante caractéristique est de mettre l'accent d'une façon explicite sur les économies d'échelle. Ces résultats dans une structure de concurrence imparfaite au niveau national ont pu être appliqués pour expliquer la concurrence internationale entre les pays et entre les firmes. En effet, les firmes originaires des pays de petite taille tendent

à avoir des coûts moyens relativement élevés, alors que les firmes dans les pays de grande taille peuvent profiter de la dimension de leur marché local et réduire les coûts moyens. Ainsi, Lorsque les deux types de firmes réalisent des échanges internationaux, celles appartenant aux grands pays dominent les exportations dans l'industrie avec des économies d'échelle significatives. Contrairement aux modèles néoclassiques, dont la variation des prix des facteurs tend à réduire les avantages des premiers arrivants, il n'y a pas nécessairement un tel effet dans les nouveaux modèles de commerce. Plusieurs avantages d'agglomération- ou alternativement, des économies d'échelle extérieures- peuvent plutôt cimenter les avantages que les firmes des pays grands en taille ont déjà. Pour faire face à cette situation, les pays de petite taille ont pratiqué des politiques stratégiques du commerce pour rendre leurs firmes plus compétitives en présence des économies d'échelle significatives au niveau international. Ces politiques se sont basées sur l'attribution de subventions et d'autres soutiens financiers qui peuvent être utilisés par les gouvernements pour réduire les coûts de production des firmes locales par rapport à leurs concurrents étrangers. Ce qui va leur permettre de capturer des parts de marchés plus importantes à l'intérieur ou l'étranger. Cependant, rapidement, il s'est avéré que l'application des politiques stratégiques de commerce est difficile en pratique. D'autre part, il est difficile d'identifier quelles sont les industries qui seront capables d'affronter une concurrence internationale après une dose initiale de soutien stratégique. D'autre part, le succès de telles politiques dépend aussi des réponses des firmes et des nations rivales. Ainsi, toute révélation de tentative de fournir un soutien stratégique pour les firmes locales a conduit souvent, à des plaintes sévères des autres pays conduisant dans les pires cas à des conflits commerciaux et des représailles. Par conséquent, l'intégration régionale est apparue comme la principale alternative politique nationale pour les pays essayant de vaincre

le handicap des petits marchés locaux. En joignant un AIR, ils vont gagner l'accès au marché régional où les firmes peuvent grandir suffisamment face à la concurrence des grands pays comme les USA et le Japon. Ainsi, les pays, surtout ceux en voie de développement, ont accordé plus d'importance aux accords d'intégration régionale et ont ratifié de plus en plus ces traités. Par conséquent, les analyses théoriques et empiriques de l'impact des AIR sur les flux entrants d'IDE se sont développées pour répondre à cette nouvelle donne dans les relations entre les pays.

**L'analyse théorique des effets des AIR sur les flux d'IDE** Cette analyse dépend de la motivation d'investir des FMN. En fait les études Blomstorm et Kokko (1997), Dunning (1997) et TeWelde (2005) offrent une revue de la littérature théorique réalisée sur les effets des accords d'intégration régionale sur les flux entrants des investissements étrangers. Cette revue distingue le fait d'éviter les barrières commerciales et l'internalisation des actifs possédés par les firmes. Les effets des AIR sur les IDE peuvent être statiques. Dans ce cas, la littérature fait distinction entre un effet indirect dû à la libéralisation des échanges et un autre direct dû aux clauses dans les accords d'intégration destinées directement aux investissements et aux changements institutionnels. En plus de ces effets statiques, l'analyse met aussi l'accent sur un effet dynamique de long terme sur les flux d'IDE.

***Les effets statiques :***

*Les IDE et la libéralisation des échanges :*

En se basant sur l'approche de Heckscher-Ohlin, les premiers travaux théoriques sur les IDE considèrent les échanges commerciaux et les mouvements de capitaux comme des modalités substituables pour servir les marchés étrangers

(Mundell (1957), Bhagwati et Brecher (1980)). Cette approche de la relation entre le commerce et la mobilité des facteurs suggère que les barrières tarifaires peuvent motiver la substitution des importations par les investissements. Ainsi, la réduction générale des tarifs pourrait réduire les IDE ou même stimuler un "rapatriement" des actifs possédés par les étrangers vers le pays d'origine de la multinationale, puisque les coûts d'exportation vont diminuer relativement aux coûts d'installation des filiales étrangères. La relation entre les barrières non tarifaires et les investissements est supposé être de la même nature. Par conséquent, suite à la mondialisation, les accords commerciaux qui réduisent ou éliminent ces barrières vont avantager les exportations par rapport aux IDE. Cependant, bien que la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires représente la caractéristique principale de tous les AIR, son effet n'est pas aussi clair dans ces modèles proposés qui traitent la libéralisation régionale du commerce par rapport à la libéralisation mondiale. Ce qui peut être expliqué par le fait que l'intégration régionale peut affecter les investissements par différentes voies. Pour analyser les effets des AIR sur les flux entrants d'IDE, il faut distinguer les investissements intra-régionaux, en provenance des pays signataires de l'accord et ceux extra régionaux, originaires des pays en dehors de la zone intégrée. Pour les IDE intra-régionaux qui ont pour perspective d'éviter les tarifs, on peut prévoir une baisse des flux d'investissements. En fait, la libéralisation commerciale va rendre les exportations à partir du pays d'origine relativement plus attractives que les IDE pour servir le marché régional. Ainsi, cette situation de création de commerce, suite à l'intégration régionale peut conduire à un détournement d'investissement vers d'autres pays de la région intégrée (Kindelberger (1966)). Pour les flux inter régionaux, ces modèles suggèrent l'accroissement des flux. Les investissements entrants des pays n'appartenant pas à la région peuvent manifestement

croître si le niveau moyen de la protection résultante de l'AIR augmente, ou si l'établissement de l'AIR augmente les craintes sur la protection future. Ainsi, Kindleberger (1966) parle de la " création d'investissement " pour les FMN extra régionales comme une probable réponse au détournement du commerce amené par l'AIR. Le terme fait référence aux réponses stratégiques d'investissement par les firmes extérieures qui perdent des marchés d'exportation lorsque leurs principaux consommateurs qui tournent aux offreurs basés dans la région, car le commerce régional n'est pas bloqué par les barrières commerciales. Les flux entrants étrangers devraient aussi augmenter si le volume des IDE en provenance de l'extérieur de la zone intégrée est initialement restreint par la taille limitée des marchés nationaux individuels. Contrairement aux marchés nationaux, le marché commun intégré doit être suffisamment grand pour permettre aux FMN de supporter les coûts fixes de l'établissement de nouvelles filiales étrangères. Cette hausse des IDE entrants ne doit pas être probablement uniformément distribuée, mais plutôt concentrée aux zones géographiques avec les avantages de localisation les plus importants. En conclusion, les modèles théoriques supposant que le principal motif des IDE est d'éviter les obstacles aux échanges suggèrent que les flux totaux d'IDE intra régionaux vont décroître suite à l'intégration régionale. Toutefois, le détournement d'investissement peut contribuer à augmenter les flux intra-régionaux d'IDE dans certains pays de la zone intégrée. Les conclusions relatives aux entrées d'IDE en provenance du reste du monde pour la région de l'intégration sont aussi un peu ambiguës, même si le résultat le plus probable est une augmentation des flux entrants d'IDE. Etant donnée la nouvelle situation de libre-échange au sein de l'AIR, la localisation de nouveaux investissements sera déterminée par les avantages comparatifs des pays participant à l'accord d'intégration. Il n'est donc pas possible de tirer des conclusions générales théoriques quant à l'impact net sur les

différents pays de l'AIR.

*L'internalisation des actifs spécifiques à la firme :*

Bien qu'une grande part des IDE se réalise pour éviter les barrières commerciales, il y a un clair accent dans la littérature sur l'exploitation des actifs non corporels comme la principale motivation des IDE (pour une revue de littérature, voir Caves 1996). Pour être compétitives sur les marchés étrangers, les FMN doivent posséder des avantages incorporels spécifiques. Ces actifs spécifiques vont leur permettre de faire face aux firmes locales qui ont relativement plus d'informations sur leur marché, sur les préférences des consommateurs et sur les pratiques économiques et commerciales locales. L'exploitation effective de ces actifs parfois demande à la firme d'internaliser ses opérations internationales en établissant des filiales étrangères, puisque d'autres modes de commerce international, incluant les exportations et l'attribution des licences de technologie pour des firmes étrangères, nécessitent des coûts de transaction relativement élevés (Buckley et Casson 1976, Dunning 1977). Des IDE peuvent par conséquent se réaliser même lorsqu'il y a des barrières de commerce non formelles entre les pays. L'exemple le plus clair de l'importance de l'internalisation des actifs est le volume important des flux des IDE entre les pays de l'OCDE, alors que les barrières tarifaires et non tarifaires sont relativement basses. Par conséquent, l'intégration régionale a un effet positif sur ce type d'investissements qui servent à internaliser l'exploitation des actifs incorporels. En effet, la réduction des barrières commerciales doit plutôt stimuler les flux des IDE et permettre aux FMN d'opérer d'une manière plus efficace à travers les frontières. Cet argument s'applique en particulier sur les IDE verticaux dont l'installation des filiales se fait en fonction des avantages de localisation des pays d'accueil et l'instauration d'un environnement commercial plus libre est nécessaire pour la division internationale du travail au niveau de la firme.

Ainsi, les modèles d'intégration suggèrent que les flux entrants vont probablement s'accroître suite à l'intégration régionale, car ils supposent que plus le marché est grand plus la région est attractive.

***Distribution spatiale des IDE dans la région :***

Bien que l'intégration régionale puisse augmenter le volume des investissements directs étrangers au sein de la région, ceci ne peut pas conduire à plus d'investissement dans chaque pays membre. Des écarts inégaux de bénéfice entre les pays membres (Venables 99) peuvent s'accroître par les effets d'agglomération. Les effets d'agglomération font référence à l'ensemble spatial des activités économiques. Le rassemblement des activités économiques peut conduire à des gains d'efficacité par exemple parce qu'une association des services d'appui spécialisé est faisable, puisqu'elle conduit à des économies d'échelle (Porter (1998)). En outre, Eicher (1998) a montré que les petits pays peuvent en fait avoir une incitation pour former une région pour attirer des investissements et en particulier les IDE extra-régionaux. Ceci peut être le cas lorsque les préférences tarifaires régionales permettent aux investisseurs étrangers de se localiser dans le pays le plus petit pour servir le marché régional entier. Donc, la distribution spatiale des IDE est une question empirique et dépend des facteurs tels que le niveau des tarifs aux FMN extérieurs, la taille du marché et les effets d'agglomération dans les pays membres.

***Les clauses explicites sur les investissements :***

Dans la mesure où les AIR libéralisent aussi les flux de capitaux, un stimulus additionnel est apporté au processus des IDE. Les flux des capitaux peuvent être libéralisés de différentes façons. Plus directement, les restrictions sur les IDE entrants peuvent être réduites ou éliminées. Les IDE entrants seront sans doute aussi encouragés par " un traitement national " garantissant que les investisseurs étrangers sont traités non moins favorablement que les investisseurs

domestiques. Manifestement, la pertinence pratique de telles clauses dépend de la possibilité et l'amplitude des barrières préexistantes sur les IDE entrants, ainsi que de l'ampleur et de la nature de la discrimination du gouvernement d'accueil vis à vis des investisseurs étrangers. Les mécanismes explicites de la résolution des conflits sont souvent traités dans plusieurs AIR. Dans la mesure où de tels mécanismes sont efficaces, ils doivent réduire les conflits de commerce et d'investissements entre les nations participantes et encourager les IDE. Les investissements pourraient aussi être stimulés par l'élimination des mesures concernant les flux liés aux échanges, telles que le besoin des filiales étrangères de satisfaire les objectifs spécifiques d'exportations et par la présence des droits plus importants de propriété. Ce qui va réduire le risque direct ou indirect d'expropriation. Ces deux initiatives peuvent être institutionnalisées dans l'AIR. En faisant passer la décision de réforme du niveau national à celui international, les AIR peuvent créer un environnement plus favorable aux investisseurs étrangers qui peuvent craindre que les réformes purement nationales soient temporaires à cause des changements du régime politique. Ces effets sont probablement plus importants dans les accords impliquant les pays en voie de développement, lorsque le risque politique est souvent considéré comme un obstacle aux IDE entrants.

*Les effets dynamiques de l'intégration régionale :*

En plus des effets statiques discutés ci-dessous, il est possible que l'établissement des AIR puisse aussi générer des effets dynamiques qui peuvent influencer les flux des IDE. Par exemple, les analyses de l'impact économique du marché commun européen ont suggéré que le processus d'intégration spécifique a conduit à des bénéfices d'efficacité significatifs. Ces derniers peuvent stimuler les taux de croissance des pays participants dans le moyen et le long terme. Ces effets dynamiques peuvent faire croître l'attractivité de la région intégrée comme une

localisation des investissements étrangers et locaux (Baldwin (1989)). Cependant, les liens pertinents entre l'intégration régionale et les effets dynamiques de la croissance ne sont pas bien spécifiés. Dans certains cas, les IDE peuvent en fait, être un catalyseur essentiel pour ces effets dynamiques. L'accroissement des flux des IDE est aussi une force importante pour la pression concurrentielle qui oblige les producteurs locaux à adopter des stratégies conduisant à améliorer leurs efficacités (Smith et Venables (1989)). De plus, il est possible que les IDE stimulent le transfert et la diffusion technologique (Blomstrom et Kokko (1997)). En outre, un marché plus grand peut simplement permettre aux firmes de grandir relativement à leurs situations dans leurs marchés nationaux. Alternativement, l'intégration peut motiver les firmes à chercher des alliances stratégiques ou des fusions avec des concurrents afin de profiter de la nouvelle situation mise en place suite à la suppression des barrières commerciales intra-régionales. Ainsi, puisque les firmes deviennent plus grandes, elles seront capables d'investir plus dans le RD et dans le marketing. Ce qui va conduire à la création de nouveaux actifs non corporels qui vont stimuler de nouveaux IDE à l'intérieur et l'extérieur de leur propre région. Incluant ce type de considérations dynamiques dans notre analyse, il apparaît clair que l'existence des effets potentiels importants sont plus significatifs sur les IDE, relativement au modèle statique. L'impact principal des effets dynamiques de l'intégration est de rendre la région une localisation d'investissements plus attractive qui pourrait stimuler les flux des IDE intra régionaux et ceux en provenance du reste du monde.

### 3.2.3.3 Intégration régionale et IDE : la validation empirique

Des études économétriques ont été réalisées pour évaluer l'impact des accords préférentiels régionaux sur les entrées d'IDE. Ces études ont recours à des variables dépendantes et de contrôle similaires à celles utilisées pour analyser les accords bilatéraux d'investissements présentés à la section précédente. C'est-à-dire, elles prennent les flux d'IDE comme la variable dépendante et des mesures du PIB, de l'inflation, de l'ouverture commerciale, entre autres, comme les variables de contrôle. Les auteurs des premières études ont adopté des hypothèses simplificatrices sur les variables explicatives qui mesurent l'effet des clauses concernant les investissements et les échanges commerciaux dans les accords préférentiels sur les IDE entrants. Ainsi, ils ont examiné uniquement la différence entre une adhésion ou non à un accord et ils n'ont pas cherché dans le contenu de ces clauses. Ce type d'étude a été appelé "la boîte noire". Cependant, certaines études récentes ont tenté d'évaluer l'impact de ces dispositions sur l'investissement dans les accords préférentiels sur les flux d'IDE.

**Impact des AIR sur les IDE** L'objectif essentiel de ces études économétriques est d'isoler l'impact des accords préférentiels sur les flux commerciaux et d'investissements directs parmi ceux des autres variables. Les premières analyses réalisées ont porté sur l'effet sur les échanges commerciaux. En particulier, elles ont évalué l'impact de la création et du détournement des échanges et, par conséquent, les gains ou les pertes de bien-être pour les pays membres et les non-membres des accords de la zone de préférence. La principale technique économétrique utilisée pour examiner les déterminants des flux d'échanges bilatéraux a été le modèle de gravité. Ce modèle qui explique les flux de commerce est fondé sur une analogie avec les lois de la gravité de la physique. Ainsi, les

échanges commerciaux entre deux pays sont positivement liés à la taille des deux partenaires et inversement proportionnels à la distance entre eux. Un certain nombre de variables supplémentaires sont ajoutés, tels que les conditions d’approvisionnement dans le pays exportateur et l’état de la demande dans le pays importateur, ainsi que d’autres facteurs stimulant ou réduisant le volume des échanges. Avec l’émergence des APCI, le modèle de gravité a été étendu afin d’évaluer leur impact sur l’investissement entre les paires de pays, et comme indiqué précédemment dans les études sur l’impact des accords bilatéraux sur l’IDE. La manière standard d’isoler l’impact d’un APCI parmi les effets des autres variables explicatives sur les flux commerciaux bilatéraux et, plus tard, sur les flux d’IDE, a été d’ajouter aux modèles économétriques une variable explicative binaire reflétant l’adhésion ou l’absence des pays partenaires dans un APCI. Pour les pays membres de l’APCI, la variable prend la valeur ”un” et pour les non membres, elle prend la valeur ”zéro”. Globalement, après avoir pris en compte les autres variables explicatives, les différences dans les flux de commerce et d’investissement résultant de l’introduction de variables indicatrices 0/1 au modèle sont expliquées par une appartenance ou la non-appartenance à des accords (Dee et Gali, (2003)). Cette technique traite tous les accords préférentiels de la même manière, indépendamment des différences dans les clauses dans les APCI concernant le commerce et l’investissement, y compris leur force, leur portée et leur application. Par conséquent, cette technique est appelé ”the black box”. Cela signifie que l’information conduit à dire que l’APCI ou la ”boîte noire” - existe et que certains pays sont membres, alors que d’autres pays pas. Toutefois, ces études ne s’intéressent pas aux dispositions de l’accord. Te Velde et Bezemer (2004) ont proposé une revue de plusieurs études économétriques sur les IDE qui utilisent la technique de la ”boîte noire” (Levy, Stein et Daude (2002), Srinivasan et Mody (1997), Bren-

ton et al. (1998) et Pain et Lansbury (1996)). La majorité des études a révélé que la plupart des accords préférentiels de commerce ont augmenté les flux d'IDE et dans certains cas également, l'investissement intra régional. Banga (2003) a réalisé également, une étude économétrique qui considère les accords d'investissement comme une variable pour expliquer les entrées d'IDE dans 15 pays asiatiques en voie de développement, au cours de la période 1980-2000. L'étude a porté sur les accords de principe sur les investissements de 1994, et l'accord d'investissement dans la zone l'ASEAN de 1999 dans lequel les pays membres se sont engagés à ouvrir les industries et à garantir un traitement national en faveur de tous les investisseurs de cette zone, sauf dans certains secteurs d'intérêt national. L'étude a révélé que, bien que le premier accord ait eu un impact significatif sur les entrées d'IDE dans les pays membres, le deuxième n'a montré aucune influence sur les flux d'IDE dans les pays de la zone ASEAN. Ce résultat vient du fait que la durée qui sépare la mise en place de cet accord et la réalisation de l'étude est assez courte pour détecter l'effet du traité sur les flux d'investissements dans la zone ASEAN. De plus, une étude de la Banque mondiale a examiné les effets de la participation de 152 pays dans 238 accords préférentiels régionaux et bilatéraux sur leurs entrées d'IDE au cours de la période 1980-2002 (Banque mondiale (2005) et Hoekman et al., 2004). L'étude a utilisé une méthodologie différente de " la boîte noire". Ainsi, au lieu d'utiliser les valeurs 0/1 pour des pays adhérents ou non à un APCI, ils ont mesuré l'impact des changements résultant de l'augmentation de la taille du marché suite à l'appartenance à l'accord. A cet effet, avant la signature, la variable prend la valeur zéro pour chaque pays. Après, elle sera égale à une valeur positive qui mesure pour chaque pays l'accès aux autres marchés associés à l'intégration économique. Par exemple, dans le cas du Brésil suite à son adhésion au MERCOSUR, la variable a été déterminé par la somme des

PIB de l'Argentine, du Paraguay et de l'Uruguay. Pour l'Argentine, la variable est déterminée par l'ensemble des PIB du Brésil, du Paraguay et de l'Uruguay (Banque mondiale (2005)). Comme le marché brésilien est beaucoup plus grand que celui de l'Argentine, la valeur de la variable est beaucoup plus élevée pour l'Argentine - et d'ailleurs aussi pour le Paraguay et l'Uruguay - que pour le Brésil. L'étude confirme d'abord, l'importance des déterminants traditionnels pour attirer les IDE, comme l'ouverture commerciale, la croissance et la stabilité économique. Deuxièmement, les accords préférentiels de commerce et d'investissement qui aboutissent à la création de marchés plus vastes attirent davantage d'IDE. L'interaction entre la création d'un APCI et le marché élargi qui en résulte est significativement et positivement liée aux IDE. En moyenne, une augmentation de 1 pour cent dans la taille du marché associée à un accord de préférence conduit à une augmentation de 0,5 pour cent des entrées d'IDE (la banque mondiale, (2005)). Par conséquent, si un pays hôte souhaite utiliser un APCI pour attirer les IDE, elle devrait "chercher à fusionner avec les plus grands marchés possibles". En revanche, les accords préférentiels entre les pays ayant de petits marchés ont peu d'impact sur les IDE. Toutefois, les accords préférentiels ne peuvent pas se substituer à un climat d'investissement insuffisant. Plus précisément, si l'économie souffre d'une mauvaise gestion macroéconomique, d'un niveau élevé de corruption et d'une faiblesse des infrastructures, un APCI ne compensera pas tous ces désavantages. En outre, la création d'un APCI n'aura pas beaucoup d'effet sur les entrées d'IDE en provenance de l'extérieur de la région, si les restrictions d'accès au marché restent importantes et demeurent inchangées.

### **Les études évaluant les clauses concernant les IDE dans les APCI**

La méthodologie de "la boîte noire" peut analyser uniquement l'impact des

accords préférentiels sur les flux d'IDE. Ainsi, elle ne peut pas répondre à la question de savoir pourquoi certains accords sont plus efficaces que d'autres pour stimuler les IDE, et, par conséquent, elle ne permet pas de tirer des implications politiques pour la conception des APCI afin de faciliter les entrées des IDE. Les études récentes ont essayé de plus en plus, de sortir de la méthodologie classique et d'analyser les différences dans les clauses concernant le commerce et l'investissement dans les accords préférentiels. Par conséquent, elles ont utilisé un indice permettant l'évaluation des clauses sur l'investissement dans les accords préférentiels afin d'isoler l'impact de ces clauses sur les flux d'IDE. Dee et Gali (2003) ont utilisé un modèle gravitaire pour évaluer l'impact des accords préférentiels sur l'IDE pour la période 1988-1997 pour 77 pays. Leur étude couvre neuf APCI, sur les plans bilatéral, régional et interrégional. Pour la variable dépendante, ils prennent le logarithme du stock d'IDE par paire de pays d'origine et d'accueil. Parmi les variables explicatives, ils utilisent un indice de libéralisation concernant le commerce et les dispositions non commerciales, permettant ainsi d'isoler l'impact des dispositions concernant le commerce sur les IDE. Les indices sont des moyennes non pondérées des sous-catégories des clauses sur l'investissement. L'étude a examiné un certain nombre d'impacts des accords préférentiels sur les flux d'investissement. Essentiellement, elle a analysé l'effet de création et détournement pour les zones concernées. La plupart des accords visés par l'étude ont abouti à une création d'investissement plutôt que d'un détournement des investissements, conduisant ainsi à une répartition géographique plus efficace des IDE. En ce qui concerne l'origine de l'IED, la plupart des accords préférentiels étudiés (dont l'ALENA, MERCOSUR, l'AFTA, la CER et l'UE) ont attiré des investissements essentiellement en provenance des pays non membres de l'accord en raison de la nouvelle génération de dispositions adoptées. Te Velde et Beze-

mer (2004) ont essayé d'isoler l'impact des clauses concernant l'investissement dans les accords préférentiels sur les flux d'IDE. Ils ont pris comme la variable indépendante le stock d'IDE américain et britannique vers un panel de pays en voie de développement, au cours de la période 1980-2000. Pour la principale variable explicative des dispositions commerciales et des investissements dans les APCI. Par rapport aux études antérieures, cette étude est allée plus loin dans la mesure des différences entre les règles d'investissement dans ces accords préférentiels, ainsi que des modifications de ces règles au cours du temps. Pour ce faire, les auteurs ont calculé des indices pour un certain nombre de mesures qui favorisent les investissements, telles que le traitement national des FMN, les exigences de performance, le transfert de fonds, le règlement des différends et les règles d'expropriation, ainsi que de règles commerciales non mesurables, comme les règles d'origine<sup>2</sup>De plus, ils ont utilisé une variable supplémentaire mesurant le degré d'application de ces clauses. Dans un premier temps, les auteurs ont commencé par tester l'hypothèse de la variation du stock d'IDE américains par rapport au PIB des pays d'accueil suite à l'introduction ou l'amélioration des clauses concernant l'investissement dans l'ANDEAN, le MERCOSUR et l'ASEAN. Les IDE américains dans la zone ANDEAN ont baissé dans les années 1970, lorsque ces pays ont introduit des restrictions sur les IDE en provenance des pays n'appartenant pas à cette zone. Cependant, le stock a remonté lentement au cours des années 1990, suite au lever des restrictions aux IDE et l'établissement d'une zone de libre-échange. De plus, les IDE américains ont augmenté aussi dans le Mercosur, après sa création. En outre, les FMN américaines ont réagi aussi à l'amélioration pro-

---

2. L'ensemble des critères qui définit les conditions que doivent remplir les produits pour être considérés comme originaires, qui comprend également les processus convenus entre les pays participant à la zone de libre-échange pour l'administration et la vérification de l'origine.

gressive du commerce et l'environnement d'investissement de l'ASEAN, suite à la conclusion de l'accord de la promotion et de la protection des investissements (1987), à la mise en place de la zone de libre-échange en 1992 et à l'établissement de l'accord-cadre sur la zone d'investissement en 1998. Cet exercice statistique simple a donné, en contrôlant uniquement la variable taille du PIB des pays d'accueil, une première indication sur la sensibilité des IDE en fonction des clauses concernant les échanges et les investissements dans les APCI. Dans un second temps, les auteurs ont introduit dans leur modèle économétrique, d'autres déterminants usuels comme des variables de contrôle. Les auteurs ont montré que le stock d'IDE est en moyenne 68% plus élevé, dans un pays en développement hôte appartenant à un des accords préférentiels pris en compte dans l'étude par rapport à un autre non membre. En plus, les pays signataires attirent plus d'IDE en provenance des pays tiers. L'étude a testé aussi pourquoi certains pays membres d'un APCI reçoivent davantage d'IDE que d'autres. Les auteurs ont constaté plus le pays est grand par rapport aux autres pays membres, plus il attire des investissements étrangers directs grâce l'intégration régionale.

A partir d'un modèle de gravité, Lesher et Miroudot (2006), analysent les conséquences de la mise en place des clauses sur l'investissement dans 24 APCI de type Nord-Sud. La plupart de ces accords préférentiels représentent un ensemble d'accords internationaux d'investissement dont la plupart (20 sur 24) a été conclu au cours de 2000-2005 - complétant ainsi l'étude de Dee et de Gali. Pour évaluer l'impact des clauses concernant les IDE sur l'entrée de ces flux, les auteurs calculent, pour chaque APCI, un indice synthétique mesurant la profondeur et l'ampleur de ces dispositions. L'indice est basé sur l'attribution de valeurs numériques (0, 0,5 ou 1) aux mesures touchant les investissements classées dans six grandes catégories : le droit de l'installation et

de la non-discrimination avant l'entrée, le droit de l'installation et de la non-discrimination après l'entrée, l'IDE dans les services, la protection des IDE, le règlement des différends, et la promotion des IDE. Les auteurs considèrent les flux bilatéraux d'IDE comme la variable dépendante pour la période 1990-2004 entre les pays développés d'origine, membres des APCI analysés, d'une part, et les 154 pays en développement et en transition d'accueil, d'autre part. L'étude montre le lien positif entre les clauses sur les investissements dans les APCI analysés et les flux d'IDE. En d'autres termes, le fait d'appartenir à un de ces accords augmente les flux d'IDE de 57.1%.

En outre, les estimations ont montré que les accords ayant relativement plus de dispositions touchant aux investissements, ont un impact sur les IDE plus important que les accords avec moins de dispositions. Les accords d'investissement sont également susceptibles d'accroître les flux d'investissements en provenance des pays en dehors de la zone intégrée conduisant ainsi, à la création d'investissement. Dans une étude ultérieure, Miroudot (2008) s'est basé sur son travail précédent et a offert une analyse plus profonde de l'impact économique des clauses relatives aux investissements dans les accords régionaux. Cette étude a mis l'accent sur l'Asie, qui a connu les accords les plus récents et les plus innovants. L'étude a utilisé sur un ensemble de données concernant 18 pays, couvrant les échanges bilatéraux et les accords d'investissement avec 190 pays partenaires, pour la période entre 1990 et 2006. Miroudot a utilisé une version simplifiée du modèle " capital-savoir ". Ainsi, il ajoute deux variables explicatives concernant le PIB relatif et la dotation relative en main-d'oeuvre qualifiée. L'étude a montré que le coefficient de la variable indicatrice des accords régionaux est positif et statistiquement significatif. Ce qui indique que les flux d'IDE sont influencés par la teneur des accords commerciaux régionaux et le traitement préférentiel accordé aux investisseurs étrangers. Cependant,

l'impact mesuré est un peu plus faible que dans les études précédentes, comme celles d'Adams et al. (2003) ou Lesher et Miroudot (2006).

### 3.3 Conclusion

Nous avons vu tout le long de ce chapitre qu'en plus des déterminants économiques traditionnels, les pays ont mis en place une politique nationale d'investissement pour être plus attractifs. En outre, ils ont signé des accords internationaux d'investissement, particulièrement des accords aux niveaux bilatéraux, sous régionaux ou régionaux qui abordent au moins en partie, les questions d'investissement. Ainsi, ces pays cherchent à rendre le cadre réglementaire des investissements plus transparent, stable, sécurisé et plus attractif pour des investisseurs étrangers. L'ensemble de ces politiques cherche à :

- Réduire les obstacles aux IDE par la suppression des restrictions à l'entrée.
- Améliorer les normes de traitement des investisseurs étrangers en leur accordant un traitement non discriminatoire vis-à-vis des investisseurs locaux.
- Protéger les investisseurs étrangers grâce à des dispositions sur l'indemnisation en cas de nationalisation ou d'expropriation, le règlement des différends et les garanties sur le transfert de fonds.
- Promouvoir les entrées d'IDE par des mesures qui valorisent l'image d'un pays, fournir des informations sur les opportunités d'investissement, offrir des incitations de localisation, faciliter l'entrée d'IDE par des améliorations institutionnelles et administratives et installer des services post-investissement.

Les politiques d'attractivité semblent avoir un effet positif sur les IDE entrants mais qui reste limité au regard des déterminants économiques traditionnels. Un

tel résultat montre que les FMN sont peu sensibles à ces politiques. De fait, les FMN préfèrent attendre avant d'investir dans un pays en développement avant d'évaluer la cohérence temporelle des politiques mises en oeuvre et leurs effets sur le tissu économique local.

Dans ce cadre, on se propose d'analyser dans le chapitre suivant les politiques d'attractivité des IDE en Tunisie et leur portée.

## Politiques d'attractivité et IDE entrants en Tunisie

---

Depuis les années 1970, la croissance économique en Tunisie s'est basée sur une combinaison de la croissance des exportations, dans les secteurs à forte intensité en main-d'oeuvre, et du développement de certaines activités agricoles et industrielles qui conduisent à la substitution aux importations au moyen d'un régime relativement protectionniste. Cette combinaison a permis à la Tunisie de maintenir un niveau élevé de croissance, jusqu'au milieu des années 1980. Au cours de cette période, la Tunisie a bénéficié des conditions internationales favorables, en raison notamment des restrictions imposées, par les pays développés à travers l'accord multi-fibres, sur les importations de vêtements et produits textiles en provenance des pays plus compétitifs (comme la Chine et l'Inde). Cependant, avec la libéralisation croissante des échanges internationaux et la montée de la concurrence au niveau mondial, la politique de couplage entre promotion des exportations et substitution aux importations a montré ses limites. Cette nouvelle donne a conduit le gouvernement tunisien à réaliser des réformes profondes à partir de 1986, avec l'adoption du programme d'ajustement structurel. L'objectif principal de ce programme a été de mettre fin au protectionnisme excessif et à l'intervention de l'Etat dans l'ac-

tivité économique et d'encourager les entreprises à faire face à la concurrence étrangère.

Le processus de libéralisation de l'économie tunisienne s'est accéléré durant la seconde moitié des années 1990, en considérant l'intégration à l'économie mondiale comme un des instruments clefs pour favoriser la croissance. Ainsi, le pays a intégré les accords du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1990. Puis, il est devenu membre de l'OMC (l'Organisation Mondiale du Commerce) en 1995. Mais, la signature en 1996, de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne, représente le point fort de ce processus car, elle a conduit à la suppression des obstacles tarifaires et les autres barrières commerciales entre les pays signataires, pour une large variété de produits. La Tunisie a donc participé à la création de la zone de libre échange euro-méditerranéenne qui est entrée en vigueur en 2008 et qui regroupe, outre la Tunisie, l'Union européenne (UE) et les autres États riverains de la mer Méditerranée (Algérie, Autorité palestinienne, Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie). L'Albanie et la Mauritanie ont rejoint l'Euromed depuis 2007.

Pour le gouvernement tunisien, l'objectif principal de l'adhésion à ce processus d'intégration régionale était d'améliorer le positionnement compétitif de la Tunisie avec pour corolaire d'attirer davantage d'IDE. En fait, d'après une étude de la Banque Mondiale en 2008". Dans le 11ième plan de Développement (2007-11), le gouvernement tunisien considère qu'une croissance annuelle de 6,1% est nécessaire pour réduire le taux de chômage très élevé, surtout celui des jeunes diplômés atteignant 30%". De fait, ce niveau de croissance requiert une augmentation significative de l'investissement et des exportations, en supposant que la contribution de la consommation privée au PIB reste stable autour de 64%. Plus précisément, l'investissement privé (y compris les IDE) doit augmenter de 23 à 25,3 pourcent du PIB avant 2011. Dans le même temps, le

commerce extérieur doit jouer un rôle plus important que par le passé, avec une croissance annuelle des exportations et importations de 7 et 6% respectivement”.

On se propose dans ce chapitre d’analyser l’évolution des flux entrants d’IDE en Tunisie au cours de toute cette période. Une attention particulière est accordée à ces investissements après la signature de l’accord de partenariat euro-méditerranéen qui avait pour objectif de consolider les déterminants économiques du pays et de le rendre plus attractif vis-à-vis des IDE. Des études antérieures fructueuses ont été réalisées sur le sujet, soit par les organismes internationaux ((CNUCED (2002), banque mondiale (2008)), ou des centres de recherche comme le Forum Euro-méditerranéen des Instituts des Sciences Economiques (FEMISE) ou par des spécialistes dans le domaine (Bellion et Gouia (1999)). Cependant, on peut classer ces analyses en deux catégories. La première a traité le sujet pour toute la région MENA ou du Maghreb, sans se focaliser sur la Tunisie. La deuxième concerne les travaux réalisés sur le pays. Mais, ces travaux se sont contentés d’études statistique ou économétrique utilisant des méthodes d’estimation critiquables (MCO, par exemple).

Par conséquent, pour analyser les effets de cet accord principalement, et de la politique de libéralisation en général, sur les IDE entrants, on va procéder dans un premier temps, à une analyse statistique des secteurs de l’économie accueillant les IDE (pétrolier, industriel, touristique, des services et agricole). Dans un second temps, on va valider les résultats de l’étape précédente à l’aide d’une estimation économétrique des déterminants des flux d’IDE entrants en Tunisie. La base de données utilisée est composée par 58 pays, représentant l’origine des investisseurs en Tunisie, pour la période de 1992 à 2008. Cependant, Il y a beaucoup de pays dans la base de données qui n’investissent pas chaque année en Tunisie. La variable expliquée prend donc, dans ce cas, la

valeur 0. Si l'on n'en tient pas compte dans l'estimation de l'équation gravitaire, nos résultats seront biaisés et notre échantillon sera comme censuré car l'information sur la variable dépendante n'est disponible que pour certaines observations. Pour corriger ce biais de sélection, on propose la méthode de Heckman. Cette méthode consiste à définir deux équations, la première est de sélection et va déterminer la probabilité de réaliser un investissement direct en Tunisie et la seconde équation est d'intérêt et va déterminer la valeur d'IDE. Le fait d'utiliser des données de panel, nous permet de prendre en compte l'hétérogénéité inobservée dans les équations de sélection et d'intérêt. Ainsi, pour tenir compte de la corrélation entre les effets individuels et les régresseurs dans les deux équations, on utilise l'approche de Mundlak.

## 4.1 L'évolution et les caractéristiques des IDE en Tunisie

### 4.1.1 L'évolution des IDE en Tunisie

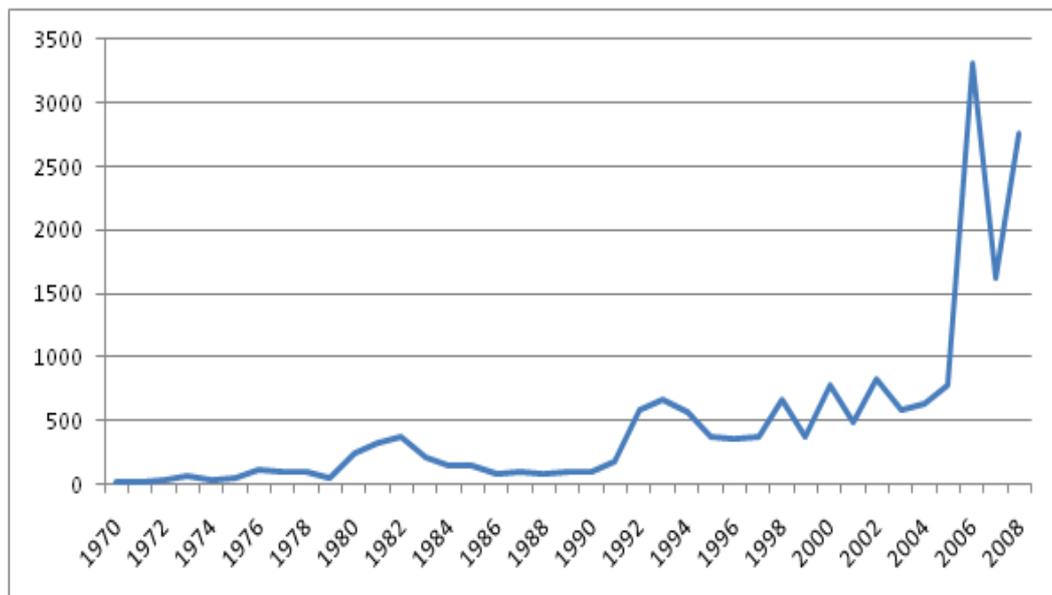


Figure 4.1 – Evolution des flux d'IDE en Tunisie en millions de dollars

L'évolution des IDE au cours des quatre dernières décennies a été irrégulière. Ainsi, quatre phases peuvent être identifiées : La première période qui dure de l'indépendance jusqu'à 1972 est caractérisée par une faible présence des investisseurs étrangers qui ne dépassent pas la vingtaine d'entreprises majoritairement françaises (étant donné le lien de colonisation entre les deux pays). De plus, les années 1960 ont connu l'application de la politique de collectivisme et la nationalisation de l'économie tunisienne dont les activités principales ont été la transformation des phosphates et la production de l'huile d'olive. Les autres secteurs comme le tourisme ont été presque inexistantes. Ainsi, les op-

portunités d'investissement privé ont été très réduites. Par exemple, les flux entrants pour les années 1970 et 1971 ont été respectivement 16 et 23 millions de dollars.

Le changement radical dans la politique nationale qui s'est traduit par le passage du socialisme au libéralisme, l'entrée en vigueur de la loi de 1972 consistant à l'introduction du régime spécial off shore pour les entreprises exportatrices et les efforts consentis pour la promotion du secteur industriel ont conduit à une progression sensible des investissements étrangers. Par conséquent, avec la fin des tensions au Moyen orient, à partir 1976, les flux d'IDE entrants ont dépassé pour la première fois les 100 millions de dollars (109,62). En plus, ces mutations institutionnelles viennent s'ajouter à d'autres facteurs pour expliquer l'augmentation des IDE à la fin des années 1970. Tout d'abord, le choc pétrolier au début de la décennie a obligé l'état Tunisien à développer ce secteur par la création de l'Entreprise tunisienne d'activités pétrolières (ETAP) afin de gérer les activités d'exploration et de production de pétrole et du gaz naturel. Cette entreprise a eu pour mission d'attirer les capitaux étrangers en leur accordant des licences d'exploration pour prospecter les possibilités d'extraction de l'énergie. De plus, le développement des infrastructures au cours de la décennie a permis la promotion des secteurs touristique et industriel. Ainsi, de nouveaux investisseurs surtout en provenance de l'Allemagne et des pays arabes se sont installés. Toutefois, une part importante de ces investissements se sont concentrés dans le domaine du textile, d'habillement et du cuir. Mais, les événements que le pays a connus à la fin de cette période (les agitations sociales et le conflit avec la Libye) ont freiné les IDE entrants. Ils n'ont atteint que 49,21 Milliards Dollars, en 1979. Mais l'arrivée du nouveau gouvernement en 1980, a relancé les investissements étrangers avec la création des banques de développement qui sont des banques mixtes avec 50 % de participations

étrangères. On peut citer surtout Beit Ettamouil Saoudi Tounsi (BEST BANK) en 1983 et le Consortium Tuniso-Koweïtien de Développement (CTKD) en 1980. Ce dernier s'est lancé dans le secteur touristique à travers des prises de participation dans des hôtels. En particulier, il détient le groupe d'hôtels Abu Nawas composé des unités hôtelières de quatre et cinq étoiles installées dans les principales zones touristiques tunisiennes. Par conséquent, les IDE entrants en Tunisie ont dépassé les 200 millions Dollars, entre 1980 et 1983, avec un pic de 370 millions Dollars en 1982. Cette croissance des flux entrants a été stoppée à partir de 1984, par la crise économique que le pays a connue.<sup>1</sup>En 1986, Pour faire face à l'aggravation de la situation économique et financière, le nouveau gouvernement s'est mis d'accord avec le fonds monétaire international (FMI) sur la mise en place d'un plan d'ajustement structurel. Ce plan s'est basé essentiellement, sur la cession totale ou partielle de certains services publics aux investisseurs privés. Le changement au niveau de la présidence de la république, en 1987, pour la première fois depuis l'indépendance a consolidé cette politique de libéralisation structurelle de l'économie. Mais, tous ces changements n'ont pas eu d'effets positifs sur les investissements directs étrangers qui se sont maintenus en deçà des niveaux du début des années 1980. En fait, ces flux ont varié entre 85 millions de dollars en 1985 et 172 millions de dollars, en 1991. Ce résultat, loin des attentes du gouvernement tunisien, est dû à la guerre du golf qui a stoppé la croissance dans les tous pays de la région de l'Afrique du nord et du moyen orient en plus de la crise de l'économie tunisienne qui a duré au cours de la deuxième moitié des années 1980. Cette crise a touché essentiellement, le secteur touristique qui doit son développement aux investisseurs

---

1. La cause principale de cette crise est la diminution des recettes pétrolières et de la sécheresse qui a touché l'agriculture. Ce qui a conduit à une augmentation de la dette extérieure et de la balance des paiements. Par conséquent, le pays a connu de nouveau des agitations sociales.

arabes. Néanmoins, l'année 1992 représente le début d'une phase d'expansion des flux d'IDE en Tunisie. Ainsi, ils ont dépassé au cours de cette année, pour la première fois les 500 millions de dollars (583,6). Cette phase d'expansion peut être expliquée par plusieurs facteurs. Tout d'abord, au niveau institutionnel, l'application du programme de privatisation qui a connue sa véritable mise en application à partir 1987, a représenté un facteur déterminant dans l'attractivité du pays. Ce programme a touché plusieurs secteurs comme le tourisme, les matériaux de construction (les cimenteries), les textiles, l'industrie agroalimentaire et la pêche, la mécanique et l'électrotechnique. De plus, l'instauration du nouveau code d'investissement en 1993 a offert beaucoup d'avantages pour les investissements étrangers, en particulier pour les entreprises totalement ou partiellement exportatrices. En outre, la ratification du GATT en 1990 puis l'adhésion à l'organisation mondiale du commerce en 1995 suivie par la signature d'accord d'association avec l'Union européenne en 1995 ont permis le démantèlement des barrières douanières devant les investisseurs étrangers. Cette phase d'expansion peut être scindée en deux sous-périodes : La première de 1992 jusqu'à 2005 connaît une irrégularité dans l'entrée des flux. La moyenne annuelle des flux entrants est de 537 millions de dollars. Les flux entrants au cours de ces années dépendent fortement des opérations de privatisation. Ces opérations ont touché le secteur des matériaux de construction, pour les années 1998 et 2000. Suite à ses manoeuvres, l'Etat tunisien a cédé des cimenteries à des investisseurs portugais et italiens. La valeur totale de ces cessions a dépassé les 475 millions de dollars. L'année 2002, a connu la cession pour la première fois à un investisseur privé d'une licence de téléphonie portable au groupe égyptien Orascom pour une somme de 480 millions de dollars. Ce qui représente jusqu'à cette date le plus important investissement étranger en Tunisie.

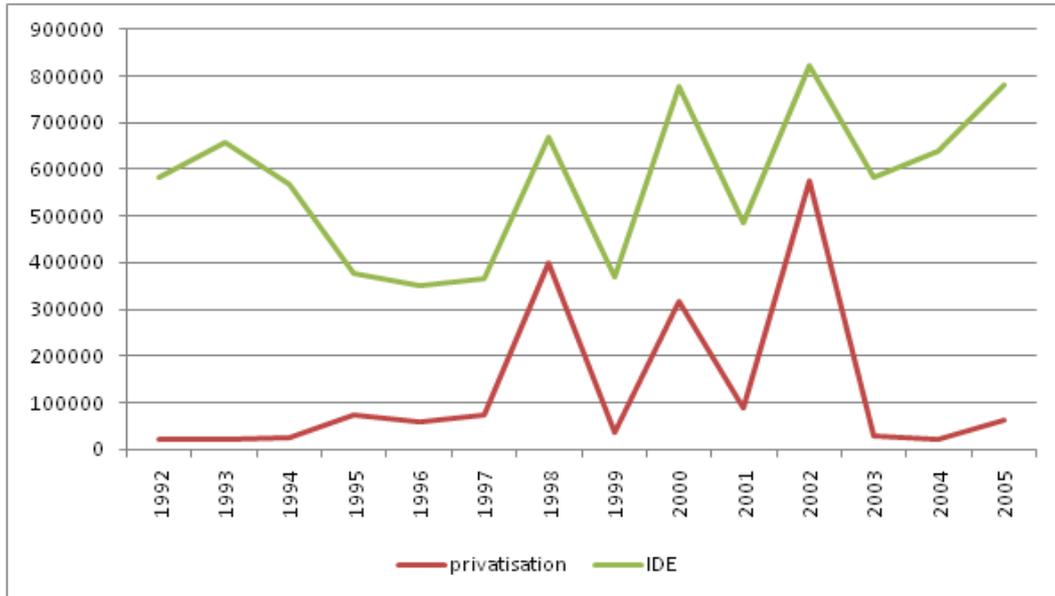


Figure 4.2 – Evolution des IDE et des opérations de privatisation entre 1992-2005 en millions de dollars

La seconde sous-période qui débute en 2006, est caractérisée par deux événements importants qui vont avoir un impact pertinent sur les flux entrants d'IDE en Tunisie. Ainsi, ces derniers vont connaître des valeurs historiques, qui n'ont jamais été atteints. Le premier consiste à la cession de 35% du chiffre d'affaires de la société nationale de télécommunication, "Tunisie Télécom" à des investisseurs émiratis. La valeur de cette opération est estimée 2293 millions de dollars. Le deuxième fait marquant est l'augmentation du prix mondial du pétrole qui a atteint des valeurs record au cours de cette période. Cette situation a rendu les activités de forages et d'extraction rentable. Ainsi, le nombre de licences accordées par le gouvernement tunisien a augmenté pendant cette période. Ainsi, la valeur des IDE dans le secteur énergétique pour les années

de 2006 à 2008 ont été respectivement 706, 1060 et 1570 millions de dollars.

## 4.1.2 Les caractéristiques des IDE en Tunisie

### 4.1.2.1 La répartition sectorielle des IDE

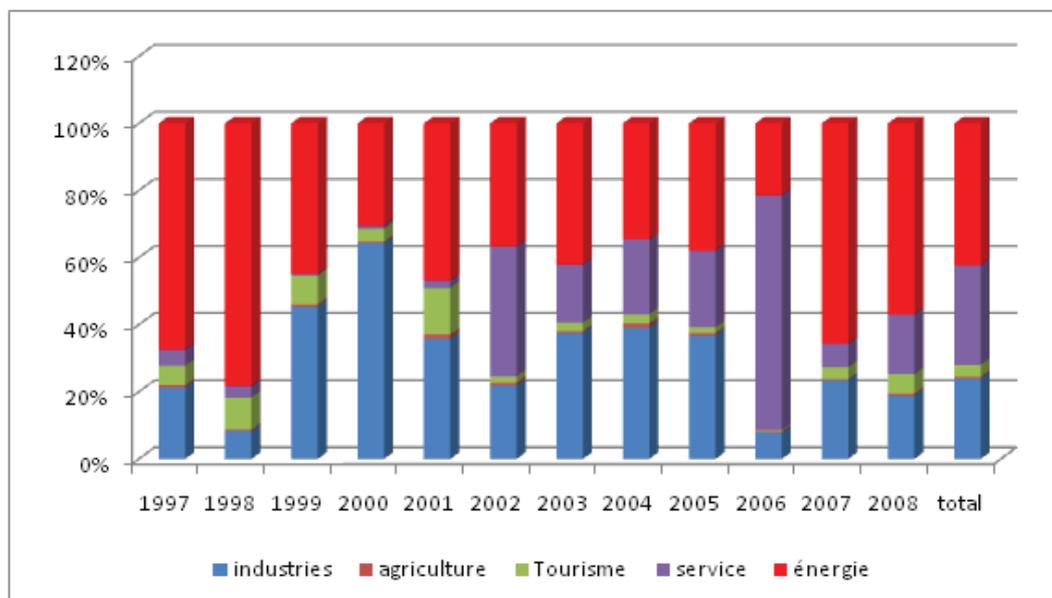


Figure 4.3 – Répartition sectorielle des IDE entre 1997-2008

Le graphique 4.3 montre que la plus large part des IDE entrants en Tunisie est destinée à la recherche et l'exploitation des ressources naturelles énergétiques du pays essentiellement, le pétrole et les phosphates. Ces investissements représentent 42% du total sur la période 1997-2008. Cette part aurait pu être plus importante, sans les opérations de privatisation dans les secteurs des services et des industries. Ainsi, les cessions de la 2ème licence du GSM et de 30% des actions de Tunisie Télécom ont permis au secteur des services d'arriver à la seconde place du total des IDE entrants avec 30%. Le secteur industriel arrive à la troisième position avec 24%. En effet, en plus de la vente

par l'Etat des cimenteries à des investisseurs européens à la fin des années 1990, ce secteur représente une concentration de la majorité des entreprises off-shores installées en Tunisie travaillant surtout, dans la branche des textiles et d'habillement. De plus, les investissements étrangers dans le secteur touristique ne dépassent pas les 4%, du total, au cours des dernières années. Enfin, le secteur agricole arrive à la dernière position, avec 1% de l'ensemble des IDE entrants en Tunisie. Ce pourcentage très faible peut être expliqué par la politique protectionniste de l'Etat dans ce secteur.

#### 4.1.2.2 Répartition du total des flux entrants d'IDE par région de 1992 à 2008

Région	Total des flux entrants en M\$ de 1992 à 2008	Part
Europe	9 659,84	60%
Amérique du nord	1 684,13	10%
Pays arabes	4 109,36	25%
Autres pays	743,53	5%
<b>Total</b>	<b>16 196,85</b>	<b>100%</b>

Tableau 4.1

Le tableau 4.1 montre que l'Europe accapare la fraction la plus importante des flux entrants d'IDE en Tunisie pour la période 1992-2008. De plus, ces flux européens se caractérisent par leur constance et elles se concentrent dans les secteurs de l'énergie et les industries manufacturières qui sont les

domaines qui accueillent la majorité des investissements étrangers. Ce qui explique leur croissance depuis 2005, suite à la montée des flux dans le secteur énergétique. Les pays arabes arrivent au second rang, avec un quart des flux totaux sur la période. Mais, les IDE arabes sont irréguliers et leurs évolutions importantes en 2002 et 2006, dépendent des deux opérations de privatisation réalisées dans la branche de télécommunication. Les investissements nord américains représentent 10 % du total des flux entrants et ils sont concentrés essentiellement, dans le secteur énergétique. De plus, d'autres pays comme la Turquie, la Chine ou le Japon ont des investissements en Tunisie qui sont très irréguliers et ne sont pas importants en valeurs. Ils ne dépassent pas 5 % du total des flux entrants pour les deux dernières décennies.

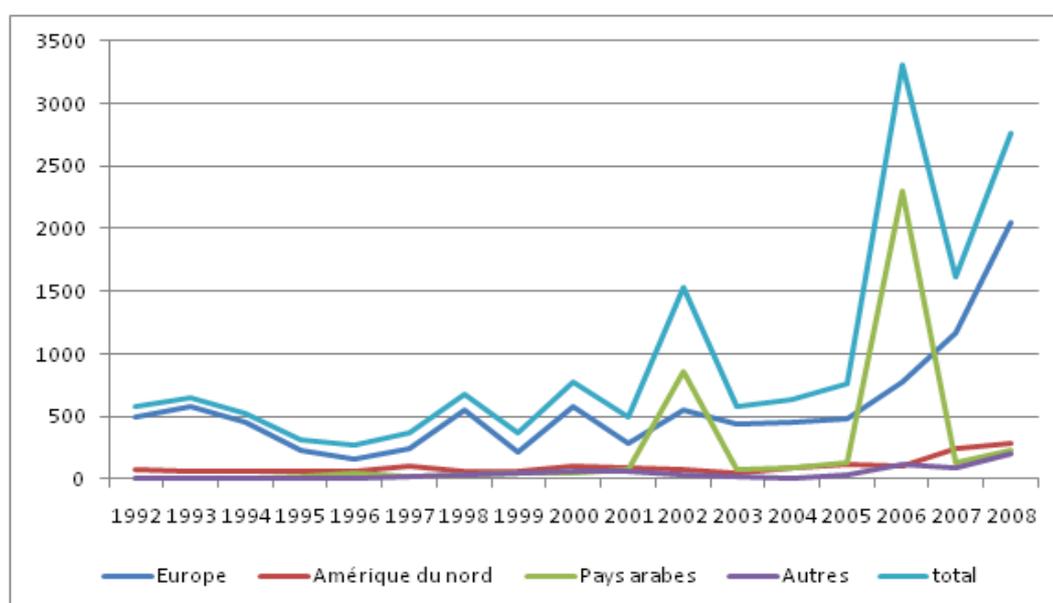


Figure 4.4 – Evolution des IDE entrants par région source entre 1992-2008 en millions de dollars

#### 4.1.2.3 Classement par pays d'origine des principaux investisseurs étrangers

<b>Pays</b>	<b>Total en M\$</b>	<b>Part</b>
<b>Grande-Bretagne</b>	3 220,25	20%
<b>EAU</b>	2 372,75	15%
<b>Italie</b>	2 159,83	13%
<b>France</b>	1 579,84	10%
<b>USA</b>	1 257,36	8%
<b>Egypte</b>	794,23	5%
<b>Portugal</b>	562,75	3%
<b>Suède</b>	459,73	3%
<b>Espagne</b>	427,73	3%
<b>Canada</b>	426,76	3%
<b>Koweït</b>	410,11	3%
<b>Pays-Bas</b>	389,57	2%
<b>Allemagne</b>	327,17	2%
<b>Autriche</b>	308,42	2%
<b>Libye</b>	246,14	2%
<b>Turquie</b>	217,38	1%
<b>Arabie Saoudite</b>	186,69	1%
<b>UEBL</b>	153,38	1%
<b>Suisse</b>	110,07	1%

Tableau 4.2

Le tableau 4.2 confirme les résultats interprétés ci-dessus. On remarque que l'ensemble de ces vingt pays se partagent presque la totalité des IDE en Tunisie. Dix de ces pays appartiennent à l'Union Européenne, mais plutôt à l'UE des 15. Quatre autres sont des pays arabes essentiellement, les pays du golf producteurs du pétrole.

#### 4.1.2.4 Le degré de pénétration des IDE dans l'économie tunisienne

Année	Moy. 90-99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
IDE/FBCF	10%	15%	9%	15%	9%	10%	12%	45%	19%	27%
IDE/PIB	2%	4%	2%	4%	2%	2%	3%	11%	5%	7%

Tableau 4.3

Le tableau 4.3 montre l'évolution de la part des IDE dans la formation brut du capital fixe (FBCF) et dans le produit intérieur brut tunisiens (PIB), au cours de cette décennie. Cependant, ces fractions dépendent largement des opérations de privatisation. Ainsi, les deux parts ont représenté en moyenne, au cours des années 1990, respectivement 10% et 2%. Elles dépassent largement ces niveaux lors des années qui ont connues des cessions d'entreprises appartenant à l'Etat à des investisseurs étrangers. Mais, en l'absence de ces opérations ces deux fractions retournent à la moyenne. L'évolution de deux ratios à partir de 2005 peut être expliquée par la croissance importante des IDE dans le secteur énergétique et suite à la cession d'environ le tiers de la société Tunisie télécom à des investisseurs étrangers en provenance des Emirats Arabes.

#### 4.1.2.5 Evolution des entreprises étrangères en activité

Année	Nombre d'entreprises	Emplois	nombre d'employés par entreprises
1973	28	4874	174
1980	234	36678	157
1985	364	54141	149
1990	867	85672	99
1995	1460	135191	93
1999	1906	170284	89
2005	2703	259842	96
2006	2803	273596	98
2007	2895	290985	101
2008	2966	303142	102
2009	3096	314299	102

Tableau 4.4

Le tableau 4.4 montre l'évolution du nombre d'entreprises étrangères en activité en Tunisie depuis la mise en place de la loi de 1972. Entre 1973 et 2009, le nombre d'entreprises s'est multiplié par 110 fois et le nombre d'employés s'est développé de 65 fois. En effet, la moyenne de croissance annuelle est respectivement de 13% et de 11%, pour les deux variables. Cependant, la plus importante évolution a été au cours des années 1970. C'est-à-dire, suite au changement de la politique du gouvernement tunisien vers une orientation plus libérale qui fait des investissements étrangers un déterminant principal de la

croissance économique et de la résolution du problème du chômage. La réponse des investisseurs étrangers a été rapide et le nombre de leurs entreprises s'est vite développé et s'est multiplié par plus de 8 fois et le nombre de leurs salariés par 7,5. Cependant, le rythme de l'évolution des deux variables s'est affaibli et leur croissance est devenue plus lente. Ce qui peut être expliqué par la répartition sectorielle de ces entreprises car la plupart d'entre elles travaillent dans la branche textile et habillement (près de 40%). Cette branche a connu des difficultés avec le démantèlement des accords multifibres, à partir du 1er janvier 2005. Il s'agit de la fin du système de quotas d'importations qui a régi le commerce mondial du textile pendant trente ans. De plus, le nombre moyen d'employés par entreprises tourne au tour de 100 salariés. Ce qui explique que la totalité de ces firmes sont de type petites et moyennes entreprises (PME) travaillant dans les industries manufacturières, pour la majorité d'entre elles. Néanmoins, la contribution de ces entreprises dans le marché du travail reste pertinente et elle est en progression durant les cinq dernières années. Effectivement, la part dans la population active des employés des entreprises étrangères est passée de 8,9% en 2005, à près de 10% en 2009.

#### 4.1.2.6 Répartition des entreprises étrangères par secteur

<b>Répartition des entreprises étrangères par secteur en 2009</b>		
<b>Secteur</b>	<b>Nombre d'entreprises</b>	<b>Emplois</b>
<b>Industries manufacturières</b>	2394	269507
<b>Services</b>	374	22 575
<b>Agriculture</b>	81	1 962
<b>Tourisme</b>	158	16 655
<b>Energie</b>	62	3 600
<b>Total</b>	3 069	314 299

Tableau 4.5

Le tableau 4.5 montre une concentration importante des entreprises étrangères dans le secteur des industries manufacturières. Les entreprises dans ce domaine représentent environ 80% du total des firmes étrangères et elles emploient 85% des salariés. La majorité d'entre elles travaillent dans la branche du textile et habillement. C'est-à-dire, 1147 sur 2394 et elles utilisent 132 146 salariés sur le total de 269 507. Le secteur des services arrive à la seconde place avec 374 firmes et 22575 emplois. Ce qui représente 12% du total des entreprises étrangères et 7% de l'ensemble des emplois. Cette part relativement importante par rapport aux secteurs restants est due à l'installation ces dernières années, de plusieurs centres d'appels qui font travailler le quart des salariés dans ce secteur. Ces centres ont trouvé dans les jeunes tunisiens maîtrisards dont le taux de chômage est de 30% de cette population qualifiée et qui maîtrisent au moins une langue étrangère, un capital humain très compétitif et bon marché. Le sec-

teur touristique arrive à la troisième position avec essentiellement, des unités d'hébergement qui font travailler 15 340 salariés. Ce qui représente 5% du total des employés des firmes étrangères. Les secteurs énergétique et agricole n'accueillent pas beaucoup d'entreprises étrangères, pour des raisons totalement différentes. En effet, le premier nécessite des licences de forage et d'extraction accordées exceptionnellement par l'Etat tunisien aux grandes firmes transnationales ayant des moyens matériels et techniques pour réaliser des investissements importants et qui ne demandent pas beaucoup de main d'oeuvre locale. Tandis que le secteur agricole est celui qui reçoit le moins les IDE. Ainsi, on ne trouve que 81 entreprises étrangères qui font travailler environ 1% du total des salariés.

## **4.2 La politique d'attraction des IDE en Tunisie**

### **4.2.1 La politique nationale d'incitation en Tunisie**

Après l'arrêt définitif de l'expérience coopérative, en 1970, le gouvernement tunisien décide de s'orienter vers une politique libérale basée sur l'initiative privée et de l'insertion de la Tunisie dans l'économie mondiale. Cette ligne de conduite a mis l'accent sur l'importance des investissements privés, et par conséquent ceux étrangers pour réformer l'économie nationale. Ainsi, la loi du 17 avril 1972 représente un tournant important dans la politique de promotion des investisseurs étrangers. Cette loi accorde aux entreprises étrangères le principe d'extraterritorialité. Ce principe leur permet une libre importation des biens nécessaires à leur production et un libre transfert des bénéfices réalisés. Dans la continuité de cette loi, l'Etat tunisien décide la création d'une Agence de promotion des Investissements (API) en 1973. Cette agence a pour

mission la mise en uvre d'une politique gouvernementale de promotion dans le secteur industriel. Ce qui représente une structure d'appui aux entreprises et aux promoteurs. Ces réformes se poursuivent, par la loi du 14 avril 1973 qui instaure des Agences Foncières dans les domaines de l'habitat (AFH), de l'industrie (AFI) et du tourisme (AFT). L'objectif principal de ces agences est de promouvoir l'investissement en général et l'investissement étranger en particulier. Cette politique a été consolidée par la loi 81-56 qui a préconisé des avantages fiscaux et financiers aux investissements pour encourager l'emploi et la décentralisation industrielle.

Cependant, à partir de la fin des années 1980, sous l'égide du Fond Monétaire international (FMI), la Tunisie a accéléré le rythme des réformes afin de devenir plus attractive. Ainsi, un ensemble de législations sur les investissements privés est promulgué. En effet, la loi 87-51 permet aux investisseurs étrangers de réaliser des projets destinés au marché local. Celle de 89-100 favorise les investissements dans les activités de services. De plus, au cours de la même année, un " Guichet Unique " est créé au sein de l'API. Il s'agit d'un centre de prestations administratives et légales réunissant, dans un même lieu, les différentes administrations intervenant dans l'accomplissement des formalités de création d'entreprises. C'est-à-dire, la déclaration des projets d'investissement et de la constitution des sociétés. Le 27 décembre 1993, un nouveau code unique des investissements (loi 93-120) est instauré. Ce code se caractérise par son caractère global et met fin aux codes des investissements sectoriels en vigueur jusque là. De plus, il met en évidence la liberté d'investir pour les tunisiens et les étrangers dans la majorité des secteurs. Parmi les principaux avantages de ce code unique accordés aux entreprises off-shores (au-delà des avantages déjà acquis avec la loi 72-38), on peut citer les avantages fiscaux et l'exonération des charges salariales, le financement par l'Etat des infrastruc-

tures nécessaires à la réalisation des projets, etc (voir annexe 1).

Enfin, afin de promouvoir ces avantages de localisation, l'Etat tunisien a créé L'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA) en 1995. Cette agence dispose d'un réseau de 6 bureaux à l'étranger situés à Bruxelles, Chicago, Londres, Cologne, Milan et Paris.

#### **4.2.2 La politique commerciale**

Depuis 1972, la politique commerciale tunisienne repose sur deux principes. Le premier consiste à la promotion des exportations, par des incitations destinées à attirer l'investissement direct étranger. Le second se caractérise par une forte protection du marché intérieur, par ailleurs fortement réglementé.

Au cours des années 1990, la Tunisie a mis en œuvre un processus de libéralisation des échanges commerciaux. Ainsi, au niveau multilatéral, elle a accédé aux accords du GATT en 1990 puis à l'OMC en 1995. Cette adhésion s'est traduite par une diminution des obstacles protectionnistes, surtout de nature non tarifaire. Au niveau régional et bilatéral, la signature de l'accord d'association avec l'Union Européenne en 1995, représente le point fort de cette politique d'ouverture. En fait, ce partenariat a pour objectif de conduire l'établissement d'une zone de libre échange pour la majorité des produits industriels sur une période de 12 ans.

Ainsi, la libéralisation progressive du commerce extérieur et l'application des politiques de facilitation commerciale ont mis fin à la forte protection des industries nationales et ont instauré un cadre incitatif visant à promouvoir les IDE et les exportations. Ce qui conduit à renforcer la politique d'exportation à travers la mise en place de programmes de " mise à niveau " et de privatisation afin d'améliorer la compétitivité des industries locales fortement protégées et donc peu concurrentielles.

#### 4.2.2.1 L'Accord d'association avec l'Union Européenne

L'Europe entretient des relations privilégiées de très longue date avec la Tunisie. Le premier accord commercial entre la Communauté économique européenne date de 1969 déjà, suivi par un accord de coopération en 1976. Le partenariat commercial de l'UE avec la Tunisie représente 68% des importations et 73.5% des exportations tunisiennes. La Tunisie est l'un des partenaires commerciaux de l'UE les plus établis dans la région méditerranéenne (le 33ème plus grand partenaire commercial de l'UE).

Lors de la conférence de Barcelone en 1995, L'UE a lancé un processus d'intégration régionale qui vise à promouvoir la paix, la stabilité et la sécurité dans la zone euro-méditerranéenne. En effet, les signataires ont mis en uvre un mécanisme de libre-échange dans la région à travers un réseau d'accords bilatéraux entre l'UE et ses partenaires de la rive sud de la Méditerranée. Il s'agit de la libéralisation totale des échanges des produits industriels et progressive des produits agricoles et de la pêche.

La Tunisie a été le premier pays méditerranéen à signer un accord d'association bilatéral avec l'UE, en Juillet 1995. Les dispositions commerciales de cet accord confirment l'existence du libre-échange des produits manufacturés et cherchent à le renforcer à travers des négociations, dans un certain nombre de domaines connexes. Notamment, il s'agit des dispositions pour la liberté d'établissement, de libre circulation des capitaux, la facilitation des échanges et le rapprochement des la législation.

L'accord prévoit une durée de 12 ans pour la libéralisation totale des échanges des produits industriels. Les accords commerciaux et de coopération précédents, entrés en vigueur depuis 1976, permettent à toutes les exportations industrielles de la Tunisie un libre accès aux marchés de l'UE. L'exception a été

faite pour certains produits du secteur des textiles. Cependant, dans le cadre du nouvel accord, cet accès privilégié est maintenu et étendu à ces produits aussi. En contrepartie, la Tunisie s'est engagée à démanteler, au cours de cette période, tous les droits de douane et barrières non tarifaires sur les importations industrielles de l'UE, sous réserve d'un certain nombre de clauses de sauvegarde. Les restrictions quantitatives et tarifaires sur un grand nombre d'articles, principalement des biens d'équipement, sont abolies immédiatement après l'application de l'accord.

En ce qui concerne les échanges commerciaux dans le secteur agricole, l'accord prévoit une libéralisation progressive et réciproque dans les domaines d'intérêt commun. Ainsi, en Décembre 2000, l'UE et la Tunisie ont convenu à des mesures pour libéraliser davantage le commerce dans les produits agricoles à partir de Janvier 2001. Par conséquent, la Tunisie profite désormais, d'un meilleur accès au marché de l'UE pour de nombreux produits, grâce à une augmentation de son quota annuel destiné au marché européen pour de nombreux produits agricoles (Tels que l'huile d'olive, les fleurs coupées, le concentré de tomates et les oranges). De l'autre côté, l'UE a obtenu un meilleur accès pour les huiles végétales et de blé dans le cadre des quotas préférentiels fixés par la Tunisie dans le cadre de ses engagements dans l'accord du GATT. La poursuite de la libéralisation des échanges agricoles est en cours de négociation dans le contexte des tables rondes de l'OMC du Doha.

L'accord couvre également le droit d'établissement, la libéralisation des services et la mise en uvre des moyens efficaces de protection des droits de la propriété intellectuelle et commerciale. L'accord va bien au-delà du cadre de coopération existant, en appelant à une harmonisation complète des règles, avec un plan visant à éliminer toutes les pratiques qui provoquent une distorsion des échanges entre les partenaires commerciaux, tels que les monopoles,

les subventions gouvernementales ou les privilèges accordés aux entreprises publiques.

De plus, l'accord met l'accent sur la coopération économique et financière notamment, par soutenir les industries qui éprouvent des difficultés à s'adapter à la libéralisation des échanges envisagés, promouvoir l'intégration intramaghrébine et renforcer la protection de l'environnement. En outre, Le traité prévoit l'harmonisation des normes dans les domaines du transport et des télécommunications, et les règles concernant les services comptables et financiers, des statistiques et des douanes.

Concernant les échanges dans le domaine des services, les engagements en vertu de l'accord de libre échange avec l'Union européenne vont de pair avec les engagements multilatéraux en vertu de l'accord du GATS. En conséquence, la Banque mondiale (2004) affirme que la libéralisation du commerce des services est la tâche la plus difficile dans l'accord pour deux raisons principales. La première est que les monopoles sont plus omniprésents dans les marchés des services en Tunisie et en conséquence il est plus compliqué à éliminer les obstacles dans les secteurs correspondants. La deuxième raison provient du fait que les engagements de la Tunisie en vertu Du GATS sont limités à trois secteurs (Tourisme, services financiers, et des communications). Du fait, il n'existe pas d'engagements dans les autres secteurs clés des services, tels que le transport et la distribution.

**Les Effets espérés de l'accord sur les IDE** Une des principales motivations de l'adhésion de la Tunisie dans le processus d'intégration euro-méditerranéenne est d'attirer les investissements directs étrangers. Ainsi, l'accord permettrait de renforcer les incitations d'investissement existants, tels que les coûts du travail relativement faible et sa proximité des marchés européens.

D'abord, l'accord devrait améliorer le climat d'investissement pour les investisseurs locaux et étrangers à travers un meilleur accès des exportations tunisiennes au marché européen. Ensuite, il permettrait le renforcement de la crédibilité des réformes économiques mises en uvre par la Tunisie. En fait, la politique de libéralisation de l'économie tunisienne s'est basée essentiellement sur le vaste programme de privatisation afin d'améliorer la participation des entreprises étrangères dans l'économie nationale. Ce qui devrait conduire à attirer plus de capitaux étrangers et à améliorer l'environnement entrepreneurial par la cession du contrôle de certaines des plus grandes entreprises d'État à des groupes étrangers pour améliorer leur gestion et leur assurer des transferts de technologie. Sur le long terme, les gains de la croissance et l'emploi devraient découler de la réaffectation des facteurs de production vers les secteurs où la Tunisie possède un avantage comparatif et des économies d'échelle associés à l'intégration de la Tunisie dans un marché plus vaste.

L'investissement direct étranger, devrait augmenter à la suite de la réduction prévue dans l'incertitude qu'entraîne l'adoption de normes de l'UE et les règlements, et de l'accélération probable de l'orientation vers une économie tunisienne ouverte entièrement fondée sur le marché. L'amélioration attendue des télécommunications et des services de transport est susceptibles d'aboutir à un meilleur accès et prix des exportations tunisiennes et, par conséquent, à des gains économiques de long terme.

#### **4.2.2.2 La politique de privatisation en Tunisie**

Depuis une vingtaine d'années, la Tunisie a pratiqué une politique de désengagement de l'Etat des activités concurrentielles afin de développer le secteur privé, renforcer l'efficacité de l'économie et consolider son ouverture vers l'extérieur. Ce programme a été mis en uvre à l'instigation de la Banque

Mondiale et du Fonds Monétaire International en 1987. En effet, le pays a connu des réformes structurelles sous l'égide de ces organismes, après une période de déséquilibre macroéconomique au milieu de la décennie. Ainsi, un plan d'ajustement structurel a été mis en uvre pour transformer l'économie tunisienne fortement contrôlée par l'Etat en une autre plus ouverte et libérale. Ce plan s'est fondé essentiellement, sur la privatisation des entreprises nationales. Cependant, ce programme n'a pas connu un grand succès, à cause de la réticence des autorités locales, mais le second plan d'ajustement conclu sous l'accord d'association avec l'Union Européenne en 1996, a relancé les activités de privatisation en Tunisie.

**La privatisation et les IDE en Tunisie** Depuis le lancement du programme de privatisation, ce processus a représenté un moyen pour stimuler les investisseurs étrangers. Ainsi, certaines opérations ont été considérées comme une manière pour attirer des IDE destinés à améliorer la compétitivité des firmes privatisées et à développer les exportations qui représentent un élément important dans la politique économique tunisienne.

Depuis 1987, le gouvernement tunisien a cédé 217 entreprises publiques ou semi-publiques. Ces opérations ont rapporté à l'Etat 6013 millions dinars tunisiens (environ 4500 millions de dollars) dont environ 90% sont des investissements étrangers.

Ces opérations ont touché principalement le secteur des services avec 53,9% des entreprises cédées, suivi par l'industrie avec 37,8%. L'agriculture et la pêche arrivent à la dernière position avec 8,3%. Au niveau des recettes, les services aussi ont permis à l'Etat d'empocher 4917 millions dinars. Ce qui représente 84,5% du total, grâce surtout à la cession de 35% du capital de Tunisie Télécom à la société émiratie " Técom-Dig " pour une somme de 3052 MDT. La vente

des cimenteries a permis au secteur industriel d'accaparer la seconde position avec 1000 MDT, soit 17,6% des recettes totales. Les opérations de privatisation dans le secteur agricole représentent une somme limitée ne dépassant pas les 41 MDT.

Année	Recette totale des opérations de privatisation	Recette des opérations effectuées par des étrangers	Part recettes étranger/total
1998	456,7	409	90%
1999	43,5	0	0%
2000	433,2	415	96%
2001	125,1	64	51%
2002	817,5	435,7	53%
2003	35,5	0	0%
2004	27,2	0	0%
2005	180,4	146,2	81%
2006	3110,5	2972	96%
2007	135,6	110,2	81%
2008	301,5	282	94%

Tableau 4.6

Source : Premier ministère tunisien

### 4.3 L'analyse empirique des effets de la politique de libéralisation sur les IDE entrants en Tunisie

Au cours de cette partie, on va analyser les effets de la politique de libéralisation pratiquée par le gouvernement tunisien, sur les IDE entrants. Une attention particulière sera donnée aux effets de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne. Ce dernier représente, comme expliqué ci-dessus, le déclencheur

d'une transformation structurelle profonde de l'économie tunisienne. Ainsi, cette politique vient consolider les avantages comparatifs traditionnels du site Tunisie pour améliorer l'accueil des flux des IDE entrants.

Notre analyse se fait en deux parties. Une première statistique qui traite l'évolution des flux entrants dans les secteurs de l'économie, depuis 1997. L'année qui suit la mise en application de l'accord de partenariat Euro-Med. Cette étude nous permettra d'observer les effets de la politique de libéralisation par secteur. On attend que ces effets soient différents d'un secteur à un autre en fonction du degré du démantèlement des barrières protectionnistes et de l'intervention de l'Etat à l'entrée des investisseurs privés locaux et surtout, étrangers. Découlant des résultats de cet examen, la partie suivante va tester, à l'aide d'une estimation économétrique, la pertinence des constatations statistiques. L'explication de la méthodologie et l'interprétation des résultats seront développés dans les paragraphes suivants.

### 4.3.1 L'analyse sectorielle des flux d'IDE entrants en Tunisie

#### 4.3.1.1 Le secteur énergétique

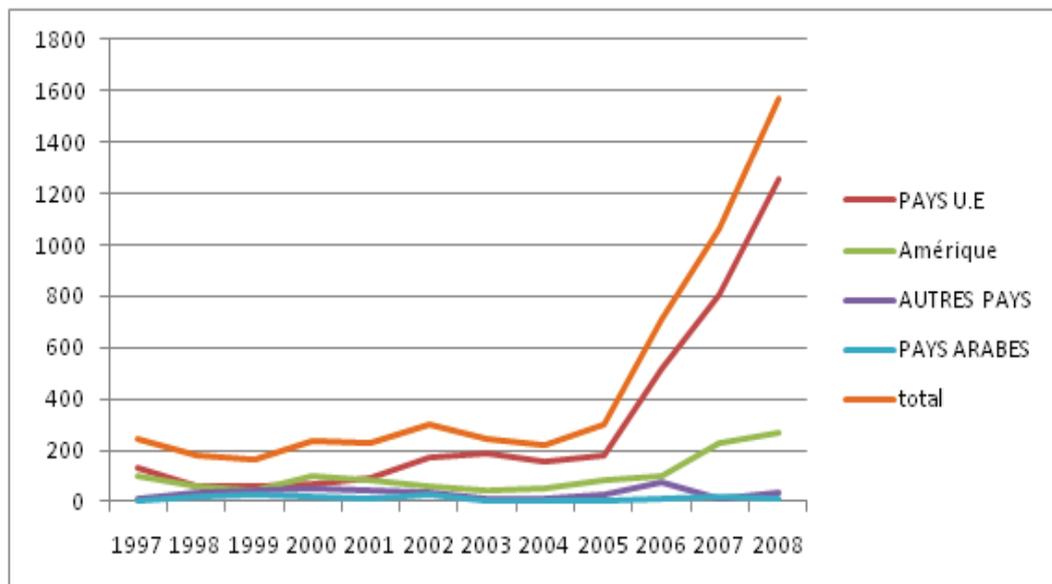


Figure 4.5 – Evolution des IDE dans le secteur énergétique

C'est un secteur stratégique pour le gouvernement tunisien. Ce secteur se caractérise par un accroissement permanent de la consommation locale et la stabilité de ces ressources. Ainsi, la balance de l'énergie première du pays a enregistré, à partir de 2001, un déficit accru qui a atteint 0,1 million de tonnes équivalent pétrole (TEP) en 2007, contre un excédent de 2,2 millions de TEP en 1987. De plus, l'instabilité du prix du pétrole au niveau mondial oblige le pouvoir exécutif tunisien à accorder plus d'intérêt à ce secteur. Mais, les activités pétrolières demandent à la fois, une technologie bien particulière dans l'exploration et la production et des investissements lourds pour les réaliser. Ainsi, l'Etat a recours aux grandes FMN pour investir à la recherche de l'or noir et

du gaz naturel sur le territoire tunisien. Cependant, les activités d'exploration et de production des hydrocarbures en Tunisie sont réalisées en association avec l'Entreprise tunisienne d'activités pétrolières (ETAP), soit sous la forme d'une association en participation, soit sous la forme d'un contrat de partage de production.

Depuis le lancement de ces activités en Tunisie, au début des années 1970, les investissements sont réalisés essentiellement par les compagnies européennes et nord américaines. Cette tendance est vérifiée au cours de la période 1997-2008 où les parts respectives de ces firmes sont de 68% et 22% mais, les IDE européens appartiennent dans une grande partie à des multinationales britanniques qui représentent 37% du total des flux d'IDE entrants dans le secteur. Elles sont suivies des firmes américaines avec 15% et italiennes avec 12%. On peut dire donc, qu'il y'a une concentration et une emprise de quelques firmes étrangères sur les investissements étrangers dans le secteur des hydrocarbures en Tunisie.

L'évolution des IDE depuis 1997 a connu deux périodes distinctes. La première a duré jusqu'à 2005 au cours de laquelle les investissements étrangers ont connu une constance, avec une moyenne annuelle de 234 millions de dollars. La deuxième phase a commencé à partir de 2006. En effet, suite à l'augmentation des prix du pétrole au niveau mondial et de la croissance accrue de la consommation nationale estimée à 4% par an, l'Etat tunisien a répondu à ces évolutions par l'augmentation des permis d'exploration. Par conséquent, le nombre de forages en Tunisie est passé de 14 en 2005 à 42 en 2009. Ce qui a conduit à une explosion des IDE dans ce secteur et d'une année à une autre ces investissements se doublent presque, pour atteindre 1600 millions de dollars. Cette politique a permis un accroissement dans la production des hydrocarbures de 6,1 à 7,9 MTEP pour la même période. Ainsi, la balance est

redevue excédentaire de 0,3 MTEP, pour la première fois depuis 2001. Cette période a connu aussi, malgré la persistance de la dominance européenne et nord américaine, une percée de nouvelles firmes asiatique et russe (Petrovas China Petroleum Corporation, Petrovietnam et Russe vietsovpetro).

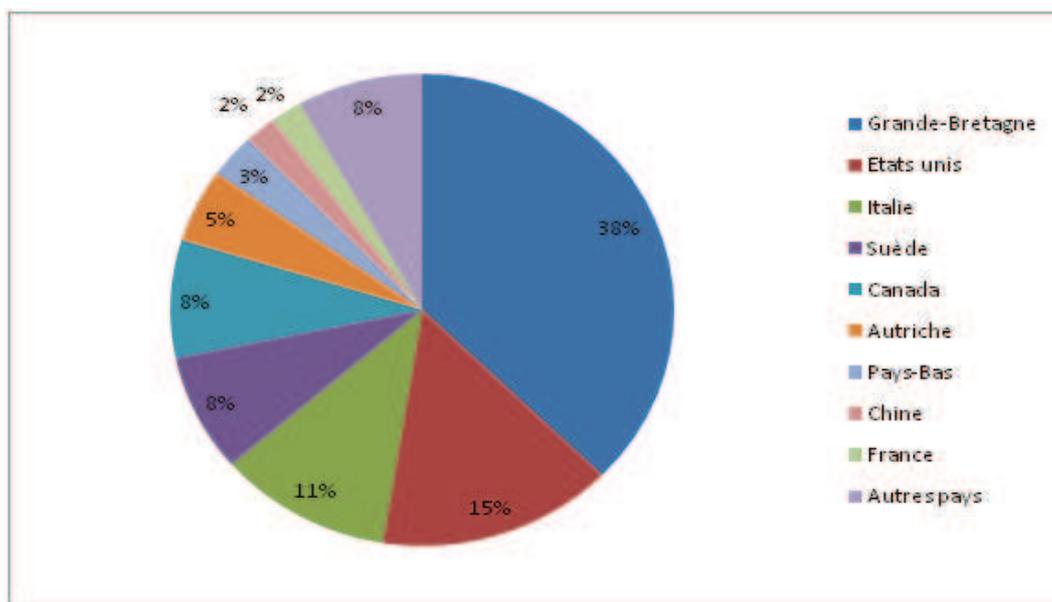


Figure 4.6 – Répartition du total des IDE en énergie entre 1997-2008

La répartition des flux entrants d'IDE dans le secteur des hydrocarbures au cours des deux dernières décennies montre la dominance totale des FMN européennes et nord américaines. Ainsi, la percée chinoise ces dernières années reste minime et elle ne dépasse pas les 2% du total.

En conclusion, le secteur reste protégé par l'Etat qui contrôle l'exploration et la production à travers l'attribution des permis. L'évolution des IDE entrants dépend étroitement de l'évolution de la consommation locale et de la variation des prix du pétrole au niveau mondial. L'unique transformation dans le secteur

est l'arrivée de nouveaux investisseurs (chinois et russes).

#### 4.3.1.2 Le secteur industriel manufacturier

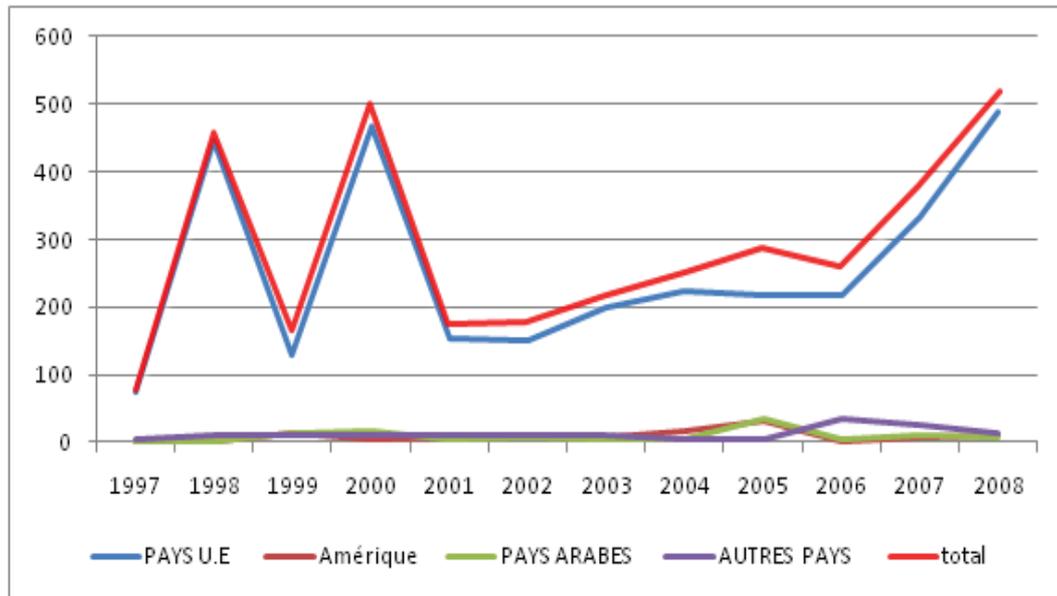


Figure 4.7 – Evolution des IDE dans le secteur industriel entre 1997-2008

La politique économique de la Tunisie qui fait de l'évolution des exportations le moteur principal de la croissance s'appuie énormément sur ce secteur pour réaliser ses objectifs. En effet, depuis le début des années 1970, l'Etat tunisien a mis en place une politique qui encourage l'essor du secteur industriel. Cette politique se base essentiellement sur l'installation des investisseurs étrangers, essentiellement européen, en Tunisie dans la branche textile et habillement pour profiter des avantages offerts par le pays. Les principaux atouts sont les coûts faibles de la main d'oeuvre et la proximité géographique de l'Europe. De plus, la Tunisie a profité de l'accord multifibres (AMF). Il s'agit d'un système mis en place en 1961 et qui se caractérise par l'imposition d'un

système de quotas d'importation bilatéraux et sélectifs à l'entrée aux marchés de la plupart des pays développés. Le pays a profité de cet accord pour attirer des IDE dans cette branche durant trois décennies. Elle est ainsi devenue, le quatrième fournisseur de l'UE, qui absorbait plus de 90 pour cent de ses exportations de tissus et de vêtements. Cependant, la situation a changé suite au démantèlement de ce système en 2005. Par conséquent, le commerce de produits textile et habillement est désormais régi par des règles plus libérales de l'organisation mondiale du commerce (OMC). Ce changement a conduit selon un rapport de la Banque Mondiale " à la croissance considérable de la pression concurrentielle des pays comme la Chine et l'Inde jadis contraints par les quotas, et réduit la marge préférentielle dont bénéficiaient les pays non soumis à des quotas d'importation, comme la Tunisie et le Maroc ". À la concurrence asiatique s'est ajoutée celle des nouveaux pays membres de l'Union européenne. Ainsi, le pays a perdu des parts du marché européen de textiles et vêtements. Cette nouvelle donne a ralenti les IDE dans cette branche et dans tout le secteur de l'industrie manufacturière qui ne ce sont maintenus que grâce à des opérations de cession des cimenteries dans la branche des matériaux de construction pendant la période 1998 et 2002.

Néanmoins, les dernières années ont connu l'évolution des IDE dans les branches de la mécanique-électrique-électronique et de la chimie et caoutchouc. En effet, ces activités ont connu une croissance importante après 1997. La cause principale de cette évolution remarquable est la politique d'échanges compensés mise en place par la Tunisie en 1995. Ainsi, le constructeur étranger autorisé à exporter ses véhicules en Tunisie s'engageait en échange à acquérir des composantes automobiles fabriquées par l'industrie mécanique et électrique tunisienne, pour un montant d'au moins 50 pour cent du chiffre d'affaires réalisé à travers ses exportations de voitures en Tunisie. Cette politique a permis aux in-

dustriels de se mettre au niveau des exigences internationales et de devenir plus compétitifs. Donc, même après l'élimination de la politique de compensation en 1999, ces activités ont pu atteindre un niveau de compétitivité permettant d'attirer des investissements étrangers d'une manière continue, au cours de la dernière décennie.

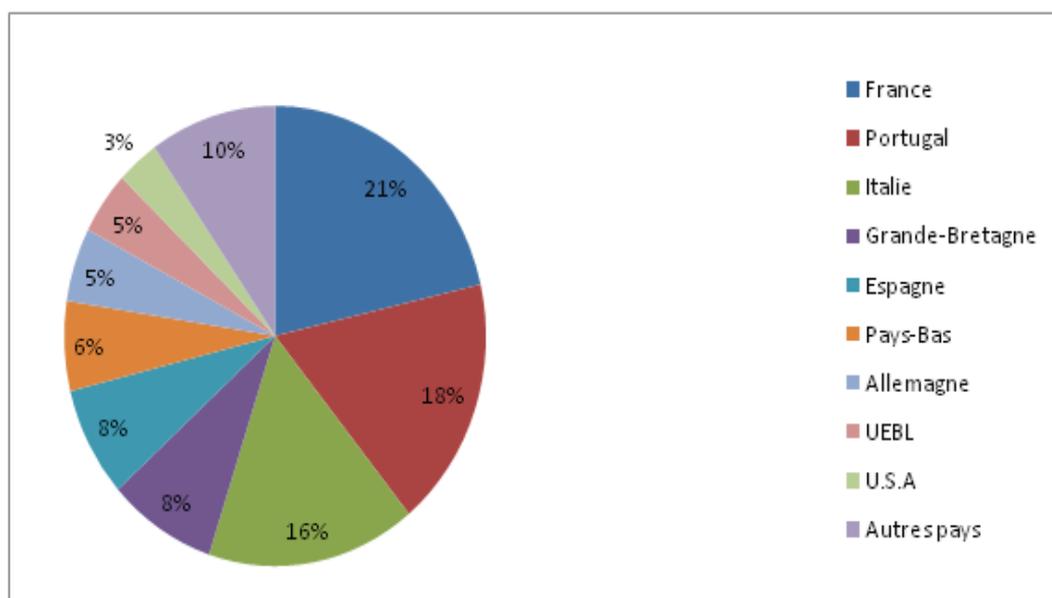


Figure 4.8 – Répartition du total des IDE en industrie entre 1997-2008

La répartition des flux entrants d'IDE dans le secteur industriel par pays montre la dominance des pays européens qui réalisent environ 90% de ces investissements au cours de la période 1997-2008.

En conclusion, on peut dire que tout le secteur, les IDE spécialement, qui dépend beaucoup des activités dans la branche des textiles et habillement a été touché par la fin de l'Accord Multifibres. Cet évènement a mis la branche face une concurrence rude des pays asiatiques qui profitent d'un avantage com-

paratif, au niveau de la rémunération de la main d'oeuvre non qualifié, très important par rapport à la Tunisie. Néanmoins, le développement de la branche mécanique-électrique-électronique a permis la relance des IDE dans le secteur. Mais, ces flux restent en dessous des attentes et les flux n'ont pas pu dépasser les 500 millions dollars. Ceci peut être expliqué par la forte présence de la sous-traitance locale dans ce domaine. Malheureusement, le manque des statistiques sur la sous-traitance reste un handicap pour une meilleure analyse.

#### 4.3.1.3 Le secteur des services

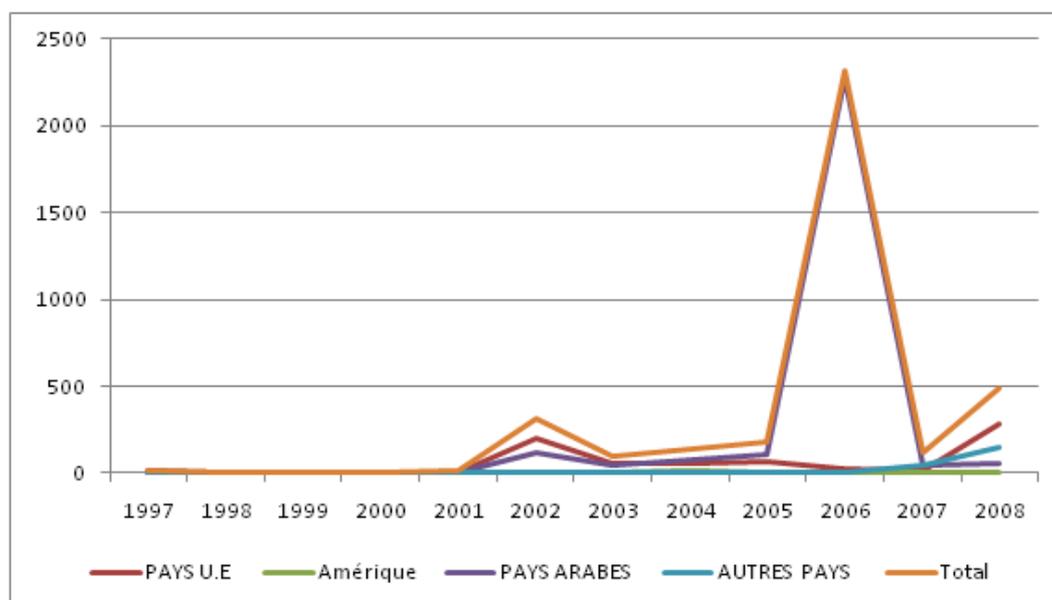


Figure 4.9 – Evolution des IDE dans le secteur des service entre 1997-2008

Contrairement aux activités industrielles, celles du secteur des services connaissent de nombreuses barrières aux investissements directs étrangers. De telles restrictions limitent la concurrence et permettent aux firmes locales de conserver leur domination du marché local au détriment des consommateurs

et des gains de productivité. Le tableau 4.7 ci-dessous montre que par rapport à ses concurrents méditerranéens ou de l'Europe de l'Est, la Tunisie a libéré le moins son secteur des services. Ainsi, des branches très importantes comme le transport et la distribution sont restés loin de la concurrence des investisseurs privés.

	Services aux entreprises	Communication	Construction et Ingénierie	Distribution	Ecologie	Education	finance	Santé et social	Tourisme et voyages	Culture et sport	Transport	Autres services	Total des engagements
<b>Turquie</b>	X	X	X				X	X	X	X	X	X	9
<b>Maroc</b>	X	X	X		X		X		X		X		7
<b>Roumanie</b>	X	X	X	X	X				X		X		7
<b>Pologne</b>	X	X	X	X	X	X	X				X		8
<b>Tunisie</b>		X					X		X				3

Tableau 4.7

Source :Banque mondiale (2004)

La presque totalité des IDE se concentrent dans la branche de télécommunication grâce notamment à la cession de 35% de Tunisie Télécom en 2006, dans une manoeuvre qui représente la plus grande opération de privatisation dans l'histoire du pays.

Très loin derrière, la branche des services informatiques et les centres d'appel commence à attirer des IDE depuis une dizaine d'années. En fait, les investisseurs étrangers profitent de l'abondance de la main d'oeuvre qualifiée et bon marché sur le marché tunisien. Cette main d'oeuvre est composée par des

jeunes diplômés de l'enseignement supérieur dont le taux de chômage dépasse les 30%.

De plus, la branche des Bureaux d'Etudes et Conseils commence elle aussi à attirer des investissements de l'étranger et ainsi, à se développer. Mais, ces flux restent faibles pour le moment. De même, pour la branche des technologies de l'environnement. Néanmoins, ces deux branches ont un grand développement dans les années à venir. Ainsi, elles peuvent attirer plus d'IDE grâce à l'avantage comparatif que peut représenter le site Tunisie pour ces investisseurs. Cet avantage se résume principalement dans l'abondance de la main d'oeuvre qualifiée et bon marché relativement à celle disponible en Europe.

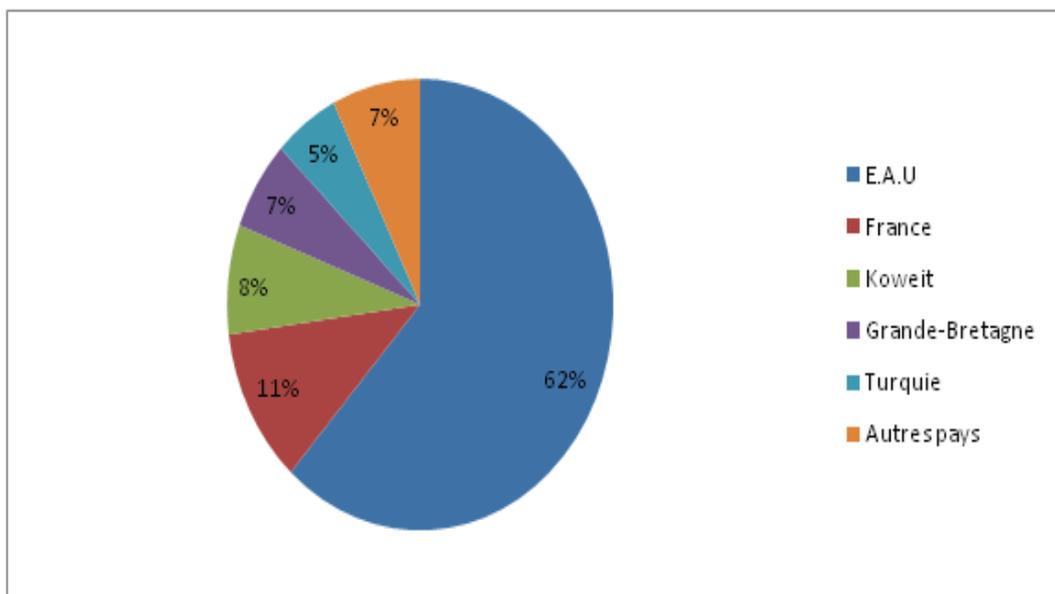


Figure 4.10 – Répartition du total des IDE en service entre 1997-2008

Le graphique 4.10 montre l'importance des opérations de privatisation dans la répartition des flux entrants dans le secteur des services pour la période 1997-

2008. Ainsi, les principaux investisseurs étrangers sont ceux qui ont réalisé ces opérations. En effet, contrairement aux deux secteurs précédents, la répartition par pays montre une hétérogénéité géographique de l'origine d'IDE et on constate une forte présence des Emirats Arabes Unis et du Koweït grâce à la cession du tiers de Tunisie Télécom, pour les premiers de la licence GSM en 2002, pour le second.

En conclusion, on peut dire que la politique de libéralisation dans ce secteur, est toujours insuffisante pour motiver les investisseurs étrangers à s'installer en Tunisie à cause du nombre d'obstacles qui demeurent très importants.

#### 4.3.1.4 Le secteur du tourisme

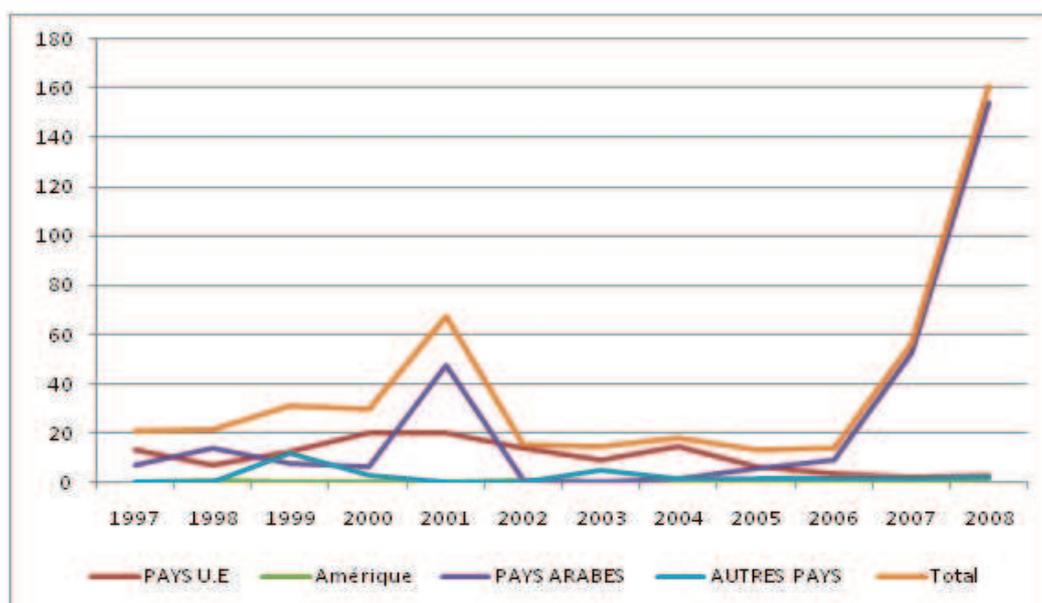


Figure 4.11 – Evolution des IDE dans le secteur touristique entre 1997-2008 en millions de dollars

Le secteur du tourisme joue un rôle important dans l'économie tunisienne car il représente une source principale de l'entrée de devises et fait générer des

dizaines de milliers d'emplois. Depuis, le début des années 1970, l'Etat tunisien a mis en uvre une politique qui encourage l'investissement privé dans le secteur. Cette politique a permis au pays d'être une des destinations préférées dans le monde, et surtout dans le bassin méditerranéen. Néanmoins, depuis une dizaine d'années, le secteur connaît des difficultés et son développement stagne. Ainsi, le pays a perdu des parts de marché en faveur des pays concurrents comme la Turquie ou la Croatie. De plus, le taux d'occupation reste en dessous de 50%. Ces constatations ont un effet sur les IDE destinés à ce secteur qui restent faibles et dépendent aussi des opérations de privatisation réalisées par le gouvernement. Effectivement, les flux plus importants des investissements au cours de ces dernières années, sont réalisés par des fonds souverains libyens (la LAICO et la LAFICO). Ces investissements ont atteint une valeur record dans le secteur du tourisme en 2008, dépassant les 100 millions de dollars.

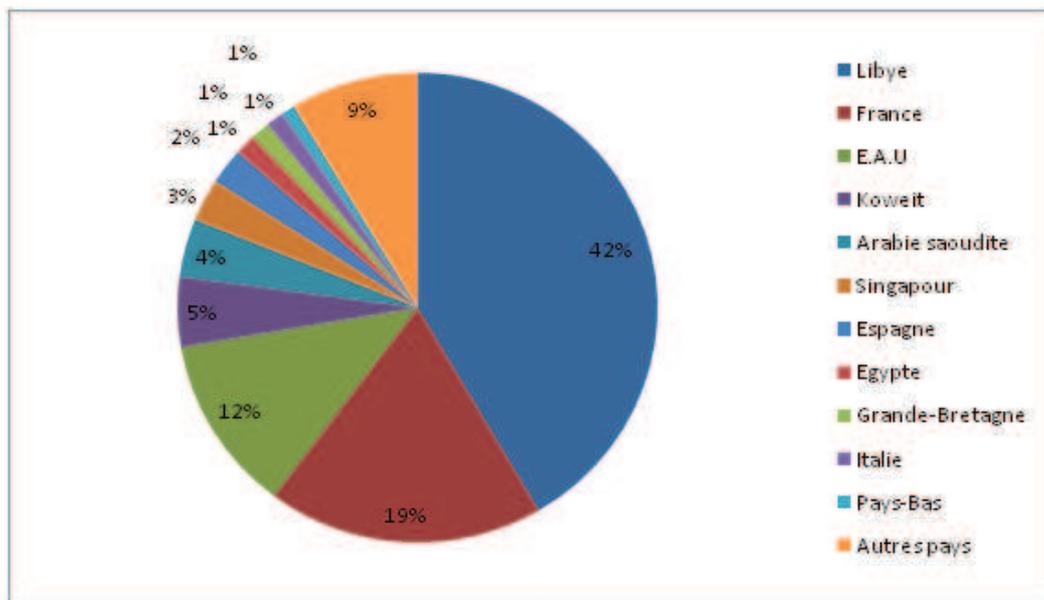


Figure 4.12 – Répartition du total des IDE dans le tourisme entre 1997-2008

La répartition du total des flux entrants d'IDE dans le secteur du tourisme pour la période 1997- 2008, montre une forte présence des investisseurs arabes qui réalisent les deux tiers de ce total. Au cours de cette période, la cession des parts détenues par l'Etat dans la société Tourgueness en 2001 pour le fonds libyen LAICO (63799 DT) et DE 60% du capital de la société de tourisme et de congrès en 2007, pour LAFICO (50127 DT) représentent les plus grands investissements étrangers en valeur au cours de toute la période. Donc, on peut dire que les problèmes dans ce secteur, importants aux yeux des décideurs tunisiens, dépassent l'attraction des investisseurs étrangers. En effet, la politique du tourisme de masse a montré ses limites. Les taux d'occupation restent très loin des espérances et la recette du secteur est en baisse, essentiellement avec la concurrence croissante, même au niveau du bassin méditerranéen.

#### **4.3.1.5 Le secteur agricole**

C'est le secteur qui reçoit le moins d'investissements privés en général et étrangers particulièrement. En fait, malgré l'importance stratégique de ce secteur pour l'économie tunisienne, ce secteur connaît beaucoup de difficultés qui ne permettent pas à l'agriculture d'apporter pleinement sa contribution potentielle à l'économie. D'abord, la politique protectionniste adoptée par le gouvernement, dans certaines branches comme le blé tendre, le lait, la pomme de terre et la viande bovine, met la production dans ces branches à un niveau faible de compétitivité car les coûts de production sont supérieurs au prix d'importation. De plus, les branches des fruits et des légumes où la Tunisie a le potentiel d'être compétitive, réalisent des résultats insuffisants. Ainsi, les quotas d'importation de l'UE sont sous-utilisés. Ces constats laissent les niveaux d'IDE dans le secteur agricole très faibles relativement aux autres secteurs malgré, la croissance importante qui a connue les flux entrants pour l'année 2008 grâce à des investissements dans l'agriculture biologique. En fait, les niveaux importants de centralisation dans les branches du blé et de l'huile d'olives et dans la distribution de tous les produits agricoles ralentissent d'une manière significative les investissements privés dans le secteur.

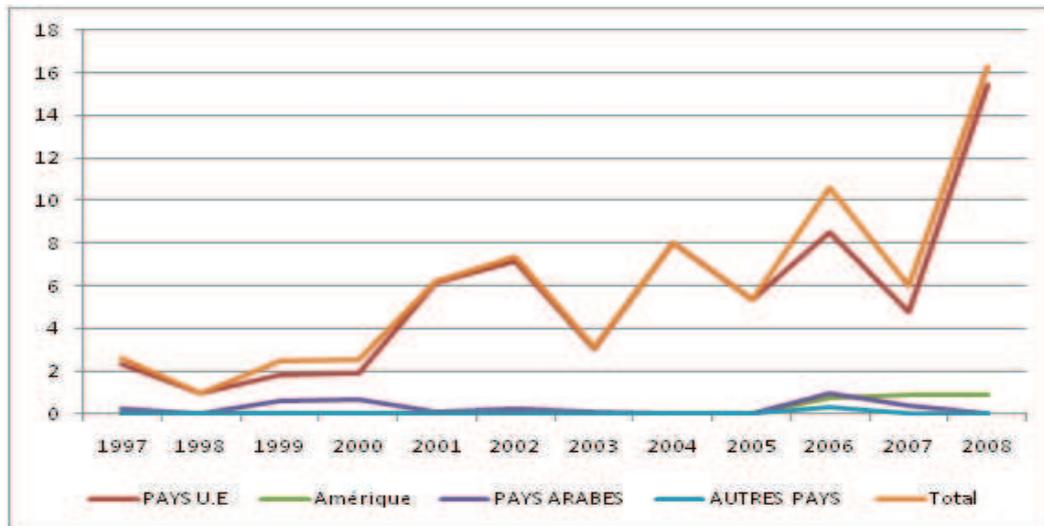


Figure 4.13 – Evolution des IDE dans le secteur agricole entre 1997-2008 en millions de dollars

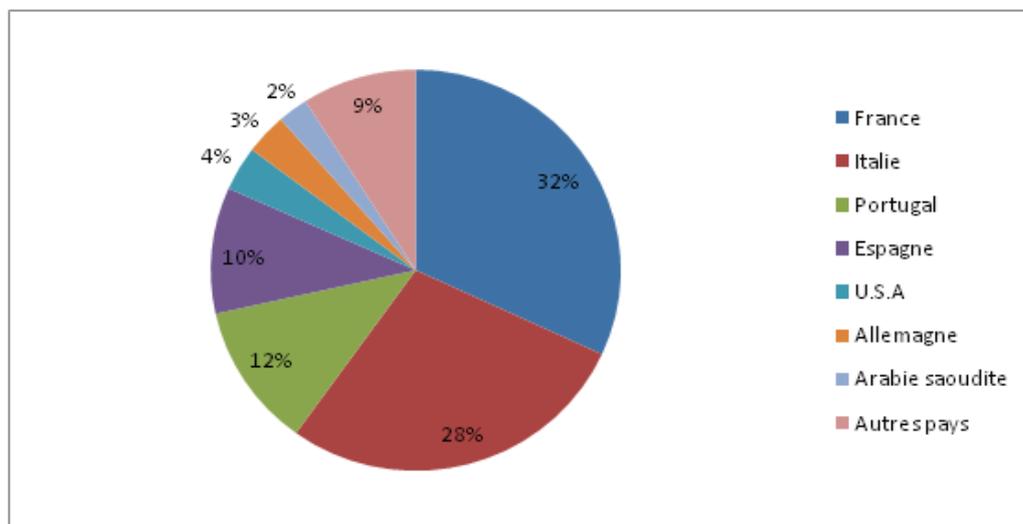


Figure 4.14 – Répartition des IDE dans le secteur agricole entre 1997-2008

La répartition par pays d'origine des IDE montrent la dominance des investisseurs européens dans le secteur agricole pour la période 1997-2008.

Les principaux investisseurs sont de provenance des pays de la rive nord de la méditerranée qui réalisent 82% de l'ensemble des flux entrants. Ces investissements sont réalisés dans l'agroalimentaire.

Ainsi, à l'instar du secteur touristique, la politique nationale reste un grand handicap pour développer ce secteur. En effet, l'omniprésence de l'Etat dans les réseaux de distributions et la forte dépendance des variations climatiques laissent ce secteur peu développé et donc, il ne reçoit pas beaucoup d'investissements étrangers.

#### **4.3.1.6 conclusion**

L'analyse sectorielle nous a montré que le processus de libéralisation de l'économie tunisienne, essentiellement l'accord de partenariat avec l'Union Européenne, n'a pas abouti à une croissance importante des IDE. Ces flux restent très liés aux opérations de privatisation qui restent limitées aux branches de la communication et des cimenteries.

#### **4.3.2 Estimation économétrique**

Au regard de tout ce qui a été dit précédemment, on peut dire que depuis l'ouverture du pays vers les investisseurs étrangers, au début des années 1970, la principale motivation de ces entrepreneurs est de profiter des coûts faibles de la main d'oeuvre et de la proximité par rapport à l'Europe qui représente le principal marché des exportations tunisiennes, vu la nature verticale des IDE. Cependant, Pour faire face à la concurrence croissante, depuis une vingtaine d'années, des pays asiatiques et européens de l'est, le gouvernement tunisien a entamé un processus d'ouverture et d'insertion dans les accords régionaux et internationaux. L'objectif principal de l'Etat tunisien est de booster les IDE entrants par rapport à ces concurrents. Ainsi, à travers une

analyse économétrique des déterminants des flux entrants en Tunisie par pays d'origine, pour la période 1992-2008, on regardera l'impact de cette politique sur l'attraction des IDE.

Cet exercice présente des limites au niveau du choix des variables explicatives. En effet, on se contentera des données macro-économiques. Ainsi, on ne peut pas vérifier par exemple, les arguments sur l'incomplétude des contrats au niveau de la sous-traitance, à cause de l'indisponibilité des données micro-économiques.

#### 4.3.2.1 Application du modèle gravitationnel

Pour tenir compte des flux d'échanges commerciaux et d'IDE entre pays, la littérature économique a fait appel au modèle gravitationnel. Les travaux de Bergstrand (1985), Liennemann (1966), Helpman et Krugman (1985) et les études empiriques de Helpman (1987), Brainard (1997) et carr maskus et markusen (2001) ont montré la compatibilité du modèle gravitationnel appliqué en commerce et sur l'investissement direct et avec les structures traditionnelles de Hecksher-Ohlin et de Helpman et Krugman. Le modèle de base s'écrit généralement sous la forme suivante :

$$F_{it} = \alpha_0 Y_{it}^\beta Y_{jt}^\gamma C_{ijt}(\cdot)^\varepsilon \quad (4.3.1)$$

Où  $F_{it}$  représente les flux de biens ou les mouvements de facteurs de production du pays  $i$  vers le pays  $j$  au cours de l'année et le revenu par tête du pays  $i$  ( $j$ ). Dans l'équation (1), la fonction  $C_{ijt}(\cdot)$ ,  $C_{ijt}(\cdot)$  intègre un ensemble de caractéristiques favorisant ou limitant les flux/mouvements entre pays. On retrouve ici les coûts de transport, la présence d'une plus ou moins grande proximité culturelle et les politiques mises en uvre par les Etats pour encourager les flux ou au contraire les limiter. Les termes  $\alpha_k$  représentent les paramètres

inconnus du modèle qu'il convient d'estimer. Sous sa forme logarithmique, le modèle (1) s'écrit :

$$f_{it} = \alpha_0 + \beta y_{it} + \gamma y_{jt} + \varepsilon_{ijt} \quad (4.3.2)$$

Ainsi, on va appliquer une version étendue du modèle gravitationnel, pour expliquer les flux entrants des IDE en Tunisie, par pays d'origine et pour la période 1992-2008.

#### 4.3.2.2 Modèle économétrique et estimation

Dans cette section, le modèle qui explique les flux entrants des IDE en Tunisie s'écrit sous la forme suivante :

$$\begin{aligned} lide_{it} = & c + \alpha_i + \mu_t + \beta_1 comlang_i + \beta_2 euromed_i + \beta_3 ldist_i + \beta_4 ldi fdot_{it} \\ & + \beta_5 lpibacc_t + \beta_6 lpibori_{it} + \beta_7 lchange_i + \beta_8 var - change - réel_t \\ & + \beta_9 privatisation_t + lexportation_{it-1} + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (4.3.3)$$

La variable expliquée représente le logarithme de la valeur des flux entrants d'IDE du pays  $i$  (pays d'origine) vers la Tunisie à l'instant  $t$ . Elle est exprimée ainsi que toutes les autres variables en valeur en dollar courant. Parmi les variables explicatives, on peut distinguer : Un premier groupe de déterminants traditionnels des IDE par le modèle gravitationnel :

La variable  $lpibori_{it}$  qui représente le logarithme du PIB nominal du pays originaire des investissements. On peut s'attendre à un effet positif de cette variable, car plus le pays est grand, plus il est capable d'investir à l'étranger. En plus, un PIB plus grand conduit à un marché local de consommation plus grand aussi. Donc, dans une logique d'investissement de types vertical ou de plateforme d'exportation, les FMN vont investir en Tunisie afin de produire un bien final ou intermédiaire qui va être exporté vers le pays d'origine ou un autre pays.

La variable  $lpibacc_t$  représente le logarithme du PIB nominal de la Tunisie. L'effet de cette variable dépend de la nature des investissements directs étrangers. Si les IDE sont de types vertical ou de plateforme d'exportation, la taille du marché d'accueil n'aura aucune importance, car le bien final ne va pas être consommé sur ce marché. En revanche, si les IDE sont horizontaux, alors plus le marché d'accueil est grand, plus les investissements seront importants.

La variable  $ldifdot_{it}$  représente la différence en dotations factorielles entre le pays originaire et le pays receveur d'IDE. Plusieurs tentatives ont été faites pour trouver un proxy à cette variable. Par exemple, Carr, Maskus et Markusen (2002), ont proposé la différence du PIB par travailleur. Alors que, Wood (1994) a proposé la différence du ratio du capital (formation du capital brute fixe) par la population active ou celui des travailleurs qualifiés par les employés totaux. Dans notre travail pour des raisons de disponibilité des données, on prendra la variable utilisée par Hanson, Mataloni et Slaughter (2001), il s'agit de prendre le logarithme de la différence du PIB par tête entre les deux pays. On estime un effet positif de cette variable sur les flux entrants d'IDE parce que les investissements verticaux se réalisent entre les pays qui diffèrent énormément dans leur composition des facteurs. C'est-à-dire, les FMN choisissent la Tunisie à cause de sa main d'oeuvre bon marché.

La variable  $var - change - réel_t$  représente le taux de change effectif réel du dinar tunisien. Il s'agit d'une moyenne des taux bilatéraux de cette monnaie pondérée par le poids relatif de chaque pays étranger dans le commerce extérieur du pays considéré. La pratique d'une politique de taux de change réussie permet de garder stable le taux de change effectif réel. Par conséquent, cette démarche tend à faciliter l'installation des projets d'investissements et d'exportation privés. En fait, l'instabilité du taux de change entraîne une augmentation des coûts de transaction et par conséquent les coûts des exportations

vont accroître l'incertitude conduisant à décourager l'investissement privé.

La variable  $ldist_i$  qui représente le logarithme de la distance entre les deux pays. On s'attend à un effet négatif de cette variable sur la variable expliquée : plus la distance est grande plus les coûts de transport sont importants. Ce qui va pénaliser les flux entrants d'IDE du pays  $i$  vers la Tunisie. Néanmoins, il faut préciser que l'on est bien dans une logique de segmentation internationale des processus productif plutôt que de contournement de barrières liées au commerce (Tariff jumping).

La variable  $comlang_i$  représente une part de l'attractivité de la Tunisie. Cette variable prend la valeur 1 si la langue du pays d'origine d'IDE est l'arabe ou le français (les langues deux officielles) et la valeur 0, sinon. On attend que l'effet de cette variable sur les flux d'IDE entrants soit positif.

Contrairement à d'autres travaux antérieurs (Grossman, Helpman(2004) et Hummels et al.(2001)) on n'a pas de mesure directe de l'importance de la sous-traitance. Toutefois, en introduisant les exportations de la Tunisie vers les pays d'origine d'IDE, on peut prendre en compte les relations de production qui surviennent entre les FMN étrangères et les entreprises tunisiennes. Si la relation entre exportations et les IDE est négative, on peut considérer que les FMN choisissent en priorité des relations de sous-traitance en Tunisie. Si à présent, le signe du paramètre associé aux exportations est positif, on peut conclure que les FMN réalisent leurs productions en Tunisie à partir des filiales étrangères. A partir de la variable  $lexportation_{i,t-1}$ , on va analyser la relation entre les IDE et les exportations tunisiennes vers le pays d'origine de l'investissement.

Cependant, pour tenir compte du problème du biais de sélection on retiendra cette variable retardée d'une période. De plus, puisque cette variable n'est disponible qu'à partir de 1998, pour estimer l'effet de cette variable, on va utiliser

uniquement un sous ensemble de notre échantillon, à partir l'année citée ci-dessus. Les résultats seront représentés ceux des modèles 5 et 6, pour faire la distinction entre les variables *euromed* et *euro* (expliquées dans le paragraphe suivant).

Le deuxième groupe contient des variables qui reflètent les politiques nationales et d'intégration régionale de la Tunisie. Ce groupe contient :

La variable *linfra<sub>t</sub>* est une mesure de la qualité des infrastructures en Tunisie qui peut constituer un déterminant attractif des IDE. En l'absence d'une bonne mesure du niveau de ces infrastructures, on prend comme proxy le nombre d'utilisateurs d'internet par 100 personnes. Ainsi, on suppose une relation positive entre cette variable et celle expliquée.

La dernière variable *privatisation<sub>t</sub>* est binaire. Elle prend 1 pour les années (1998, 2000 et 2006) et zéro sinon. En fait, ces trois années se caractérisent par des opérations de privatisation importantes par leurs valeurs, réalisées par des investisseurs étrangers.

La variable *libereco<sub>t</sub>* est l'indice de la liberté de l'activité économique en Tunisie. Cet indice prend des valeurs entre 0 et 100, où 100 représente le maximum de liberté. Il est composé à partir d'une moyenne pondérée de dix mesures de la liberté de l'activité économique (qui sont la liberté de monter des affaires, la liberté commerciale, la liberté financière, les dépenses gouvernementales, la liberté monétaire, la liberté d'investir, la liberté fiscale, les droits de propriété, la corruption et la liberté du travail). On attend une relation positive entre l'indice et l'entrée des flux des IDE en Tunisie. De plus, puisque cet indice tient compte du niveau de corruption. Donc, dans nos estimations, on ne va pas ajouter une autre mesure de la corruption.

La variable *euromed<sub>t</sub>* qui prend 1 pour les pays européens signataires de l'accord Euro-Med depuis 1996 et 0 sinon. Cette variable peut résumer tous les

avantages commerciaux accordés à ces pays, comme le démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires. L'effet estimé de cette variable sur la variable explicative est positif. Puisque cet accord représente l'étape la plus importante du processus de libéralisation. Donc, pour éviter une multi colinéarité éventuelle, on va procéder à trois estimations différentes. Les deux premières équations vont contenir uniquement un de ces deux derniers régresseurs, alors qu'au cours de la troisième, on va les introduire ensemble.

La quatrième estimation consiste à remplacer cette variable *euroemd* par une autre intitulée *euro*. Cette variable indicatrice prend la valeur 1 pour les pays européens ayant des liens historiques et culturelles avec la Tunisie e 0 sinon. Il s'agit de la France, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et la Grande Bretagne. Cette démarche permet de distinguer l'effet de l'accord de partenariat et celui des liens historiques entre la Tunisie et uniquement ce groupe de pays.

Le paramètre  $\alpha_i$  est introduit pour contrôler l'hétérogénéité entre les pays d'origine (du par exemple aux caractéristiques légales et culturelles). Alors que le paramètre  $\mu_t$  capte tout effet spécifique au temps commun comme les cycles économiques et les changements de degré d'ouverture. Le terme  $\varepsilon_{it}$  est le terme d'erreur supposé avoir une distribution log-normale.

### 4.3.2.3 Présentation de la base de données

Variables	Obs	Moyenne	Ecart-type	Min	Max
lide	462	15.14722	2.391386	9.617542	21.54079
libereco	812	60.58571	2.52115	55.4	63.9
privatisation	986	.1764706	.3814135	0	1
difdot	986	1.183122	1.371461	-3.035191	3.218869
ldistance	986	7.98592	.8967494	5.992794	9.711035
euromed	986	.1866126	.3897979	0	1
lipibaccueil	986	23.81456	.2814827	23.40736	24.41828
var-change-réel	986	-1.99099	3.80344	-14.42696	2.09640
lipiborigine	986	25.56097	1.763051	21.62302	30.28401
comlang	986	.2586207	.4380989	0	1
Infra	986	5.586422	7.313986	0	27.11444
lexportation	580	15.93131	3.336888	0	22.43404

Tableau 4.8

Notre base de données est composée de 986 observations pour la plupart des variables utilisées (58 pays x 17 ans), sauf pour l'indice de la liberté économique qui n'est disponible qu'à partir de 1995 et la variable qui mesure les exportations tunisiennes par pays de destination est aussi disponible pour la période entre 1998 et 2008. En ce qui concerne la variable expliquée, le nombre d'observations qui signifie la réalisation d'un investissement direct étranger, par un pays  $i$  et à la date  $t$ , est égal uniquement à 462. Cette variable est collectée de l'Agence Tunisienne de Promotion de l'Investissement Extérieur. La variable distance est recueillie de la base de données CHELEM, alors que toutes les autres variables proviennent du site de la banque mondiale (voir annexe 1).

<b>Percentiles en millions de dollars</b>	
<b>1%</b>	<b>0.0300521</b>
<b>5%</b>	<b>0.080289</b>
<b>10%</b>	<b>0.1390135</b>
<b>25%</b>	<b>0.4923579</b>
<b>50%</b>	<b>4.795965</b>
<b>75%</b>	<b>24.89539</b>
<b>90%</b>	<b>74.15371</b>
<b>95%</b>	<b>125.2574</b>
<b>99%</b>	<b>418.7342</b>
<b>Mean</b>	<b>33.32084</b>
<b>Std. Dev.</b>	<b>126.296</b>
<b>Skewness</b>	<b>13.07413</b>
<b>Kurtosis</b>	<b>216.7683</b>

**Tableau 4.9**

Au vu des statistiques exposées dans le tableau, on constate que le flux médian d'IDE par pays est très faible comparativement au flux moyen. En effet, plus de la moitié de flux ne dépassent pas 5 millions de dollars. En outre, le troisième quartile est en deçà du flux moyen. Ceci dénote d'une part, une très forte concentration des flux à des niveaux relativement faibles. Ce constat est confirmé par un Kurtosis très élevé (216,7) ; et d'autre part, la distribution des flux est asymétrique et étalée à droite, comme le montre la valeur élevée du Skewness (13,07). Uniquement 5% des flux dépasse la valeur de 125 millions de dollars. Ces opérations de grandes valeurs sont réalisées essentiellement, dans le secteur énergétique et grâce aux opérations de privatisation dans le secteur des services.

#### 4.3.2.4 Stratégie économétrique

Notre modèle explique les flux d'IDE entrants en Tunisie pour les 58 pays originaires de ces investissements. Cependant, Il y a beaucoup de pays dans la base de données qui n'investissent pas chaque année en Tunisie. La variable expliquée prend donc, dans ce cas, la valeur 0. Si l'on n'en tient pas compte dans l'estimation de l'équation gravitaire, nos résultats seront biaisés. Le modèle TOBIT propose une solution au biais de sélection. Ce modèle a été développé par James Tobin (1956) en prolongement du modèle Probit<sup>2</sup>.

Dans le cadre de notre travail, pour un modèle de type Probit, l'objectif est d'estimer la probabilité de réaliser un investissement direct étranger en fonctions de certaines variables économiques et institutionnelles. En revanche, pour le modèle Tobit, on souhaite déterminer la valeur du flux entrant d'IDE, en fonction de ce même groupe de variables. Ainsi, un problème se pose lorsqu'un pays ne réalise pas un investissement. Dans ce cas, la valeur d'IDE sera nulle. Ainsi, pour une année donnée fixe  $t$ , les pays sont scindés en deux groupes. Le premier est composé par  $n_1$  individus sur lesquels, nous disposons d'informations sur les régresseurs et sur la variable dépendante. Le deuxième se compose de  $n_2$  pays sur lesquels nous n'avons d'informations que sur les régresseurs mais pas sur la variable dépendante. Dans ce cas, notre échantillon est considéré comme censurée car l'information sur la variable dépendante n'est disponible que pour certaines observations. Par conséquent, le modèle Tobit peut s'écrire de la manière suivante :  $Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 X_{it} + \mu_{it}$  si  $Y_{it} > 0$  et est égal à 0 sinon. Les estimations par la méthode des MCO uniquement sur  $n_1$  individus sans tenir compte des  $n_2$  restants seront biaisées, même asymptotiquement<sup>3</sup>.

---

2. C'est un modèle qui explique le comportement d'une variable dépendante dichotomique en s'appuyant sur une fonction de distribution cumulative normale

3. Le biais provient du fait qu'il est impossible de garantir l'hypothèse  $E(u_i) = 0$ , lorsqu'on omet un groupe d'individus

Pour tenir compte des effets inobservés du modèle Tobit, on écrit notre modèle de la manière suivante :

$$y_{it} = \max(0, x_{it}\beta + c_i + \mu_{it}), \quad t= 1,2,\dots,T$$

$$u_{it}/x_i, c_i \sim \text{Normal}(0, \sigma^2)$$

Où  $c_i$  est un effet inobservé et  $x_i$  contient toutes les  $x_{it}$  pour toutes les dates  $t$ . L'hypothèse de la normalité des résidus implique la stricte exogénéité des variables explicatives conditionnellement à  $c_i$ . Mais, dans certain cas, cette hypothèse représente des limites pour certains types de variables explicatives. Si le modèle représente des solutions en coin, il est important de bien être attentif pour spécifier les variables d'intérêts.

Par conséquent, au lieu d'appliquer une version standard des effets aléatoires, on propose la méthode de Heckman pour tenir compte du biais de sélection. Cette méthode consiste à définir deux équations : La première est de sélection qui va déterminer la probabilité de réaliser un investissement direct en Tunisie. Au cours de cette première estimation, on régresse cette probabilité en fonction des déterminants économiques (tailles des 2 marchés, distance, avantage comparatif, la variation du taux de change réel). Ce qui va nous permettre de générer l'inverse du ratio de Mills<sup>4</sup>. On corrige alors l'estimation de l'espérance conditionnelle de  $y_{it}$  par un "facteur de biais" Ce dernier va être introduit, comme une variable explicative, dans la deuxième équation d'intérêt. Cette dernière va déterminer la valeur d'IDE estimée à partir du premier groupe de variables et les variables de la libéralisation économique. Cependant, il faut noter que la sélection doit être expliquée par un ou des facteurs extérieurs qui ne doivent pas se retrouver dans le modèle original, sinon on aura un problème d'identification. Enfin, comme on utilise des régresseurs

---

4. L'inverse du ratio de Mills est le rapport entre la fonction de densité de probabilité et la fonction de répartition de la distribution tronquée.

généérés dans la deuxième étape, les variances covariances des paramètres estimés sont biaisés. Heckman propose une correction mais il est plus simple de faire du bootstrap<sup>5</sup>.

De plus, le fait d'utiliser des données de panel, nous permet de prendre en compte l'hétérogénéité inobservée dans les deux équations de sélection et d'intérêt. Ainsi, pour tenir compte de la corrélation entre les effets individuels et les régresseurs, on utilise l'approche de Mundlak. Cette approche propose de supposer que cette corrélation est de la forme :

$$E(u_i/x_{1it}, x_{2it}, \dots, x_{kit}) = \sum_{k=1}^K x_{ki}.w_k = X_i.\omega$$

Où  $X_i$ . représente le vecteur (1,K) des moyennes individuelles de chaque variable explicative  $x_k$ . On peut alors écrire :

$$u_i = X_i.\omega + \gamma_i$$

Avec

$$E(\gamma_i/x_{1it}, x_{2it}, \dots, x_{kit}) = 0$$

C'est-à-dire, l'effet individuel est un premier élément rendant compte de sa corrélation avec les régresseurs ( $X_i.\omega$ ) et un second qui est sans corrélation avec les régresseurs ( $\gamma_i$ ) . Ainsi, le modèle peut s'écrire de la façon suivante :

$$y_{it} = b_0 + \sum_{k=1}^K b_k x_{kit} + \sum_{k=1}^K x_{ki}.w_k + X_i.\omega + \gamma_i$$

avec  $i = 1, \dots, N$  ;  $t = 1, \dots, T$

Ainsi, cette décomposition de l'effet individuel nous ramène à un modèle à

---

5. Le bootstrap est une technique d'inférence statistique basée sur une succession de rééchantillonnages.

erreurs composées qui se caractérise par l'absence de corrélation entre les régresseurs et les effets individuels. Par conséquent, le meilleur estimateur linéaire sans biais des coefficients de ce modèle est l'estimateur des MCQG.

#### 4.3.2.5 Résultats de la méthode d'Heckman

VARIABLES	1	2	3	4	5	6
lpliborgine	0.660*** (5.720)	0.616*** (6.841)	0.616*** (6.670)	0.473*** (5.464)	0.431*** (4.308)	0.275** (2.399)
lplibaccueil	1.338 (1.048)	0.157 (0.093)	0.065 (0.041)	-0.360 (-0.192)	-0.726 (-0.371)	-0.568 (-0.345)
ldistance	-0.499*** (-3.588)	-0.468*** (-3.954)	-0.445*** (-2.944)	-0.238* (-1.723)	-0.321* (-1.740)	-0.005 (-0.025)
difdot	0.600*** (6.164)	0.622*** (7.002)	0.611*** (6.921)	0.621*** (7.525)	0.922*** (7.483)	0.723*** (8.406)
comlang	1.113*** (3.046)	1.105*** (4.360)	1.157*** (3.747)	1.144*** (4.227)	1.431*** (3.600)	1.053*** (4.243)
lexportation					0.190*** (3.274)	0.159* (1.938)
var-change-réel	0.002 (0.072)	-0.025 (-0.668)	-0.027 (-0.690)	-0.039 (-0.976)	-0.032 (-0.739)	-0.042 (-1.110)
euromed	0.040 (0.175)		0.132 (0.501)		-0.265 (-0.866)	
euromed2				1.436*** (4.935)		1.315*** (4.470)
libereco		0.025 (0.469)	0.028 (0.644)	0.050 (1.069)	0.080 (1.315)	0.057 (0.937)
privatisation	0.185 (0.943)	0.132 (0.543)	0.127 (0.521)	0.050 (0.203)	0.039 (0.171)	0.060 (0.194)
Mills	1.501** (2.50)	1.759*** (3.09)	1.764** (2.51)	1.605** (2.51)	1.597** (2.07)	1.487** (2.02)
Observations	986	812	812	812	580	580

Tableau 4.10

z-statistics entre parenthèses, écart-type des estimateurs estimés par bootstrap.

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Les résultats des différentes estimations vérifient les constatations de l'analyse statistique. Ainsi, l'élasticité estimée des flux d'IDE par rapport à la taille du marché d'origine est positive et significative au seuil de 99%. Ce résultat montre que les investissements étrangers proviennent des grands pays. Donc, on estime que si la taille du marché est plus grande de 1%, les flux d'IDE entrants en Tunisie augmentent de 0.6%.

De plus, l'élasticité estimée des flux entrants par rapport à la taille du marché tunisien n'est pas significative. Ce résultat montre que les biens fabriqués par les unités de production étrangères ne sont pas destinés principalement, au marché local et confirme que les IDE entrants sont de nature verticale. Cependant, statistiquement, ce résultat peut être normal car le pays d'accueil est toujours la Tunisie, il n'y a pas assez de variabilité pour augmenter la précision des estimations.

L'effet de la différence en dotations factorielles est positif et significatif à 1% montre que les firmes étrangères s'installent en Tunisie essentiellement, dans une perspective de division internationale de travail afin de profiter d'une main d'oeuvre non qualifiée bon marché. Ainsi, on estime de cette élasticité est de 0.6. C'est-à-dire, si la différence en dotations factorielles augmente de 1%, les flux d'IDE entrants vont augmenter de 0.6% Ce résultat est semblable à celui de Carr, Markusen et Maskus (2001).

De plus, l'élasticité estimée de la variable expliquée par rapport à la distance est significative à 99% et elle est égale à 0.49. Ce résultat confirme que les coûts des échanges constituent une entrave aux IDE en faveur de la sous-traitance. Ce qui montre que la proximité géographique joue en faveur des investisseurs européens et des voisins libyens.

L'effet positif et significatif à 99% de la variable de la langue commune, montre l'importance des liens culturels pour attirer les IDE en Tunisie. Ce qui représente

un avantage pour le pays ancien colonisateur, la France et les pays arabes essentiellement, les producteurs du pétrole.

L'élasticité estimée des IDE par rapport aux exportations est égale à 0,19. Ce résultat confirme la nature verticale des IDE en Tunisie. C'est-à-dire les FMN s'installent en Tunisie dans une logique de contrôle de la production des biens intermédiaires plutôt que d'opter pour la sous-traitance.

En ce qui concerne les variables mesurant l'effet de la politique nationale et d'intégration régionale sur les flux d'IDE entrants, on trouve une non significativité de leurs impacts. En effet, La variable Euromed qui résume tous les avantages commerciaux accordés aux pays de l'Union européenne après l'accord de partenariat n'est pas significative. En effet, la relation de la Tunisie se concentre dans quelques pays de l'Union qui ont déjà réalisés des investissements depuis le début des années 1970, essentiellement dans le secteur énergétique et dans la branche des textiles et de l'habillement. Ce groupe constitué par les pays de la rive nord-ouest de la méditerranée (l'Espagne, la France et l'Italie), l'Allemagne et la Grande Bretagne profite plutôt des liens historiques et culturels avec la Tunisie. Pour confirmer ce résultat principal de notre travail, on va remplacer la variable Euromed par une autre indicatrice qui prend 1 pour le groupe de pays cité ci-dessus et 0 sinon. Les résultats de la 4<sup>ème</sup> estimation suggèrent que le fait d'appartenir à ces pays augmente les flux entrants d'IDE entrants en Tunisie de 143%.

De même, la variable mesurant la liberté de l'activité économique n'est pas significative. Ainsi cet élément ne semble pas déterminant pour les investisseurs étrangers dans leur choix de s'implanter en Tunisie. La liberté économique est favorables aux affaires mais une absence de liberté économique favorise le maintien de position dominante et de rentes de monopoles pour les firmes étrangères. Enfin, les opérations de privatisation n'ont pas d'impact sur l'entrée

des IDE en Tunisie pour toute la période étudiée malgré les valeurs importantes dans quelques secteurs.

Il en résulte que ce processus n'a pas stimulé les IDE en Tunisie qui demeurent en fonction des déterminants traditionnels. Ainsi, les motivations principales des investisseurs étrangers pour s'installer en Tunisie est de profiter du salaire bon marché de la main d'oeuvre dans une logique d'une division internationale du travail, de la proximité géographique et des liens historiques et culturels avec les pays d'origine. Un tel résultat rejoint ceux du chapitre 3 que les FMN sont peu sensibles à ces politiques même si au cours de la dernière décennie le lien positif entre politiques d'attractivité et IDE entrants a été plus marqué. De fait les FMN peuvent préférer attendre avant d'investir dans un pays en développement pour se permettre d'évaluer la cohérence temporelle des politiques mises en uvre et leurs effets sur le tissu économique local.

## 4.4 Conclusion

Depuis le début des années 1970, le gouvernement mène une politique d'ouverture aux investisseurs étrangers afin d'atteindre des niveaux de croissance lui permettant de résoudre le problème du chômage. Ainsi, il a instauré un régime d'offshore favorable aux firmes totalement exportatrices. Ce processus a réussi à attirer des investisseurs essentiellement de la rive nord de la Méditerranée (France, Italie, Espagne et Allemagne), pour des raisons de proximité et des liens historiques et culturels. Ces flux se sont concentrés dans le secteur des textiles et habillement pour profiter d'une main d'oeuvre non qualifiée bon marché, dans une logique d'implantation verticale des unités de production. En même temps, l'Etat a ouvert le marché d'exploitation du secteur pétrolier aux firmes multinationales. Mais, cette politique a montré ses

limites avec la montée de la concurrence des pays asiatiques et les pays d'Europe centrale et orientale. Ainsi, depuis la fin des 1980, la Tunisie a entamé une démarche de libéralisation de son économie et a mis en place une nouvelle politique d'attractivité, à travers un nouveau code d'investissement en 1993 et ceci de fournir un ensemble d'incitations aux investisseurs étrangers. De même, le pays a intégré l'OMC en 1995, et a signé un accord de partenariat avec l'Union Européenne en 1996. Cet accord conduisant à l'instauration d'une zone de libre échange en 2008, a permis le démantèlement de plusieurs barrières tarifaires et non tarifaires entre les signataires.

Toutefois, l'analyse statistique et économétrique menée dans ce travail a montré que le processus d'ouverture de l'économie tunisienne et l'accord de partenariat signé avec l'Union Européenne n'ont pas abouti à des niveaux réguliers de croissance dans l'entrée des flux des IDE. En effet, ces flux restent très dépendants des déterminants économiques traditionnels et des liens historiques et culturels avec un ensemble de pays européens et arabes producteurs de pétrole. Cependant, la montée de la concurrence au niveau mondial met en difficulté l'avantage concurrentiel de la production des biens destinés à l'exportation, essentiellement dans la branche des textiles et habillement. Cette branche a fait depuis longtemps, de son avantage comparatif en termes de main d'œuvre bon marché, un atout majeur pour accueillir les investisseurs étrangers.

En outre, à travers des opérations de privatisation dans les branches des télécommunications et des cimenteries le pays a réussi à recevoir des flux importants d'IDE. Néanmoins, ces flux restent irréguliers et n'ont généré aucune dynamique d'attraction des investissements dans ces branches.

---

# CONCLUSION GÉNÉRALE

---

Les changements politiques et économiques survenus depuis le début des années 1980, ont conduit à une redistribution des flux d'IDE dans le monde, à l'avantage des pays en voie de développement. En effet, le processus d'intégration à l'échelle mondiale conduisant au démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires, a encouragé les FMN à s'installer de plus en plus dans ces pays essentiellement, dans une logique de division internationale du travail. De ce fait, les échanges intra-firmes ont évolué afin de profiter d'une main d'oeuvre bon marché.

Dans ce contexte, ces pays se sont mis en concurrence et ont essayé d'améliorer leur attractivité en mettant en place de politiques nationales et d'intégration régionale et internationale pour accueillir les IDE. Au niveau national, les gouvernements ont instauré des lois encourageant l'entrée des investissements étrangers et des politiques de promotion de leurs avantages de localisation. Quant au niveau international, ces pays ont adhéré à des accords d'intégration pour réduire les obstacles aux échanges et à l'entrée des capitaux.

A l'instar de ces pays, la Tunisie a fait des IDE un moteur principal de sa croissance. Ainsi, le gouvernement tunisien a considéré depuis longtemps, l'attraction des investissements directs étrangers comme objectif principal de sa

politique économique et ceci afin de renforcer ses exportations, de créer de l'emploi, de réaliser le transfert de la technologie et de contribuer au développement industriel et à l'aménagement plus harmonieux du territoire.

A cet effet, le pays a essayé de fournir aux investisseurs étrangers un cadre attractif qui peut consolider les déterminants économiques traditionnels. Il s'agit de l'avantage en termes de coûts de la main d'oeuvre non qualifiée et de la proximité géographique et culturelle par rapport à l'Europe qui représente le premier partenaire commercial du pays. Pour atteindre ces objectifs, le pays a fait tout d'abord, preuve de stabilité politique, sociale et macroéconomique. De plus, le gouvernement a établi depuis 1972, un régime d'incitations fiscales et financières généreux, spécialement pour les investissements offshore tournés vers l'exportation. Ce régime a été renforcé au cours du temps, en faveur des capitaux étrangers. Ainsi, le dernier code d'investissement instauré en 1993, élimine toute discrimination entre les investisseurs locaux et étrangers. En outre, l'Etat tunisien a entamé précocement une politique promotionnelle des investissements étrangers consolidée par l'instauration en 1995 d'une agence de promotion de l'investissement étranger (FIPA), avec des représentations dans les plus grandes capitales du monde. Enfin, le pays a accéléré le processus de libéralisation et d'intégration dans l'économie depuis le début des années 1990, avec notamment la signature de l'accord de partenariat avec l'Union Européenne en 1996. Cet accord a conduit à l'instauration d'une zone de libre échange à partir de 2008.

Cependant, malgré cet ensemble de mesures d'attractivité permettant à l'économie tunisienne de remplir une grande partie des conditions nécessaires pour satisfaire les investisseurs étrangers, les investissements reçus restent loin des attentes et des objectifs espérés.

En effet, l'analyse statistique et économétrique menée au cours de ce tra-

vail montre que les meilleures performances notées des IDE durant les vingt dernières années s'expliquent presque entièrement par des opérations importantes de privatisation pour les années 1998 et 2000 dans le secteur industriel, et 2003 et 2006, dans la branche des télécommunications. De plus, ces opérations n'ont pas déclenché une dynamique d'entrée d'IDE dans ces secteurs. Les flux entrants sont restés aussi, très dépendants des activités d'exploration et de production des hydrocarbures. Il apparaît ainsi, que l'IDE, hors énergie et privatisations, est faible. Enfin, le processus de libéralisation et d'intégration économiques n'a pas favorisé aussi, une entrée régulière des flux d'IDE.

Cette situation met les analystes devant un paradoxe qui montre l'écart entre, d'une part, la politique nationale d'incitation et son renforcement constant à travers l'adoption du nouveau cadre d'investissement et, d'autre part, la valeur actuelle des IDE qui, bien qu'en forte hausse par rapport au début des années 90, reste très irrégulière et largement loin des attentes du pays.

Cette irrégularité peut être expliquée par plusieurs facteurs : tout d'abord, le pays est en train de perdre son avantage comparatif basé sur le coût de la main d'oeuvre par rapport aux pays émergents asiatiques, tels la Chine, l'Inde et les PECO. De plus, après leurs adhésions à l'Union Européenne et le démantèlement des barrières à la circulation des facteurs de production, les pays de l'Europe centrale et orientale ont amélioré leurs avantages grâce au coût moins élevé du transport terrestre et ferroviaire relativement au coût des liaisons maritimes entre la Tunisie et l'Europe. Ces deux désavantages aggravent la situation de l'investissement dans l'industrie manufacturière tunisienne, surtout celle de la confection et de l'habillement qui a été mise en difficulté après la fin des accords multifibres. En outre, le processus de libéralisation n'a pas permis de relancer les IDE en Tunisie, car il n'a pas réussi à pousser l'intégration vers un espace plus grand pour permettre à l'économie tunisienne

de conquérir de nouveaux marchés dans la région du Moyen-Orient-Afrique du Nord (MENA) et de l'Afrique Sub-saharienne, pour faire du pays une vraie plate-forme d'exportation. Enfin, l'ouverture de l'économie tunisienne à travers les opérations de privatisation n'a pas réussi à réaliser les résultats espérés à cause des niveaux élevés de corruption et bureaucratie au sein de l'Etat tunisien.

Face à tous ces problèmes, certaines études réalisées par les organismes internationaux et des spécialistes proposent un ensemble de solutions pour booster l'entrée des IDE. Tout d'abord, la relance de la branche du textile-habillement suppose également l'arrivée de nouveaux investisseurs étrangers dans ce domaine. Certaines analyses indiquent que l'amélioration de l'environnement de l'entreprise passe entre autres par, la libéralisation des services d'infrastructure productive tels que les télécommunications, l'Internet etc. De plus, des procédures douanières rapides et peu onéreuses sont extrêmement importantes dans la filière de l'habillement qui dépend presque entièrement de l'importation pour sa matière première. La rentabilité et la pérennité du secteur passent cependant par une réorganisation du secteur de la confection dans deux directions. D'abord, il convient de créer les conditions pour que le maximum d'entreprises puisse rejoindre le segment haut de gamme du marché où la qualité, la réactivité, l'innovation et la diversification des produits offerts aux clients constituent les principaux déterminants du succès. Contrairement aux produits basiques, les prix des produits haut de gamme sont moins élastiques à la baisse. Ensuite, un abandon progressif de la sous-traitance au profit du contrôle de l'ensemble du processus de production est nécessaire (Banque mondiale, 2005).

De plus, pour faire face à cette atmosphère ultra-concurrentielle et partant d'un autre avantage comparatif à savoir l'existence d'une main d'oeuvre hautement

qualifiée dans l'économie de savoir, le pays doit identifier les grandes multinationales intéressées par des investissements immatériels. Ainsi, il opte pour des services offrant des opportunités rapides d'exportation dans des secteurs porteurs et innovants à forte valeur ajoutée tels que les services informatiques, d'ingénierie, comptables, d'audit et de conseil en gestion, la publication et l'édition, les services d'éducation, le secteur de gestion des services publics et les services de santé. La mise en oeuvre de cette stratégie permettrait, à moyen terme, une forte réduction de la vulnérabilité de la Tunisie par rapport aux fluctuations de la demande de services touristiques (CNUCED, 2002)).

La Tunisie a aussi tout intérêt à explorer, dans les meilleurs délais, d'autres pistes dont, en premier lieu, la piste de la production propre. Elle consiste à prévenir la pollution intégrée aux procédés, produits et services, à réduire les risques pour la santé des êtres humains et l'environnement, à réduire la production de déchets et à en optimiser le traitement, et à éviter toutes sortes de surcoûts générés par les matières premières, eau, énergie. L'UE reste le principal partenaire commercial de la Tunisie et presque la totalité des exportations sont destinés vers le marché européen. Ainsi, les IDE entrants demeurent très dépendants de l'état de ce marché. D'où la nécessité d'une intégration économique Sud-Sud pour le développement du commerce régional, surtout au niveau du Maghreb. Par conséquent, des réformes plus approfondies et plus rapides sont nécessaires si les partenaires méditerranéens veulent profiter des avantages potentiels de la mondialisation et du libre-échange avec l'UE ainsi que de l'intégration régionale afin d'attirer les investissements étrangers. Ces réformes consistent à réduire les barrières non tarifaires (entrave très forte à l'intégration de la région MENA). Une intégration plus poussée implique non seulement le démantèlement des barrières tarifaires, mais aussi la suppression des obstacles non tarifaires au commerce, l'amélioration de l'environnement

pour l'investissement et les flux financiers, l'harmonisation et / ou la mutuelle reconnaissance des règlements, l'harmonisation des règles, des procédures et des cadres juridiques (par exemple à l'égard de la politique de concurrence, droit du travail, droit commercial ...), la libre circulation de la main d'oeuvre et des améliorations au niveau des infrastructures. Par ailleurs, pour les bailleurs de fonds partenaires de la Tunisie, le principal défi à relever par les entreprises installées en Tunisie est de conquérir de nouveaux marchés en dehors de l'UE et de s'y implanter durablement. Il convient également de préciser que le cadre juridique et institutionnel, la stabilité politique et la lutte contre la corruption conduisant à la mise en place d'un état de droit est une variable déterminante dans l'attitude des investisseurs et l'image qu'ils se font du pays. Enfin, les efforts doivent être axés sur la promotion de la qualité et sur la valorisation d'un rapport qualité/prix, sur le développement d'une image de marque d'exportateur de services et sur l'accumulation du capital humain. Par ailleurs, le développement du secteur des services pour le marché local constitue le meilleur gage de réussite à l'exportation. Pour améliorer l'efficacité de l'économie tunisienne, il est indispensable de mettre en place une réforme et une libéralisation du secteur des services dans son ensemble. Ainsi, il faut développer la concurrence nationale et étrangère pour augmenter la production et améliorer la qualité des services.

Le dernier point à révéler au cours de ce travail est que notre analyse empirique reste au niveau macroéconomique. Ainsi, le côté microéconomique de cette analyse a été négligé à cause de la non disponibilité des données statistiques de ce genre. De ce fait, il a été impossible d'étudier en profondeur le compromis entre sous-traitance et IDE d'autant plus que la sous-traitance est fort présente dans le secteur industriel non énergétique tunisien.

---

# ANNEXES

---

## Annexe 1 : Source des variables

Variables	Sources
IDE en valeur	Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA Tunisie)
Pibaccueil en valeur	World Development Indicators (WDI)
piborigine	WDI
Pib par tête	WDI
Libereco	The Wall Street Journal and The Heritage Foundation <a href="http://www.heritage.org/index/">http://www.heritage.org/index/</a>
Inflation	Institut National de la Statistique (INS Tunisie)
Ldistance	Le Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) (base de données CHELEM)
Infrastructure	INS Tunisie

Tableau A.1

Annexe 2 :Liste des pays utilisés dans l'échantillon

Algérie	Irak	Dominique	Pays-Bas	Brésil	UEBL
Allemagne	Iran	EAU	Pologne	Canada	Taiwan
Arabie Saoudite	Italie	Egypte	Portugal	Chine	Tchèque
Argentine	Japon	Espagne	Russie	Corée du sud	Turquie
Australie	Jordanie	Ethiopie	Singapour	Croatie	Ukraine
Autriche	Koweït	Finlande	Slovénie	Danemark	USA
Bahamas	Liban	France	Sri Lanka	Yougoslavie	Malte
Libye	Grande-Bretagne	Suède	Maroc	Hongrie	Hong-Kong
Malaisie	Grèce	Suisse	Norvège	Inde	Syrie
Indonésie	Panama				

Tableau A.2

### **Annexes 3 : Le code des incitations aux investissements**

Afin de consolider les avantages accordés depuis 1972, le gouvernement tunisien a mis en uvre un nouveau code des incitations aux investissements entré en vigueur en janvier 1994. Ce code couvre les activités relatives aux secteurs de l'agriculture, la pêche, l'industrie, le tourisme, l'artisanat, la protection de l'environnement et la formation professionnelle. Ainsi, à travers l'élaboration de ces nouvelles lois, l'autorité locale a pour objectifs : accroître les exportations, encourager le développement régional, moderniser le secteur agricole, protéger l'environnement et promouvoir la technologie et la recherche et le développement. Pour atteindre ces objectifs, l'Etat tunisien accorde des avantages communs à tous les investisseurs, dans tous les secteurs et sans discrimination entre les locaux et les étrangers. En plus, il attribue d'autres avantages spécifiques. Ces nombreuses incitations sont proposées sous forme d'exonérations fiscales, de primes à l'investissement et de prise en charge de frais d'infrastructure et des cotisations patronales.

#### **1. Les avantages communs**

- Le dégrèvement fiscal dans la limite de 35% sur les recettes nettes soumises aux impôts sur les revenus nets des personnes et des sociétés.
- La réduction des droits de douanes et taxes au taux de 10%, suspension des taxes d'effets équivalents, suspension de la taxe sur la valeur ajoutée et du droit de consommation dus à l'importation d'équipements à condition que ces derniers n'aient pas de similaires fabriqués en Tunisie.
- Le Choix du régime de l'amortissement dégressif pour le matériel et les équipements de production dont la durée d'utilisation dépasse 7 ans selon le mode d'amortissement linéaire prévu par le code de l'impôt

sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés à l'exclusion du mobilier et du matériel du bureau.

## 2. Les avantages spécifiques

En plus des avantages communs, l'État tunisien accorde des avantages spécifiques afin d'inciter les investisseurs à contribuer dans la réalisation des objectifs principaux de sa politique nationale citée ci-dessus. Ainsi les sociétés totalement exportatrices<sup>6</sup> et les sociétés partiellement exportatrices<sup>7</sup> bénéficient d'un ensemble d'avantages fiscaux et tarifaires. De plus, le Code accorde des avantages pour les investissements réalisés dans les zones d'encouragement au développement régional.

### *Les avantages accordés aux entreprises totalement exportatrices :*

- L'exonération totale d'impôt sur le revenu pendant les dix premières années d'activité et déduction de 50% au-delà, sous réserve d'un minimum d'impôt.
- Le dégrèvement fiscal des bénéfices ou des revenus réinvestis dans le capital initial ou à son augmentation sous réserve d'un minimum d'impôt.
- La liberté d'importer en franchise totale des droits et taxes les biens nécessaires à la production.
- L'exonération totale des droits d'enregistrement et de la TVA sur les activités de l'entreprise.
- La possibilité d'écouler sur le marché local jusqu'à 30% du chiffre d'affaires.

---

6. Se sont des sociétés soumises au régime de la zone franche dont la production est totalement destinée à l'exportation et qui travaillent uniquement avec les entreprises du même genre ou dans les zones franches ou avec les établissements financiers non-résidents.

7. Ce sont les entreprises dont 80% de leurs chiffres d'affaires est réalisé par l'exportation.

- La possibilité de recruter jusqu'à 4 agents de direction et d'encadrement de nationalité étrangère.

### ***Les avantages accordés pour l'encouragement au développement régional***

- L'exonération totale de l'impôt sur les bénéfices et revenus réinvestis.
- La déduction des revenus ou des bénéfices provenant des investissements de l'assiette de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés et cela dans les secteurs de l'industrie, du tourisme, de l'artisanat et de quelques activités de services prévus comme suit :
- Totalemment pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en activité effective pour les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional du premier groupe.
- Totalemment pendant les dix premières années et dans la limite de 50% de ces revenus pendant les dix années suivantes, pour les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional prioritaires.
- La prise en charge de l'État de la contribution patronale au régime légal de sécurité sociale au titre des salaires versés aux agents tunisiens pour les investissements réalisés dans les secteurs de l'industrie, du tourisme, de l'artisanat et dans quelques activités de services prévus comme suit :

### ***Zones d'encouragement au développement régional dans le secteur du tourisme***

- totale pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en activité effective,
- totale pendant les cinq premières années à partir de la date d'entrée en activité effective, et supplémentaire pour une période de cinq ans

pour les investissements dans les projets de tourisme saharien réalisés dans les zones d'encouragement au développement régional.

***Zones d'encouragement au développement régional dans les secteurs de l'industrie, de l'artisanat et quelques activités de services***

- partielle (de 100% à 20%) durant les cinq premières années pour les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional du premier groupe,
- totale durant les cinq premières années pour les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional du deuxième groupe,
- totale durant les cinq premières années puis partielle (de 80% à 20%) pendant une période supplémentaire de cinq ans pour les entreprises établies dans les zones d'encouragement au développement régional prioritaires.
- L'exonération de la contribution au fonds de promotion du logement pour les salariés (FOPROLOS) pendant les cinq premières années à partir de cette d'entrée en activité effective pour les investissements réalisés dans le secteur du tourisme et pour les investissements réalisés dans les secteurs de l'industrie, de l'artisanat et de quelques activités de services dans le deuxième groupe des zones d'encouragement au développement régional et dans les zones d'encouragement au développement régional prioritaires dont la liste est fixée par décret.
- La possibilité de participation de l'État aux dépenses d'infrastructure pour l'industrie comme suit :
- 25% de ces dépenses lorsqu'ils sont implantés dans le premier groupe des zones d'encouragement au développement régional.

- 50% de ces dépenses lorsqu'ils sont implantés dans le deuxième groupe des zones d'encouragement au développement régional.
- 75% de ces dépenses lorsqu'ils sont implantés dans les zones d'encouragement au développement régional prioritaires.

Toutefois, cette prime ne couvre pas les travaux d'infrastructure relevant de l'activité normale et des attributions des organismes nationaux opérant dans ces domaines. La participation de l'État à la prise en charge des travaux d'infrastructure est accordée aux investissements à réaliser dans les zones industrielles agréées ou aménagées conformément aux plans d'aménagement approuvés.

---

# BIBLIOGRAPHIE

---

**Abed, G., and Davoodi, H. (2000)**, « Corruption, Structural Reforms and Economic Performance in the Transition Economies », IMF Working Paper n°132. Washington : International Monetary Fund.

**Acemoglu, D., Antràs, P., Helpman, E. (2006)**, « Contracts and Technology Adoption », Harvard University.Mimeo.

**Adams, R., Dee, P., Gali J., McGuire G. (2003)**, « The trade and investment effects of preferential trading arrangements. Old and new evidence », Working paper Productivity Commission, Canberra.

**Akçay, S. (2001)**, « Is Corruption an Obstacle for Foreign Investors in Developing Countries? A Cross-Country Evidence », *Yapi Kredi Economic Review* 12(2) : 27-34.

**Alfaro, L., Charlton, A. (2009)**, « Intra-industry Foreign Direct Investment », *American Economic Review*, 99(5) : 2096-2119.

**Ali Al-Sadig. (2009)** , « The Effects of Corruption on FDI Inflows », *Cato Journal*, 29(2) : 267-294.

**Amador, J., Cabral, S.(2009)**, « The International Strategy of Firms : the Role of Endogenous Product Differentiation », *North American Journal of Economics and Finance* 20 : 267-280.

**Anderson, J. and Marcouiller, D. (2002)**, « Insecurity and the Pattern of Trade : An Empirical Investigation », *The Review of Economics and Statistics*, 84(2) : 342-352.

**Antràs, P.(2003)**, « Firms, Contracts, and Trade Structure », *Quarterly Journal of Economics*, 118 : 1375-1418.

**Antràs, P., Helpman, E.(2004)**, « Global Sourcing », *Journal of Political Economy*, 112 : 552-580.

**Antràs, Pol. (2005)**, « Incomplete Contracts and the Product Cycle », *American Economic Review*, 95(4) : 1054-1073.

**Baldwin, R. (1989)**, « The Growth Effects of 1992 », *Economic Policy*, 9 : 247-81.

**Banga, R. (2003)**, « Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows », Working Paper n°.116 (November). New Delhi. Indian Council for Research on International Economic Relations.

**Bardhan, P. (1997)**, « Corruption and Development : A Review of Issues », *Journal of Economic Literature*, 25 : 1320-46.

**Bellon, B., Gouia, R. (1998)**, *Investissements directs étrangers et développement industriel méditerranéen*, Economica, GREP.

**Bhagwati, Jagdish N. and Richard Brecher (1980)**, « National Welfare in an Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production », *Journal of International Economics*, 10 : 103-115.

**BLANCHARD, P., GAIGNÉ, C., MATHIEU, C.(2010)**, « The International Strategy of Firms : the Role of Endogenous Product Differentiation », Working Paper SMART - LERECO n°.10-02.

**Blomström , M. and Kokko, A. (1997)**, « The Impact of Foreign Investment on Host Countries : A Review of the Evidence », The World Bank Working Paper.

**Blomström, M., Kokko, A., (1997)**, « Regional Integration and Foreign Direct Investment », NBER Working Papers n°. 6019.

**Brainard, S. (1993)**, « A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off Between Proximity and Concentration », NBER Working Papers n°. 4269.

**Breda, E., Cappariello, R., Zizza, R. (2008)**, « Vertical specialisation in Europe : Evidence from the import content of exports », Working Paper

n°.682, Bank of Italy.

**Brenton, P., F. Di Mauro and M. Luecke (1998)**, « Economic Integration and FDI : An Empirical Analysis of Foreign Direct Investment in the EU and in Central and Eastern Europe », Kiel Working Paper n°. 890.

**Bridge, J. (1998)**, « Supply-chain-dynamics : a case study of the automotive sector », Paper presented at the International Workshop on Global Production and Local Jobs : New Perspectives on Enterprise Networks, Employment and Local Development Policy, Geneva, ILO, 9-10 March. Mimeo.

**Buckley, P. and M. Casson (1976)**, « The Future of the Multinational Enterprise », London : Macmillan.

**Busse, M., Koeniger, J. and Nunnenkamp, P. (2008)**, « FDI promotion through bilateral investment treaties : More than a BIT », Kiel Working Papers n°. 1403 (February). Kiel Institute for the World Economy.

**Büthe, T. and Milner, H.V. (2004)**, « Bilateral investment treaties and foreign direct investment : a political analysis », A revised version of the paper presented at the Annual Meeting of the American Political Science Association. Chicago, September. In Sauvant, K.P. and Sachs, L.E. (eds.) (2009). *The Effects of Treaties on Foreign Direct Investment : Bilateral Investment Treaties, Double Taxation Treaties and Investment Flows*. New York. Oxford University Press.

**Campa, J., Goldberg, L. (1997)**, « The Evolving External Orientation

of Manufacturing Industries : Evidence from Four Countries », *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 4 : 79-99.

**Carr, D., Markusen, J., Maskus, K., (1998)**, « Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise », NBER Working Papers n°. 6773.

**Carr, D., Markusen, J., Maskus, K., (2001)**, « Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise », *American Economic Review*, 91(3) : 693-708.

**Caves, R.E. (1996)**, « Multinational Enterprise and Economic Analysis », Cambridge University Press Second edition.

**Chandler, A. (1977)**, « The Visible Hand : Managerial Revolution in American Business », the Belknap Press of Harvard University Press.

**Chen, H.-Y., Chang, Y.-M. (2006)**, « Trade verticality and structural change in industries : The cases of Taiwan and South Korea », *Open Economies Review*, 17(3) : 321-340.

**CNUCED (1993)**, « World Investment Report : Transnational Corporations as Engines of Growth ».

**CNUCED (1995)**, « World Investment Report : Transnational Corporations and Competitiveness ».

**CNUCED (1996)**, « World Investment Report : Investment, Trade and International Policy Agreements ».

**CNUCED (1997)**, « World Investment Report : Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy ».

**CNUCED (1998)**, « World Investment Report : Trends and Determinants ».

**CNUCED (1998b)**, « Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s », United Nations publication, E.98.II.D.8, New York and Geneva.

**CNUCED (2003)**, « FDI Policies for Development : National and International Perspectives ».

**CNUCED (2009)**, « World Investment Report : Transnational Corporations, Agricultural Production and Development ».

**Coase, R. (1937)**, « The Nature of the Firm », *Economica New Series*, 4(16) : 386-405.

**Dee, P. and Gali, J. (2003)**, « The trade and investment effects of preferential trading agreements », NBER Working Papers Series n°. 10160.

**Dunning, J.H. (1977)**, « Trade, Location of Economic Activity and the MNE : A Search for An Eclectic Ohlin », P-O Hesselborn and P.M. Wijkman, (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, London : Macmillan.

**Dunning, J. (1997a)**, « The European Internal Market Program and Inbound Foreign Direct Investment », *Journal of Common Market Studies*, 35 : 1-30.

**Dunning, J. (1997b)**, « The European Internal Market Programme and Inbound Foreign Direct Investment », *Journal of Common Market Studies*, 35 : 189-223.

**Dunning, John H. (1998b)**, « The changing geography of foreign direct investment », in Nagesh Kumar, eds. *Globalization, Foreign Direct Investment, and Technology Transfer : Impact and Prospects for Developing Countries* (London and New York : Routledge and UNU Press).

**Eglin, R. (2001)**, « Trade and Investment in the WTO », Background Note for the Panel Discussion, WTO Secretariat.

**Ekholm, K., Forslid, R. and Markusen, J. R. (2007)**, « Export-Platform Foreign Direct Investment », *Journal of European Economic Association*, 5(4) : 776-795.

**Ekholm, K., Forslid, R., Markusen, J. R.(2004)**, « Export-Platform Foreign Direct Investment », University of Colorado. Mimeo.

**Ethier, W. J. (1998)**, « Regionalism in A Multilateral World », *Journal of Political Economy*, 106(6) : 1214-1245.

**Ethier, W., Henrik, H., (1990)**, « Managerial Control of International Firms and Patterns of Direct Investment », *Journal of international Economics* , 28 : 25-45.

**Feenstra, R., (1998)**, « Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy », *Journal of Economic Perspectives*, 12 : 31-50.

**Feenstra, R., Hanson, G. (1996)**, « Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality », *American Economic Review*, 86 : 240-245.

**Feenstra, R., Spencer, B., (2005)**, « Contractual Versus Generic Outsourcing : The Role of Proximity », University of California, Davis. Mimeo.

**Feenstra, Robert C. and Gordon H. Hanson (2003b)**, « Ownership and Control in Outsourcing to China : Estimating the Property-Rights Theory of the Firm », NBER working papers n°. 10198.

**Feinberg, S., Keane, M. (2001)**, « US-Canada Trade Liberalization and MNC Production Location », *The Review of Economics and Statistics*, 83(1) : 118-132.

**Goldberg, V. (1976)**, « Regulation and Administered Contracts », *Bell Journal of Economics*, 7 : 426-452.

**Grossman G. M., Helpman, E. (2002)**, « Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium », *Quarterly Journal of Economics* 117(1) : 85-120.

**Grossman, G. M., Helpman, E., (2004)**, « Managerial Incentives and the International Organization of Production », *Journal of International Economics*, 63 : 237-262.

**Grossman, S., Hart, O., (1986)**, « The Costs and Benefits of Ownership : A Theory of Vertical and Lateral Integration », *Journal of Political Economy*, 94(4) : 691-719.

**Guisinger, S. and Associates (1985)**, « Investment Incentives and Performance Requirements », New York : Praeger.

**Guisinger, S. and Associates (1989)**, « Total protection : a new measure of the impact of government intervention on investment profitability », *Journal of International Business Studies*, 20 : 280-295.

**Guisinger, S. and Associates (1992)**, « Rhetoric and reality in international business : a note on the effectiveness of incentives », *Transnational Corporations*, 1(2) : 111-123.

**Gupta, S., Davoodi, H., and Alonso-Terme, R. (1998)**, « Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty ? », IMF Working Paper n° 76. Washington : International Monetary Fund.

**Gupta, S., Davoodi, H., and Tiongson, E. (2000)**, « Corruption and the Provision of Health Care and Education Services », IMF Working Paper n° 116. Washington : International Monetary Fund.

**Habib, M., and Zurawicki, L. (2002)**, « Corruption and Foreign Direct Investment », *Journal of International Business Studies*, 33(2) : 291-307.

**Hanson, G., Mataloni, R. and Slaughter, M. (2001)**, « Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms », NBER Working Papers n°.8433.

**Hanson, G., Mataloni, R. and Slaughter, M. (2006)**, « Vertical production Networks in multinational firms », *Review of Economics and Statistics*, 87(4) : 664-678.

**Hart, O., Holmstrom B., (1987)**, « The Theory of Contracts », Cambridge University Press.

**Hart, O., Moore, J. (1988)**, « Property Rights and the Nature of the Firm », *Journal of Political Economy*, 98(6) : 1119-58.

**Helpman, E., (1983)**, « A Theory of Multinational Corporations and the structure of Foreign Trade », Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper n°. 969.

**Helpman, E., (1984)**, « A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations », *Journal of Political Economy*, 92.

**Helpman, E., Krugman, P. (1985)**, « Market Structure and Foreign Trade », Cambridge : MIT Press.

**Helpman, E., (2006)**, « Trade, FDI, and the Organization of Firms », Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper n°. 2118.

**Helpman, E., Melitz, M., Yeaple, S., (2004)**, « Export versus FDI with Heterogeneous Firms », *American Economic Review*, 94 : 300-316.

**Hines, J. (1995)**, « Forbidden Payment : Foreign Bribery and American Business after 1977 », NBER Working n°. 5266.

**Hoeckman, B., Newfarmer, R., Schiff, M. and Winters, L.A. (2004)**, « Preferential trade agreements, investment disciplines and investment flows », APEC 2004 Economic Outlook International Symposium. Santiago, Chile. 12-13 August, 2004/AEOIS/007.

**Horstmann, I., Markusen, R. (1990)**, « Endogenous Market Structures in International Trade », NBER Working Paper n°. 3283.

**Houston, D. (2007)**, « Can Corruption Ever Improve an Economy? », *Cato Journal*, 27(3) : 325-42.

**Hummels, D., Ishii, J., Yi, K., (2001)**, « The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade », *Journal of International Economics*, 54 : 75-96.

**Kaufmann, D., and Wei, S. (1999)**, « Does 'Grease Money' Speed Up the Wheels of Commerce? », NBER Working Paper n°. 7093.

**Kindleberger, C.P. (1966)**, « European Integration and the International Corporation », *Columbia Journal of World Business*, 1 : 65-73.

**Klein, B., Crawford, R., Alchian, A. (1978)**, « Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process », *Journal of Law and Economics*, 21 : 297-326.

**Leshner, M. and Miroudot, S. (2006)**, « Analysis of the economic impact of investment provisions in regional trade agreements », OECD Trade Policy Working Paper, 36. Paris. OECD.

**Levy Y.E., E. Stein and C. Daude (2002)**, « Regional integration and the location of FDI », Inter-American Development Bank. Mimeo.

**Li, H. ; Xu, L. C. ; and Zou, H. F. (2000)**, « Corruption, Income Distribution, and Growth », *Economics and Politics*, 12(2) : 155-82.

**Macrae J. (1982)**, « Underdevelopment and the economics of corruption : a game. theory approach », *World Development*, 10(8) : 677-687.

**Markusen, J. (1995)**, « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, 9(2) : 169-189.

**Markusen, J. (1998)**, « Contracts, Intellectual Property Rights, and Multinational Investment in Developing Countries », NBER Working Papers n°.6448.

**Markusen, J., Venables, A., Konan, D., Zhang, K. (1996)**, « A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services », NBER Working Papers n°. 5696.

**Markusen, J.R. (2002)**, « Multinational Firms and the Theory of International Trade », Cambridge : MIT Press.

**Markusen, J.R., Venables, A. (2000)**, « The theory of endowment, intra-industry and multinational trade », *Journal of International Economics*, 52 : 209-234.

**Mauro, P. (1995)**, « Corruption and Growth », *Quarterly Journal of Economics*, 110(3) : 681-712.

**McLaren, J. (2000)**, « Globalization and Vertical Structure », *American Economic Review*, 90 : 1239-1254.

**Melitz, M.J. (2003)**, « The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity », *Econometrica*, 71 : 1695-1725.

**Miroudot, S. (2008)**, « Economic impact of investment provisions in Asian RTAs », In Chaisse J and Gugler P (eds.). *Expansion of Trade and FDI in Emerging Asia : Strategic and Policy Challenges*. London. Routledge, Contemporary Asia Series 2009.

**Minondo, A. U.-E., Rubert, G. A. (2002)**, « La especializacion verti-

cal en el comercio internacional de España, Información Comercial Española », *ICE : Revista de economía*, 802 : 117-128.

**Mody and Srinivasan. (1998)**, « Japanese and U.S. firms as foreign investors : Do they march to the same tune ? », *Canadian Journal of Economics*, 31(4) : 778-799.

**Motta, M., Norman, G. (1996)**, « Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment », *International Economic Review*, 37(4) : 757-783.

**Mundell, R.A. (1957)**, « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, 47 : 321-35.

**Neary, J. P. (2002)**, « Foreign Direct Investment and the Single market », *The Manchester School*, 70(3) : 291-314.

**Neary, J. (2006)**, « Trade Costs and Foreign Direct Investments », CEPR Discussion Paper n° 9533.

**Neumayer, E. and Spess, L. (2005)**, « Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries ? », *World Development*, 33 : 1567-1585.

**Nunn, N. (2005)**, « Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade », University of Toronto. Mimeo.

**OCDE (1983)**, « Définition de référence de l'OCDE pour les Investisse-

ments Directs Internationaux ».

**Pain, N. and Lansbury, M. (1996)**, « The Impact of the Internal Market on the Evaluation of European Direct Investment », London NIESR. Mimeo.

**Perillo, J., Calamari, Calamari, D. (1977)**, « Calmari and Perillo on Contracts », Hornbook Series.

**Porter, M. E. (1998)**, « On competition », Boston MA : Harvard Business School.

**Puga, Diego and Daniel, T. (2002)**, « Knowledge Creation and Control in Organizations », NBER working paper n°. 9121, September.

**Rauch, J. (2001)**, « Business and Social Networks in International Trade », *Journal of Economic Literature*, 39 : 1177-1203.

**Reuber, G. L., Crookell, H., Emmerson, M. and Gallais-Hamonno, G. (1973)**, « Private Foreign Investment in Development ». Oxford : Clarendon Press.

**Riordan, M., Williamson, O. (1985)**, « Asset specificity and economic organization », *International Journal of Industrial Organization*, 3(4) : 365-378.

**Salacuse, J.W. and Sullivan, N.P. (2005)**, « Do BITs really work ? An evaluation of bilateral investment treaties and their grand bargain », *Harvard*

*International Law Journal*, 46 : 67-130.

**Smarzynska, B. and Wei, S. (2002)** , « Corruption and the Composition of Foreign Direct Investment : Firm-level Evidence », NBER Working Paper n°. 7969.

**Spencer, B.J. (2005)**, « International Outsourcing and Incomplete Contracts », *Canadian Journal of Economics*, 38 : 1107-1135.

**Tanzi, V. and Davoodi, H. (1997)** , « Corruption, Public Investment and Growth », IMF Working Paper n°. 139, Washington : International Monetary Fund.

**Te Velde, D. W., Bezemer, D. (2004)**, « Regional integration and foreign direct investment in developing countries », *Journal of International Economics*, 70(1) : 216-238.

**Tirole. J.(1989)**, « The Theory of Industrial Organization », The MIT Press.

**Tobin, J. and Rose-Ackerman, S. (2003)**, « Foreign direct investment and the business environment in developing countries : The impact of bilateral investment treaties », William Davidson Institute Working Paper n°.587. Michigan : The University of Michigan Business School.

**Tobin, J. and Rose-Ackerman, S. (2006)**, « Bilateral investment treaties : Do they stimulate foreign direct investment ? », Yale University, (June).

Mimeo.

**Venables (1988)**, « Completing the Internal Market in the European Community », *European Economic Review*, 32 : 1501-25.

**Vernon, R. (1966)**, « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, 80 : 190-207.

**Voyer, P., and Beamish, P. (2004)**, « The Effect of Corruption on Japanese Foreign Direct Investment », *Journal of Business Ethics*, 50 : 211-24.

**Wei, S. (2000a)**, « How Taxing Is Corruption on International Investors », *Review of Economics and Statistics*, 82 : 1-11.

**Wei, S. (2000b)**, « Local Corruption and Global Capital Flows », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 303-46.

**Wells, L., Wint, A.(1990)**, « Marketing a country : promotion as a tool for attracting foreign investment », *FIAS Occasional Paper*, 1 (Washington, D.C. : Foreign Investment Advisory Services).Mimeo.

**Wells, L., Wint, A. (1991)**, « Facilitating foreign investment : government institutions to screen, monitor and service investment from abroad », *FIAS Occasional Paper*, 2 (Washington, D.C. : FIAS). Mimeo.

**Wheeler, D. and Mody, A. (1992)**, « International Investment Location Decisions : The Case of U.S. Firms », *Journal of International Economics*,

33 : 57-76.

**Williamson O. (1975)**, « Markets and Hierarchies : Analysis and Anti-trust Implications », Free Press.

**Williamson O. (1985)**, « The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting », Free Press.

**Williamson, O. (1979)**, « Transaction Cost Economies : The Governance of Contractual Relations », *Journal of Law and Economics*, 22(3) : 233-261.

**Williamson, O. (1981)**, « The modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes », *Journal of Economic Literature*, 19(4) : 1537-1568.

**World Bank (2005)**, « Global Economic Prospects. Trade, Regionalism and Development », Washington, D.C. World Bank.

**Yackee, J.W. (2007a)**, « Do BITs really work ? Revisiting the empirical link between investment treaties and foreign direct investment », Legal Studies Research Paper Series, Paper n°. 1054. Wisconsin : University of Wisconsin Law School.

**Yeaple, Stephen Ross (2003)**, « The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross-Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment », *Journal of International Economics*, 60 : 293-314.

**Young, S., Hood, N. (1994)**, « Designing developmental after-care pro-

grams for foreign direct investors in the European Union ».

**Zejan M.C. (1989)**, « Intra-firm Trade and Swedish Multinationals », *Weltwirtschaftliches Archiv* 125 : 814-833.

**Zhang, X., Sun, J. (2007)**, « An analysis of China's global industrial competitive strength based on vertical specialization », *Frontiers of Economics in China*, 2(1) : 57-73.