



HAL
open science

L'attractivité du territoire et le rôle de la localisation des investissements directs étrangers dans l'économie : un essai d'évaluation pour le cas de la Tunisie

Souad Bannour

► To cite this version:

Souad Bannour. L'attractivité du territoire et le rôle de la localisation des investissements directs étrangers dans l'économie : un essai d'évaluation pour le cas de la Tunisie. Economies et finances. Université Nice Sophia Antipolis, 2013. Français. NNT : 2013NICE0051 . tel-01961476

HAL Id: tel-01961476

<https://theses.hal.science/tel-01961476>

Submitted on 20 Dec 2018

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.

UNIVERSITE DE SOUSSE
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE
ET DE GESTION DE SOUSSE

UNIVERSITE DE NICE SOPHIA ANTIPOLIS
ECOLE DOCTORAL « DROIT ET SCIENCE
POLITIQUES, ECONOMIQUE ET DE GESTION
GREDEG

THESE

Pour l'obtention du titre de

DOCTEUR EN SCIENCES ECONOMIQUES

Présentée et soutenue publiquement le 19 Décembre 2013 par

Souad BANNOUR Epouse SFAR

**L'ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE ET LE ROLE DE LA
LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS
ETRANGERS DANS L'ECONOMIE**

UN ESSAI D'EVALUATION POUR LE CAS DE LA TUNISIE

Directeurs de thèse :

Professeur **Xavier RICHET**

Professeur **Moez LABIDI**

Membres du Jury :

Mr Claude BERTHOMIEU : Professeur émérite à l'université de Nice Sophia Antipolis

Mr Xavier RICHET : Professeur à l'université Sorbonne nouvelle Paris 3

Mr Moez LABIDI : Professeur à l'université de Sousse et à l'université de Mahdia

Mr Mounir SMIDA : Professeur à l'université de Sousse

Mr Ahmed SILEM : Professeur à l'université Jean Moulin, Lyon

Mr Med Benlahcen Tlemçani: Maître de conférences (HDR), Université de Perpignan Via Domitia



Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International.

L'université n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans la thèse : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs

A toute ma famille

A mon mari Meher

A mon fils Yassine

A mes amis

REMERCIEMENTS

Ce travail a été réalisé dans le cadre d'une cotutelle entre l'université de Nice Sophia Antipolis et la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sousse. A ce titre, je tiens à exprimer mes sincères remerciements à mes directeurs de thèse Monsieur Xavier RICHEL et Monsieur Moez LABIDI, pour avoir encadré mon travail pendant ces années de thèse. C'est grâce à leur soutien que j'ai pu mener ce travail à terme.

Je remercie Monsieur Xavier RICHEL pour son soutien, son aide et sa compréhension tout au long de ma recherche. Nos discussions m'ont permis de progresser et mieux comprendre la démarche du travail.

Je remercie Monsieur Moez LABIDI pour ses précieux conseils, ses directives et la confiance qu'il m'a accordée. Je lui suis très reconnaissante de son intérêt pour mon travail et de son soutien.

Je tiens à adresser mes sincères remerciements à Monsieur Claude BERTHOMIEU pour ses aides et ses conseils ainsi que pour son acceptation de participer à ce jury. Je remercie également le professeur Mounir SMIDA d'avoir eu l'amabilité de participer à ce jury.

Je remercie vivement le professeur Ahmed SILEM pour avoir accepté d'être le premier rapporteur de ce travail. Je tiens à remercier également Mr Mohammed Benlahcen Tlemçani pour son acceptation d'être le deuxième rapporteur de cette thèse.

J'exprime également ma sympathie aux membres du laboratoire CEMAFI pour leur accueil et leur aide et exceptionnellement Monsieur Jean Charles BRIQUET-LAUGIER.

Je tiens en particulier à remercier le professeur Ali BAKLOUTI pour ses remarques constructives et sa précieuse aide. Je lui suis très reconnaissante de son soutien.

J'adresse mes sincères remerciements à ma chère maman Aicha qui m'a toujours soutenue et m'a encouragée pour finir mes études. Je dédie ce travail à l'âme de mon cher père Ali qui avait toujours souhaité ma réussite. Paix à son âme.

Je tiens à adresser mes vifs remerciements à mon frère Mohamed et à ma sœur Houda, pour la confiance qu'ils m'ont accordée, les encouragements et les conseils continus. Un merci tout particulier à mon beau-frère Sami pour toutes ses aides déterminantes et ses précieux conseils. Je lui suis très reconnaissante de son soutien.

Aucun remerciement ne serait à la hauteur du soutien inconditionnel de mon cher mari Meher tout au long des années d'études. Il a su me transmettre le courage de continuer la thèse et la persévérance face aux problèmes. Ses sacrifices, sa gentillesse sans égal, son profond attachement m'ont permis de réussir mes études. Je pense à mon fils Yassine, qui m'a changé la vie et m'a donné beaucoup de bonheur et de joie. Meher et Yassine, je vous remercie infiniment pour nos moments très agréables. Que Dieu réunisse nos chemins pour un long commun serein.

Ma reconnaissance et ma gratitude s'adressent spécialement à mon oncle Kamel qui m'a offert la chance de suivre mes études en France et m'a donné le meilleur. Son affection et son soutien m'ont été d'un grand secours au long de ma vie personnelle et professionnelle.

Des remerciements affectueux vont également à toutes les familles Bannour et Ben Slama pour leur patience et leur compréhension. Je pense à mes oncles Mokhtar, Mohamed, Fradj, Mohamed Habib, Mehdi et Abderezak, à mes tantes Naima et Rachida, à ma grand mère Habiba, et à mes cousines Haifa, Hédyle, Ahlem et Amira.

Un grand merci à ma belle-famille pour leur patience et leur soutien. Je pense à ma belle-mère Hanounè, à mes belles-sœurs Sawssen, Salma, Amel, Amel Brahem et à mes beaux-frères Fethi, Monder, Hamadi et Mourad. Un grand merci à toutes les familles Sfar et Chebbah.

Je voudrais également remercier mes amies Majd et Samira pour leurs conseils, leur patience inconditionnelle et surtout les beaux moments inoubliables que nous avons passés ensemble. En témoignage de l'amitié qui nous a réunis, je vous dédie ce travail et vous souhaite une vie pleine de santé et de bonheur. Merci également pour mon ami Kais pour son soutien, son aide et ses encouragements. Merci pour tous mes amis.

Je remercie infiniment tous ceux qui m'ont aidée de près ou de loin à l'élaboration de cette thèse.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS.....	4
SOMMAIRE.....	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION GENERALE.....	Erreur ! Signet non défini.
CHAPITRE 1 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : LES APPROCHES THEORIQUES ET LES DETERMINANTS.....	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 1 - LE FONDEMENT THEORIQUE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 2 - LES DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS SELON LES APPROCHES MICRO-ECONOMIQUES ET MACRO-ECONOMIQUES.....	Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION	Erreur ! Signet non défini.
CHAPITRE 2 - LES POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES INVESTISSEMENTS ET LA RELATION ENTRE LES FIRMES ET LES TERRITOIRES	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 1 - LES APPROCHES DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 2 - LES FACTEURS DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES....	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 3 - LA COMPETITIVITE TERRITORIALE.....	Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION	Erreur ! Signet non défini.
CHAPITRE 3 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : EVOLUTION ET EFFETS SUR L'ECONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL.....	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 1 - EVOLUTION DES IDE	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 2 - LES RETOMBES DE LA LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS SUR L'ECONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL	Erreur ! Signet non défini.

CONCLUSION	Erreur ! Signet non défini.
CHAPITRE 4 - L'ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE ET LES DETERMINANTS DES IDE : UNE ETUDE EMPIRIQUE EVALUANT LE CAS DE LA TUNISIE.....	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 1 - L'EVALUATION DE L'ATTRACTIVITE EN TUNISIE.....	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 2 - L'ATTRACTIVITE DE LA TUNISIE AUX INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UNE ENQUETE.....	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 3 - LES DETERMINANTS DES IDE EN TUNISIE: UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UN MODELE GRAVITATIONNEL	Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION	Erreur ! Signet non défini.
CHAPITRE 5 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS EN TUNISIE : UNE INVESTIGATION ECONOMETRIQUE.....	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 1 - LES APPROCHES EMPIRIQUES DES EFFETS IDE	Erreur ! Signet non défini.
SECTION 2 - LES EFFETS DES IDE SUR L'ECONOMIE DE LA TUNISIE : UNE ETUDE EMPIRIQUE	Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION	Erreur ! Signet non défini.
CONCLUSION GENERALE	Erreur ! Signet non défini.
BIBLIOGRAPHIE	Erreur ! Signet non défini.
ANNEXES.....	Erreur ! Signet non défini.
SIGLES ET ABREVIATIONS	Erreur ! Signet non défini.
LISTE DES TABLEAUX	Erreur ! Signet non défini.
LISTE DES GRAPHIQUES ET DES FIGURES.....	Erreur ! Signet non défini.
TABLE DES MATIERES	Erreur ! Signet non défini.

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

« L'investissement direct étranger est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur. Le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise »

FMI, (1993), Balance of Payment Manuel, p.6

Le phénomène de la mondialisation constitue un processus complexe qui a bouleversé la société internationale à travers l'évolution rapide de l'économie de marché et l'accélération de l'internationalisation dans l'espace mondial. Ce phénomène est apparu pour favoriser l'intégration et la libéralisation des économies en assurant le démantèlement des frontières physiques et réglementaires faisant obstacle aux échanges entre les nations. La mondialisation se manifeste à travers la mobilité internationale des firmes et des facteurs de production mis en œuvre dans un contexte international. Ainsi, l'avènement de ce phénomène a encouragé à surmonter les distances qui paralysaient ces mouvements des facteurs de production et des biens et services. Selon Mucchielli (2005)¹, trois changements intéressants ont stimulé ce nouveau contexte et ont créé le phénomène de la mondialisation grâce à leurs interactions et leurs intensités:

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

De nouvelles voies de financement de la croissance sont apparues avec le développement des échanges commerciaux, la globalisation financière, l'augmentation des

¹ **Mucchielli J.L.**, (2005), *Relations économiques internationales*, Edition Hachette, p.p15-16, Paris,

flux financiers internationaux, la multiplication des accords régionaux et l'expansion des firmes multinationales.

La notion de la mondialisation est définie par Mouhoud² comme « *l'accélération sans précédent de la liberté de localisation des firmes dans l'espace mondial* ». L'auteur a précisé cinq composants en termes d'intensité et d'évolution qui sont : « *1) les délocalisations des activités impliquant ou non les investissements directs à l'étranger (IDE) ; 2) les flux commerciaux de biens et services entre les filiales des firmes ou entre firmes, et les échanges de biens intermédiaires ; 3) les flux financiers ou de capitaux à court terme ; 4) les flux de connaissances et de technologies ; 5) les migrations internationales de travailleurs qualifiés et peu qualifiés* ».

Selon cette définition, nous pouvons remarquer que les investissements directs étrangers (IDE) sont apparus comme le principal composant de la mondialisation. D'ailleurs, plusieurs autres études ont insisté sur l'importance du rôle de l'IDE qui apparaît l'un des principaux moteurs les plus puissants de la mondialisation. Ceci est justifié par l'ancien directeur de l'OMC, Mr Renato Ruggiero, qui a déclaré que « *l'investissement direct étranger est devenu un moteur essentiel de la mondialisation* »³. Il a mis l'accent sur le rôle important des IDE dans la création d'une relation solide et durable entre les pays et l'économie mondiale.

Le phénomène d'IDE ne cesse de se développer. La croissance spectaculaire et l'afflux très intéressant de ce type d'investissement durant ces dernières années constituent un phénomène frappant de l'économie mondiale. L'évolution des mouvements de la délocalisation se développe malgré la méfiance de certains pays en voie de développement de ce phénomène de la délocalisation. La cause principale de cette suspicion c'est d'avoir considéré les IDE comme le facteur dominant qui réduit le bien être social du pays d'accueil. Cependant, durant ces dernières années, il y a eu un changement radical et très remarquable de l'attitude des pays en voie de développement vis-à-vis de ce phénomène. Ainsi, la politique d'attraction des IDE a remplacé le comportement de méfiance des mouvements de la délocalisation.

² Mouhoud E.M, (2008), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, p.7, Edition La Découverte.

³ Petit J.P, « Les délocalisations industrielles dans les pays en développement : quels enjeux ? »Revue Française d'économie, Vol10, N°3.

La notion d'attractivité des territoires apparaît au cœur des caractéristiques de la mondialisation. Plusieurs Etats sont « *aujourd'hui au cœur de la disjonction territoires-nations. Ils cherchent à réguler et développer des territoires nationaux notamment par une attractivité des firmes...* ». (Hugon P, 1997) ⁴

La problématique de l'attractivité est devenue au centre des préoccupations centrales aussi bien dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. On entend par politique d'attractivité des IDE toute action qui a pour but d'attirer les investisseurs étrangers sur le territoire national. Ces investissements sont censés créer des postes d'emplois supplémentaires, transférer des nouvelles technologies et des nouveaux modes de gestion, générer de nouvelles explorations. Une autre définition de l'attractivité aux IDE peut être avancée comme suivant : c'est l'ensemble des différentes politiques économiques, financières, fiscales, douanières et institutionnelles que les autorités ont élaboré dans le but de rendre leurs régions plus attractives aux investissements directs étrangers.

Hatem (2004)⁵ a défini l'attractivité des territoires comme suit : « *c'est la capacité pour un territoire d'offrir aux acteurs des conditions qui les convainquent de localiser leurs projets sur leur territoire plutôt que sur un autre* ». Selon l'OCDE (2005)⁶, l'attractivité des territoires est « *la capacité d'attirer de la main d'œuvre qualifiée et des compétences comme des moyens pour favoriser le développement économique de la régénération urbaine* ».

La notion d'attractivité des territoires est reliée essentiellement à la capacité d'attirer les investissements étrangers, d'assurer et de maintenir leurs installations, de bénéficier de leurs externalités positives et d'en faire profiter les entreprises locales. En fait, dans un contexte de mondialisation, le phénomène d'attractivité des territoires repose sur une série d'avantages compétitifs de la localisation pour offrir « *un terrain homologué* ». Selon Michalet (2007)⁷ : *la dynamique de la mondialisation exacerbe la compétitivité entre les firmes...Elle met aussi en rivalité les économies nationales en tant que territoires spécifiques...Il s'agit donc d'augmenter l'offre d'avantages compétitifs pour répondre à la pression concurrentielle* »

La plupart des pays, en optant pour l'intégration dans l'économie mondiale, ont déployé tous leurs efforts non seulement pour être attractifs et « *séduire* » plus des firmes

⁴ **Hugon P**, (1997), *Economie politique internationale et mondialisation*, Economica, Paris.

⁵ **Hatem F**, (2004), *Investissement international et politiques d'attractivité*, Edition Economica Paris, 2004

⁶ **OCDE**, (2005), International Symposium « Enhancing City Attractiveness for the Future », 2-3 June, 2005, Nagoya Congress Centre, Japan.

⁷ **Michalet C.A**, (2007), *Mondialisation, la grande rupture*, Edition La Découverte, p 119.

multinationales, mais aussi bénéficier des externalités de la localisation de ces firmes sur leur territoire. Michalet (1997) considère que « *le renforcement de l'attractivité des nationaux pour les investissements étrangers est devenu, depuis la fin des années 80, le nouvel impératif des politiques industrielles, au Nord comme au Sud* ». ⁸

Plusieurs mesures d'incitation et d'encouragement ont été adoptées afin de faciliter l'implantation et d'assurer un environnement attractif propice tant aux investisseurs locaux qu'à ceux provenant de l'extérieur du territoire. Mucchielli et al. (2000) ont distingué trois instruments qui sont mis à la disposition des Etats dans le but d'attirer les IDE :

- Les différences de niveaux d'imposition sur les sociétés
- Les incitations à l'investissement
- Les mesures d'aménagement du territoire

Cependant, Mucchielli et al. ont insisté sur la nécessité de ne pas séparer les deux dimensions importantes qui sont « *l'attractivité réelle* » et « *l'attractivité artificielle* ». En effet, le premier terme est relié à la différence des coûts comparés, les infrastructures, les voies de communications...Concernant alors le deuxième terme, il est en relation avec les cadeaux fiscaux, aux subventions à l'implantation...

Pour Michalet (2007), il est nécessaire de mettre à disposition « *un terrain de manœuvre homologué* » qui contient des règles de jeu standards appelées « *level playing field* ». Cet auteur affirme que « *le climat des affaires doit obéir partout aux mêmes critères juridiques et institutionnels...ce qui ne signifie pas de faire disparaître toutes les disparités économiques, sociales ou culturelles qui tiennent à l'existence ancienne des espaces nationaux* » ⁹

Michalet (1999) ¹⁰ a identifié quatre volets nécessaires à la construction de l'attractivité des territoires afin d'accéder au rang des pays attractifs :

- La construction de l'image du territoire
- Les services aux investisseurs potentiels
- Le ciblage des investisseurs potentiels
- Les incitations financières

⁸ Michalet C.A, (1997), « Le renforcement de l'attractivité : Tunisie » dans « *IDE et développement industriel méditerranéen* », Bertrand Bellon et Ridha Gouia, Economica, 1997

⁹ Michalet C.A, (2007), op.cit.p110-111.

¹⁰ Michalet C.A, (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Edition Economica, Paris, 1999, p83-100.

Toutes les politiques adoptées et les mesures mises en place pour accélérer la libéralisation de l'économie sont des facteurs incitatifs et encourageants pour attirer les investisseurs étrangers. Selon le rapport de ministère de développement économique (2002), le plan de développement vise à « *favoriser de meilleures opportunités de croissance et attirer davantage l'investissement direct étranger* ». Ce même rapport a rajouté que « *cette libéralisation permet(...) l'accélération des mouvements de capitaux, la redistribution des activités économiques et l'élargissement des possibilités de transferts technologiques* ».

Les pays ne cessent de renforcer leur attractivité pour attirer le maximum des investissements extérieurs vu les effets bénéfiques de ces investissements. En fait, durant ces dernières décennies, le rôle des IDE dans les économies des pays d'accueil est considéré comme très intéressant et reconnu d'après plusieurs études grâce à un nouveau contexte économique mondial de plus en plus libéral. D'ailleurs, la théorie de la croissance endogène reconnaît ces effets en tant qu'une source incontestable de la croissance des économies aussi bien des pays développés que des pays en développement. De plus, plusieurs économistes dont les plus célèbres sont Caves, Dunning, Graham et Krugman accordent aux IDE une place intéressante dans le développement économique du pays d'accueil. Les principaux arguments inspirés de la théorie du commerce, des IDE et de marketing justifient le rôle important des IDE dans l'économie du pays hôte. Ces arguments se résument comme suit : les flux des IDE peuvent créer de l'emploi, accroître la formation du capital, promouvoir les exportations, fournir le savoir-faire et le travail qualifié, engendrer le transfert technologique et assurer la diffusion des externalités positives.

Selon l'OCDE, « *L'investissement direct étranger (IDE) est bénéfique pour le pays d'origine et d'accueil et fait partie intégrante d'un système économique international ouvert et efficace et constitue l'un des principaux catalyseurs du développement* ». (OCDE 2002).

Le sujet des effets des IDE sur l'économie du pays d'accueil a été traité dans plusieurs disciplines économiques. Les divers travaux existants insistent sur l'existence des externalités positives ou négatives générées par l'investissement extérieur sur l'économie du pays d'accueil. Cependant, il faut souligner l'importance de la dominance des effets positifs des IDE sur la croissance économique du pays d'accueil, sur l'emploi, sur le transfert technologique, sur le capital humain, sur le commerce international et sur l'investissement domestique. Face à cette importance des retombées des IDE sur le pays hôte, les pays ne

cessent d'améliorer l'image de leur territoire afin d'être parmi les meilleurs pays attractifs aux IDE.

Dans ce contexte de la globalisation, le renforcement de l'attractivité d'un pays aux IDE devient un impératif essentiel de la politique économique pour bénéficier des externalités positives de ces IDE. Un pays comme la Tunisie se trouve confronté à la nécessité d'avoir une économie compétitive et intégrée mondialement afin de faire face à la concurrence accrue durant ces dernières années et d'affronter les pays concurrents. La Tunisie s'est engagée à s'intégrer dans le processus économique mondial en faisant recours davantage au financement extérieur qui ne génère pas de dettes afin d'éviter l'amplification de son déficit courant. Dans ce cas, les IDE se présentent comme la plus intéressante source de ce financement. L'attraction des IDE constitue depuis longtemps un objectif primordial du gouvernement tunisien. Afin d'attirer davantage les investisseurs étrangers et améliorer les perspectives de la croissance, la Tunisie s'est engagée dans la voie de l'insertion progressive dans le système mondial. Ce pays a pu réaliser un programme de mise à niveau qui vise à réaliser plusieurs objectifs dont le principal c'est adopter une politique économique d'ouverture sur l'extérieur.

La Tunisie a adhéré à divers traités multilatéraux dont les principaux sont l'adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et l'association avec l'Union européenne pour l'instauration progressive à la zone de libre échange. Le gouvernement tunisien a adopté d'autres politiques de libération qui concernent les régimes en vigueur, le régime de change, la convertibilité courant du dinar, la privatisation... Pour consolider sa compétitivité, de vastes réformes structurelles des politiques fiscales ont été mises en œuvre. Le gouvernement a aussi simplifié les procédures administratives applicables aux investisseurs étrangers et a créé en plus plusieurs incitations financières et fiscales. Ce pays a lancé aussi sa plate-forme de la levée progressive des barrières douanières et de la création des zones de libre échange. De même, la décision de donner la possibilité de s'implanter partout dans le territoire tunisien en bénéficiant des mêmes règlements des zones de libre échange a incité plusieurs investisseurs étrangers à s'installer dans ce pays. Toutes ces politiques ont aidé les pays comme la Tunisie à être attractifs aux investisseurs étrangers. D'ailleurs, la DREE (2005)¹¹

¹¹ DREE, (2005), « IDE en Tunisie et investisseurs français », Fiche de Synthèse, pp.1-2, 19 Mai 2005.

affirme que « grâce à ses nombreux avantages comparatifs (proximité de l'Europe, stabilité politique, infrastructures de qualité, main d'œuvre qualifiée et bon marché, francophonie, et surtout fiscalité privilégiée), la Tunisie a su se positionner en terre d'élection des IDE ».

Jusqu'à l'année 2010, la Tunisie a été considérée comme un exemple de réussite au niveau de l'attraction des investissements directs étrangers grâce aux politiques d'ouverture et à sa stabilité politique et économique. Cependant, pendant Janvier 2011, la situation de stabilité que connaissait la Tunisie a changé radicalement. En fait, ce pays a connu une révolution appelée «révolution du Jasmin» menée essentiellement par des jeunes manifestants et des diplômés sans emploi surtout dans les régions intérieures. En effet, cette révolution tunisienne était le résultat d'un déclenchement de la colère de ces régions à cause de l'inégalité dans la répartition des entreprises installées dans les différentes régions tunisiennes, ce qui a engendré un manque d'emplois, a augmenté le taux de chômage et a déclenché la colère des citoyens.

En retenant le cas de la Tunisie, nous constatons que l'économie tunisienne mise énormément sur les flux d'IDE pour résorber en partie le problème du chômage, assurer le transfert technologique et alimenter les réserves de change. Or, nous remarquons que les flux d'IDE à destination de la Tunisie restent décevants par rapport aux flux observés à destination des autres zones émergentes. D'où, l'intérêt d'une réflexion sur les déterminants d'IDE et leurs effets sur l'économie tunisienne surtout dans un contexte en pleine mutation. Ainsi, notre problématique est la suivante : **L'économie tunisienne demeure-t-elle attractive aux IDE ?**

La réponse à cette problématique nous ramène à poser les questions suivantes :

- **Pour quelles raisons les firmes étrangères s'installent-elles et investissent-elles en Tunisie ?**
- **Est ce que la révolution tunisienne a modifié les déterminants d'IDE?**
- **Quels sont les effets des IDE sur l'économie tunisienne ?**

En fait, ce sont les questions centrales auxquelles cette recherche vise à répondre dans le but d'examiner les déterminants de l'attractivité aux IDE en Tunisie et d'analyser les externalités générées par la localisation de ces investissements directs étrangers dans ce pays.

A cet égard, afin de répondre à ces questions qui sous tendent le débat autour de l'attractivité de la Tunisie et des effets des IDE sur l'économie tunisienne, nous allons organiser cette étude en cinq grands chapitres.

Le premier chapitre procèdera aux approches théoriques et étudiera les déterminants des investissements directs étrangers. Ce chapitre a pour objectif de faire le tour des approches qui se sont intéressées aux fondements théoriques et aux déterminants des IDE. Dans une première section, nous allons étudier les fondements théoriques des IDE en avançant la définition, les différents courants de pensée, les différents modes d'implantation et les principales stratégies de l'IDE. Dans une deuxième section, nous allons exposer les approches micro-économiques et macro-économiques qui traitent des déterminants des IDE.

Le deuxième chapitre sera consacré aux politiques d'attractivité pour les investissements directs étrangers et la compétitivité des territoires. Dans ce second chapitre, nous allons présenter les approches de l'attractivité des territoires dans un premier volet. Dans un deuxième volet, nous allons traiter les facteurs de l'attractivité des territoires en avançant les politiques d'incitation des pays d'accueil et les avantages qui peuvent motiver les entreprises à investir à l'étranger. Enfin, nous allons examiner dans un dernier volet la notion de compétitivité territoriale. Ce volet va mener une réflexion sur les approches de la compétitivité des territoires, ses différentes formes et sa relation avec la compétitivité des entreprises.

Le troisième chapitre de cette thèse va présenter l'évolution des IDE et ses effets sur l'économie du pays d'accueil. Dans une première section, nous exposerons les faits stylisés des IDE dans le monde en général et en Tunisie en particulier. Nous allons présenter la situation économique tunisienne à travers quelques agrégats économiques et analyser l'évolution et la répartition des flux des IDE dans ce pays. Nous en viendrons dans une deuxième section à l'analyse des retombées de la localisation des investissements directs étrangers sur l'économie du pays d'accueil. Cette section a pour objectif d'examiner les effets des IDE sur le commerce international, sur l'investissement domestique, sur le transfert technologique, sur le capital humain, sur l'emploi et sur la croissance économique. Enfin, nous allons avancer aussi dans cette section les désavantages des IDE dans le pays d'accueil.

Le quatrième chapitre de cette thèse va analyser l'attractivité des territoires et les déterminants des IDE à travers une étude empirique évaluant le cas de la Tunisie. Après avoir présenté l'évolution de l'attractivité en Tunisie dans la première section, nous allons passer,

dans une deuxième section, à l'étude empirique qui examine cette attractivité dans ce pays. Nous avons mené une enquête qui concerne une soixante dizaine des entreprises étrangères implantées en Tunisie ou ayant une participation étrangère dans des entreprises locales. Cette enquête nous a permis, en premier lieu, d'analyser les principaux facteurs d'attractivité en Tunisie et, en second lieu, d'évaluer ces facteurs d'attractivité empiriquement à l'aide d'un modèle économétrique de type logit. Force est de signaler que l'évènement de la révolution de la Tunisie nous a permis d'estimer les facteurs d'attractivité selon deux périodes : la période avant la révolution et la période après la révolution. A la différence d'autres études sur ce sujet, cette thèse s'appuie non seulement sur la littérature consacrée à l'attractivité, mais aussi sur l'analyse empirique des différents facteurs d'attractivité aux IDE en Tunisie selon deux périodes différentes. Ainsi, l'avènement de la révolution qui marque l'actualité nous a permis d'approfondir la recherche et d'enrichir la partie empirique en rajoutant l'étude des facteurs d'attractivité de la Tunisie après la révolution. A notre connaissance, il n'existe pas d'analyses empiriques des facteurs d'attractivité en Tunisie après la révolution. Ce manque d'intérêt vis-à-vis de cette analyse a suscité notre attention et stimulé notre réflexion dans le sens d'apporter une contribution modeste dans le domaine d'attractivité de la Tunisie aux IDE après la révolution.

Dans une dernière section, nous avons choisi une autre méthode pour identifier les différents déterminants des IDE en Tunisie en construisant un modèle de type gravitationnel.

Enfin, le dernier chapitre sera consacré à une investigation économétrique des investissements directs étrangers en Tunisie. En fait, ce chapitre a pour but d'identifier les effets des IDE sur l'économie tunisienne. La première section va tracer les différentes approches empiriques des IDE. Ainsi, après avoir présenté, dans une première sous section, la revue de la littérature empirique et les résultats économétriques, nous allons avancer les principales études qui traitent les effets des IDE en Tunisie. Dans la deuxième section, nous allons procéder à une étude empirique des effets des IDE sur l'économie de la Tunisie. Dans ce travail, nous avons construit un modèle structurel dans le but d'identifier l'impact des IDE sur l'économie tunisienne et vérifier si les IDE agissent positivement ou négativement sur ce pays d'accueil. La raison principale pour l'utilisation de ce type de modèle, c'est sa capacité à tenir compte des interdépendances des variables macroéconomiques qui constituent des canaux de transmission à travers lesquels les IDE agissent sur l'économie du pays d'accueil.

Après avoir identifié empiriquement les effets des IDE sur la croissance économique de la Tunisie, sur le capital humain, sur le commerce international, sur l'investissement domestique, sur l'emploi et sur le transfert technologique, nous allons procéder à identifier les principaux facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie selon ce modèle structurel. Le but de rajouter cette étape d'identification des facteurs d'attractivité est de vérifier s'il existe une coïncidence entre les résultats de ce modèle structurel et les résultats du modèle gravitationnel.

CHAPITRE 1 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : LES APPROCHES THEORIQUES ET LES DETERMINANTS

INTRODUCTION

L'essor des firmes multinationales et des investissements directs étrangers constitue un phénomène relativement ancien. D'ailleurs, la première grande étape de ce développement remonte au milieu du 19^{ème} siècle. L'évolution du phénomène des IDE continue à se développer pendant le siècle précédent. En fait, depuis les années soixante-dix, les mouvements de délocalisation ne cessent de s'accroître et de se développer. L'IDE a gagné une grande importance en tant qu'une forme parmi les autres formes de l'investissement international. Jusqu'aux années quatre-vingt-dix, les flux des IDE représentaient le quart du total des flux internationaux de capitaux. Ainsi, l'économie mondiale connaît, pendant cette période, une augmentation spectaculaire des flux des IDE au moyen de l'extension remarquable des activités des firmes multinationales. La croissance frappante des IDE s'est accompagnée par l'accentuation des efforts des pays d'accueil pour attirer les IDE dans le but de bénéficier des retombées positives de la localisation des firmes étrangères dans les pays d'accueil. Alors, ces derniers essayent de mettre en œuvre des politiques incitatives afin d'attirer les investisseurs étrangers, ce qui fait croître les flux des IDE dans le monde.

Pendant l'évolution de ce phénomène d'IDE, plusieurs études ont insisté sur son rôle important sur l'économie du pays d'accueil et de nombreux économistes considèrent que l'investissement direct étranger est l'un des principaux moteurs les plus durables et les plus puissants de la mondialisation de l'économie. Ce phénomène a toujours été à l'origine de plusieurs débats économiques. Pour cela, la littérature des investissements directs étrangers est considérée comme très abondante et les travaux théoriques ne cessent d'évoluer pour définir la notion d'IDE et ses déterminants.

Ce premier chapitre sera consacré à avancer les différentes approches théoriques qui se sont développées pour décrire les différents aspects de l'IDE. Ainsi, ce chapitre s'organise en deux sections. Dans une première section, on va étudier le fondement théorique des investissements directs étrangers en avançant la définition, les différents courants de pensée, les différents modes d'implantation et les principales stratégies de l'IDE. Concernant alors la deuxième section, elle va être consacrée à exposer les déterminants des IDE selon les deux approches micro-économiques et macro-économiques.

SECTION 1 - LE FONDEMENT THEORIQUE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER

Durant ces dernières décennies, les investissements directs étrangers sont considérés au centre de la problématique du développement et leur rôle dans les économies des nations est apparu très important. Ainsi, la présence des externalités positives, grâce à la localisation des firmes étrangères dans le pays d'accueil, est reconnue d'après plusieurs études, ce qui explique l'accroissement des flux de ces investissements à destination des différents pays. C'est pour cela que la littérature sur les IDE est considérée comme très abondante et plusieurs travaux et études théoriques et empiriques ont bien traité ce sujet et se sont intéressés à définir et analyser ce phénomène des IDE.

Pour mieux appréhender ce phénomène de délocalisation, on va consacrer la première sous section à présenter les principales définitions des IDE et le survol de leur évolution. Une deuxième sous section va s'intéresser à identifier les différents courants de pensée traitant le phénomène des IDE. Les différents modes d'implantation des IDE vont être traités dans une troisième sous section. Enfin, on va présenter les principales stratégies des investissements directs étrangers.

1- Définition des investissements directs étrangers et survol de leur évolution:

1-1- La notion du concept d'investissement direct étranger :

Afin de définir la notion des investissements directs étrangers, beaucoup de disciplines économiques ont essayé de traiter ce sujet en présentant diverses définitions pour ce concept.

Ce type d'investissement est défini par l'OCDE (1983)¹² comme « *Toute personne physique, toute personne publique ou privée ayant ou non la personnalité morale, tout gouvernement, tout groupe de personnages physiques liés entre eux est un Investisseur Direct Etranger s'il possède lui-même une entreprise d'investissement direct, c'est-à-dire une filiale, une société affiliée ou une succursale faisant des opérations dans un pays autre que le ou les pays de résidence de l'investisseur ou des investisseurs directs* ».33

L'OCDE a défini les IDE comme étant une activité à travers laquelle une entité résidente dans un pays obtient un intérêt « durable »¹³ et exerce une influence notable dans la gestion d'une entité résidente dans une autre économie.

Le FMI (1993)¹⁴ a défini les flux des IDE de la manière suivante :

- « *L'investissement direct étranger est effectué dans le but d'acquérir un intérêt durable dans une entreprise exerçant ses activités sur le territoire d'une économie autre que celle de l'investisseur. Le but de ce dernier étant d'avoir un pouvoir de décision effectif dans la gestion de l'entreprise* » (FMI, (1993), *Balance of Payment Manuel*, p.6).
- « *De la part d'un investisseur résidant dans un pays donné, il s'agit d'un investissement impliquant une relation de long terme et un intérêt durable dans un objet situé dans un autre pays.* » (FMI, (1993), *Balance of Payment Manuel*, p.41).

Après avoir défini les IDE, il est nécessaire d'avancer la définition de la firme multinationale (FMN) qui désigne l'investissement d'une firme dans au moins deux pays tout en possédant ou contrôlant des actifs physiques, financiers ou des filiales implantées dans ces pays d'accueil.

Il existe une relation de long terme entre l'investisseur direct et la firme investie. Cette relation apparaît dans l'influence directe et significative de l'investisseur dans la gestion de l'entreprise.

Le FMI a distingué entre deux grandes catégories d'investissements :

¹² OCDE, (1983), « Définitions de références détaillées des investissements internationaux », 1983, Paris, France.

¹³ Selon l'OCDE la relation entre l'investisseur étranger et l'entreprise résidente peut ne pas être « durable ». Ceci peut être identifié dans le cas où l'investisseur non résidant acquiert l'entreprise dans le pays d'accueil à des fins de démembrement et de restructurations des actifs, mais après il y aura la revente de l'entité. En revanche, si l'OCDE montre la possibilité du non durabilité de la relation entre les deux entreprises, elle insiste sur la durabilité des effets de l'influence exercée par cette acquisition.

¹⁴ FMI, (1993), « Manuel de la balance des paiements du FMI », 5^{ème} Edition, FMI, 1993.

- Les investissements directs : ces investissements portent sur des rachats des entreprises déjà existantes ou des créations des nouvelles entreprises. Ces investissements directs font généralement preuve d'un moindre degré de volatilité que d'autres types d'investissement.
- Les investissements indirects : ce sont les investissements de portefeuille caractérisés par leur importante volatilité et consistent à des achats des parts d'entreprises ou des actifs financiers. Dans ce cas, des investisseurs individuels ou institutionnels investissent leur capital dans les actions et les obligations.

Ces investissements de portefeuille sont définis principalement en référence à une optique de finance et de diversification des risques.

L'IDE, et par opposition à l'investissement de portefeuille, implique une immobilité des capitaux transférés à l'étranger et une prise de contrôle. Les IDE sont considérés donc comme la forme des flux de capitaux la plus stable et sûre. D'ailleurs, plusieurs travaux ont confirmé empiriquement que les IDE ont une forte stabilité comparée aux autres types de flux comme les investissements de portefeuilles. La distinction entre ces deux types d'investissements se fait selon un seuil précisé conformément aux recommandations du FMI et de l'OCDE.

1-2- Les critères des investissements directs étrangers :

L'investissement est considéré comme direct à condition que la firme investisseuse détienne plus de 10 % de la firme étrangère dans laquelle l'investissement se produit. Dans le cas où la participation de la firme étrangère dans le capital de l'entreprise résidente serait inférieure à 10 %, alors cette participation sera comptabilisée comme investissement de portefeuille dans la balance de paiement.

1-3- Survol de l'évolution des IDE :

A partir des dix dernières années du XIX siècle, la création d'un monde économique moderne qui englobe les bases de l'entreprise multinationale devient possible grâce à l'apparition de plusieurs facilités de communication et de transport.

Au niveau régional, l'Europe (la Grande Bretagne, la France et l'Allemagne) s'intéressait à mettre au niveau le secteur primaire qui était au premier rang des

investissements directs étrangers. Ceci justifie l'origine européenne des IDE dans la période entre 1800 et 1913. D'ailleurs, plusieurs firmes européennes ont des filiales à l'étranger dans cette époque. De même, les entreprises américaines ont établi aussi des filiales à l'étranger.

A partir des années 1950, les Etats-Unis étaient les premiers investisseurs mondiaux en exportant vers l'Europe des produits avec une technologie sophistiquée. Ainsi, les pays industriels européens ont accueilli des flux considérables de capitaux. Cet attrait de l'Europe pour les firmes multinationales américaines est expliqué par la stabilité politique, la présence d'un marché potentiel intéressant, la présence importante de la main d'œuvre qualifiée et l'existence de conditions de production qui sont semblables à celles qui existent aux Etats-Unis. De plus, la réussite du Marché Commun au début des années 60 encourage encore l'investissement en Europe qui semblait être la meilleure solution pour accéder à ce marché en rapide expansion. Ainsi, après cette expansion, les entreprises européennes avaient besoin d'accéder à un marché immense comme celui des Etats-Unis ou du Canada afin de bénéficier de la haute technologie et de la sophistication des produits. Ceci aide les investissements européens à s'accroître de plus en plus aux Etats-Unis.

Il faut remarquer aussi qu'il existait une diversification des pays d'origine des firmes multinationales comme le Japon, l'Europe et des pays en voie de développement qui ne cessent de s'industrialiser très rapidement comme le Brésil, le Mexique, Hongkong¹⁵, l'Inde¹⁶, la Corée du Sud, Singapour¹⁷ et des pays de l'Europe de l'Est.

Globalement, entre les années 50 et 60, les IDE n'ont pas enregistré de records et leur taux de croissance était inférieur à celui du commerce international qui a connu une accélération dans cette période. Par contre, à partir des années 70, le taux de croissance des IDE commence à s'améliorer et à réaliser des records importants.

Selon les statistiques de l'OCDE effectuées entre les années 1973 et 1980, les investissements réalisés dans les pays en développement ont connu une croissance plus rapide que les investissements dans les pays industrialisés. Il y avait une répartition géographique des multinationales originaires du tiers monde dont la plupart sont orientées vers d'autres

¹⁵ Ce pays possède plus de 2 milliards de dollars de capital à l'étranger, il est considéré comme le plus grand investisseur du tiers monde.

¹⁶ Dans les années 70, l'investissement direct de l'Inde à l'étranger a nettement dépassé l'entrée de nouveaux capitaux étrangers. L'importance de l'investissement à l'étranger de ce pays ne lui permet pas d'être sur la grande catégorie des pays dont le revenu par habitant s'accompagne d'investissement à l'étranger.

¹⁷ Ce pays possède 1 milliard de dollars de capital à l'étranger, ses investissements sont orientés surtout vers Malaisie.

pays en développement et non vers les pays développés. Cependant, plusieurs pays peuvent être attirés par des marchés potentiels ou par une main d'œuvre à bon marché.

L'évolution des investissements directs à l'étranger est passée par différentes périodes de progression et de stagnation selon plusieurs conditions et facteurs. Par exemple, les flux des IDE ont connu une stagnation considérable et un niveau assez faible avant 1985 et même une rupture dans cette année. Dans la période suivante, les flux des IDE commencent à accélérer sensiblement. Ainsi, ce niveau de flux s'est amélioré en raison de l'apparition de plusieurs facteurs qui sont réunis pour encourager les investissements à l'extérieur. Parmi ces facteurs on peut citer le développement des implantations aux Etats-Unis, l'internationalisation des firmes européennes, l'implantation des firmes japonaises à l'étranger aidée par la montée du yen...

Selon le FMI, le cumul des flux d'investissements annuels qui concerne les firmes des pays industriels a atteint au total 870 milliards de 1986 à 1990 contre 290 au cours de la décennie précédente. Les pays industriels ont connu donc un développement considérable au niveau de leurs investissements directs étrangers dans tous les secteurs durant les années 90. Ainsi, la formation d'un marché unique en 1993 et la déréglementation des marchés financiers ont contribué aussi au développement des IDE dans cette période. Cependant, ce développement n'englobe pas tous les pays puisque les pays méditerranéens n'ont pas profité tellement de la mondialisation des années 90 et sont considérés comme les pays les moins attractifs pour les investissements directs étrangers. La faible attractivité peut être expliquée par le cadre médiocre des investissements caractérisé par la présence de plusieurs risques économiques, politiques, institutionnels ainsi que par l'étroitesse des marchés nationaux.

A partir des années 90, les flux des IDE commencent à augmenter surtout ceux en direction des pays en développement. Grâce à la globalisation des économies et la progression des efforts d'internationalisation et de la mondialisation, les flux d'investissements directs étrangers dans le monde ont atteint en 1996 un record historique de 347 milliards de dollars, selon l'OMC (1997). Par contre, ces flux ont atteint un montant très intéressant de 865 milliards de dollars en 1999.

Dans la période entre 1996 et 2000, 90 % des multinationales sont originaires des pays développés qui, de leur part, ont accueilli 70 % des flux entrants des IDE. Les Etats-Unis étaient en premier rang des investisseurs étrangers suivis par le Royaume-Unis. Concernant

les flux entrants des IDE, les Etats-Unis ont accueilli un nombre important d'investissements directs étrangers, suivis aussi par le Royaume-Unis et par la Chine. En général, la concentration géographique des IDE, dans cette période, est remarquée surtout aux Etats-Unis et dans les pays de l'Union européenne. Pendant la période des crises financières, les flux des IDE se sont concentrés essentiellement en Asie et en Amérique Latine.

A partir de l'année 2001, les régions ont connu une période assez difficile à cause de plusieurs facteurs tels que la faible croissance économique, l'effondrement des marchés boursiers, les faibles bénéfices des sociétés, l'achèvement du processus de privatisation. Ces conditions étaient les causes principales du recul des investissements directs étrangers. En 2002, les flux des IDE ont diminué pour arriver à un montant de 651 milliards de dollars selon la CNUCED (2003). A l'échelle mondiale, les flux des IDE entrants ont connu un recul de 40 % en 2001 et encore de 21 % en 2002. Ce recul a touché également les flux sortants des IDE.

Cependant, la CNUCED insiste sur l'inégalité de la répartition des entrées des IDE selon les pays, les régions et les différents secteurs dont certains sont moins affectés par le recul alors que les autres sont les plus touchés par cette chute des IDE. Le recul est enregistré dans les pays les plus développés et les pays de l'Europe centrale et orientale. L'Afrique a connu également une chute au niveau de ses flux des IDE entrants en 2002 selon la CNUCED.

La Tunisie, quant à elle, a connu une augmentation de ses flux des IDE entrants de 0,5 milliard de dollars en 2001, et une autre augmentation de 0,8 milliard de dollars en 2002. Cette année représente une année de diversification des secteurs d'activité des nouvelles implantations tels que le secteur du textile et de la confection, les services, les industries mécaniques et électroniques.

A partir de 2005, la situation économique et l'évolution des investissements directs étrangers commencent à s'améliorer dans les différents pays tels que les pays de l'OCDE, la Chine... Ces pays ont connu une croissance économique accélérée et sont considérés comme des pôles d'attraction pour les investissements directs étrangers. Dans d'autres pays, restés handicapés par les crises financières, la croissance économique s'est poursuivie avec un rythme constant. Malgré les difficultés, ces pays ont essayé de se redresser et d'améliorer les conditions de l'investissement étranger.

Ainsi, la plupart des pays ont redoublé leurs efforts dans le but d'améliorer les conditions nécessaires pour l'implantation des investissements directs étrangers dans leur territoire. L'évolution des IDE était intéressante dans plusieurs pays et même elle a dépassé les attentes dans plusieurs cas. Par exemple, la Tunisie a enregistré, en 2006, un montant record des entrées des IDE (1273 milliard de dollars) qui a dépassé les attentes (1180 milliard de dollars) soit une augmentation de 18 % par rapport à 2005 (1088 milliard de dollars). En 2007, la Tunisie accueillait sur son territoire 2803 entreprises étrangères dont la plupart sont européennes et permettent d'employer plus de 273.500 employés.

2- Analyse des investissements directs étrangers selon les différents courants de pensée :

En plus des théories traditionnelles, deux approches apparaissent pour expliquer les investissements directs étrangers : ce sont l'approche néoclassique et l'approche marxiste.

2-1- Les IDE dans les théories traditionnelles :

Les théories traditionnelles de la croissance économique ont souligné la nécessité de l'amélioration quantitative des facteurs de production tels que le capital et le travail. Puis, ces théories ont insisté sur le rôle important de la croissance des marchés pour assurer le perfectionnement de la productivité de l'économie ainsi que le rôle de la demande et des effets multiplicateurs de l'augmentation des investissements.

Avec David Ricardo (1817)¹⁸, la théorie traditionnelle du commerce international est apparue en se fondant sur l'hypothèse essentielle de l'immobilité des facteurs de production entre les pays. Ceci était justifié par l'existence des obstacles entre les nations qui ne sont plus de nature technique mais de nature culturelle, psychologique et politique.

Chez Ricardo, l'échange international est fondé sur la spécialisation de chaque pays selon son avantage comparatif. Ceci constitue un concept principal de la théorie traditionnelle du commerce international. Plus encore, la théorie de l'avantage comparatif montre que, dans le cas de libre échange, chaque pays réussit à accroître sa richesse nationale, en se spécialisant

¹⁸ **Ricardo D.**, (1817), *Principe de l'économie politique et de l'impôt* ; traduction française en 1970, Calmann-Lévy, Paris

dans une production pour laquelle il dispose d'un *avantage comparatif* par rapport à d'autres pays.

2-2- La théorie néoclassique :

Avec la théorie néoclassique, le domaine de recherche a changé en mettant l'accent sur le rôle des changements techniques et sur les effets de réallocations des ressources et des capitaux. Ceci donne une importance aux investissements directs étrangers (IDE). D'une part, le transfert des nouvelles technologies est assuré par le biais des IDE. D'autre part, ces derniers se déplacent entre les pays selon les dotations factorielles.

La théorie néoclassique a expliqué l'investissement extérieur direct en insistant sur l'importance de la différence des dotations factorielles entre les pays dont les taux de profit sont différents. La théorie HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) apparaît pour expliquer ce phénomène. En effet, si un pays A possède une abondance de facteur capital, alors il y aura un déplacement de ce facteur abondant vers un autre pays B où il est rare. Dans ce pays, les rendements des investissements devraient être plus élevés. Cette réallocation assure une amélioration des ressources et une meilleure productivité. En fait, grâce à ce déplacement du capital, il y aura un nivellement des dotations des facteurs de production entre les différents pays.

Donc, les flux d'IDE correspondent à une adaptation des firmes, en termes de coûts de facteurs, aux conditions des marchés, qu'ils soient nationaux ou internationaux.

L'approche néoclassique cherche à déterminer les facteurs décisifs d'implantation suivant le processus d'optimalisation économique. Les firmes choisissent leur localisation en fonction des avantages comparatifs des territoires en termes d'économie externe, des coûts relatifs d'obtention des matières premières, des coûts d'accès au marché...

Cependant, la théorie néoclassique attire certaines critiques. En fait, cette théorie n'explique pas pourquoi le déplacement du capital se fait par l'investissement direct qui nécessite un contrôle continu de la société mère. D'ailleurs, l'investissement indirect (qui consiste en l'achat de titres financiers) peut être suffisant pour niveler les facteurs de production à travers le transfert du capital.

D'autres défaillances de la théorie néoclassique dans l'explication de l'IDE, c'est que le taux de profit des sociétés implantées est moins élevé que celui des sociétés-mères. Ceci est

apparu dans le cas des investissements américains dans les années soixante et des investissements japonais dans les années quatre vingt.

Enfin, le déplacement de marchandise peut être suffisant tant que le mouvement du capital se produit afin de niveler la dotation factorielle. Alors, on peut retourner dans ce cas aux travaux d'Heckscher¹⁹ et Ohlin²⁰ qui nous conduisent à la théorie des dotations factorielles. Celle-ci repose essentiellement sur le rôle des différences internationales des proportions de facteurs et met l'accent sur l'abondance relative des pays à l'égard d'une pluralité de facteurs de production. L'approche de ces deux économistes repose sur l'hypothèse de la fonction unique de production dans tous les pays et sur la multiplicité des facteurs complémentaires²¹. Ceci contredit le modèle de Ricardo qui se fonde sur la pluralité de techniques de production et sur la complémentarité entre le capital et le travail.

Dans le modèle de base de Heckscher et Ohlin, le commerce international induit une réallocation des facteurs en fonction des avantages comparatifs dans les différents pays qui participent à l'échange. Il peut mener même indirectement à l'échange des facteurs de production entre les pays. Dans ce cas, les échanges internationaux peuvent modifier la rareté des facteurs et conduire au même résultat de nivellement des prix des facteurs qui peuvent se produire dans le cas où les facteurs seraient internationalement mobiles²².

2-3- Les effets des investissements directs étrangers sur le pays d'accueil dans le cadre des théories de la croissance endogène :

Les investissements directs étrangers ont pris une importance dans les différentes nations. Ceci est marqué surtout grâce aux effets de ce type d'investissement dans les économies des pays d'accueil. Beaucoup d'études ont mentionné l'importance de ces effets sur la croissance économique des pays hôtes. D'ailleurs, les théories de la croissance endogène sont considérées parmi les plus célèbres qui ont mis l'accent sur l'importance des IDE dans la promotion de la croissance économique. En effet, les investissements directs étrangers assurent le transfert de la nouvelle technologie et l'amélioration du stock des

¹⁹ **Heckscher E**, (1919), « Utrikhandelns verkan pa inkomstfordel-mingen », Ekonomisk Tidskrif, 21, p.497-512; trad. Angl sous le titre «The effects of foreign trade on the distribution of income», in: Flam H, and Flanders J. [dir.] (1991), p.43-69.

²⁰ **Ohlin B**, (1924), « Handels Teori », Thèse de doctorat trad. Angl sous le titre « The theory of Trade », in: Flam H, and Flanders J. [ed.] (1991), p.77-214.

²¹ **Heckscher E**, (1919, p.49) et **Ohlin B** (1924, p.95).

²² **Heckscher E**, (1919), p.53-55.

connaissances et des qualifications. Ceci justifie les effets des IDE à court et à long terme sur l'économie hôte.

Selon les théories de la croissance endogène, il existe plusieurs facteurs tels que par exemple le capital humain, le commerce international...qui peuvent expliquer la croissance économique à travers les IDE.

Dans la théorie de la croissance endogène, les IDE participent à la croissance à long terme comme étant un facteur d'accumulation à côté des investissements privés. Ensuite, ils constituent un des canaux de transfert de la technologie et de la connaissance.

Bouklia et Zatl (2000)²³ soulignent que le transfert de la technologie au capital local et l'apprentissage de la main d'œuvre, à travers les processus de « learning by doing » ou de « learning by watching », constituent le rôle principal des IDE. Ces derniers, selon Bouklia et Zatl, influencent positivement le capital humain local en favorisant le transfert d'actifs immatériels.

Ensuite, selon ces auteurs, « *il existe une corrélation positive entre les IDE et la croissance. De plus, l'IDE peut affecter la croissance par différents canaux : en imprimant une dynamique nouvelle à l'accumulation du capital, mais aussi en exerçant des effets externes ou « spillovers » sur le reste de l'économie notamment sur le capital humain* ».

Ceci est justifié aussi par Bouoiyour et Toufik (2002)²⁴ qui montrent comment les IDE sont porteurs de « *spillovers* » à la faveur des pays hôtes. Ces externalités vont contribuer à l'efficacité des firmes locales à travers d'une part, le transfert du savoir-faire et la formation des travailleurs locaux et d'autre part, l'instauration d'un terrain concurrentiel qui va forcer les entreprises locales à être plus efficaces. Pour ce faire, il est indispensable d'avoir un niveau du capital humain bien qualifié et efficient pour bien bénéficier de ces « *spillovers* » en s'adaptant aux nouvelles technologies trouvées ailleurs.

Selon Blömstrom et Kokko (2003)²⁵, cette notion de « *spillovers* » dépend en grande partie du niveau de développement du pays. En fait, lorsque les effets d'apprentissage et les

²³ **Bouklia R, et Zatl N**, (2000), « L'IDE dans le bassin méditerranéen: ses déterminants et son effet sur la croissance économique, Femise Research Program.

²⁴ **Bouoiyour J, et Toufik S**, (2002), « Productivité des industries manufacturières Marocaine et investissements directs étrangers, dans Regnault H. (2003), Intégration euroméditerranéenne et stratégies économiques, Editions l'Harmattan.

²⁵ **Blomstrom M, and Kokko A**, (2003), « The Economics of Foreign Direct Investment Incentives, » *NBER Working Paper*, N°9489.

effets de « *spillovers* » d'un pays sont faibles, plusieurs productions peuvent ne pas avoir de technologie commune avec celle des firmes locales. Donc, il faut que ce pays se procure des individus capables d'absorber ces flux de technologies provenant de l'extérieur afin d'acquérir un avantage comparatif dynamique.

De ce fait, les IDE sont considérés comme un instrument puissant de développement à condition d'avoir un niveau élevé de capital humain pour bénéficier de ces externalités. Dans ce cas, les plus avancés des pays en développement sont les seuls qui peuvent profiter des retombées des IDE puisque ces pays ont un niveau d'éducation élevé et une compétitivité efficace.

D'un autre côté, le rôle de l'IDE ne se limite pas seulement à l'apport matériel et technologique, mais aussi il comporte la qualité des employés et des travailleurs puisque les IDE les incitent à se former, à apprendre et à être plus qualifiés pour bien assimiler ces nouvelles technologies.

Donc, les IDE apparaissent comme un moyen d'acquérir de nouvelles méthodes de production et de gestion, il en résulte une amélioration de la qualité et de la productivité. En fait, l'entrée des flux d'IDE à haute technologie peut contribuer à la croissance des agrégats macroéconomiques et du bien être social dans les pays d'accueil. Ensuite, cette réception des IDE intensifs en technologie peut engendrer des innovations qui améliorent la productivité, la gestion et l'organisation et par conséquent, elle stimule la croissance économique.

Alors, selon Blömstrom et Kokko (2003), plusieurs facteurs aident à attirer les IDE tels que le niveau de qualification dans les pays hôtes, ce qui donne l'importance du capital humain dans l'attraction des IDE. Beaucoup d'autres facteurs peuvent être identifiés tels que : la taille de marché, le niveau de revenu, l'infrastructure, la stabilité politique et macroéconomique.

Les effets des IDE sont appréciés par Razin (2002)²⁶ qui montre comment les flux des IDE jouent un rôle essentiel dans l'augmentation de la productivité des projets d'investissements et contribuent d'une manière efficace et significative à l'amélioration des investissements domestiques. Ceci se fait à travers la participation à la formation brute du capital fixe et l'amélioration de la productivité des travailleurs par le biais de la transmission des savoirs et des savoir-faire de l'extérieur.

²⁶ Razin A, (2002), « FDI contribution to capital flows and investment in capacity », *NBER Working Paper*, N°9204.

D'autres études, comme celle de Blomstrom et Sjöholm (1998)²⁷, étudient les effets de l'installation des firmes multinationales (FMN) sur le marché national. En fait, ces firmes apportent une partie de leurs technologies aux firmes nationales qui bénéficient de ce transfert technologique. De plus, l'entrée des FMN incite les firmes hôtes à être plus concurrentielles et compétitives afin de s'adapter à ces nouvelles technologies et les utiliser d'une manière efficace. Alors, ces deux facteurs peuvent causer plusieurs types d'externalités technologiques qui permettent d'améliorer la productivité des firmes locales.

Cependant, ce transfert technologique et ces externalités peuvent ne pas se diffuser dans la firme nationale dans le cas où il y aurait un retard technologique assez important. C'est-à-dire que le « gap » entre les FMN et les firmes locales est très large, ce qui constitue un obstacle pour la réussite de cette installation des firmes étrangères. Il faut alors que l'écart technologique entre les firmes étrangères et locales soit relativement limité.

Donc, pour les pays d'accueil, ceci peut évoquer la nécessité d'avoir des travailleurs éduqués, qualifiés et qui ont la capacité d'absorber, d'assimiler les « spillovers » émanant des IDE et de pratiquer les nouvelles technologies en matière de gestion et d'organisation.

Ensuite, selon Blömstrom et Kokko (1998), les employés et les cadres peuvent obtenir un niveau supérieur de qualification dans le cas où ils travailleraient dans les filiales locales des entreprises multinationales. Grâce à la mobilité et la rotation du travail, les travailleurs locaux, en quittant les FMN, peuvent faire bénéficier de leurs expériences les entreprises locales.

Ceci justifie bien l'importance des IDE dans l'accumulation du capital humain et le développement des activités d'apprentissage tant qu'ils contribuent à la formation des travailleurs et des « managers » qui seront engagés ultérieurement par les firmes locales. Par ailleurs, l'IDE permet l'augmentation du stock existant des connaissances du pays hôte puisque l'adoption de pratique de gestion et d'organisation, l'assistance technique et la formation de la personne locale peuvent améliorer la productivité des entreprises hôtes.

Par conséquent, les IDE ont des effets importants et durables sur le capital humain et notamment l'acquisition des compétences supplémentaires, l'amélioration et l'accumulation

²⁷ **Blomstrom M, and Sjöholm F**, (1998), «Technology transfer and spillovers: does local participation with multinational matter », *NBER Working Paper*, N°6816.

du capital de connaissance, ce qui aide à accumuler le capital humain et à assurer la croissance des firmes et des pays en général.

De même, le capital humain a des effets attirants sur les IDE du fait que lorsqu'un pays dispose d'un niveau élevé de potentiel humain, il peut attirer les firmes étrangères et les encourager à s'installer dans ce pays, ce qui assure sa croissance économique.

On constate alors que le niveau du capital humain est très important dans les retombées des entreprises multinationales sur la croissance. En fait, Ben Addallah, Drine et Meddeb (2000)²⁸ affirment que « *le niveau du capital humain joue un rôle primordial. En effet, la dotation en capital humain de niveaux différents joue un rôle catalyseur dans les retombées des IDE sur le taux de croissance de la productivité globale des facteurs* ».

En conclusion, on peut signaler que les IDE influencent la croissance économique et peuvent être plus importants que les investissements domestiques. (Bronstein, De Gregorio et Lee (1995)²⁹.

3- Les différentes modes d'implantation des investissements directs étrangers :

La mobilisation de moyens humains et financiers considérables constitue l'une des plus importantes ambitions des firmes. Or, les risques associés aux projets à l'étranger sont souvent élevés tant du point de vue commercial et financier que de celui du risque pays. De plus, l'augmentation des coûts de recherches et l'accroissement de la concurrence lié au démantèlement des barrières protectrices entraînent la fragilisation de la position de l'entreprise isolée qui ne dispose plus d'un pouvoir suffisant sur le marché international. Donc, il apparaît difficile pour une firme d'affronter ces défis toute seule. Pour cela, il est nécessaire de trouver des partenaires dans le but de partager les coûts des différents risques et

²⁸ **Ben Addallah M, Drine I, et Meddeb R**, (2000), « Interaction entre investissements directs étrangers, régime de change, capital humain et croissance dans les pays émergents », dans Siroen JM et Boudhief M. (2001), Ouverture et développement Economique, Editions Economica.

²⁹ **Bronstein E, De Gregorio J, and Lee JW**, (1995), « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth », *NBER Working Paper*, N°5057.

mettre les différentes compétences en commun. Dans ce sens, les partenariats se développent dans ces dernières années et se multiplient sous des formes différentes.

3-1- Les investissements « Greenfield » :

Ces investissements consistent en l'implantation de toutes les unités de production à l'étranger d'une usine possédée à 100 % par la maison mère, autrement dit la création de nouvelles entreprises *ex nihilo* dans les pays hôtes. Ces firmes, implantées sur un terrain vierge, sont entièrement contrôlées par les apporteurs des capitaux. Ce type d'investissement a été largement exploité lors des premières implantations des filiales japonaises ou américaines en Europe (55 % dans la période entre 1990 et 1994). Ainsi, les investissements « greenfield » permettent d'aider les entreprises d'accueil à assimiler la technologie et le savoir managérial rapidement, ce qui engendre des effets positifs sur l'économie hôte.

Enfin, ce type d'implantation concerne plutôt le phénomène de multinationalisation de l'entreprise. Dans ce cas, les entreprises mères établissent leurs filiales à l'étranger dans le but de répartir leurs différentes activités entre des pays qui diffèrent géographiquement.

3-2- Les alliances stratégiques :

Ce type d'accord englobe les aspects managériaux, techniques, commerciaux alors qu'il néglige l'aspect financier. En fait, il n'existe plus de coopération de capital dans ce type d'investissement.

Ainsi, l'alliance constitue une position moyenne entre le marché et l'organisation et vise à réduire les coûts de transaction et les coûts de contrôle. Dans ces réseaux d'alliances, les FMN sont en même temps concurrentes pour certaines activités et coalisées pour d'autres.

Dans certains cas, l'alliance permet à la firme multinationale de réduire ses dépenses de capital en lui évitant de s'établir sur chaque territoire contenant ses affaires et en se représentant localement par un allié.

Le recours aux alliances se fait dans des cas précis tels que par exemple l'existence des différences linguistiques, culturelles ou de grande distance géographique qui peut séparer les deux pays d'origine et local. Pour cette raison, l'entreprise trouve qu'il est nécessaire de s'appuyer sur un partenaire qui lui apportera le savoir-faire et l'accès aux réseaux locaux. Une

autre raison qui encourage aux alliances, c'est la faiblesse du risque d'apprentissage asymétrique par le partenaire. En fait, l'alliance est souvent une course au savoir. Si un partenaire apprend plus vite que l'autre, il risque tôt ou tard de mettre un terme à l'aventure, au détriment de son ancien allié. Ceci diffère de la joint-venture où les deux partenaires mettent en commun le savoir-faire différent et complémentaire et apprennent l'un de l'autre en raison de l'interaction de leurs activités de base.

On peut distinguer les alliances stratégiques des accords par l'importance de leur rôle sur la stratégie d'ensemble de chacun des partenaires. Ces alliances sont caractérisées essentiellement par un caractère plus durable, par une large mobilisation des moyens et une concrétisation dans plusieurs projets différents. Avec ces caractéristiques, les alliances constituent une alternative aux opérations de fusion ou d'acquisition en avançant les mêmes avantages (mis en commun des moyens) et en évitant les désavantages (investissement en capital, perte d'autonomie de l'un des partenaires, disparition de l'une des équipes dirigeantes). De plus, les alliances possèdent un autre avantage qui est la possibilité de concerner une partie des domaines d'activité du groupe, ce qui laisse la liberté pour le reste du domaine de s'associer à d'autres partenaires et de rentrer en compétition avec son allié ponctuel dans d'autres activités. Enfin, le principal avantage des alliances est la préservation de l'autonomie de décision des différents partenaires. Tous ces avantages se réunissent pour encourager les firmes étrangères à adopter ce type d'investissement qui a connu un développement considérable au cours de ces dernières années.

Cependant, ce type d'investissement possède des inconvénients. L'autonomie de décision des partenaires peut s'avérer à terme un facteur d'instabilité et d'échec dans le cas où l'un d'entre eux modifierait la stratégie unilatéralement ou dans le cas d'un désaccord. Pour cela, plusieurs alliances, lorsqu'elles s'avèrent durables, peuvent évoluer à terme vers des prises de participation croisées, et même vers une fusion acquisition pure et simple (Hatem Fabrice, 1998).

3-3- Les joint-ventures :

La joint-venture est fortement développée, et devient de plus en plus fréquente ces dernières années. Cette forme de multinationalisation présente un type de coopération entre les firmes sous la forme de la création d'une société commune entre une firme locale et une

autre firme étrangère. Cette dernière assure une meilleure pénétration du marché avec la présence de son partenaire local.

Ce type d'alliance n'exclut pas l'existence d'un contrat d'assistance, d'un contrat technique ou d'un accord de licence. Ainsi, deux types de joint-ventures ont été distingués :

- Les joint-ventures en capital (*equity joint venture*) : ce sont les coopérations entre une entreprise étrangère et un partenaire local tout en mettant en commun les différents aspects financiers, ce qui fait les firmes coopérées partagent le gain et la perte. D'ailleurs, les conceptions de gestion de ces deux entreprises coopérées sont identiques et compatibles.
- Les joint-ventures contractuels (*non-equity joint venture*) : dans ce cas, la co-entreprise ne dispose pas de fonds propres, ce qui fragilise sa position et son autonomie par rapport aux maisons mères. Ce type d'accord met en commun le plus souvent des moyens d'équipements, des lignes de production, des réseaux de distribution, des équipes de recherche et développement. D'ailleurs, une grande partie de ce type de coopération concerne les alliances stratégiques dans le domaine de la R&D.

3-4- Les fusions et acquisitions :

Ce type d'investissement, appelé encore investissement de type « brownfield », est défini lors de l'acquisition d'une unité de production ou d'une entreprise déjà existante par une firme étrangère. Cette dernière acquiert au moins 50 % de son capital non seulement afin d'assurer le pouvoir de décision et le contrôle total sur l'autre firme mais aussi pour accéder à des positions dominantes dans le secteur. Pour assurer ces résultats, les entreprises multiplient leurs efforts dans la conquête de nouveaux marchés et dans l'accroissement des parts de marchés existants. De plus, les entreprises essayent d'avoir un accès aux actifs et aux ressources des autres entreprises surtout celles de nature intangibles (savoir-faire spécifique, brevets sur les technologies et produits). Par ailleurs, la réalisation de gains de productivité liés aux synergies est parmi les motifs fondamentaux des entreprises.

Face à la concurrence accrue à l'échelle mondiale et dans le but de s'adresser essentiellement aux marchés mondiaux, les opérations fusion et acquisition constituent le moyen le plus rapide pour faire face à cette concurrence et atteindre ainsi la grande taille qui est nécessaire en raison des économies d'échelle.

Après une croissance assez rapide sur la deuxième moitié des années 1990 et après avoir atteint un pic en 2000, les opérations de fusions et acquisitions ont chuté brutalement pour reprendre en 2004 et rechuter en 2008. Aujourd'hui, environ 90 % des 100 premières multinationales dans le monde, classées d'après leurs actifs à l'étranger, ont leur siège dans un pays de la Triade (États-Unis, UE et Japon). De plus, il y a eu une augmentation des achats de firmes étrangères par des entités originaires de pays en développement. Cet accroissement est dû aux multiplications des opportunités et aux diminutions des risques dans ces pays.

3-5- La sous-traitance :

La sous-traitance constitue un investissement qui associe une entreprise du pays d'origine appelée « *donneur d'ordre* » et une autre entreprise localisée dans un pays d'accueil appelée « *sous-traitant* ». Cet investissement correspond à un choix économique de production qui consiste pour le donneur d'ordre à confier totalement ou partiellement au sous-traitant soit une partie de la production, soit certaines étapes de la fabrication. Dans ce cas, le sous-traitant s'engage à exécuter ce que demande l'entreprise étrangère et à répondre à leur besoin de production, d'assemblage... Alors, il doit réaliser le travail conformément au plan et spécifications précisées par le donneur d'ordre dans un cahier de charge.

Ce type d'investissement constitue ainsi une forme de collaboration un peu particulière qui représente des caractéristiques précises : le donneur d'ordre exerce sur le sous-traitant un effet de domination. Il réalise les études dans ses propres services et détermine les normes à respecter, la nature et les caractéristiques de la production pour le sous-traitant. Ce dernier a une garantie de débouchés (sauf si le donneur d'ordre est dans un cas de difficulté).

Le but de la sous-traitance c'est la diversification du risque financier ainsi que l'exploitation des avantages comparatifs du pays hôte en termes des coûts de production et la conservation du marché tout en respectant les délais. Pour les grandes entreprises, elles font recours à ce type d'investissement afin de bénéficier des compétences techniques spécialisées et d'accroître la souplesse du fonctionnement des ces firmes. De plus, la sous-traitance permet à ces entreprises de remédier à différentes insuffisances de capacité qui peuvent ralentir le bon fonctionnement de leurs activités.

3-6- Les accords de licences :

Les accords de licences consistent à accorder le droit à une entreprise étrangère soit pour fabriquer ou distribuer un produit, soit pour utiliser une marque commerciale par l'entreprise qui va payer ce droit. En d'autres termes, c'est la mise à disposition du bénéficiaire d'une technologie, du savoir-faire en contrepartie du paiement. Ce dernier peut prendre la forme de pourcentage du chiffre d'affaires ou des bénéfices ou la forme de fixation des unités produites ou commercialisées.

Cependant, les cessions de licences sont devenues de plus en plus limitées dans le cas où aucun mode de pénétration du marché intérieur ne serait possible. Ceci est justifié, par les conditions actuelles d'ouverture aux flux du commerce (démantèlement des barrières tarifaires et non tarifaires dans le cadre des accords de l'OMC) et aux investissements directs étrangers. De plus, les pays ont essayé de renforcer leur compétitivité en maîtrisant bien le savoir-faire et la technologie qui peuvent être diffusés à des entreprises extérieures qui vont devenir à terme des concurrents étrangers aux licenciés d'autant que les droits de propriété intellectuelle ne sont pas toujours parfaitement protégés.

En conclusion le recours à la concession de licence est considéré comme assez limité par rapport au passé, ce qui est expliqué par l'existence de plusieurs problèmes juridiques et commerciaux. Pour cela, le propriétaire doit être sûr qu'il est juridiquement le premier propriétaire dans la zone concernée, ce qui donne la nécessité de déposer les brevets dans les pays qui vont concéder les licences. De plus, le bailleur ne doit accorder le droit exclusif de vente qu'aux pays qui n'auront pas d'opportunités à moyen et long terme. Par ailleurs, le bailleur ne doit envisager la concession que pour des périodes assez courtes et renouvelables pour qu'il puisse revenir sur son engagement dans le cas du non satisfaction. Enfin, le bailleur doit anticiper le comportement du preneur qui peut devenir son concurrent ou un partenaire privilégié qui facilite l'introduction de nouveaux produits sur le marché, et il peut même copier la technologie et abandonner la licence sous prétexte d'innovation.

3-7- Le franchisage :

Ce type de contrat consiste à mettre à disposition en plus du savoir-faire et de la technologie, une assistance en matière de gestion et une logique managériale, ce qui permet d'améliorer le réseau d'approvisionnement et de distribution. Donc, le franchisage constitue un accord par lequel le franchiseur fournit les compétences, un nom commercial, une marque, un système de gestion et des services, alors que le franchisé apporte les fonds propres et son

engagement personnel dans la gestion. La rémunération du franchiseur est présentée sous la forme des redevances en pourcentages des ventes.

Ainsi, la franchise peut être définie comme le contrat par lequel une entreprise (le franchiseur) accorde à un ou plusieurs entrepreneurs indépendants (les franchisés) le droit de se présenter sous sa raison sociale ou sa marque dans le but de vendre ses produits ou services et ceci se fait en contrepartie des redevances. Dans ce cas, le franchiseur peut soutenir et contrôler ses unités franchisées dans le pays hôte.

Ensuite, l'intérêt du franchiseur c'est d'avoir une forme d'implantation très économe en fonds propres. En fait, le franchiseur réussit à réaliser son développement dans les pays étrangers sans y engager aucune ressource financière propre.

Enfin, ce choix de franchisage comme forme d'entrée internationale constitue une décision stratégique majeure qui permet à une entreprise de confier son expérience à des partenaires locaux. Ceci a des effets clairs sur les perspectives d'évolution et la performance des opérations à court et à long terme.

Cependant, la franchise constitue la forme la plus contraignante des contrats de distribution puisqu'elle implique l'intégration totale du franchisé à un réseau et au même temps elle soumet absolument aux techniques de vente du franchiseur.

En conséquence, le développement de ces différentes formes de partenariat était nécessaire pour que l'entreprise isolée puisse affronter les nouvelles conditions de la concurrence accrue et de la multiplication des risques. D'ailleurs, plusieurs économistes, comme par exemple Fabrice Hatem (1998)³⁰, précisent dans leurs études que toutes les modalités de partenariat devraient connaître au cours des années à venir un développement plus rapide.

4- Les principales stratégies des investissements directs étrangers :

4-1- Les investissements directs étrangers de type horizontal :

Ce type d'investissement est effectué pour avoir l'accès aux marchés des pays d'implantation surtout lors de l'existence des barrières à l'entrée qui rendent les exportations coûteuses. Dans ce cas, la firme exploite ses actifs spécifiques à l'échelle internationale, ce

³⁰ **Hatem F**, (2004), *Investissement international et politiques d'attractivité*, Edition Economica Paris, 2004.

qui lui évite d'avoir des coûts supplémentaires. Ainsi, les FMN préfèrent implanter plusieurs sites de production en profitant des faibles coûts d'implantation et de la forte demande de marché d'accueil. Dans ce type d'investissement, les firmes produisent le même type de produit dans ses filiales implantées dans des pays différents et chaque filiale s'occupe d'approvisionner son marché local.

Donc, la stratégie de ce type d'investissement a pour but de produire pour le marché local du pays hôte et s'effectue en général entre les pays qui sont soit similaires en leur taille soit ont les mêmes niveaux de développement ou les mêmes niveaux des coûts des facteurs... Alors, dans le cas contraire où les pays ont des tailles différentes par exemple, les FMN installées dans les pays possédant la grande taille vont être plus avantageuses que les FMN implantées dans les pays de petite taille.

D'ailleurs, Michalet C.A (1999)³¹ a bien insisté sur ce point de similarité des caractéristiques entre les pays en précisant que les investissements directs étrangers de type horizontal se sont effectués entre les pays qui ont des niveaux de développement équivalents. La grande différence entre les prix des facteurs rend la production très coûteuse dans le pays où ses coûts sont importants.

Cette stratégie s'est intéressée alors aux flux d'investissements croisés Nord – Nord qui se développent entre les Etats-Unis, l'Europe et le Japon et qui constituent au moins les deux tiers des flux totaux des investissements directs étrangers. Le but essentiel de ce type d'investissement c'est éviter les coûts de transports et les tarifs douaniers qui sont très importants, et réaliser par suite des économies d'échelle en substituant l'exportation par l'internalisation de la production. En fait, dès que la filiale est installée dans le pays d'accueil, elle va servir directement le marché local par la production, ce qui substitue les flux de commerce. C'est une stratégie commerciale qui dépend du développement du marché et en général de l'économie du pays d'accueil.

La réalisation des économies d'échelle ainsi que la présence des obstacles au commerce sont considérées comme des facteurs à l'origine des investissements extérieurs de type horizontal qui se développent, dans ce cas, entre des pays similaires. Les modèles de ce type

³¹ Michalet C.A, (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Edition Economica, Paris, 1999.

d'investissement sont fondés essentiellement sur le principe de l'arbitrage entre les coûts et les avantages de l'investissement à l'étranger.

D'ailleurs, Markusen (1984)³² est parmi les premiers économistes qui ont fondé le modèle d'investissement direct de type horizontal tout en intégrant ce type d'arbitrage. Selon lui, l'existence des économies d'échelle constitue la force motrice de l'IDE. Il a distingué ces économies d'échelle au niveau de l'implantation de celles au niveau de la maison-mère. Markusen a montré, dans son modèle, que les FMN profitent de ces économies d'échelle plus que les firmes nationales. D'ailleurs, elles ont l'avantage de s'approvisionner directement du marché étranger, ce qui leur permet de faire des économies au niveau des coûts de transport.

La firme nationale devient une multinationale intégrée horizontalement lorsqu'elle installe ses unités de productions dans deux pays de son choix. En 1995, Markusen³³ a considéré les FMN horizontales comme une alternative à l'échange et aux firmes locales tout en abordant le problème d'internationalisation.

4-2- Les investissements directs étrangers de type vertical :

Selon Markusen (1995), l'investissement direct étranger est dit de type vertical lorsque la firme étrangère fragmente sa chaîne de production géographiquement. Ces investissements concernent certains segments de processus de la production. Ils se caractérisent essentiellement par une spécialisation de ces segments et par l'échange de produits intermédiaires et semi-finis entre la maison mère et ses filiales. L'objectif essentiel c'est la minimisation des coûts de production de la firme ainsi que la maximisation des profits en profitant de l'avantage du différentiel des prix de facteurs au niveau des pays. Cette idée était mentionnée dans les travaux de Hanson et al (2003)³⁴ qui ont qualifié les investissements comme vertical si le but de la FMN est de bénéficier des différences dans les coûts de facteurs de production. Donc, les IDE de ce type se font en fonction de différences en dotations factorielles entre les pays.

³² **Markusen J.R.**, (1984), « Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade », *Journal of International Economics*, vol.16, p.205-226.

³³ **Markusen J.R.**, (1995), « The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol.9(2), pp.169-189.

³⁴ **Hanson G.H, Mataloni R.J, et Slaughter M.J.**, (2003), « Vertical Production Networks in Multinational Firms », NBER Working Paper N°9723.

Selon Michalet (1999)³⁵, le principal motif d'implantation pour ce cas de stratégie est la production pour le marché mondial ainsi que la coïncidence de la fonction de production de pays d'origine avec les dotations factorielles des pays d'accueil.

La stratégie de cet investissement concerne les flux des investissements dirigés du Nord vers le Sud exclusivement, ça veut dire que les pays les moins développés n'investissent pas dans les pays développés. Ainsi, le pays abondant en travail qualifié ou autrement le pays développé c'est le pays d'origine de l'IDE vertical.

On peut expliquer ce type d'investissement en se référant à l'exemple, cité par Mucchielli (1998)³⁶, de la firme américaine Ford qui a installé ses différentes usines dans des pays différents afin de minimiser les coûts de production. En 1905, cette firme a fait l'installation de son usine d'assemblage au Canada. En 1911, une autre usine d'assemblage a été installée à Manchester. En 1913, l'installation est faite à Bordeaux. A partir de 1980, cette firme américaine a produit dans tous les marchés une même voiture appelée « *The world car* » dans le but de maximiser plus de profit et réaliser plus d'économie d'échelle.

Les facteurs qui peuvent expliquer les investissements de type vertical sont, en premier rang, les différences des caractéristiques des pays alors que les coûts de transport et les tarifs douaniers arrivent en second rang.

Les dotations factorielles ainsi que les avantages comparatifs sont les principaux facteurs qui aident à expliquer ce type d'investissement. En effet, les entreprises cherchent à maximiser leur profit en minimisant les coûts de production, donc elles doivent profiter des différences des coûts de facteur surtout des coûts de la main d'œuvre. Cette stratégie permet alors d'exploiter les avantages comparatifs dans les différents stades de la production.

Le modèle de Helpman (1984)³⁷ a insisté sur ce point en montrant que l'origine de l'IDE vertical c'est les différences internationales des dotations factorielles. Il a étudié dans ce modèle les investissements Nord-Sud où la distance technologique est assez importante, ce qui justifie l'existence de différence factorielle. En fait, selon cet auteur, les IDE se dirigent dans un sens unique des pays possédant de travail qualifié en abondance vers les pays qui sont relativement abondants en travail peu qualifié. Dans le cas où les différences factorielles ne

³⁵ **Michalet C.A.**, (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Edition Economica, Paris, 1999.

³⁶ **Mucchielli J.L.**, (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Editions du Seuil, p.112-114.

³⁷ **Helpman E.**, (1984), « A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol.92 (3), pp.451-471.

seraient pas suffisamment importantes entre les pays, les IDE de ce type ne peuvent plus exister tant que les entreprises n'ont pas intérêt d'investir à l'étranger. Dans ce cas, les pays sont considérés comme identiques, ils sont caractérisés par l'égalisation des prix des facteurs, ce qui peut aider à atteindre l'équilibre mondial grâce à l'échange des biens.

Dans son modèle, Helpman (1984) considère aussi l'investissement comme un bien intermédiaire de la maison mère, exporté vers des unités de production qui sont délocalisées dans le pays d'accueil. De plus, il a permis d'identifier et d'analyser les circonstances dans lesquelles les firmes considèrent l'implantation des unités de production à l'étranger comme une solution rentable.

4-3- La stratégie complexe :

La stratégie d'intégration complexe combine à la fois les deux formes d'intégrations alternatives à savoir la stratégie verticale dans certains pays et horizontale dans d'autres pays. Dans ce cas, les firmes, dont les pays d'origines sont les pays du Nord, peuvent investir dans un autre pays du Nord et dans un pays du Sud en même temps. Ceci constitue une certaine complémentarité entre les IDE Nord-Nord et Nord-Sud. Malgré la négligence de cette stratégie complexe par plusieurs études, il existe assez de travaux qui ont précisé l'importance de cette stratégie. D'ailleurs, La CNUCED a stipulé dans son rapport en (1998) que « *les FMN optent, de plus en plus, de ce qu'elles appellent la stratégie d'intégration complexe. En établissant des filiales dans certains pays afin d'économiser les coûts de transport, et en installant dans d'autres, des filiales pour tirer avantage des différentiels des prix, ces FMN suivent les deux stratégies verticale et horizontale en même temps* ».

Dans d'autres travaux, Yeaple (2003)³⁸ a présenté, dans l'un de ses articles, les conditions selon lesquelles la stratégie complexe existe. En effet, dans le cas où les coûts de transport ne seraient ni faibles, ni élevés, les deux stratégies, horizontale et verticale, ne sont pas favorisées sauf s'il existe une complémentarité entre ces deux stratégies. Dans un autre cas différent où les coûts de transport sont faibles, l'intégration verticale est favorisée puisque ceci rend accessible l'usage de la main d'œuvre peu chère. Au contraire, les coûts de transport élevés encouragent les IDE de type horizontal tant qu'ils rendent les échanges commerciaux plus chers.

³⁸ **Yeaple S.R.**, (2003), «The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment », Journal of International Economics, vol.60, N°2, pp.292-315.

Selon Michalet (1999), le motif principal d'implantation pour ce type de stratégie c'est la diversification géographique de la production dans le but de réduire le risque. De plus, Michalet a insisté sur l'importance de la concurrence oligopolistique et sur le désir de détenir des grandes parts du marché. Michalet avance aussi dans son travail les critères de la localisation pour cette stratégie globale qui peuvent être résumés comme suit :

- Accès facile aux matières premières
- La présence des barrières protectionnistes au commerce dans le pays hôte
- La présence d'une main d'œuvre qualifiée et à bon marché
- La réduction des coûts de transport
- L'élargissement du marché régional

Dans le cas de la complémentarité entre les deux stratégies, les firmes multinationales vont profiter de cet avantage et s'installer simultanément dans les deux localisations. Cette complémentarité entre les deux types d'investissements peut réduire les coûts pour approvisionner les marchés à l'étranger.

Markusen et al. (1996)³⁹ ont proposé un modèle, combinant les deux types d'investissement vertical et horizontal, connu sous le nom : « *le modèle à capital connaissances* » ou « *le Knowledge capital model* ». Dans leurs travaux, ils ont précisé que les deux stratégies peuvent exister entre le pays d'origine et le pays hôte selon deux cas :

- Lorsqu'il existe une différence dans les dotations des deux pays de même taille et lorsque les coûts du commerce sont très faibles, l'investissement de type vertical c'est celui qui domine. Dans ce cas, les FMN se développent tout en profitant des avantages de différences des prix des facteurs entre les pays.
- Markusen et al. (1996) insistent sur la dominance de l'investissement de type horizontal dans le cas où les deux pays auraient une similarité dans les dotations factorielles, dans la taille et dans le niveau de développement. De plus, selon ces auteurs, ce type d'investissement prend lieu lorsque les économies d'échelle au niveau de la firme mère sont plus élevées que celles au niveau des filiales et les coûts de l'échange sont assez importants, tant qu'il existe des barrières à l'échange, ce qui rend les exportations coûteuses. Ceci, encourage les FMN à se développer et à s'installer dans le pays d'accueil pour produire et servir les consommateurs de ce pays.

³⁹ Markusen J.R, Venables A.V, Konan D.E, Zhang K.H, (1996), « A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services », NBER Working Paper N°5696, 1996.

Les firmes nationales dominent dans le cas où les pays auraient relativement les mêmes dotations factorielles et les coûts de transport sont faibles, ou bien dans le cas où les coûts de transport sont raisonnables et les dotations factorielles sont pratiquement les mêmes.

Le modèle de Markusen et al. (1996) combine alors les deux types d'IDE afin d'étudier l'intensité des flux des investissements internationaux et de montrer la possibilité de l'apparition des différents types de firmes d'une façon endogène. Les auteurs ont proposé dans leur modèle un cadre qui contient deux pays (h,f), deux facteurs de production (travail qualifié « S » et travail non qualifié « L »), deux biens homogènes (Y, X) et trois types de firmes (les firmes de type horizontal, de type vertical et un type de firme qui approvisionne le pays étranger par les exportations).

Markusen et al. (1996) ont proposé dans leur modèle trois hypothèses fondamentales qui peuvent être identifiées comme suit :

- La fragmentation de la chaîne de production : ce qui veut dire que les actifs basés sur la connaissance peuvent être séparés du lieu de la production.
- L'intensité en travail qualifié : les activités basées sur la connaissance sont plus intensives en travail qualifié que la production finale.
- Le principe du non rivalité : l'actif spécifique propre à la firme multinationale est disponible gratuitement pour toutes les unités de production et pour les différentes usines de l'entreprise. Ainsi, ces dernières peuvent accéder facilement aux avantages spécifiques disposés par la firme sous forme par exemple d'un savoir-faire, d'investissement en R &D...

La fonction de production de Y dans le modèle de Markusen et al. (1996) s'écrit comme suit :

$$(1) \quad Y_i = (aL_{iy}^\varepsilon + (1-a)S_{iy}^\varepsilon)^{1/\varepsilon}$$

i : h, f où h et f présentent respectivement le pays d'origine et le pays étranger,

Y_i : c'est la fonction de production,

L_{iy} : c'est le facteur travail non qualifié utilisé dans le secteur Y au niveau du pays i,

S_{iy} : c'est le facteur travail qualifié utilisé dans le secteur Y au niveau du pays i,

L et S sont considérés comme mobiles entre les secteurs et immobiles entre les pays. Le bien Y est utilisé comme numéraire alors que le bien X est considéré comme intensif en travail qualifié. Pour produire ce bien, le travail qualifié est utilisé pour les coûts fixes spécifiques de la firme. Le travail non qualifié est utilisé pour les coûts variables. Pour les coûts spécifiques de l'unité de production, ils exigent une combinaison du travail qualifié et non qualifié.

L'output de Y dans le pays i est défini par une fonction à élasticité de substitution constante et identique dans les deux pays. Cette élasticité de substitution $[1/(1-\varepsilon)]$ est fixée à 5.0.

Les indices (m, v, n) désignent une variable qui fait référence respectivement aux firmes horizontales, verticales et nationales. Pour les indices (m_i, v_i, n_i), ils sont utilisés pour indiquer le nombre des firmes actives m, v et n qui se trouvent dans le pays i .

Dans le modèle KC, Markusen et al. (1996) essayent de spécifier les paramètres des coûts fixes :

F désigne le besoin de travail qualifié et G le besoin de travail non qualifié, alors les coûts fixes du secteur X en termes de quantité de travail sont exprimés de la façon suivante :

F_1^n : c'est le besoin de travail qualifié de la firme de type « n » assuré par le pays d'origine.

F_1^v : c'est le besoin de travail qualifié de la firme de type « v » assuré par le pays d'origine.

F_1^m : c'est le besoin de travail qualifié de la firme de type « m » assuré par le pays d'origine.

F_2^v : c'est le besoin de travail qualifié de la firme de type « v » assuré par le pays étranger.

F_2^m : c'est le besoin de travail qualifié de la firme de type « m » assuré par le pays étranger.

G^n : c'est le besoin de travail non qualifié de la firme de type « n » assuré par le pays d'origine.

G^v : c'est le besoin de travail non qualifié de la firme de type « v » assuré par le pays étranger.

G^m : c'est le besoin de travail non qualifié de la firme de type « m » assuré par chaque pays.

Dans le but de spécifier les paramètres des coûts, Markusen et al. (1996) ont proposé dans leur modèle des hypothèses :

- Le besoin en travail qualifié pour les coûts fixes est identique pour les deux firmes de type « n » et « v » possédant une seule unité de production ($F_1^n = F_1^v + F_2^v$). Mais, afin d'assurer les besoins de travail qualifié ($F_2^v > 0$), les firmes de type « n » doivent recourir au pays où se trouve le siège social. Alors que les firmes de type « v », elles doivent recourir au pays dans lequel l'unité de production est implanté.
- Les besoins en travail qualifié pour les coûts fixes des firmes de type « m » doivent être supérieurs à ceux exigés par les firmes de type « n » et « v » disposant d'une seule unité de production. Toutefois, ces besoins des firmes de type « m » doivent être inférieurs aux coûts fixes des deux multinationales en cas où chaque unité serait indépendante de l'autre ($2 F_1^n > F_1^m + F_2^m > F_1^n$). Cette hypothèse représente le caractère public du capital connaissance. Dans un autre sens, les firmes de type « m » dans le pays d'origine ont des besoins de travail qualifié plus élevés que les firmes de type « n » ($F_1^m > F_1^n$). Markusen et al. expliquent ceci par l'existence de transfert technologique et d'autres coûts. De plus, ces firmes de type « m » nécessitent des quantités de travail qualifié dans le pays d'accueil.
- Le besoin de travail non qualifié doit être identique pour toutes les unités de production et doit être assuré entièrement par le pays où l'unité de production est implantée ($G^m = G^n = G^v$).
- Les coûts fixes pour une firme de type « v » sont supposés plus élevés de 1 % que les coûts fixes de type « n » ($F_1^v + F_2^v = 1.01 * F_1^n$, $G^v = 1.01 * G^n$). Cette hypothèse est proposée dans le but de tenir compte des coûts inhérents à la séparation de l'unité de production de son siège social et aussi afin de rendre le modèle plus réaliste.

Les valeurs utilisées dans ce modèle sont identifiées comme suit :

- Pour les firmes nationales qui possèdent un siège social dans le pays i :

$$F_1^n = 1.0 \qquad G^n = 1.0$$

- Pour les multinationales horizontales qui possèdent un siège social dans le pays i :

$$F_1^m = 1.1 \qquad F_2^m = 0.1 \qquad G^m = 1.0 \text{ (chaque unité de production nécessite un } G^m \text{)}$$

- Pour les multinationales verticales qui possèdent un siège social dans le pays i :

$$F_1^v = 0.909 \quad F_2^v = 0.01 \quad G^v = 1.01$$

La demande marginale des facteurs en unité de travail non qualifié est supposée comme constante.

X_{ij}^n : présente les ventes dans le pays j d'une firme nationale qui se trouve dans le pays i .

w_i : présente les prix du travail non qualifié dans le pays i .

z_i : présente les prix du travail qualifié dans le pays i .

La firme nationale réalise la totalité de sa production dans le pays dans lequel elle s'est implantée.

Dans ce cas, la fonction des coûts de cette firme dans un pays i est présentée selon l'équation comme suit :

$$(2) \quad w_i L_i^n + z_i S_i^n = w_i [c X_{ii}^n + (c + \tau) X_{ij}^n + G^n] + z_i F_1^n \quad i, j = h, f \quad i \neq j$$

c : c'est le coût marginal constant de la production

τ : c'est le volume de travail non qualifié nécessaire pour le transport d'une unité de X du pays i vers le pays j . Cet indice prend la même valeur dans les deux directions.

c, F_1^n, G^n sont supposés identiques dans les deux pays i et j .

Afin d'assurer le calibrage du modèle, Markusen et al. Considèrent que les firmes nationales dans le secteur X sont plus intensives en travail qualifié que les firmes du secteur Y .

La firme multinationale de type horizontal installée dans un pays d'origine i effectue ses ventes dans les pays j (X_{ij}^m). Ces ventes sont assurées entièrement grâce à la production. Les coûts fixes existent dans le pays d'origine (G^m, F_1^m) et dans le pays j (G^m, F_2^m) tant que la firme possède une unité de production dans chaque pays.

L_{ij}^m (S_{ij}^m) : indiquent la demande du travail non qualifié (qualifié) par la firme multinationale horizontale du pays i dans le pays j .

La fonction de coût est identifiée pour la firme de type m_i comme suit :

$$(3) \quad w_i L_{ii}^m + w_j L_{ij}^m + z_i S_{ii}^m + z_j S_{ij}^m = w_i [cX_{ii}^m + G^m] + w_j [cX_{ij}^m + G^m] + z_i F_1^m + z_j F_2^m$$

Même procédure pour la firme multinationale de type vertical qui a comme pays d'origine le pays i effectue des ventes dans le pays j (X_{ij}^v).

L_{ij}^v (S_{ij}^v) : présentent la demande du travail non qualifié (qualifié) par la firme multinationale verticale du pays i dans le pays j .

Par suite la fonction de coût est identifiée pour la firme de type v_i comme suit :

$$(4) \quad w_i L_{ij}^v + z_i S_{ii}^v + z_j S_{ij}^v = w_j [cX_{jj}^m + (c + \tau) X_{ji}^v + G^m] + z_i F_1^v + z_j F_2^v$$

Dans le modèle, les firmes multinationales horizontales apparaissent plus intensives en travail qualifié que les firmes multinationales verticales et les firmes nationales. En fait, ces dernières doivent supporter des coûts supplémentaires sous forme de travail non qualifié pour les activités de transport.

\bar{L}_i et \bar{S}_i sont les variables qui expriment la dotation totale de travail du pays i . dans ce cas alors, la demande de travail par les firmes nationales, les multinationales horizontale et verticale exprime le marché de travail du pays i de la façon suivante :

$$\bar{L}_i = L_{iy} + n_i L_i^n + m_i L_{ii}^m + m_j L_{ji}^m + v_j L_{ji}^v$$

$$(5) \quad \bar{S}_i = S_{iy} + n_i S_i^n + m_i S_{ii}^m + m_j S_{ji}^m + v_i S_{ii}^v + v_j S_{ji}^v$$

A l'équilibre, le secteur X ne réalise pas de profit. Dans ce cas, le revenu (M) du pays i peut être écrit comme suit :

$$(6) \quad M_i = w_i \bar{L}_i + v_i \bar{S}_i \quad i = h, f$$

La fonction d'utilité (U_i) pour les consommateurs dans chaque pays est une fonction de type Cobb-Douglas:

$$(7) \quad U_i = X_{ic}^\alpha Y_{ic}^{1-\alpha}$$

X_{ic} : représente la consommation de X

Y_{ic} : représente la consommation de Y

$$X_{ci} = n_i X_{ii}^n + n_j X_{ji}^n + m_i X_{ii}^m + m_j X_{ji}^m + v_i X_{ii}^v + v_j X_{ji}^v$$

Soit P_i le prix de X dans le pays i, les fonctions de demande sont écrites comme suit :

$$X_{ic} = \alpha M_i / P_i$$

(8)

$$Y_{ic} = (1 - \alpha) M_i$$

L'équilibre dans le secteur X est déterminé par les équations des prix (égalité entre le revenu marginal et le coût marginal) et sous condition qu'il existe une libre entrée sur le marché.

e_{ij}^k : désigne le rapport des markups des prix sur le coût marginal avec $k = n, m, v$. Alors, les équations des prix des firmes nationales, horizontales et verticales sur les marchés sont écrites comme suit :

$$(9) \quad P_i (1 - e_{ii}^n) \leq W_i c \quad (X_{ii}^n)$$

$$(10) \quad P_j (1 - e_{ij}^n) \leq W_i (c + \tau) \quad (X_{ij}^n)$$

$$(11) \quad P_i (1 - e_{ii}^m) \leq W_i c \quad (X_{ii}^m)$$

$$(12) \quad P_j (1 - e_{ij}^m) \leq W_j c \quad (X_{ij}^m)$$

$$(13) \quad P_i (1 - e_{ji}^v) \leq W_i c \quad (X_{ji}^v)$$

$$(14) \quad P_i (1 - e_{ii}^v) \leq W_j (c + \tau) \quad (X_{ii}^v)$$

Dans le cas d'un modèle de Cournot avec des biens homogènes, le markup optimal est défini par la part du marché de la firme divisée par l'élasticité prix de la demande sur ce marché. Dans ce modèle l'élasticité prix de la demande égale à l'unité (il s'agit de la fonction du type Cobb-Douglas dont le degré d'homogénéité égale à 1). Ceci réduit le markup de chaque firme à sa part de marché.

En intégrant la fonction (8) dans l'équation, la formule de markup devient comme suit :

$$(15) \quad e_{ij}^k = \frac{X_{ij}^k}{X_{jc}} = \frac{P_j}{\alpha M_j} \quad k = n, m, v \quad i, j = h, f$$

Il existe six conditions où le profit est égal à zéro et qui correspondent au nombre des six types de firmes. En utilisant les équations (9) et (14), ces conditions de zéro profit peuvent être présentées de telle façon que les revenus du markup soient égaux aux coûts fixes :

$$(16) \quad P_h e_{hh}^n X_{hh}^n + P_f e_{hf}^n X_{hf}^n \leq W_h G^n + Z_h F_1^n \quad (n_h)$$

$$(17) \quad P_f e_{ff}^n X_{ff}^n + P_h e_{fh}^n X_{fh}^n \leq W_f G^n + Z_f F_1^n \quad (n_f)$$

$$(18) \quad P_h e_{hh}^m X_{hh}^m + P_f e_{hf}^m X_{hf}^m \leq W_h G^m + Z_h F_1^m + W_f G^m + Z_f F_2^m \quad (m_h)$$

$$(19) \quad P_f e_{ff}^m X_{ff}^m + P_h e_{fh}^m X_{fh}^m \leq W_f G^m + Z_f F_1^m + W_h G^m + Z_h F_2^m \quad (m_f)$$

$$(20) \quad P_h e_{hh}^v X_{hh}^v + P_f e_{hf}^v X_{hf}^v \leq W_h G^v + Z_h F_1^v + Z_f F_2^v \quad (v_h)$$

$$(21) \quad P_f e_{ff}^v X_{ff}^v + P_h e_{fh}^v X_{fh}^v \leq W_h G^v + Z_f F_1^v + Z_h F_2^v \quad (v_f)$$

Markusen et al. (1996) résument le secteur X dans le modèle de la façon suivante :

- Les 12 inégalités (9)-(14) sont associées avec les 12 niveaux d'output (2 pour chaque type de firme).
- Les 12 équations fournies par l'expression (15) sont associées avec les 12 markup.
- Les six inégalités (16)-(21) sont associées au nombre de chaque type de firmes.
- L'équation (8) exprime les prix des biens.
- L'équation (6) présente les niveaux de revenu.
- L'équation (5) qui représente l'équation du marché des facteurs fournissant les prix des facteurs.

En conséquence, ce modèle permet de montrer la possibilité de la coexistence des deux types d'investissement horizontal et vertical bien qu'ils aient des logiques différentes. Cependant, ce modèle est considéré comme assez compliqué selon Markusen et al. (1996). Ceci peut être expliqué selon deux raisons :

- Le modèle implique 30 inégalités à résoudre même dans le cas de l'équilibre partiel qui est le cas le plus simple.

- L'analyse comparative des inégalités constitue un problème puisque c'est difficile d'y procéder. Ceci est encore compliqué puisqu'il existe cinq activités différentes de production (le secteur Y, le secteur de l'output de X, les coûts fixes des firmes nationales, les coûts fixes des multinationales horizontales, les coûts fixes des multinationales verticales). Chaque activité de production utilise des facteurs dans différentes proportions.

SECTION 2 - LES DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS SELON LES APPROCHES MICRO-ECONOMIQUES ET MACRO- ECONOMIQUES

Les travaux théoriques sur la littérature des IDE mettent l'accent sur l'importance de ces derniers dans les pays d'accueil. Alors, la multiplication des différentes approches pour examiner les déterminants des investissements extérieurs était nécessaire. Les efforts des recherches théoriques et empiriques se multiplient et plusieurs théories ont été élaborées durant ces dernières années afin d'expliquer les investissements directs étrangers.

Dans cette section, on va analyser les déterminants des IDE selon une approche micro-économique dans une première sous section et selon une approche macro-économique dans la deuxième sous section.

La littérature met l'accent sur la répartition des théories des IDE selon trois écoles :

- L'école de la dépendance : les analyses de ces différentes théories insistent sur les effets négatifs des IDE qui dépassent les effets positifs et renforcent le sous-développement.
- L'école de la modernisation : les théories qui appartiennent à cette école considèrent les IDE comme un élément moteur de la croissance économique mais ceci est sous la condition que l'économie du pays d'accueil soit ouverte au commerce et aux investissements et surtout qu'elle soit libérée des interventions étatiques contraignantes. Deux approches découlent de cette école : la première c'est l'approche du marché parfait résultant des théories du libre échange et utilisant les analyses en termes d'équilibre général. La deuxième approche c'est celle du marché imparfait qui réunit la théorie de l'organisation industrielle, la théorie de la firme, la théorie de l'internationalisation, de la localisation et de la mondialisation.

- L'école de l'intégration : les théories qui découlent de cette école prennent en compte, dans leurs analyses des IDE, les variables macro (l'ensemble de l'économie), micro (la firme) et méso-économique (les institutions).

1- Les investissements directs étrangers dans l'économie industrielle « *industrial organisation* » :

Dans le but d'assurer une meilleure explication du phénomène des IDE, les approches microéconomiques se sont intéressées aux comportements stratégiques des firmes multinationales.

En particulier, la théorie de l'organisation industrielle explique le phénomène d'internationalisation des firmes dans un cas spécifique d'oligopole. Cette situation se rencontre lorsqu'il existe sur un marché un nombre limité d'entreprises dominantes qui imposent différentes barrières à l'entrée de nouveaux concurrents. C'est une situation d'un marché imparfait.

1-1- La théorie de la multinationalisation basée sur les imperfections de marché :

Hymer a présenté ses aspects novateurs dans sa thèse de 1960⁴⁰ qui fut popularisée par Kindelberger dès les années 60 et ne fut publiée qu'en 1976. Il s'agit aussi, de la théorie Hymer- Kindelberger ou encore la théorie « *monopoliste* » qui explique l'IDE comme un phénomène relevant de l'économie industrielle.

Hymer (1960) est considéré comme le premier fondateur de la théorie de la multinationalisation basée sur les imperfections de marché. Dans ses travaux, il essaye d'intégrer les conditions de la concurrence imparfaite comme des éléments principaux dans le but de justifier les mouvements d'internalisation des firmes. En fait, l'IDE ne peut pas exister dans un cadre de concurrence parfaite pour les biens et les facteurs.

Dans ses travaux, Hymer insiste sur l'incapacité des hypothèses d'arbitrage sur le capital à expliquer les causes de la délocalisation pour les raisons suivantes : en premier lieu,

⁴⁰ Hymer S.H, (1960), « The international operations of national firms: a study of direct foreign investment », Thèse de doctorat publiée en 1979, MIT press.

en raison des imperfections du marché, plusieurs prévisions économiques demeurent invalides malgré l'incorporation du risque, de la volatilité du taux de change et de l'incertitude dans la théorie de l'arbitrage de portefeuille. En second lieu, en plus du transfert du capital, les IDE assurent le transfert de la technologie et du savoir-faire, ce qui justifie encore l'importance des apports des investissements extérieurs.

Selon Cantwell (1989)⁴¹, l'approche de Hymer part de l'incapacité de la théorie orthodoxe du commerce international et des mouvements des capitaux à donner une explication sur l'existence des investissements directs croisés et des investissements entre les pays possédant des proportions factorielles similaires.

En outre, cet auteur a pu identifier une distinction claire entre les investissements directs et les investissements de portefeuille. Ceci constitue l'un des plus importants apports théoriques de ses études.

A travers les théories microéconomiques, Hymer essaye d'expliquer la distribution des investissements extérieurs entre les différents marchés. La question de départ dans ses études était la suivante : comment les firmes peuvent elles s'implanter à l'étranger étant donné que les firmes locales possèdent des avantages sur leurs marchés en plus de l'existence des barrières à l'entrée ?

Dans un cadre d'économie industrielle, Hymer (1960) tente d'éclaircir les causes de la difficulté pour une firme de s'imposer à l'étranger ainsi que les conditions pour réussir à s'intégrer. En fait, il insiste sur le désavantage de la firme étrangère par rapport à la firme locale à cause de l'existence des différentes barrières (langue, culture, coutume, législation...). La seule condition pour bien s'intégrer et s'établir à l'étranger est d'avoir un avantage non accessible aux concurrents locaux. Pour cela, la firme doit dépasser les barrières à l'entrée et exploiter l'avantage monopolistique que les concurrents locaux n'ont pas. Ceci peut être sous la forme d'un savoir-faire managérial, d'un nom de marque, d'une technologie supérieure, de différenciation de produit ou de réseaux de distribution, des fortes dépenses publicitaires et de marketing, d'économie d'échelle, d'un accès plus facile aux marchés des capitaux, de matières premières, de main d'œuvre qualifiée...

⁴¹ Cantwell J, (1989), *Technological innovation and multinational corporations*, Basil Blackwell, Oxford/Cambridge (Etats-Unis).

Selon Hymer, la possession de cet « *avantage compétitif et spécifique* » à la firme constitue une condition préalable et nécessaire à l'implantation dans les marchés étrangers. Cette notion d'« *avantage compétitif* » peut être définie comme la capacité des firmes à réaliser sur le marché des profits durablement supérieurs à ceux correspondant aux conditions de concurrence pure et parfaite. A côté de cette notion, plusieurs autres vocabulaires sont employés comme « actif intangible », « actif spécifique », « avantage spécifique », « propriété spécifique » de la firme.

Dans une situation oligopolistique, Hymer (1960) considère qu'il est plus avantageux pour l'entreprise d'implanter des filiales à l'étranger que d'exporter pour assurer la production directe sur les marchés étrangers. L'auteur précise que les firmes qui possèdent des avantages oligopolistiques (ou dans un autre sens qui peuvent exploiter les imperfections du marché) peuvent compenser les coûts et les risques de la production à l'étranger et peuvent même concurrencer les entreprises dans les pays hôtes. Donc, cette approche souligne l'importance de l'interdépendance oligopolistique et ceci dans le but d'augmenter les parts de marché des firmes étrangères.

Malgré son important apport et la solidité de sa contribution théorique, la théorie de Hymer présente des inconvénients principaux. Parmi ces inconvénients c'est que la firme qui possède un avantage monopolistique peut l'exploiter en exportant ou en vendant des licences au lieu d'investir à l'étranger. De plus, le monopole ne peut être que temporaire. D'ailleurs, avec l'apparition des nouveaux concurrents innovateurs l'avantage monopolistique disparaît.

Hymer a écarté aussi l'importance des avantages de la localisation sur les territoires étrangers. En effet, plusieurs entreprises, en s'implantant à l'étranger, réussissent à assimiler la technologie de pointe et à bénéficier de l'apprentissage dans les pays d'accueil. C'est le cas surtout des firmes qui s'implantent dans les pays les plus développés pour bénéficier de leur avance technologique. Donc, l'étude de Hymer (1960) a insisté sur la possession préalable de l'avantage monopolistique par les firmes alors qu'elle a négligé leur besoin d'acquérir ces avantages des pays d'accueil. D'ailleurs, plusieurs études ont insisté sur ce point en montrant que les IDE permettent non seulement de transférer leurs avantages monopolistiques aux pays d'accueil mais aussi d'acquérir les avantages et les actifs stratégiques existants dans ces pays hôtes. Miotti et al. (2001)⁴² ont fait une étude en 1990 sur les entreprises coréennes qui ne

⁴² **Miotti L, Perrin S, et Sachwald F**, (2001), « Multinationales émergents : un modèle Coréen », *Economie Internationale*, La Revue du CEPII N°85, 2001.

possèdent plus des avantages monopolistiques et s'installent dans le Silicon Valley dans le but d'assimiler la technologie de pointe et accomplir l'apprentissage.

Dans les études de Kindelberger (1969)⁴³ et (1971)⁴⁴ l'avantage spécifique est le résultat des imperfections de marché qui sont de quatre types :

- Les imperfections sur le marché des biens : différenciation des produits, la détention d'une marque, technique de commercialisation...
- Les imperfections sur le marché des facteurs : la facilité d'accès aux marchés des capitaux, détention exclusive d'une technologie, l'accès exclusif à certains facteurs, le savoir-faire managérial spécifique...
- Les imperfections en provenance des économies d'échelle : la capacité à exploiter des économies d'échelle internes grâce à une meilleure spécialisation de la firme et des économies d'échelle externes qui permettent une augmentation de la production et une diminution des coûts. Ces économies d'échelle vont conduire respectivement à l'intégration horizontale et à l'intégration verticale des activités.
- Les imperfections dues aux politiques des autorités publiques : ceci est dû aux interventions des gouvernements à travers les avantages des subventions proposées et les dérogations fiscales pour les entreprises déjà installées contre les restrictions sur la production et l'entrée de nouvelles firmes.

Kindelberger (1971) souligne que la progression et la prospérité des investissements directs sont reliées par l'existence des imperfections sur les marchés des biens et services ainsi que les imperfections résultantes des nouveaux progrès techniques ou des interventions des gouvernements.

Kindelberger (1971) stipule que les IDE ne correspondent pas seulement à un mouvement de capitaux mais aussi à une formation du capital. Selon cet auteur, les IDE s'expliquent selon deux conditions. La première c'est l'obligation de la détention de la firme des avantages monopolistiques pour qu'elles puissent investir à l'étranger. Concernant la deuxième condition c'est la réalisation de la firme installée à l'étranger d'un profit plus élevé par rapport à celui réalisé à travers l'exportation.

⁴³ Kindelberger C.P, (1969), *International Economics*, Ed Irwin, Etats-Unis.

⁴⁴ Kindelberger C.P, (1971), *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press.

Quant à Caves (1977)⁴⁵ et (1982)⁴⁶, il a expliqué la délocalisation des firmes à l'étranger par l'existence des barrières à l'entrée qui sont de quatre types : les économies d'échelle, les dépenses en recherche et développement, les dépenses en production et les coûts de capital. Ces barrières à l'entrée constituent, selon Cave, les principaux éléments des imperfections du marché.

Mucchielli (1998)⁴⁷, de même, a bien identifié ces formes d'imperfections de marché liées directement aux avantages spécifiques. La possession de ces derniers constitue une condition essentielle pour s'intégrer aux marchés étrangers : « ... *une multinationale doit posséder des avantages spécifiques transférables internationalement pour rester concurrentielles sur un produit qu'elle fabrique à l'étranger. Ces avantages doivent lui permettre d'obtenir des gains supérieurs aux coûts d'implantation et de demeurer ainsi compétitive sur le territoire étranger* »⁴⁸.

Cependant, la détention des avantages spécifiques n'est pas suffisante pour justifier l'implantation des filiales à l'étranger. En fait, la firme peut exploiter son avantage à travers l'exportation du bien qui possède cet avantage ou à travers la vente des licences.

La théorie de Hymer et Kindelberger a fait l'objet de plusieurs critiques. Dunning (1977)⁴⁹ est l'un de ceux qui ont critiqué cette théorie. Selon cet économiste, l'existence de cet avantage spécifique est une condition nécessaire pour les investissements directs étrangers mais en même temps c'est une condition suffisante pour l'exportation mais pas pour la stratégie d'internationalisation. Pour cela, il ne suffit pas pour une entreprise qu'elle possède un avantage spécifique, il faut que celui-ci soit transférable vers le pays d'accueil pour qu'elle puisse se développer à l'étranger. Alors, les imperfections du marché et les avantages spécifiques ne peuvent plus expliquer globalement les IDE dans les études de Hymer.

Comme la théorie de Hymer, celle de Kindelberger a négligé aussi le rôle des IDE dans l'acquisition des avantages spécifiques dans les pays d'accueil en insistant juste sur

⁴⁵ **Caves R, et Porter M**, (1977), « From entry barriers to mobility barriers: conjectural decisions and contrived deterrence to new competition », *Quarterly Journal of Economics*, N°91, p.241-261.

⁴⁶ **Caves R**, (1982), « *Multinational Enterprise and economic analysis* », Cambridge, Cambridge University Press, p.346.

⁴⁷ **Mucchielli J.L**, (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Editions du Seuil, p.120-122.

⁴⁸ **Mucchielli J.L**, (1998), *Op.cit.*

⁴⁹ **Dunning J.H**, (1977), « Trade, location of economic activity and the MNE: A search of an eclectic approach », in: Ohlin B. et al, *The international allocation of economic activity*, Holme and Meier, Londres, p.395-418.

l'importance de la possession préalable des avantages monopolistiques sur les territoires étrangers.

1-2- La théorie du cycle de vie du produit basée sur la structure de marché :

Vernon est considéré comme un spécialiste de l'économie industrielle et parmi les premiers économistes qui ont réuni le commerce international et l'investissement direct à la fois dans leur théorie.

Vernon (1966)⁵⁰ a élaboré la théorie du cycle de vie de produit. Cette théorie constitue une approche de l'évolution de marché d'un produit selon de différents stades. Combinant des apports de l'économie internationale et de l'économie industrielle, elle éclaire comment la localisation des firmes à l'étranger est le résultat de l'exploitation d'un avantage technologique. Ainsi, cette théorie prend en compte le rôle de l'innovation comme un facteur déterminant des échanges et de la localisation des investissements. Elle permet de constituer la première interprétation dynamique des déterminants de la production à l'étranger et des rapports entre cette dernière et le commerce international.

A travers cette théorie, Vernon a permis d'expliquer, dans les années 60 et 70, les implantations de plusieurs firmes multinationales qu'elles soient américaines, européennes ou japonaises. Il a éclairé pourquoi ces firmes ne se maintiennent pas longtemps dans certains secteurs. En fait, ceci est dû à la capacité des firmes du pays hôte à assimiler la technologie et le savoir-faire des entreprises étrangères.

Par exemple, Vernon a étudié les stratégies des firmes américaines tout au long de la durée de vie économique du produit. Il a proposé quatre étapes pour l'insertion du produit dans le commerce international:

⁵⁰ **Vernon R**, (1966), « International investment and international trade in the product cycle » Quarterly Journal of Economics, vol.80, N° (2), p.190-207, Mai 1966.

- La phase de la naissance : cette étape commence par une innovation technologique qui donne à la firme américaine un avantage comparatif par rapport aux autres pays. Dès le lancement du produit, il se développe et pénètre le marché américain. Dans cette étape d'émergence, le produit est nouveau et intensif en technologie. Le nombre de concurrents est encore assez limité, ce qui permet à l'entreprise de vendre le produit à un prix élevé tant qu'elle dispose d'un avantage technologique. Ceci aide la firme américaine à financer ses investissements réalisés en recherche et développement (R&D) ainsi que les coûts de production élevés. Dans ce stade, le nombre de clients est encore assez faible.
- La phase de la standardisation : la demande de produit est forte et le prix de vente du produit a tendance à diminuer mais reste encore assez élevé aux Etats-Unis. Il y aura une vente de la production à l'étranger à des clients aux revenus élevés.
- La phase de la maturité : dans cette étape la demande du produit est saturée. La firme américaine va diminuer ses prix de vente en raison de l'augmentation de la concurrence. Le taux de progression de vente va ralentir. Des concurrents étrangers apparaissent et les firmes vont produire à l'étranger où les coûts de production sont plus faibles. La recherche des économies d'échelle entraîne la délocalisation dans les pays en voie de développement.
- La phase de déclin: la production est arrêtée aux Etats-Unis en raison de la baisse de la demande. Cependant, la demande intérieure est satisfaite au moyen de la réexportation des entreprises étrangères vers les pays initialement innovateurs.

Le modèle de Vernon suppose que les firmes américaines se délocalisent au début dans les pays « *imitateurs précoces* » puis dans les pays « *imitateurs tardifs* ». Ces firmes suivent des stratégies qui diffèrent selon chaque étape afin d'expliquer le passage de la production nationale à l'exportation jusqu'à la localisation à l'étranger.

Donc, le schéma explicatif de Vernon indique dans une première phase introductive une tendance à exporter les biens dont le revenu est élevé, l'élasticité prix de la demande est faible et l'intensité capitalistique est forte. Ces biens vont être importés à la phase de maturité. Les firmes implantées à l'étranger vont évincer les exportations du pays d'origine et conduisent ces derniers à importer des produits réalisés dans les filiales de ses propres firmes implantées à l'étranger.

Par conséquent, Vernon a mis l'accent sur l'importance des investissements directs internationaux américains en Europe à travers le cycle de vie de produit. Il a tenté d'expliquer, à chaque étape, les stratégies des firmes en commençant par la production nationale, à l'exportation des produits jusqu'à la délocalisation. Ce phénomène a été expliqué aussi dans le cas des pays en développement dotés d'une main d'œuvre à bon marché.

Ainsi, l'approche de Vernon (1966) a encadré la relation entre l'investissement direct et le commerce international qui apparaît comme une relation de complémentarité. En fait, les échanges ne sont pas déterminés par les différences de dotations factorielles mais par l'existence de différences technologiques entre les pays.

Malgré ses apports importants, la théorie de Vernon est toutefois l'objet de plusieurs critiques depuis la fin des années 70. En fait, dans les différents stades, le produit ne tient pas compte des interactions assez complexes de plusieurs firmes. De plus, la durée du cycle doit être suffisamment longue sinon il ne peut pas y avoir de transfert de production. De surcroît, Vernon s'est intéressé dans son étude aux avantages découlant de la localisation à l'étranger plutôt qu'aux avantages spécifiques à la firme.

Cette théorie a pris un cas particulier des multinationales américaines durant les années soixante, ce qui limite la portée explicative du modèle. Le succès de ce schéma de Vernon s'expliquait à une époque où prévalait la nette supériorité des entreprises américaines en matière de technique de production. Ainsi, les hypothèses proposées dans son étude sont marquées essentiellement par son interprétation seulement des investissements internationaux américains dans la période entre 1950 et 1960. Jacquemot (1990)⁵¹ a stipulé cette idée en confirmant l'impossibilité d'interpréter un cas différent d'investissement tel que les investissements européens aux Etats-Unis.

Pour le cas des firmes multinationales européennes et japonaises par exemple, si les deux premières étapes ont été réalisées, alors ces firmes ne suivent généralement pas la dernière étape de la réexportation. Par contre, cette théorie du cycle de vie de produit a semblé

⁵¹ **Jacquemot P**, (1990), *La firme multinationale: une introduction économique*, Economica, Paris, 1999.

plus récemment confirmée dans le cas de l'Irlande selon les études de Barry et Bradley (1997)⁵².

Mouhoud (1992)⁵³ a affirmé que la théorie du cycle de vie du produit « *ne tient pas compte des effets de rupture dans le cycle liés au changement technologique. La question de la maturité du produit constitue le point le plus discutable de la théorie* ».

Une autre critique est adressée à cette théorie c'est qu'elle ne tient pas compte des effets néfastes qui peuvent être effectués par les IDE sur les firmes. En fait, des difficultés de coordination entre la maison mère et leur filiale peuvent apparaître ou encore la détérioration des rapports entre les firmes et les salariés dans le pays d'origine, selon Ruigrok et Van Tulder (1995)⁵⁴.

Selon Cantwell (1995)⁵⁵, l'une des hypothèses principales de la théorie du cycle de vie du produit se trouve invalidée par l'évolution récente. En fait, les firmes multinationales implantent leurs activités en recherche et développement dans plusieurs et différents centres. Donc, ceci contredit ce qui est affirmé dans le passé que les firmes conserveraient leurs activités en recherches et développement dans un centre unique et dans leurs pays d'origine seulement.

Face aux évolutions et aux multiplications des firmes multinationales originaires des différents pays, le modèle de cycle de vie de produit perd son pouvoir explicatif. Mais, malgré tous les défauts et les critiques adressées par plusieurs économistes, cette théorie reste parmi les premières et principales théories qui ont combiné la théorie de l'investissement direct et celle du commerce extérieur. De même, on ne peut pas négliger la grande importance de l'apport de la théorie du cycle de vie qui explique clairement et logiquement les mouvements des IDE américains dans le monde.

1-3- Les investissements directs étrangers dans la théorie « *éclectique* » basée sur l'organisation de la firme :

⁵² Barry F, and Bradly J, (1997), « FDI and trade: the Irish host-country experience », The Economic Journal, vol.107, p.1798-1811, Novembre 1997.

⁵³ Mouhoud E.M, (1992), *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris 1992.

⁵⁴ Ruigrok W, and van Tulder R, (1995), *The logic of international restructuring*, Routledge, London 1995.

⁵⁵ Cantwell J, (1995), « The globalization of technology: what remains of the product cycle model? », Cambridge Journal of Economics, 19, p.155-174.

Pour la première fois en 1973, Dunning tente d'expliquer les flux des IDE en soulignant l'importance des trois facteurs : les facteurs marchés, les facteurs coûts et les facteurs de l'environnement de l'investissement. Cette étude de Dunning a été complétée en 1977⁵⁶ par son approche éclectique. En effet, selon Dunning, la théorie toute seule ne peut pas expliquer les formes de multinationalisation. Pour cela, son paradigme éclectique présente une synthèse qui englobe des concepts de différentes théories. C'est le paradigme OLI (O : la propriété, L : désigne la localisation, I : c'est l'internationalisation) qui peut répondre aux questions fondamentales suivantes : qui, où, comment.

Selon Dunning, la firme peut s'implanter à l'étranger si elle réalise les conditions suivantes :

- L'entreprise doit détenir un avantage spécifique « *Ownership advantage* » décisif par rapport aux entreprises concurrentes à l'étranger. Cet avantage peut être sous la forme d'un processus de production, d'un produit ou des éléments que la firme possède et a intérêt à exploiter à l'étranger où les autres firmes n'ont pas accès. On peut citer comme exemples : les brevets, les sources d'approvisionnement, les économies d'échelle et la capacité à réduire les coûts de transaction, la capacité de gestion, d'organisation et de marketing, le savoir-faire, la capacité à innover et à se perfectionner, les connaissances et les expériences spécifiques du capital humain...

Alors, grâce à cet avantage de la propriété, la firme possède un certains pouvoir de marché, ce qui lui permet de se comporter comme leader, de concurrencer les autres firmes locales et de fixer les prix de la localisation selon son choix. De plus, cet avantage va permettre à la firme d'obtenir des gains qui vont dépasser les coûts d'implantation, ce qui lui assure de rester compétitive sur le territoire étranger.

- En raison de l'existence de l'avantage comparatif du pays d'accueil et de ses dotations factorielles, la firme peut effectuer le choix de la localisation et bénéficier dans ce cas de ces avantages. En plus de ces facteurs, le pays hôte doit assurer une bonne infrastructure, une main d'œuvre qualifiée et bien formée, la proximité des marchés, la stabilité économique, politique et institutionnelle... Donc, la firme va implanter ses filiales dans le pays qui peut offrir le climat propice pour qu'elle puisse maximiser ses avantages spécifiques.

⁵⁶ Dunning J.H, (1977), op.cit.p.395-418.

- La firme doit avoir la capacité et l'intérêt à exploiter l'avantage spécifique. Dans ce cas, il existe un véritable gain résulté de l'internalisation et de la délocalisation à l'étranger grâce au contrôle interne des activités par les sociétés mères. D'ailleurs, selon la théorie de l'internalisation, la firme a intérêt à s'implanter à l'étranger au lieu d'exporter dans le cas où elle posséderait un avantage spécifique dans sa production, ce qui lui permet de l'exploiter directement sur le marché local. Pour cela, il faut déterminer les gains de l'internalisation tout en comparant les coûts de l'internalisation d'une opération et les bénéfices qui peuvent exister grâce à la création d'un marché interne. Ceci n'est pas possible dans le cas où la firme choisit le franchisage ou la vente de sa production pour une firme locale.

Donc, pour investir à l'étranger, la firme doit posséder au même temps ces trois avantages qui prennent toutes les formes d'exploitation des marchés étrangers. Alors, dans le cas où elle posséderait seulement l'avantage spécifique, elle peut effectuer une vente de licence ou louer à une firme étrangère afin d'assurer son marché. Par contre, la firme pourra exporter aux marchés étrangers en cas où elle bénéficierait des deux avantages spécifique et d'internalisation qui vont être utilisés en dehors du pays d'origine. Par conséquent, les modes de pénétration des marchés étrangers diffèrent selon la possession de ces trois avantages. La firme décide d'investir à l'étranger au cas où elle posséderait les trois types d'avantages. Le choix de l'exportation se fait en cas où la firme posséderait l'avantage spécifique et d'internalisation. Enfin, le choix de la vente de licence se fait en cas où la firme aurait seulement l'avantage spécifique.

L'approche éclectique semble supposer trois niveaux d'analyses : le niveau de la firme (avantage spécifique), du secteur et du produit (internalisation) et du pays (localisation et avantage comparatif). Chaque avantage dépend d'une façon étroite de la spécificité du contexte et diffère selon les secteurs, les firmes, les industries, les régions et les pays. Les caractéristiques structurelles de ces derniers ont une grande influence sur les trois types d'avantages OLI.

Dunning a analysé, dans son approche électrique, les flux des IDE en tenant compte des intérêts des investisseurs, pour cela sa théorie est considérée plutôt microéconomique. Il a essayé dans ses différentes études de synthétiser les éléments nécessaires pour expliquer les investissements extérieurs.

Cependant, le paradigme OLI a été critiqué à cause de sa forme statique. Pour cela, Dunning a essayé, en 1993⁵⁷, de donner un aspect dynamique à sa théorie éclectique. Celle-ci comporte des avantages OLI qui sont évolutifs et interdépendants. Dans cet aspect dynamique, le paradigme éclectique insiste sur les deux niveaux de la firme et du pays et délaisse quelque peu le niveau sectoriel de la multinationalisation. Ceci constitue l'une des limites principales de cette théorie dynamique.

Les critiques de la théorie de Dunning ont été avancées aussi à cause de la force prédictive de ce paradigme qui est considérée comme presque nulle vu le grand nombre des variables utilisées dans la théorie. Mais, Dunning (2000) a expliqué ce point en soulignant que l'importance du nombre des variables dans son paradigme n'a pas pour but de faire la prédiction mais plutôt d'expliquer quelques activités financières à l'étranger. Il a mentionné que « *l'objectif du paradigme OLI ne consiste pas à donner une explication de tous les types de la production internationale, mais vise plutôt à fournir une méthodologie et une série de variables génériques de certains genres d'activités à l'étranger* »⁵⁸.

En même temps, Dunning (2000) ne rejette pas l'idée de l'existence des limites de son paradigme. Il a affirmé que « *le paradigme OLI doit être au mieux considéré comme un cadre pour l'analyse des déterminants de la production internationale plutôt qu'une théorie de la FMN proprement dite. A plusieurs reprises, j'ai indiqué qu'il n'y a aucune théorie qui serait capable de couvrir tous les types d'activités de production à l'étranger pour la simple raison que leurs motivations ainsi que leurs objectifs diffèrent considérablement. Les variables qui expliquent l'IDE import-substitution ne sont pas les mêmes qui déterminent l'IDE à la recherche des ressources ou l'IDE à la recherche des actifs stratégiques. Pour établir les hypothèses sur les liens entre les variables OLI et la structure et le niveau de production internationale, il convient dès lors de spécifier le contexte dans lequel ces liens ont été examinés* »⁵⁹.

Dunning (2001)⁶⁰, justifie la défaillance de son paradigme, considéré comme générale dans l'explication des IDE, par l'incapacité des théories économiques à entourer tous les

⁵⁷ Dunning J.H, (1993a), The globalisation of business, Londres, Routledge, 1993.

⁵⁸ Dunning J.H, (2000), « The eclectic paradigm of international production: a personal perspective », in Pitelis, C.N and Sugden R, The nature of the firm, 2^{ème} Edition, London and New York, Routledge, pp.119-139, 2000.

⁵⁹ Dunning J.H, (2000), op.cit, p.126.

⁶⁰ Dunning J.H, (2001), « The eclectic paradigm of international production: past, present and future », Journal of the Economics of Business, vol.8, N°2, pp.173-190.

phénomènes de l'économie. Cet auteur a donné l'exemple de la théorie du commerce international qui ne peut pas expliquer toutes les formes d'échanges.

2- Les déterminants des investissements directs étrangers selon une approche macro-économique :

2-1- La théorie du commerce international basée sur l'avantage comparatif dynamique :

Le principal apport de cette approche par l'échange international c'est que la mobilité imparfaite des facteurs de production ou le transfert imparfait des avantages monopolistiques peuvent influencer la décision d'exploiter les marchés étrangers à travers l'IDE.

C'est une nouvelle interprétation du modèle néo-classique qui essaye de montrer que l'IDE est l'une des manières pour pénétrer les marchés étrangers, autant que l'exportation. Dans cette approche dynamique, l'innovation est considérée comme un facteur de production, dont la mobilité est relativement imparfaite à cause de son caractère spécifique à la firme.

Dans cette approche la plus réaliste, il y avait une tentative de rendre compatible l'IDE avec la théorie néoclassique, en abandonnant l'hypothèse de l'immobilité des facteurs et en ajoutant au capital et au travail le facteur de connaissance. Ce facteur technologique peut prendre la forme d'une création d'un nouveau produit, d'une qualification spécifique de commercialisation, de main d'œuvre... Il est considéré comme mobile mais imparfaitement.

Cette imperfection au niveau de la mobilité de facteur connaissance a été étudiée dans la théorie du cycle de vie de produit qui constitue une application empirique de l'imperfection. Selon Elias Gannagé⁶¹, l'admission de la mobilité internationale du capital n'implique pas que ce transfert s'accomplira forcément sous forme d'investissement direct.

⁶¹ Gannagé E, et Bourguinat H, (1985), *Théorie de l'investissement direct étranger*, Economica 1985.

2-2- Les investissements extérieurs selon la théorie de l'internationalisation :

La théorie de l'internationalisation, élaborée par Buckley P.J et Casson M (1976)⁶², explique les causes qui amènent les firmes à être multinationales selon deux périodes :

- Avant la Seconde Guerre mondiale, les firmes devenaient multinationales dans le but d'internationaliser les marchés de matière première et garantir l'offre.
- Après la Seconde Guerre mondiale, les firmes sont devenues multinationales en internationalisant les marchés de technologie et de produit intermédiaire qui étaient imparfaits.

L'étude de la théorie d'internationalisation permet d'expliquer pourquoi les entreprises internationales essayent de s'internationaliser tout en intégrant les différentes fonctions de l'approvisionnement à la commercialisation. De plus, elle permet d'identifier comment cette théorie peut expliquer celle de la multinationalisation.

Afin de répondre à ces questions, Buckley P.J et Casson M posent dans leurs études trois postulats :

- La firme a pour but de maximiser son profit dans un univers de concurrence imparfaite.
- Pour contourner les imperfections sur les marchés de biens intermédiaires, la firme doit créer son propre marché interne.
- L'internationalisation des marchés à travers les frontières nationales génère les multinationales.

Buckley et Casson ont bien critiqué l'approche de Hymer et Kindleberger qui n'explique pas les sources de l'avantage de la firme. En fait, ils ont insisté sur la nécessité de la détention de l'information, de la technologie qui permet de maintenir l'avantage compétitif et spécifique à la firme. Dans cette optique, cet avantage paraît fondé sur la propriété d'un capital immatériel exclusif. Il peut être défini comme la capacité à détenir un ensemble de savoir-faire et de compétences, ce qui permet d'occuper une position privilégiée en termes de réduction des coûts. Cependant, la détention de cet avantage nécessite un processus long et coûteux d'investissement en R&D, ce qui amène la firme à être en situation de monopole temporairement.

⁶² **Buckley P, et Casson M**, (1976), *The future of multinational enterprise*, London, Macmillan, 1976.

L'approche en termes d'internationalisation estime que l'avantage d'une firme ne consiste pas dans sa possession d'un actif spécifique mais plutôt dans sa capacité à l'internationaliser que de le céder à une autre firme. Ceci constitue une contradiction et un dépassement de l'approche de Hymer et Kindleberger qui insiste sur l'importance de la détention de l'avantage compétitif et spécifique comme élément décisif pour déclencher l'investissement direct. Selon la théorie de l'internalisation, l'existence de cet avantage ne constitue alors nullement une condition préalable pour la firme afin de s'installer à l'étranger. Ainsi, l'existence d'avantage d'internalisation est importante afin de contrebalancer les désavantages induits par les IDE. Donc, le choix de l'investissement repose fondamentalement sur l'arbitrage entre les coûts et les avantages afin de décider entre investir à l'étranger et céder ou louer les droits de propriété sur le marché.

L'investissement direct apparaît alors comme un moyen pour une firme d'accroître son efficacité et de réduire ses coûts, ce qui contredit la théorie de Hymer qui le considère comme un moyen pour accroître le pouvoir de marché de la firme⁶³.

Donc, l'approche d'internationalisation repose sur une notion difficile à définir et à mesurer, qui est la notion des coûts de transaction. D'ailleurs, Rugman (1980a)⁶⁴ a mis l'accent sur cette notion en considérant la firme comme une alternative au marché pour réduire les coûts de transaction tels que les coûts de transport, d'installation, de maintenance... Selon cet économiste, afin de servir le marché extérieur, il faut bien choisir entre exporter ou s'installer directement à l'étranger et ceci dépend de ces coûts. Leur existence va inciter les firmes à s'implanter à proximité du marché en question ou opter pour le franchisage.

Pour Rugman (1980a)⁶⁵, l'internationalisation constitue une théorie générale de l'investissement direct puisqu'elle explique l'essentiel, voire la totalité des raisons sous-jacentes à l'investissement direct. Toutes les théories qui existent sur l'internationalisation des FMN sont des variantes de la théorie générale de l'internationalisation qui se sont intéressées aux imperfections du marché, selon Rugman.

⁶³ Cantwell J, (1989), op.cit, p.188.

⁶⁴ Rugman A.M, (1980a), «Internalization as a general theory of foreign direct investment: A re-appraisal of the literature », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.116, n°2, Juin, p.365-379.

⁶⁵ Rugman A.M, (1980a), op.cit.

« *Internalization serves to determine the reasons for the foreign production and sales of the MNE, namely that these activities take place in response to imperfections in the goods and factor markets* ».

Rugman (1980b)⁶⁶ souligne l'importance de la possession de l'information dans le maintien de l'avantage compétitif, ce qui mène à l'investissement direct : « *L'information est le produit intermédiaire par excellence... Il n'y a pas de marché pour la vente de l'information créée par l'entreprise multinationale, et donc pas de prix pour elle... La firme multinationale est conduite à créer un marché interne pour pallier l'absence d'un marché externe. Le marché externe de la FMN est une réponse efficace à l'imperfection exogène du marché dans la détermination du prix de l'information... La production par des filiales est préférable à la vente de licences ou de franchises puisque celles-ci ne peuvent bénéficier du marché interne de la multinationale* ».

Rugman (1981)⁶⁷ définit l'internalisation comme le processus qui permet de créer un marché à l'intérieur de la firme. Selon cet auteur, ce marché internalisé de la firme constitue un substitut au marché normal défaillant et permet de résoudre les problèmes de distribution des ressources, de formation des prix des biens intermédiaires, de l'augmentation des coûts de transaction. Rugman confirme aussi que l'existence des barrières à l'échange et des imperfections de marché constitue des causes principales à l'internationalisation des firmes multinationales.

Pour, Buckley et Casson (1976), l'internalisation des marchés au-delà des frontières nationales a causé l'émergence des FMN. En effet, selon ces auteurs, la difficulté inhérente à l'évaluation du prix de l'innovation ainsi que le risque de diffusion accéléré au profit de firmes concurrentes vont inciter la firme à l'internaliser. Ceci explique la présence des multinationales dans les secteurs où les dépenses en R&D sont élevées et où les flux de biens intermédiaires (comportant les flux de connaissance, de savoir et d'expertise) sont importants. Donc, la défaillance de ces marchés des biens intermédiaires va inciter la firme à créer des marchés internes sous son propre contrôle.

⁶⁶ **Rugman A.M.**, (1980b), *Multinationals in Canada: theory, performance and economic impact*, Nijhoff Publishing, Boston 1983.

⁶⁷ **Rugman A.M.**, (1981), *Inside the multinationals, the economics of internal market*, Croom Helm, London, 1981.

La notion des coûts de transaction était mentionnée dans les travaux de Coase (1937)⁶⁸. En fait, l'auteur a bien critiqué les théories économiques néoclassiques en introduisant la notion des coûts de transaction dans un cadre de concurrence imparfaite. La variation des coûts est reliée aux transactions effectuées sur le marché ou aux relations de coopérations. Selon Coase, la coordination entre les agents économiques sur le marché diffère de celle au sein de la firme. En effet, la coopération dans le premier cas est réalisée inconsciemment grâce aux mécanismes des prix par la logique de la main invisible. Alors que dans la firme, la coordination est considérée comme administrative parce qu'elle se fait consciemment grâce à l'entrepreneur de la firme.

L'approche d'arbitrage entre coûts et avantages a été critiquée. Richardson (1972) a critiqué la théorie en montrant sa déficience et en insistant au même temps sur l'existence d'autres modes de coordination entre les entreprises tels que : la coopération entre les firmes indépendantes, les simples relations marchandes ainsi que l'intégration verticale dans une même entreprise.

La théorie de l'internationalisation a été critiquée aussi par Mucchielli (1985) qui a avancé un certain nombre de limites. Celle la plus importante c'est « *caractériser la multinationalisation comme la résultante d'avantage spécifique de firme, d'industrie et des pays, mais de reléguer ces deux dernières sphères d'analyse au rang des variables exogènes. Le dernier élément, celui du pays, souffre particulièrement de ce statut* »⁶⁹.

De plus, parmi les principales limites de la théorie de l'internalisation selon Mucchielli c'est les résultats sectoriels. En fait, Mucchielli (1985) affirme que « *les firmes s'internationalisent d'autant plus qu'elles appartiennent à des secteurs technologiques. L'examen statistique est loin de vérifier cette hypothèse puisque parmi les branches les plus multinationalisées, nombreuses appartiennent au secteur primaire et qu'il n'y a pas de relations précises entre la propension à la multinationalisation et l'intensité technologique* »⁷⁰.

Yamin (2000), considère la théorie de l'internalisation comme restrictive et particulière puisqu'elle souligne que la multinationalisation des firmes ne se fait qu'en réponse aux

⁶⁸ **Coase R.H.**, (1937), « The nature of the firm », *Economica*, pp.386-405, Traduction française dans Coase R.H., (1987), « La nature de la firme », *Revue Française d'Economie*, N°1, pp.133-163.

⁶⁹ **Mucchielli J.L.**, (1985), *Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives*, *Economica*, Paris, p.98

⁷⁰ **Mucchielli J.L.**, (1985), *op.cit.*, p.205.

imperfections des marchés. Ce même constat est signalé d'une part par Michalet (1998)⁷¹, et d'autre part par Guir et Crener (1984). Ces auteurs affirment que « *les théories des avantages de l'internalisation des marchés par la firme multinationale voient cette dernière à la fois comme une entité tirant avantage des imperfections et à la recherche des imperfections « profitables » pour accroître son pouvoir, et inversement comme un moyen facilitant le transfert des facteurs, des biens et services, lesquels autrement se feraient inefficacement ou même pas du tout* »⁷².

2-3- Les investissements extérieurs selon la théorie de Kojima basée sur l'organisation spécifique des FMN japonaises :

A travers sa théorie, Kiyoshi Kojima (1978)⁷³ a permis d'expliquer, un certain nombre d'investissements directs japonais essentiellement dans les pays d'Asie dans les années soixante dix. Il s'est posé la question de type d'IDE pouvant améliorer la fonction de production et la productivité du pays d'accueil.

Kojima a essayé de montrer, dans son analyse, la complémentarité des investissements directs étrangers et du commerce international dans sa théorie qui constitue un prolongement de la théorie néoclassique des proportions de facteurs et fait recours à la notion d'avantage comparatif des nations⁷⁴. Kojima qualifie sa théorie de macroéconomique puisqu'elle se fonde sur la théorie de la division internationale du travail, qui se résume pour lui à la théorie de l'avantage comparatif.

Cependant la complémentarité entre les IDE et le commerce international est conditionnée selon Kojima. En effet, un pays doit investir dans un secteur où il est comparativement désavantagé. Alors, la localisation de la production doit être faite dans un pays où cette même industrie est avantagée comparativement. Dans ce cas, l'investissement direct japonais va transférer la technologie et le savoir-faire en exploitant cet avantage comparatif dans le pays hôte qui par la suite va réexporter vers le pays d'origine ou les pays

⁷¹ Michalet C.A, (1998), Le capitalisme mondial, Presse Universitaire de France, Paris, 1998, p77.

⁷² Guir R, et Crener M.A, (1984), *L'investissement direct et la firme multinationale*, Economica, Paris, 1984, p.165.

⁷³ Kojima K, (1978), *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*, Croom Helm, London, 1978.

⁷⁴ Kojima K, (1982), « *Macroeconomic versus international Business Approach to direct foreign investment* », Hitotsubashi Journal of Economics, vol.23, n°1, p.1-19.

tiers. Il en résulte alors, une stimulation du commerce grâce à l'investissement direct à l'étranger qui influence positivement la balance commerciale du pays d'accueil.

Alors, comme le souligne Kojima (1982)⁷⁵, sa théorie comporte un théorème de base présenté comme un « principe d'avantages comparatifs complémentaires » et s'énonce comme suit : « *l'investissement direct à l'étranger devrait provenir du secteur qui se trouve comparativement désavantagé dans le pays investisseur, et qui constitue potentiellement un secteur comparativement avantage dans le pays d'accueil* ».

Néanmoins, Kojima a insisté aussi sur l'effet des IDE comme destructeur de l'échange international. Afin de valider sa formulation, il a opposé à titre illustratif, le modèle japonais à son homologue américain. Selon Kojima, l'investissement japonais constitue un créateur de l'échange international tant qu'il développe les industries traditionnelles et améliore la productivité et l'avantage comparatif du pays d'accueil, ce qui stimule le commerce entre les deux pays. Par opposition, les IDE américains sont des destructeurs de l'échange puisqu'ils s'appliquent sur des industries de pointe et à forte intensité capitaliste et essaient de renforcer juste leurs situations oligopolistiques. Dans ce cas américain, les pays investisseurs consacraient leurs investissements directs à produire à l'étranger des biens pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif. Donc, les investissements conduisent à niveler les avantages comparatifs de ces pays. Ceci engendre un déficit dans la balance des paiements puisque les investissements directs sortants des États-Unis sont provenus de secteurs délocalisant leur production.

Kojima plaide en faveur du cas japonais et au détriment de modèle des États-Unis en insistant sur l'effet des investissements directs comme destructeur d'échange, dans ce cas américain et créateur d'échange, dans le premier cas japonais.

L'étude de Kojima a fait l'objet de plusieurs discussions qui ont réfuté les schémas japonais et américains. Comme le souligne Dunning J⁷⁶, la distinction de Kojima entre les investissements directs créateurs et destructeurs d'échange est jugée comme peu convaincante. En fait, c'est difficile de préciser dans quelle mesure l'investissement direct

⁷⁵ Kojima K, (1982), op.cit.p.2.

⁷⁶ Dunning J, (1977), op.cit, p.412.

transfère un avantage comparatif déjà existant ou crée un nouvel avantage. En outre, le défaut de la démarche de Kojima, c'est qu'elle ignore la nature dynamique et les formes modernes de l'échange international et se fonde sur des schémas statiques de la théorie néoclassique. De plus, elle s'intéresse à la spécialisation internationale purement interbranche sans la considération des cas de la différenciation verticale et horizontale qui existent à l'intérieur d'une branche donnée. Enfin, en excluant la possibilité de la défaillance du marché, la démarche de Kojima a ignoré des phénomènes essentiels comme la différenciation des produits, les économies d'échelle et les coûts de transaction.

CONCLUSION

Pendant ces dernières décennies, les investissements directs étrangers ne cessent de s'accroître et de progresser. Ceci est marqué surtout par l'augmentation des flux des IDE et du nombre des firmes étrangères dans plusieurs pays. L'évolution de ce phénomène est marquée dans pas mal d'études et travaux théoriques et empiriques. Dès lors, la multiplication de ces études ne cessent de s'accroître afin d'identifier la notion des IDE ainsi que ses principaux types, modes et stratégies...

Ce chapitre premier passe en revue la littérature théorique de cette notion des IDE ainsi que les différentes approches qui ont traité ce phénomène. La présentation de la revue et des approches est considérée comme un point de départ nécessaire au traitement de la problématique de ce présent travail.

**CHAPITRE 2 - LES POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES
INVESTISSEMENTS ET LA RELATION ENTRE LES FIRMES ET LES
TERRITOIRES**

INTRODUCTION

Face à la globalisation, la stratégie de la localisation ne cesse plus d'évoluer, ce qui encourage de plus en plus les territoires à être plus attractifs et à être au niveau de la concurrence accrue. Pour cela, la question de l'attractivité des territoires a pris une grande importance et devient ainsi un nouvel impératif de premier ordre des politiques économiques des nations. De ce fait, l'objectif primordial de chaque pays c'est ouvrir son économie nationale aux investisseurs étrangers en les attirant et en leur préparant un cadre favorable pour leurs implantations. L'attraction des IDE constitue une occasion d'attraction des capitaux étrangers qui ne génèrent pas de dettes.

Le choix de la localisation est considéré comme crucial pour les entreprises qui souhaitent s'implanter sur des marchés étrangers. Pour cela, l'attractivité des territoires est devenue une préoccupation majeure. Les pouvoirs publics se trouvent donc en situation de concurrence directe avec les autres territoires. Il s'agit pour eux d'attirer le maximum d'entreprises et surtout de favoriser la mise en place d'un environnement propice et favorable pour le maintien de ces entreprises sur le territoire. Pour ce faire, l'intervention humaine sur le territoire devient nécessaire. Ceci est considéré parmi les études de la science régionale qui est l'une des branches les plus récentes des sciences économiques et sociales. Selon Benko Georges⁷⁷, « *la naissance de la science régionale est due aux nombreux problèmes qui n'ont pu être traités de manière adéquate avec les méthodes traditionnelles des branches*

⁷⁷ Benko G, (1998), « La science régionale », Presse Universitaires de France, p 126, Paris, 1998.

scientifiques déjà existantes... Son introduction a permis d'enrichir les recherches existantes de nombreuses théories, méthodes et concepts».

La science régionale est connue comme la science de synthèse puisqu'elle touche plusieurs domaines et analyse différents thèmes qui peuvent être regroupés en quatre familles tels que :

- Les interactions spatiales
- Le développement régional
- L'organisation et la structuration de l'espace
- La localisation des activités économiques

L'importance de ce dernier type de famille a été justifiée par plusieurs études qui ont souligné la nécessité du choix de la localisation dans l'implantation des entreprises à l'étranger.

Ce deuxième chapitre va présenter les politiques d'attractivité des investissements directs étrangers et la relation entre les firmes et les territoires. Ainsi, trois sections vont être traitées dans ce chapitre. Dans une première section, on va avancer les différentes approches de l'attractivité des territoires. Le fondement théorique de l'attractivité du territoire va être présenté dans une première sous section. Dans la deuxième sous section, on va identifier les différents critères de la localisation des firmes à l'étranger. Ensuite, la section 2 dresse les facteurs d'attractivité des territoires à travers trois sous sections qui sont respectivement : les politiques d'incitation des pays d'accueil, les avantages qui peuvent motiver les entreprises à investir à l'étranger et comment peut-on apprécier l'attractivité des territoires. En ce qui concerne la dernière section, elle va aborder la notion de la compétitivité territoriale tout en avançant l'approche de la compétitivité des territoires en premier lieu, en second lieu, les différentes formes de la compétitivité des territoires et en dernier lieu, la relation entre la compétitivité territoriale et celle des entreprises.

SECTION 1 - LES APPROCHES DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES

La problématique de l'attractivité est apparue dans certains pays au moins depuis l'après guerre mondiale, alors que la généralisation de cette notion d'attractivité s'est faite au début des années 80. En fait, avec l'apparition du processus de globalisation, cette attractivité est devenue un nouvel impératif pour les autorités dans le but de s'adapter aux nouvelles règles du jeu dans l'économie mondiale.

La littérature abondante de l'attractivité montre l'existence de plusieurs angles d'analyse qui peuvent aider à mieux expliquer la stratégie de la localisation et l'attractivité des territoires. Cette dernière apparaît comme le résultat de l'interaction entre la firme et le territoire.

Dans le contexte actuel marqué par la forte croissance des flux d'IDE et par la concurrence accrue entre les différents pays dans le monde entier, l'attractivité des territoires constitue un enjeu majeur de la politique économique. Elle peut être définie d'une manière générale comme un ensemble des différentes politiques économiques, institutionnelles et fiscales que l'Etat a élaboré dans le but d'avoir un territoire attractif pour les investisseurs étrangers.

Selon Mucchielli et al (2000), les Etats disposent de trois instruments principaux pour attirer les investissements directs étrangers :

- Les incitations à l'investissement
- Les différences de niveaux d'imposition sur les sociétés
- Les mesures d'aménagement du territoire

Par ailleurs, les auteurs ont identifié deux dimensions différentes qui sont :

- « L'attractivité réelle » : qui peut être reliée à la différence des coûts comparés, les infrastructures, les voies de communication...
- « L'attractivité artificielle » : qui peut être sous la forme de subventions aux implantations, de cadeaux fiscaux...

D'une autre façon plus étroite, cette notion d'attractivité consiste d'abord, à attirer les facteurs de productions mobiles (les travailleurs qualifiés, les capitaux, les équipements...) et les différentes activités économiques pour une période donnée. Ensuite, c'est la capacité à retenir les entreprises et surtout à assurer leur localisation et les conserver plus de temps possible dans le pays d'accueil tout en captant en même temps leurs retombées positives et en faire profiter les entreprises locales.

D'autres définitions peuvent être avancées pour l'attractivité : c'est la capacité d'une nation à attirer les investisseurs étrangers et surtout la capacité à assurer une installation durable dans le pays d'accueil. L'importance de cette notion a amené la plupart des pays à s'engager dans la concurrence pour être plus attractifs, par rapport aux autres nations en assurant toutes les conditions nécessaires à l'implantation des investisseurs étrangers. Ceci souligne l'indispensabilité des performances territoriales pour assurer la stabilité de l'installation des firmes étrangères. Pour cela, ces dernières doivent maîtriser toutes les conditions nécessaires et les pré-conditions, nommées selon Michalet (1999)⁷⁸, afin de faire le choix de leur installation. Selon l'auteur, les conditions nécessaires de l'attractivité (renommées aussi prioritaires) peuvent regrouper la taille et le taux de croissance du marché, la disponibilité des ressources humaines qualifiées, la présence des firmes locales performantes et la disponibilité d'un système des communications et des télécommunications pour faciliter le contact entre la maison mère et ses filiales à l'étranger (Annexe 3). Alors que

⁷⁸ **Michalet C.A.**, (1999), *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Edition Economica, Paris, 1999, p.73.

les pré-conditions (renommées aussi les préalables ou les pré requis) englobent la stabilité du cadre macro politique et du cadre économique (Annexe 2).

Le contact entre les investisseurs locaux et étrangers peut être réalisé grâce aux agences de promotion des investissements puisqu'elles sont considérées comme les intermédiaires entre ces investisseurs et doivent refléter une image satisfaisante du territoire dans l'étranger. Elles doivent aussi suivre les investisseurs dès leur installation jusqu'à la réalisation de leurs projets.

Les agences de promotion aux investissements ont pour rôle aussi de cibler les régions et les sites les plus attractifs en spécifiant les différents avantages que les pays d'accueil peuvent offrir. Ces agences doivent donc réaliser plusieurs fonctions afin d'assurer un bon contact entre l'investisseur étranger et le pays d'accueil. (Annexe 1).

D'ailleurs, Michalet considère que *« dans le cas où le projet est rentable, l'investisseur viendra de toutes façons si les avantages de localisation offerts correspondent à sa stratégie de croissance globale et si les pré-requis et les conditions de l'attractivité sont remplies. Néanmoins, il n'a aucune raison de refuser les aides qui lui sont offertes si elles ne s'accompagnent pas de contraintes qui remettent en cause la rentabilité du projet (comme de s'installer dans une des zones déprimées et désertiques)... Les firmes investissent dans les pays dont les avantages de localisation renforcent leur propre compétitivité... Ce qui revient à dire que la construction de l'attractivité est, aussi, celle de la compétitivité »*⁷⁹.

L'attractivité du territoire est considérée comme un sous ensemble de la compétitivité d'un pays. Selon le Conseil européen de Lisbonne⁸⁰ *« la compétitivité économique d'une nation se définit comme sa capacité à améliorer durablement le niveau de vie des habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale »*. Ce concept de compétitivité paraît extensif vu la nécessité de la présence d'un nombre important de facteurs afin d'assurer la croissance du niveau de vie.

⁷⁹ Michalet C.A, (1999), op.cit. p.98-100.

⁸⁰ Le Conseil européen de Lisbonne de mars 2000 a présenté une stratégie désignant l'axe majeur de politique économique et de développement de l'Union européenne dans la période 2000-2010. Cette stratégie de Lisbonne a pour objectif de remédier à la faible croissance économique ainsi qu'à la faible productivité de l'Union européenne. Le but stratégique pour 2010 était de *« devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale. »* Rapport Kok, 2004, « Relever le défi. La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi », Novembre 2004, p 6-8, 12, 51.

Vu la complexité de ce phénomène, plusieurs études et disciplines économiques se sont intéressées à la notion d'attractivité et du choix de la localisation afin d'approfondir la compréhension des différents éléments qui constituent ces concepts. Donc, cette approche apparaît omniprésente dans la plupart des études et des analyses qui se sont intéressées à ce sujet.

Afin de définir la notion d'attractivité, Fabrice Hatem (2003, p.3)⁸¹ a proposé trois définitions de cette notion selon trois niveaux différents (macro, méso et micro) : « *au niveau global ou « macro », elle pourra se définir comme l'existence sur le territoire d'une offre compétitive de ressources élémentaires et d'un climat d'affaire favorable ; au niveau sectoriel ou « méso », comme la capacité d'offrir un environnement attractif pour l'accueil d'un type d'activité particulier, fondé sur les spécificités du territoire concerné (notion de cluster). Enfin, au niveau « micro », l'attractivité se définira comme la capacité à proposer, pour un projet donné, l'offre complexe de facteurs (site et ressources) la plus compétitive par rapport aux besoins de l'entreprise investisseuse ».*

Fabrice Hatem (2004) a proposé une hypothèse de base qui fait que la mobilité croissante des investissements ferait entrer les territoires en concurrence les uns avec les autres non seulement pour le contrôle des marchés des produits et services, mais aussi pour l'attraction des investissements internationaux. Chaque pays est appelé alors à s'adapter au nouvel environnement économique afin de faire face à la concurrence accrue et intense entre les nations.

Pour Fabrice Hatem, la rencontre entre l'offre territoriale et la demande des firmes se fait sur un marché des projets considéré loin de la concurrence pure et parfaite et sert à analyser les termes de l'échange entre les entreprises et les territoires.

Alors, on peut conclure que Hatem a expliqué la notion de l'offre territoriale selon trois niveaux :

- Au niveau national, l'offre territoriale doit faire l'association de l'offre compétitive de ressources élémentaires et du climat d'affaire favorable. Hatem a pris comme exemple la France qui possède des ressources de qualité mais elle dispose au même temps d'un système public mal perçu (par exemple les charges fiscales sont très élevées...)

⁸¹Hatem F, (2004), Investissement international et politiques d'attractivité, Edition Economica Paris, 2004.

- Au niveau régional : dans ce niveau, Fabrice Hatem a intégré la dimension sectorielle. Il a expliqué ceci par le fait que l'attractivité constitue une notion relative et les activités de haute technologie et celles manufacturières traditionnelles ne possèdent plus les mêmes qualités requises.
 - Au niveau local : la rencontre de l'offre et de la demande se concrétise par l'implantation. Hatem a insisté sur l'importance de « *l'offre territoriale complexe* » d'un côté et de l'autre côté l'importance d'un interlocuteur crédible qui est les « *gouvernements locaux* ».
- Dans son livre Fabrice Hatem essaye d'explorer les moyens à travers lesquels on peut améliorer la promotion des territoires.

1- Le fondement théorique et l'importance de l'attractivité territoriale :

Selon la littérature sur l'attractivité, il existe trois niveaux d'études pour évaluer l'attractivité des pays d'accueil pour les investissements directs étrangers :

- Les études qui déterminent les facteurs qui peuvent intervenir dans le choix de localisation de la firme étrangère.
- Les études qui déterminent le choix entre l'investissement étranger et les autres modes de pénétration d'un marché étranger.
- Les études qui ne précisent plus le choix de l'investisseur étranger pour sa localisation.

Pour Charzat (2001)⁸², qui a pris le cas de l'économie française, elle affirme que l'attraction des IDE est reliée à plusieurs facteurs tels que :

- Promouvoir l'image du pays d'accueil en facilitant par exemple les échanges internationaux de ce pays, en simplifiant les formalités administratives et en activant la stratégie de communication entre les investisseurs étrangers et le pays d'accueil.
- Renforcer les atouts du pays d'accueil (en renforçant le domaine de la recherche et d'innovation ainsi que le système de formation...)

⁸² **Charzat M.** (2001), « Rapport au premier ministre sur l'attractivité du territoire français », Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, Juillet 2001.

- Assurer un cadre fiscal adapté aux implantations des entreprises étrangères et leur développement.
- Développer une nouvelle forme de régulation, ce qui permet de renforcer l'implication effective des salariés dans la gestion des entreprises.

Oman (2000)⁸³, quant à lui, a distingué entre deux différentes politiques d'attractivité : les politiques fondées sur les incitations fiscales et financières et les politiques fondées sur les règles telles que l'infrastructure, la taille du marché, la qualité de la main d'œuvre, la stabilité économique et politique du pays...

D'autres travaux ont essayé de montrer les principales raisons qui peuvent justifier la politique d'attractivité. D'ailleurs, le travail de Dunning et Narula (2000)⁸⁴ permet de présenter ces raisons afin de souligner l'importance d'attractivité d'un pays en développement pour les IDE. En fait, en raison de l'augmentation des coûts d'acquisition des nouvelles technologies et en raison de l'insuffisance des capitaux domestiques dans les pays en développement, ces derniers se trouvent dans l'incapacité d'acquérir ces nouvelles technologies via les marchés étrangers. Selon ces auteurs, la deuxième raison est liée à la libéralisation des marchés, ce qui permet de favoriser la localisation des firmes multinationales dans ces pays en développement. La dernière raison qui justifie la politique d'attractivité consiste au rôle déterminant des capitaux intensifs en connaissance dans le développement de l'industrie des pays d'accueil.

2- Les différents critères de la localisation des firmes à l'étranger :

- Pour quelle raison une entreprise multinationale décide d'implanter sa filiale dans tel pays plutôt que dans tel autre ?
- Selon quel principe la firme choisit sa localisation ?
- Comment peut-elle effectuer ce choix de localisation ?
- Par quel moyen la firme s'internationalise ?

⁸³ **Oman C**, (2000), « Quelle politiques pour attirer les investissements directs étrangers : une étude de la concurrence entre les gouvernements », OCDE, Problème Economiques, n°2680, p.24-25, Paris.

⁸⁴ **Dunning J.H, et Narula R**, (2000), « Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries », Oxford Development Studies, vol.28, n°2, pp.141-67.

Ces questions sont devenues stratégiques pour les différentes autorités des pays d'accueil qui ne cessent de renforcer leur attractivité pour les IDE. En effet, l'investisseur étranger peut être influencé par plusieurs mesures qui déterminent son choix de localisation. Pour cette raison, le pays d'accueil doit s'intéresser à améliorer son attractivité afin d'attirer ces investissements directs étrangers et assurer leur localisation.

Le mouvement de la localisation est un ancien phénomène qui s'est accentué durant ces dernières années dans ce contexte de mondialisation. Sa stratégie est associée à plusieurs économistes à la multinationalisation des firmes, avec un grand nombre des filiales implantées dans le monde.

La localisation désigne la position absolue d'un lieu ou d'un phénomène mais elle exprime aussi, selon Mérenne-Schoumaker⁸⁵, sa position relative, c'est-à-dire la situation géographique vis-à-vis d'autres lieux ou d'autres phénomènes.

La notion de la stratégie de localisation peut être définie comme la création ou le transfert de la totalité ou d'une fraction du processus de production sur un marché étranger. En intégrant les nouvelles formes d'IDE, Mucchielli (1998)⁸⁶ essaye de définir au sens large la localisation comme étant « *un choix des firmes de faire hors ses frontières nationales ce qu'elles auraient pu faire elles mêmes* ».

Les critères du choix de la localisation qui incitent les firmes étrangères à investir dans une localisation particulière peuvent être regroupés selon trois groupes: la demande du marché des biens, les coûts des facteurs de production, les politiques d'attractivité des pays d'accueil.

De plus, le choix d'implantation à l'étranger peut être influencé par plusieurs autres facteurs tels que la qualité de la main d'œuvre qui doit être qualifiée, la politique fiscale, la politique de change, la qualité de l'infrastructure, la taille de marché...

Les facteurs de localisation influencent d'une manière ou d'une autre le choix de la localisation des entreprises. Ces facteurs désignent alors « *l'ensemble des caractéristiques socio-économiques propres à une localisation donnée qui, aux yeux de l'entreprise,*

⁸⁵ Mérenne-Schoumaker B, (2002), *La localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Collection Didact géographique, Septembre 2002.

⁸⁶ Mucchielli J.L., (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Editions du Seuil, p.112-122.

différencient cette localisation des autres localisations possibles et en déterminent la valeur ajoutée »⁸⁷

En effet, le pays d'accueil doit assurer certaines conditions pour attirer les investissements directs étrangers et leur offrir un environnement propice pour l'implantation. Parmi les facteurs les plus importants qui doivent être assurés : la stabilité économique et politique, la dotation en facteur de production, l'importance de la taille de marché, le contexte fiscal et institutionnel, l'ouverture vers l'extérieur...

Le choix de la localisation constitue un phénomène très important mais aussi complexe car il s'agit de déterminer la localisation optimale et de choisir le meilleur lieu d'implantation pour l'entreprise. Un arbitrage entre « *l'avantage compétitif* » de la firme (les avantages spécifiques qu'elle détient) et « *l'avantage comparatif* » du territoire (les atouts que possède le pays) sont nécessaires pour déterminer le choix de localisation.

Quand à la littérature de la localisation des firmes, elle confirme la complexité du choix de localisation en insistant sur l'importance des phénomènes d'agglomérations. C'est la littérature récente marquée par la naissance de l'économie géographique ou l'économie d'agglomération. Ainsi, la concentration géographique des firmes est expliquée par les externalités positives entre les firmes qui entraînent un processus cumulatif d'agglomération. D'ailleurs, Marshall (1920)⁸⁸ a analysé la source de ces externalités en expliquant les phénomènes d'agglomération. En fait, un marché du travail spécialisé peut être créé grâce à la concentration de l'activité. De plus, la concentration géographique d'un secteur aide à accroître la diffusion technologique. Enfin, un site développé peut développer des inputs spécialisés, ce qui engendre une amélioration de la productivité des entreprises et par suite une augmentation de l'attractivité.

Quant à Krugman (1991)⁸⁹, il a expliqué les phénomènes d'agglomération à travers les mouvements d'imitations. En fait, dès qu'une première firme appelée « *l'entreprise pionner* » s'installe dans un endroit, les autres firmes nommées « *les firmes suiveuses* » viennent pour s'agglomérer et s'implanter dans le même endroit. C'est la contrainte d'agglomération qui a

⁸⁷ Madiès T, (2003), « Les politiques publiques peuvent-elles influencer sur la localisation des entreprises multinationales ? », Economie et Statistique, n°363- 364- 365, 2003.

⁸⁸ Marshall A, (1920), « Principles of Economics », Eighth edition, London, Macmillan.

⁸⁹ Krugman P, (1991), « Geography and trade », MIT Press, Cambridge, MA, p.85.

poussé les entreprises à imiter et à se regrouper. Pour Krugman, ces regroupements des entreprises concernent surtout les secteurs de la haute technologie comme par exemple les nouvelles technologies de l'information et de communication. Dans ce cas, les externalités d'agglomération sont positives grâce à la diffusion technologique entre les entreprises, les retombées immédiates des R&D, la concentration des consommateurs, la création d'un marché d'emploi dynamique...

Cependant, les externalités d'agglomération peuvent être négatives dans le cas où l'agglomération deviendrait plus grande et atteindrait sa taille optimale à un moment donné, ce qui entraîne une augmentation des coûts jusqu'à l'égalisation aux bénéfices. Un processus de « *désagglomération* » peut se faire en raison de l'apparition du « *phénomène de congestion* » marqué par la saturation des agglomérations.

Pour Mucchielli (1998), la décision d'une firme étrangère pour s'implanter dans un pays d'accueil est reliée à certains critères qui doivent impérativement être présents :

- les critères incontournables (renommés aussi intangibles) : ces critères concernent tout ce qui est stabilité quelque soit économique, monétaire ou politique. Aussi, les critères intangibles peuvent concerner le climat social, la législation et la réglementation pour l'embauche et pour le licenciement, le rôle des syndicats dans les entreprises.
- les critères majeurs : ces critères permettent de mesurer les principes de décision.
- les critères mineurs : ces critères servent à différencier deux ou trois zones aux caractéristiques très semblables.

Ainsi, Mucchielli affirme « *qu'il existe de nombreuses typologies des facteurs de localisation. Chaque firme peut posséder sa propre grille, de la plus simple à la plus complexe...Sept grandes familles de facteurs globaux ou intangibles de la localisation peuvent être retenues :*

- les facteurs généraux : situation politique, économique, sociale, proximité du marché, agences de développement, facilités de crédit.
- Les conditions de travail : réglementation embauches/licenciements, présence d'une main d'œuvre qualifiée, universités, centres de recherche.
- Les critères géographiques de la localisation : environnement rural, urbain, banlieue, emplacement prestigieux, technopôles, parcs d'activités...

- Les voies de communication : proximité et qualité du réseau autoroutier, congestion de la circulation, proximité et qualité du réseau de transports en commun, proximité et qualité d'un aéroport, port maritime (taille, trafic).
- Les télécommunications : disponibilité et qualité des lignes téléphone/fax, disponibilité et qualité de services à valeur ajoutée.
- Les fournitures : disponibilité et fiabilité de l'énergie, du gaz, de l'eau, traitement des déchets, disponibilité de réseaux de distribution, matières premières, sous-traitants.
- Les conditions de vie : disponibilité de logements pour les cadres, proximité d'écoles internationales, proximité d'hôtels, d'hôpitaux, d'infrastructures culturelles et de loisirs, proximité de magasins ». (Mucchielli (1998, p.188))

Quant à Michalet (1997, 1999), il a précisé dans ces études que la décision de la localisation d'une firme étrangère dans un pays d'accueil prend en considération si ce pays est inclus à la « *long list* » ou à la « *short list* » établie par les investisseurs étrangers. Pour cela, le pays d'accueil doit répondre aux conditions préalables et aux conditions prioritaires⁹⁰ s'il veut figurer dans la « *long list* ». Si non, le pays d'accueil peut figurer dans la « *short list* » et prendre ainsi le caractère d'une attractivité élevée pour son économie.

Hanson (2001) a proposé un modèle théorique qui étudie les cas des trois firmes multinationales (d'une part GM et Ford dont le domaine est l'industrie automobile du Brésil, et d'autre part Intel qui fonctionne dans le secteur électronique de semi-conducteur de Costa Rica). Selon Hanson, la firme Intel exige quatre critères pour s'implanter à l'étranger :

- La stabilité économique et politique du pays d'accueil.
- Un approvisionnement suffisant en opérateurs professionnels et techniques avec une main d'œuvre qualifiée.
- Plus de facilité pour importer les composantes et exporter les produits finis.
- Réduire le retard lors de l'obtention des licences et des permis nécessaires.

⁹⁰ Annexe 2 et Annexe 3.

Ainsi, le pays d'accueil de cette firme Intel (Costa Rica) réussit à assurer certains facteurs d'attractivité dans le but d'attirer les firmes étrangères à s'implanter dans son territoire. Parmi ces facteurs Hanson a cité :

- Une stabilité politique et économique
- Une ouverture aux échanges et aux investissements
- Main d'œuvre bien qualifiée grâce à la haute qualité du système éducatif primaire et secondaire)
- La réussite de ce pays à attirer d'autres firmes étrangères dans le secteur électronique.

SECTION 2 - LES FACTEURS DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES

L'attractivité des territoires constitue un objectif essentiel de l'économie mondiale vu son importance dans l'attraction des IDE. Pour ce faire, les pays d'accueil devraient mettre en œuvre des politiques incitatives pour attirer les investisseurs étrangers. Ainsi, dans cette section, on va présenter, en premier lieu, les politiques d'incitation des pays d'accueil. En second lieu, nous allons avancer les avantages qui peuvent motiver les IDE à investir à l'étranger. Dans la dernière sous section, on essayera de répondre à la question : comment peut-on apprécier l'attractivité des territoires ?

1- Les politiques d'incitation des pays d'accueil :

Est-ce que les pays hôtes doivent multiplier les politiques incitatives d'investissement pour attirer les investisseurs étrangers et accroître leurs activités ?

Pour répondre à cette question, il faut bien comprendre l'importance de l'attractivité du territoire dans la décision du choix des investisseurs étrangers. En fait, ces dernières années, la question de l'attractivité a fait l'objet de beaucoup d'attention. Les pays prennent

conscience qu'ils doivent être attractifs afin de faire face à la concurrence accrue entre les nations. Par suite, le choix de la localisation des entreprises multinationales est devenu un enjeu fondamental afin d'appréhender correctement la croissance économique et la compétitivité des nations.

Pour cela, des politiques d'attractivité doivent être adoptées afin d'assurer un climat propice pour l'attraction des investisseurs étrangers et surtout assurer leur installation durable dans le pays hôte. En revanche, selon les différentes théories et travaux empiriques, il n'existe pas de politiques universelles. Par exemple, Lall (2000)⁹¹ a insisté dans ses études sur l'absence d'une politique *idéale* d'attraction des IDE ainsi que l'inexistence de la réponse universelle à cette question d'attractivité.

Afin d'améliorer « *le climat d'investissement* »⁹² et attirer les IDE, les pays d'accueil mettent à disposition des agences de promotions des investissements (API) qui sont en général plus performantes pour inciter les firmes étrangères à s'implanter dans les pays hôtes. Ces organismes permettent de consacrer des ressources au ciblage des investissements nouveaux ainsi que la mise en place des services d'assistance pour les investissements déjà installés. Alors, la création de ces agences justifie la volonté des pays d'accueil de promouvoir leur territoire auprès des investisseurs étrangers.

⁹¹ Lall S, (2000), « FDI and development: policy and research issues in the emerging context », Oxford University, Working Paper n°43, June, Oxford.

⁹² **Les composantes du « climat d'investissement » :**

- *Liberté des transferts des capitaux et régime des changes.*
- *Fiscalité sur les bénéfices industriels et commerciaux et sur les revenus des personnes physiques.*
- *Droits de douanes et fonctionnement des douanes et des ports et aéroports (où la corruption règne souvent).*
- *Législation sociale (plus spécialement « flexibilité » du marché du travail, droits syndicaux, attitude des inspecteurs du travail...)*
- *Attitude plus au moins « amicale » du gouvernement et de l'administration au niveau central mais aussi au niveau des services régionaux et subalternes (il existe fréquemment des décalages notables de comportement entre les deux niveaux).*
- *Délais exigés par les procédures administratives nécessaires à la constitution d'une société commerciale, aux autorisations des investisseurs, à l'obtention de régime ouvrant droit à des incitations fiscales et financières, à l'obtention des permis du travail.*
- *Sécurité et cadre de vie pour les expatriés (école, logement, loisir, climat)*
- *Evaluation de la stabilité de la transparence et de l'efficacité du système légal réglementaire et judiciaires.*

Source : **Michalet** (1999, p.74-75)

En 2003, Morisset (2003b)⁹³ a fait une étude, sur 58 pays, contenant des mesures de l'impact des politiques mises en œuvre par les agences de promotions des investissements sur les flux des IDE. A travers cette étude, l'auteur a essayé de clarifier la relation existant entre les agences de promotion et le *climat d'investissement* en montrant que l'efficacité de ces agences dépend de la nature de la politique adoptée et de ses caractéristiques organisationnelles tout en tenant compte du climat d'investissement et de la taille de marché.

Selon le modèle de Morisset, les autorités publiques maximisent l'utilité des agences de promotion pour les investissements sous la contrainte du budget alloué à l'effort de promotion. Donc, la fonction d'utilité de ces agences est présentée comme suit :

$$(1) \quad U = \alpha_0 + \alpha_1(FDI - FDI^*) - \frac{\alpha_2}{2}(FDI - FDI^*)^2 - \alpha_3(P - P^*)^2 + \frac{\alpha_4}{2}(P - P^*)^2$$

$\alpha_i > 0$

Avec

U : c'est la fonction d'utilité de l'agence de promotion d'investissement.

FDI : Foreign Direct Investment (investissement direct étranger)

P : désigne l'effort de promotion

: c'est le niveau désiré, donc FDI^ qui est le niveau désiré d'IDE signifie qu'à long terme les flux des IDE sont définis par une série de variables structurelles comme le niveau de développement économique et la qualité du *climat d'investissement* de chaque pays.

$\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$: ce sont les paramètres.

La fonction des IDE est présentée comme suit :

$$(2) \quad FDI = \gamma_1 IC + \gamma_2 Y$$

Avec

IC : représente l'indicateur de la qualité du climat d'investissement

⁹³ **Morisset J**, (2003b), « Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment? A small analytical model applied to 58 countries », World Bank Policy Research, Working Paper n°3028, April.

Y : c'est le niveau de développement économique ou la taille du marché

γ_1 et γ_2 : ce sont les paramètres.

A long terme, le niveau désiré des ressources publiques consacré à la promotion est égal à 0 puisque la promotion n'a pas d'effets sur les flux des IDE.

$$(3) \quad P^* = 0$$

Pour identifier l'influence de la promotion sur les flux des IDE, Morisset (2003) a présenté l'équation suivante :

$$(4) \quad FDI = \lambda P$$

Avec $\lambda \geq 0$

L'auteur maximise la fonction (1) en tenant compte de l'IDE et de l'effort de promotion sous la contrainte (4), ce qui donne l'équation suivante :

$$(5) \quad FDI = \beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 IC + \beta_3 Y$$

Avec

$$\beta_0 = \frac{\alpha_1 - \alpha_3}{\alpha_2} ; \beta_1 = \frac{\alpha_4}{\alpha_2} ; \beta_2 = \gamma_1 ; \beta_3 = \gamma_2$$

β_1 : permet de mesurer l'efficacité de l'API

Donc, la fonction (5) permet de mesurer l'efficacité de l'API en tenant compte de ses principales caractéristiques ainsi que des effets des autres variables comme l'infrastructure et la stabilité politique et macroéconomique.

Ainsi, afin de décrire la nature de la relation entre l'API et la qualité du climat d'investissement, Morisset a présenté l'équation (6) comme suit :

$$(6) \quad FDI = \beta_0 + \beta_1 P + \beta_2 EV + \beta_3 (P \times IC)$$

Avec

EV: représente les variables multiplicatives muettes de l'effort de promotion ;

IC: c'est le log de l'indicateur de climat d'investissement utilisé ;

$P \times IC$: c'est le terme d'interaction entre l'effort de promotion et le climat d'investissement.

L'équation (7) est présentée afin d'identifier la relation entre l'efficacité de l'API et la qualité du climat d'investissement :

$$(7) \quad \frac{\partial FDI}{\partial P} = \beta_1 + \beta_3 IC$$

$\frac{\partial FDI}{\partial P}$: c'est la dérivée des flux d'IDE par rapport à l'effort de promotion.

Dans le cas où le coefficient β_3 serait significativement différent de 0, alors la relation entre l'efficacité de l'API et la qualité du climat d'investissement prend la forme d'une fonction linéaire.

En conclusion, Morisset (2003) a essayé, dans son modèle, d'identifier la relation entre l'API et la qualité du climat d'investissement en montrant que dans le cas où la qualité du climat d'investissement serait mauvaise alors il y aura nécessairement des effets négatifs sur l'efficacité de l'API, ce qui décourage l'augmentation des flux des IDE.

Dans un autre sens, Morisset a identifié que la taille de marché prend une grande importance dans la détermination de l'efficacité des efforts des API pour stimuler les investissements directs étrangers. De plus, cet auteur a pu justifier la relation entre l'efficacité de l'API et son budget qui semble avoir un effet positif sur l'augmentation des flux des IDE.

2- Les avantages qui peuvent motiver les entreprises à investir à l'étranger :

Les déterminants qui peuvent inciter les firmes étrangères à s'installer dans le pays d'accueil font l'objet de nombreux travaux et études qui ont classifié ces facteurs selon

plusieurs ordres. Par exemple, Kamaly (2003) a identifié plus que 20 déterminants classés selon lui en déterminants économiques, politiques, institutionnels et d'incitation.

2-1- Les avantages commerciaux :

2-1-1- L'importance de la taille du marché :

Il s'agit d'un enjeu prioritaire. En fait, l'importance de la taille du marché est indispensable pour une utilisation meilleure et efficiente des ressources et pour mieux exploiter les économies d'échelle, ce qui fait référence à la théorie des économies d'échelle.

De ce fait, l'investisseur étranger est incité à s'implanter et à investir en cas où il existerait un vaste marché, ce qui lui permet de maximiser la rentabilité de son investissement et de produire dans un pays disposant d'un accès facile et préférentiel à d'autres grands marchés.

2-1-2- La proximité géographique :

Le facteur des conditions géographiques du territoire est considéré comme important pour la localisation des entreprises étrangères. Ces dernières cherchent la proximité des ressources naturelles, des matières premières...En fait, ces firmes peuvent réaliser des économies de coûts de transport et servir sur place le marché local dans les meilleurs délais.

Pour une firme qui adopte une stratégie horizontale, elle peut choisir entre l'exportation, qui va lui supporter des coûts de transport supplémentaires, ou servir le marché local et économiser ces coûts supplémentaires. Alors que pour les IDE de type vertical, la firme est obligée d'importer les biens intermédiaires et de réexporter l'output vers le pays d'origine. Dans ce cas la distance est considérée comme un obstacle aux IDE tant qu'il y a des coûts de transport supplémentaires.

En guise de conclusion, la proximité géographique constitue un facteur déterminant dans la décision de la localisation des firmes étrangères qui cherchent à s'implanter dans les territoires les plus proches de leur pays d'origine dans le but d'éviter les coûts de transport supplémentaires et faciliter l'échange entre le pays d'origine et le pays d'accueil.

2-1-3- Le degré d'ouverture commerciale :

Le degré d'ouverture du pays d'accueil entre dans l'enjeu de l'attractivité des IDE et constitue un déterminant clé dans la décision de la localisation. En fait, plusieurs entrepreneurs étrangers cherchent à se localiser dans un pays caractérisé par son ouverture au commerce international.

2-1-4- Les entraves à l'échange :

L'existence des barrières à l'échange dans un pays constitue un facteur défavorable pour l'implantation des IDE étrangers et plus précisément l'IDE vertical. En effet, les firmes qui appliquent ce type de stratégie ont besoin d'importer les inputs du pays d'origine et réexporter la majorité des outputs vers ce pays, ce qui peut dissuader cet investissement vertical. Alors que dans le cas d'un IDE horizontal, un effet positif peut être induit par la présence des barrières à l'échange en cas où le motif principal serait le contournement des barrières douanières ou encore « *tariff-jumping* ». Ce dernier est considéré, selon la CNUCED, comme un motif traditionnel de l'investissement international. Jusqu'aux années quatre vingt, l'accès au marché par ce type de contournement était un motif principal des investissements directs dans les pays développés ou encore dans les pays en voie de développement. De ce fait, les barrières à l'échange peuvent exercer un effet positif sur les investissements de type horizontal.

2-1-5- L'offre d'une main d'œuvre qualifiée :

Les ressources humaines constituent un facteur intéressant pour activer l'attraction des territoires. La qualité et la productivité de la main d'œuvre ainsi que l'offre de la formation entrent dans les enjeux de l'attractivité. Ainsi, les entrepreneurs étrangers vont être incités à se localiser dans un pays d'accueil qui dispose d'une main d'œuvre qualifiée, ce qui forme un facteur clé d'attraction des IDE. Enfin, la disponibilité de ce facteur de main d'œuvre de bonne qualité permet d'accroître la productivité de l'entreprise étrangère.

2-2- Les avantages industriels :

2-2-1- Les avantages technologiques et la capacité d'absorption :

Les effets spillovers des IDE sur l'économie des pays hôtes dépend d'une part de l'importance de la technologie et du savoir-faire des firmes multinationales et d'autre part de la capacité d'absorption du pays d'accueil. Pour cela, les firmes domestiques doivent avoir un certain degré de capacité d'absorption pour profiter du transfert technologique. Cusumano et Elenkov (1994) expliquent cette notion de capacité d'absorption comme étant : « *l'aptitude des entreprises à mener à bien un ensemble d'opérations productives, allant de l'analyse préalable de l'investissement, à l'ingénierie de produit et de procédé, à la fabrication, et à l'introduction de nouvelles technologies lorsqu'elles apparaissent. Ces capacités fournissent une base pour réussir des transferts de technologies et pour développer des innovations internes* »⁹⁴.

D'autres auteurs définissent la capacité technologique comme « *l'ensemble des ressources nécessaires pour générer et gérer des changements techniques, ce qui comprend les savoir-faire, les connaissances et l'expérience, mais aussi les structures institutionnelles et les relations* ». (Bell et Pavitt, 1997⁹⁵).

Selon la CNUCED, « *la capacité d'innovation d'un pays influe directement sur son aptitude à attirer les activités de recherche des sociétés transnationales et à en tirer profit. La qualité de la recherche effectuée à l'étranger est fonction des capacités locales du pays d'accueil. Cela vaut aussi pour les externalités qui en résultent, la question étant de savoir dans quelle mesure les entreprises et les institutions locales sont capables d'assimilation et peuvent enrichir leurs connaissances au contact de techniques et de compétences modèles en matière de R&D. L'approfondissement de la recherche au fil des ans et son extension à différentes activités, dépendent de l'interaction des sociétés transnationales et des acteurs locaux, interaction qui dépend elle-même du cadre institutionnel et de la politique du pays d'accueil.* » (CNUCED, 2005, p.24)⁹⁶

Bellon et Gouia affirment que « *Les entreprises ayant un niveau de technologie assez bas peuvent acheter des sociétés étrangères pour se procurer une certaine technologie que ces dernières possèdent ou bien encore, elles peuvent créer des installations de production ou*

⁹⁴ **Cusumano A, et Elenkov**, (1994), « Linking international technology transfer with strategy and management : a literature commentary », Research Policy, Vol.23, N°2, 195-215, cité dans Sachwald F, et Perrin S, (2003, p.80)

⁹⁵ **Bell M, et Pavitt K**, (1997), « Technology accumulation and industrial growth : contrasts between developed and developing countries », Industrial and Corporate Change, Vol.2, pp.157-210, cité dans Sachwald F, et Perrin S, (2003, p.80)

⁹⁶ **CNUCED**, (2005), Rapport sur l'investissement dans le monde : les sociétés transnationales et l'internationalisation de la Recherche-Développement, Vue d'ensemble, Nations Unies, New York et Genève.

de recherche dans un pays étranger pour profiter du personnel qualifié qui s'y trouve ou acquérir une expérience de mise au point de commercialisation du produit »⁹⁷.

2-2-2- Le coût de production et de localisation :

La faiblesse des coûts de production dans un pays incite les investisseurs étrangers à s'implanter dans ce pays afin de profiter de cet avantage. Par exemple, le taux de salaire est un facteur très important dans la détermination des flux d'IDE. En fait, la faiblesse du coût de la main d'œuvre contribue à l'attraction des IDE spécialement ceux verticaux puisque la cause d'être de ce type d'IDE est principalement la minimisation des coûts des facteurs. Donc, les entreprises étrangères de type vertical seront incitées à se localiser dans le pays qui dispose d'une main d'œuvre à faible coût, ce qui leur permet d'accroître leur rendement.

Pour les IDE de type horizontal, cette faiblesse des coûts de la main d'œuvre signifie un faible niveau de qualification et de savoir-faire, ce qui décourage les firmes qui comptent investir à travers ce type d'investissement.

2-3- Le développement d'un climat favorable des affaires :

Dans le but d'attirer le maximum des entreprises étrangères, le pays d'accueil doit s'engager à prendre des mesures sérieuses assurant un climat des affaires favorables aux investissements, ce qui permet de rassurer les entrepreneurs étrangers. Ainsi, le système de sécurisation des investissements doit être mis en place pour les protéger de tout événement inattendu qui peut freiner le bon fonctionnement de ces entreprises étrangères. De plus, le gouvernement du pays d'accueil peut accélérer les réformes relatives à la création d'un climat favorable à l'investissement à travers l'adaptation des simplifications législatives et réglementaires et l'incitation à la transparence du climat des affaires.

2-4- Les avantages légaux, règlementaires et la stabilité politique et sociale :

Le choix de la localisation des firmes multinationales tient compte des différentes contraintes auxquelles se confrontent ces firmes. Par exemple, la décision d'implantation à

⁹⁷ **Bellon B, et Gouia R,** (1998) : «Les IDE et le développement industriel méditerranéen », Edition Economica, p.16.

l'étranger est influencée en grande partie par le cadre institutionnel et la qualité des institutions du pays d'accueil qui influencent par la suite l'activité de la firme étrangère après son installation. En fait, pour exercer ses activités, la firme est confrontée aux institutions du pays d'accueil telles que les lois et les règles propres à ce pays.

Les institutions sont définies selon North (2005)⁹⁸ comme étant « *l'ensemble des règles de jeu* » collectivement acceptées et qui correspondent à la société pour laquelle elles ont été créées. Ces règles régissent les comportements des individus et des organisations de cette société. Elles peuvent être formelles (constitutions, décrets, lois, règlements, système politique...) ou informelles (croyances, conventions, coutumes, habitudes...). Ainsi, il est nécessaire de mettre en œuvre les moyens indispensables pour appliquer correctement et effectivement ces règles et surtout à les faire respecter.

Pour avoir un meilleur environnement institutionnel, l'Etat du pays d'accueil doit être puissant et capable d'élaborer les meilleures lois et règles et surtout capable de les faire respecter. De plus, l'Etat doit être engagé à respecter ces règles et être lui-même soumis aux lois (Borner et al, 2004)⁹⁹. Ces critères sont nécessaires pour protéger les contrats de long terme relatifs aux investissements de long terme.

Donc, préparer un environnement institutionnel efficient devient un atout important pour les Etats des pays d'accueil. D'ailleurs, Borner et al. (2004) affirment qu'un meilleur environnement institutionnel entraîne l'accélération de l'accumulation du capital et assure son allocation la plus efficiente, ce qui fait baisser les coûts de transaction. Il en résulte alors une augmentation au niveau de la productivité, ce qui engendre l'accélération de la production et de l'échange et encourage ainsi l'investissement dans ce pays.

Dans le but d'attirer les investisseurs étrangers, les Etats sont obligés d'avoir un environnement institutionnel, politique et socio-économique sain et propice pour l'implantation des firmes multinationales. Plusieurs auteurs affirment que la bonne qualité des institutions, l'efficacité du cadre juridique, la faible corruption et la bonne gouvernance permettent tous aux mécanismes de marché de fonctionner efficacement, ce qui favorise les investissements directs étrangers.

⁹⁸ North D, (2005), *Le processus du développement économique*, Edition d'organisation, Paris.

⁹⁹ Borner S, Bodmer F et Kobler M, (2004), « L'efficience institutionnelle et ses déterminants : le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique », Etudes du Centre de Développement, OCDE, 2004.

Kaufmann et al (1999)¹⁰⁰ définissent la bonne gouvernance comme « *l'ensemble des traditions et institutions par lesquelles l'autorité est exercée dans un pays pour le bien commun. Cela inclut le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés, la capacité du gouvernement à élaborer et mettre en place des politiques adaptées ainsi que le respect des citoyens et l'état des institutions gouvernant leurs interactions économiques et sociales* ».

Ces auteurs ont mesuré dans leur étude l'infrastructure politique nationale à travers six indicateurs de gouvernances. Les résultats de leur étude montrent que l'instabilité politique d'un pays décourage les investissements directs étrangers.

Pour Garrabé (2008)¹⁰¹, il a considéré que la présence d'un environnement institutionnel efficient est importante pour attirer les investisseurs étrangers. Cet auteur a mentionné que « *L'organisation d'un secteur productif, par les règles qui le régissent, constitue un élément déterminant de la décision d'investir, notamment pour les porteurs de projets étrangers. L'existence de règles et leur organisation interne constituent donc bien un facteur de production de ressources* ».

Les investisseurs étrangers sont ainsi influencés, non seulement par les dotations factorielles du pays d'accueil, mais aussi par l'environnement institutionnel. La bonne qualité des institutions est nécessaire pour l'amélioration du climat des affaires et explique en grande partie le choix d'implantation dans les pays d'accueil.

Enfin, le pays d'accueil doit connaître une certaine stabilité et un minimum d'incertitude sur l'avenir pour encourager les firmes désirant s'implanter dans ce pays.

2-5- Le développement des infrastructures :

La nécessité d'améliorer l'infrastructure est considérée parmi les principales conditions pour attirer les IDE. Pour cela, le pays d'accueil doit s'intéresser à améliorer son équipement en réseau routier, en communication...dans le but de réduire les coûts de transaction et les délais d'approvisionnement ou d'expédition, ce qui facilite la production et la distribution pour les firmes étrangères.

¹⁰⁰ Kaufmann D, Kraay A et Zoido-Lobaton P, (1999), Aggregating Governance Indicators, Washington, World Bank. <http://www.worldbank.org/wbi/governance>

¹⁰¹ Garrabé M, (2008), « Note sur l'existence du capital institutionnel », WorkShop Université de Montpellier1- Université de Sheerbrook, 23-24 juin 2008.

Plusieurs études ont confirmé cette relation entre la qualité des infrastructures et les IDE. Par exemple l'étude de Kumar (1994)¹⁰² sur les FMN américaines montre le rôle important de la qualité des infrastructures dans la décision des investisseurs étrangers pour s'implanter dans les pays d'accueil. L'étude de Shneider et Frey (1985)¹⁰³, sur 80 pays en développement, a prouvé que les infrastructures contribuent significativement à l'afflux des IDE vers ces pays d'accueil. Un panel effectué sur les pays africains par Ngowi (2001), montre que les infrastructures ont un impact positif et significatif sur ces pays. Une autre étude réalisée par Kinda (2008) sur 61 pays en développement dans la période entre 1970 et 2003 montre le rôle primordial des infrastructures physiques dans l'entrée des IDE.

Enfin, dans le cas où les IDE seraient de type vertical, l'infrastructure est importante pour les firmes étrangères afin qu'elles puissent importer les inputs pour leurs activités de production et expédier les outputs au pays d'origine ou à un autre pays tiers. Pour le cas où les IDE seraient de type horizontal, les infrastructures sont importantes pour améliorer les conditions de délais et de coûts, ce qui permet à la firme de servir le marché local dans des conditions favorables. Pour conclure, le développement d'une infrastructure de base permet de baisser le coût d'investissement, ce qui améliore le rendement des entreprises étrangères et attire d'autres firmes étrangères à se localiser dans ce pays.

2-6- Les incitations fiscales :

La décision des investisseurs étrangers dans leur choix de localisation dépend de la politique fiscale du pays d'accueil. L'étude de Hanson (2001)¹⁰⁴ justifie cette idée en insistant sur le rôle significatif de l'impôt sur la décision des FMN. En effet, ces derniers prennent en compte les incitations fiscales ; ils s'implantent là où la fiscalité est la plus attirante.

Donc, le choix du lieu d'implantation et la décision d'entreprendre ou non les investissements sont fortement liés aux encouragements fiscaux effectués par les gouvernements. Ces incitations prennent plusieurs formes dont la plus appréciée par les investisseurs étrangers est l'exonération totale des impôts. Elle est accordée pour une période de temps déterminée aux firmes nouvellement installées.

¹⁰² **Kumar N**, (1994), « Determinants of export orientation of foreign production by Us multinationals: An inter-country analysis », *Journal of International Business*, 25(1), p.p.141-156.

¹⁰³ **Shneider F, et Frey B.S**, (1985), « Economic and political determinants of foreign direct investment », *World Development*, vol.13, N°2, p.p.161-175.

¹⁰⁴ **Hanson G.H**, (2001), « Should countries promote foreign direct investment? », *G-24 Discussion Paper*, n°9, February.

2-7- Le rôle du taux de change comme déterminant des investissements directs à l'étranger :

La question cruciale qui peut être posée à ce niveau c'est : à travers quel mécanisme la politique de taux de change peut-elle favoriser les mouvements d'exportation ou la stratégie de l'implantation et de la production dans les marchés étrangers ? Autrement dit, comment la politique de taux de change peut-elle influencer la décision des investisseurs étrangers de choisir la production à l'étranger ?

Ce sujet de la relation entre le taux de change et les investissements extérieurs a été étudié par Robert Aliber (1970)¹⁰⁵ qui a essayé de souligner l'importance du rôle du taux de change comme déterminant des investissements directs étrangers. L'argument essentiel d'Aliber c'est que le fait qu'un pays dispose d'une devise forte encourage les firmes nationales à financer leurs implantations à l'étranger. Dans un autre sens, la sous-évaluation de la monnaie nationale peut engendrer une forte pénétration par les investissements directs étrangers qui vont financer le déficit de la balance de paiement. Ainsi, la dévaluation de la monnaie du pays d'accueil entraîne une augmentation des flux des IDE.

La *variation de court terme* de taux de change a aussi un effet sur les IDE qui seront privilégiés par rapport aux commerces extérieurs afin de réduire l'effet de l'instabilité du taux de change.

Ces effets du taux de change en termes de *niveau* ou de *tendance* ainsi qu'au terme de *variation de court terme* ne peuvent pas donner des conclusions précises sur les impacts du taux de change sur les IDE.

Benassy-Quéré et al. (1999)¹⁰⁶ ont analysé un panel de 42 pays en développement bénéficiant d'IDE en provenance de 17 pays de l'OCDE dans la période entre 1984 et 1996. Les résultats de cette étude montrent que l'instabilité du taux de change nominal résulté par un régime de change flottant est défavorable à l'IDE.

Ces auteurs ont intégré les déterminants de la localisation des FMN dans leur examen du choix d'un régime de change. Ils ont choisi le cas d'une FMN qui a une aversion pour le risque et qui hésite entre deux implantations étrangères alternatives qui vont réexporter vers

¹⁰⁵ **Aliber R.** (1970), « A theory of direct foreign investment », in Kindleberger C. (dir.), The international corporation, MIT Press, Cambridge/MA.

¹⁰⁶ **Benassy-Quéré A., Fontagné L. et Lahreche-Revil A.** (1999), « Exchange rate strategies in the competition for attracting FDI », CEPII, n°1999-16, December.

son marché d'origine. Dans ce cas, cette firme va les considérer comme substituables ou complémentaires selon la corrélation positive ou négative du taux de change des deux devises par rapport à la monnaie du pays d'origine. En conclusion, le taux de change a un effet considérable sur la décision d'investissement et l'instabilité de ce taux est défavorable à l'IDE.

En 2001¹⁰⁷, Benassy-Quéré et al. affirment que les stratégies d'implantation des FMN peuvent être expliquées par la compétitivité, la volatilité et le comportement relatif des taux de change. Ainsi, le régime de change n'est pas neutre pour la décision d'investissement à l'étranger et joue un rôle important dans l'implantation des FMN.

Les politiques de changes mettent en cause le niveau de taux de change réel (la compétitivité du pays et le pouvoir d'achat international de sa monnaie) et le risque associé au taux de change nominal (la volatilité du taux de change). Ces deux types de taux de change déterminent la décision d'implantation.

Benassy-Quéré et al. (2001) rajoutent que « *pour attirer les IDE, les PSEM¹⁰⁸ doivent opérer un arbitrage entre l'incertitude de leurs taux de change par rapport à l'euro, l'appréciation de leurs taux de change réels par rapport à l'Euro, et la différenciation de leurs stratégies de change par rapport à celles des PECO... si les PSEM devaient choisir de stabiliser leurs monnaies par rapport à l'Euro, les entrées d'IDE en provenance de la zone euro augmenteraient, mais la convergence avec les PECO pour attirer l'IDE se renforcerait*»

Vu la concurrence entre les PSEM et les PECO pour attirer les IDE en provenance de l'Union européenne, les différents modes d'attraction se multiplient afin d'assurer un environnement propice aux investisseurs étrangers. Ainsi, parmi les facteurs favorables à l'attractivité des IDE c'est la stabilisation des taux de change par rapport à l'Euro, en réduisant l'incertitude des investisseurs, mais à condition que la perte de compétitivité, résulté par l'appréciation du taux de change réel, reste modérée.

¹⁰⁷ Benassy-Quéré A., Fontagné L. et Lahreche-Revil A. (2001), « MENA countries in the competition for FDI: Designing an exchange rate strategy », CEPII, 2001.

¹⁰⁸ Les Pays Sud Est de la Méditerranée englobent la Tunisie, l'Algérie, le Maroc, la Turquie, l'Egypte, Chypre, Syrie, Jordanie, Liban, Malte, Palestine et Israël

Théoriquement, Russ (2007)¹⁰⁹ a justifié que la volatilité dans les variables fondamentales comme le taux d'intérêt nominal qui entraîne la volatilité du taux de change, peut avoir un impact à travers les prix relatifs sur la décision des FMN dans l'implantation ainsi que sur leurs comportements d'entrée.

Cushman (1988)¹¹⁰ affirme qu'en cas où l'incertitude dans le taux de change du pays d'accueil serait forte, l'investissement à l'étranger devient plus intéressant que l'exportation. Cependant, cet avantage disparaît si la production est partiellement réexportée. Empiriquement, l'auteur insiste sur l'influence positive de la volatilité du taux de change sur les IDE sortants.

Froot et Stein (1991)¹¹¹ ont réalisé une étude qui s'appuie sur l'augmentation des acquisitions des firmes étrangères dans le capital des firmes américaines pendant la dépréciation du dollar après 1985. Les résultats de cette étude montrent qu'une appréciation du dollar entraîne une faible entrée des IDE aux Etats-Unis. Cependant, lorsque le dollar est faible la richesse relative des firmes étrangères augmente, ce qui les encourage à investir aux Etats-Unis.

3- Comment peut-on apprécier l'attractivité des territoires ?

Afin de calculer les indicateurs qui mesurent l'attractivité pour les IDE, plusieurs études et organismes (comme par exemple World Economic Forum) se sont concentrés sur le principe que l'attractivité n'existe pas en soi. En effet, cette notion se compose de deux éléments : le premier c'est la qualité intrinsèque de l'offre territoriale alors que le second élément c'est celui de la hiérarchie des critères de choix de localisation identifiés par les investisseurs étrangers.

Selon les études de CNUCED, les investisseurs peuvent mesurer l'attractivité des pays selon leurs poids économiques (CNUCED 2001) et leurs situations politiques (CNUCED

¹⁰⁹ Russ K.N, (2007), « Exchange rate volatility and first-time entry by multinational firms », Working Paper 13659, NEBER working paper series, November 2007.

¹¹⁰ Cushman D.O, (1988), « Exchange-Rate Uncertainty and Foreign Direct Investment in the United States », Weltwirtschaftliches Archiv, n°124 (2), pp.322-336

¹¹¹ Froot K.A et Stein J.C, (1991), « Exchange rates and foreign direct investment: an imperfect capital markets approach », The Quarterly Journal of Economics, Novembre 1991.

2002). Ainsi, les institutions politiques peuvent avoir un rôle intéressant dans la mesure de l'attractivité d'un pays. En fait, dans le cas où les institutions politiques seraient efficaces, le pays se trouve capable d'adopter les réformes qui permettent aux mécanismes de marché de fonctionner correctement et efficacement. Dans ce cas, le pays est considéré comme attractif pour les investissements directs étrangers dont la présence va être importante pour l'économie du pays attractif. Plusieurs études apprécient cette importance des firmes multinationales dans les économies des pays d'accueil à travers la production ou les chiffres d'affaires de ces firmes.

Afin d'attirer plus d'IDE dans un pays d'accueil, il est nécessaire d'assurer certains déterminants qui sont considérés comme facteurs majeurs pour attirer les investisseurs étrangers. Or, pour quantifier ces déterminants attractifs des IDE, plusieurs modèles ont été créés pour arriver à ce but. Parmi ces modèles économétriques, on peut citer le modèle de type gravitationnel qui a été présenté par Gao (2003)¹¹² dans le but d'identifier les variables qui déterminent l'implantation des firmes multinationales. Ce modèle de gravité de base est considéré comme le meilleur outil pour l'estimation et l'identification des variables déterminantes de la localisation des entreprises étrangères dans le pays d'accueil.

Le modèle de gravité est présenté de la façon suivante :

$$Y_{ij} = \mu + \sum_{k=1}^K X_{ij}^k \beta_k + U_{ij}$$

i, j : représentent respectivement le pays d'accueil et le pays d'origine,

Y_{ij} : représente le flux d'investissement du pays j vers le pays i ,

Pour $k = 1, \dots, K$, les X^k ce sont les variables introduites pour expliquer la variable Y ,

μ : c'est une constante

U_{ij} : c'est l'erreur du modèle dont la formule est présentée comme suit :

$$U_{ij} = v_i + \lambda_j + \varepsilon_{ij}$$

v_i : représente l'effet individuel non observable spécifique au pays d'accueil,

¹¹² Gao, T., 2003, « Multinational activity and country characteristics in OECD countries », Applied Economics Letters 10, 255-258.

λ_j : représente l'effet individuel non observable spécifique au pays investisseur,

ε_{ij} : représente la partie aléatoire du modèle,

Ce modèle peut être un modèle à effets fixes dans le cas où les valeurs de v_i et λ_j seraient des constantes. Dans le cas où les variables seraient aléatoires, on parle d'un modèle à effets aléatoires. Alors, lorsque l'une des deux variables est constante, le modèle est considéré comme modèle à effets mixtes.

A travers ce modèle, on peut apprécier l'attractivité des territoires tout en identifiant les facteurs déterminants et les performances des pays d'accueil en termes d'attractivité des investisseurs étrangers.

SECTION 3 - LA COMPETITIVITE TERRITORIALE

Dans le nouveau cadre de l'économie mondiale, la compétitivité des nations est devenue parmi les préoccupations les plus importantes des différents pays. Pour cela, le développement des territoires est devenu parmi les principes promus par les Etats dans le but d'être susceptibles d'accueillir et de retenir les investissements directs étrangers. Chaque pays est devenu contraint d'être le plus efficient possible pour se mettre au niveau et être capable d'affronter la concurrence rude .

A quel point la compétitivité des territoires est nécessaire pour l'attraction des investissements directs à l'étranger ?

1- L'approche de la compétitivité des territoires :

Malgré le large accord sur son importance, le concept de compétitivité reste ambigu, complexe et n'est pas bien compris. L'incertitude et la confusion entourent la définition de cette notion. Au sens courant, être compétitif c'est le pouvoir d'une entreprise ou d'une économie nationale à accroître ses parts de marché et à affronter avec succès la concurrence du marché national et étranger. Ce concept permet de mesurer la performance économique d'une nation et dépend de plusieurs facteurs et conditions du marché national et étranger.

En conséquence, la conception dominante tend actuellement à simplifier le principe de la compétitivité des nations à leur capacité à capter et à retenir les investissements directs étrangers. Cette tendance peut s'expliquer par un contraste entre la simplicité de cette conception et la difficulté de définir autrement la notion de compétitivité d'une économie nationale. Le paradoxe c'est que cette notion constitue l'un des sujets les plus discutés sans aucune définition claire et incontestée. D'un côté, plusieurs économistes et chercheurs ont contesté l'utilisation du terme de compétitivité à l'échelle des nations. D'un autre côté, ils ont essayé de définir cette notion. Parmi ces auteurs, on peut citer l'économiste américain Paul Krugman qui était réticent à appliquer ce concept aux économies nationales. Il était absurde dans l'assimilation de la concurrence entre les entreprises avec la compétition entre les nations. Pour lui, « *A country is not a company* »¹¹³, donc un pays n'est pas une entreprise. Selon Paul Krugman, la concurrence entre les nations ne se fait pas de la même manière entre les entreprises.

A ce niveau, plusieurs économistes considèrent que la notion de compétitivité ne s'applique que dans le cas des entreprises ou des secteurs d'une région ou d'un territoire donné, et se concentre sur des rapports de concurrence sur le marché des biens et services. Dans le cas où cette notion s'appliquerait sur une région ou un territoire, elle peut être définie comme étant la capacité des firmes implantées à faire face à la concurrence exercée sur le marché par des concurrents implantés dans d'autres régions ou territoires.

L'OCDE (1996)¹¹⁴ a défini la compétitivité comme « *la capacité d'entreprises, d'industries, de régions, de nations ou d'ensembles supranationaux de générer de façon durable un revenu et un niveau d'emploi relativement élevés, tout en étant et restant exposés à la concurrence internationale* ».

¹¹³ Krugman P, (1996), « A country is not a company », Harvard Business Review, vol.74, Issue 1, January-February, 1996.

¹¹⁴ OCDE, (1996), la compétitivité industrielle, Paris, 1996.

En ce qui concerne la compétitivité des nations, il existe de nombreuses définitions admises pour ce concept qui peuvent être étudiées de plusieurs côtés. En fait, selon le CEPII (1998)¹¹⁵, la définition de la compétitivité peut prendre différents sens selon le cas d'une entreprise ou d'une nation, aussi selon qu'il s'agit de court terme ou de long terme et enfin selon le type de concurrent auquel il est fait référence. Le CEPII (1998) montre que la compétitivité des nations peut se définir, à court terme, comme étant la capacité à accroître le revenu par habitant. Alors qu'à long terme, cette notion dépend également des déterminants plus fugaces comme la structure et l'évolution des prix relatifs et les taux de change. Enfin, la compétitivité à l'échelle d'une nation peut être mesurée, selon le CEPII, par l'indicateur le plus souvent retenu qui est les parts de marché.

2- Les différentes formes de la compétitivité des territoires :

- La compétitivité prix : c'est la capacité à conquérir des parts de marchés en proposant des produits ou des services de même qualité et moins chers que ceux des concurrents nationaux ou étrangers. Les coûts de production doivent être inférieurs à ceux des concurrents pour conserver une marge insuffisante.

Afin d'évaluer l'évolution de la compétitivité-prix, on doit soustraire la variation des prix à l'importation de celle des prix à l'exportation. Autrement, l'indice de compétitivité-prix se définit par le rapport entre l'indice de prix des exportations des pays concurrents et l'indice de prix des exportations du pays considéré.

La compétitivité prix dépend du coût du travail, du coût du capital et de l'évolution du taux de change. En fait, la compétitivité-prix s'améliore lors d'une inflation plus faible qu'à l'étranger et une dépréciation de la monnaie nationale, par rapport aux monnaies étrangères, qui se manifeste par une diminution du taux de change effectif réel.

- La compétitivité coût : un pays se trouve dans une situation de concurrence par les coûts quand la diminution relative des coûts de production lui permet d'accroître ses exportations, ce qui engendre un gain des parts de marché, un équilibre au niveau de la balance commerciale ou une augmentation de l'excédent.

Donc, ce type de compétitivité est lié évidemment aux coûts de production (le coût du capital et le coût de travail).

¹¹⁵ **Rapport de CEPII**, (1998), *Compétitivité des nations*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, La Documentation Française, Edition Economica, 1998.

- La compétitivité structurelle : ce type de compétitivité appelé encore la compétitivité hors-prix concerne les caractéristiques intrinsèques des biens tels que la qualité, la productivité, la marque, la capacité d'innover, le service après vente, les délais de livraison... Donc, la compétitivité hors-prix d'une entreprise consiste en sa capacité à offrir des biens différenciés par l'innovation ou la qualité des produits, ce qui permet d'augmenter leur demande à un prix constant.

La faible compétitivité de l'économie du pays d'accueil décourage les entreprises étrangères à s'installer dans ce pays.

Quatre dimensions de la compétitivité territoriale peuvent être identifiées :

- La compétitivité économique : c'est la capacité à produire et à retenir le maximum de la valeur ajoutée sur le territoire.
- La compétitivité sociale : c'est la capacité à agir ensemble de façon efficace par la concertation entre les différentes institutions concernées par le développement du territoire.
- La compétitivité environnementale : c'est la capacité des acteurs à enrichir et mettre en valeur leur environnement qui constitue une composante nécessaire du « capital territorial ».
- La compétitivité à l'échelle globale : dans un nouveau contexte de globalisation, les acteurs doivent assurer la durabilité de leur place par rapport aux autres territoires et au monde en général.

Pour les investisseurs la compétitivité est globale : par exemple si les investisseurs étrangers considèrent un pays plus attractif que les autres c'est-à-dire que ce pays est plus compétitif globalement en :

- Une bonne infrastructure (route, réseau, communication.) ;
- Des services publics de meilleure qualité (éducation, santé...)
- Une bonne qualité de la main d'œuvre (les formations et les expériences professionnelles) ;

Par conséquent, un territoire est considéré comme compétitif s'il peut supporter la concurrence accrue du marché extérieur en assurant une durabilité économique, sociale, environnementale par rapport au monde dans ce nouveau contexte de globalisation.

L'étude de Porter (2004)¹¹⁶ met l'accent sur l'interrelation qui existe entre la compétitivité et l'attractivité des territoires. Ainsi, le « *diamant de Porter* » montre quatre champs de détermination inter-reliés, indiquant l'environnement des affaires : l'existence de regroupements de firmes permanentes (clusters), le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, la qualité des conditions de la demande locale et enfin la qualité des facteurs de production. Ces quatre champs améliorent l'environnement des affaires des firmes et assure ainsi une attractivité du territoire du pays d'accueil.

3- La relation entre la compétitivité des entreprises et celle des territoires :

Plusieurs économistes sont réticents à appliquer la notion de la compétitivité à l'économie nationale. En fait, ce concept était réservé à la gestion des entreprises pendant longtemps. Il s'applique davantage aux entreprises qu'aux territoires. On appelle des firmes compétitives lorsqu'elles sont capables d'assurer la conquête de parts de marché et de faire face à la concurrence étrangère.

Pour appliquer le concept de la compétitivité aux nations, le Conseil d'Analyse Economique a élargi la définition de la compétitivité qui se recentre sur « *la capacité d'une nation à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale* »¹¹⁷.

Par suite, la notion de la compétitivité diffère selon qu'il s'agit d'une entreprise ou d'une nation. Donc, certains économistes définissent cette notion dans le cas des entreprises comme la capacité des firmes locales à offrir des produits de meilleure qualité ou à moindre coût que les firmes concurrentes installées sur les marchés mondiaux. Concernant alors le cas des pays, la concurrence se fait sur la base de leurs facteurs de production immobiles en plus, ils doivent avoir la capacité à attirer ou à retenir les facteurs mobiles. Dans ce cas, l'attractivité d'une nation serait déterminante à travers le taux de croissance et le niveau de bien-être du territoire à long terme.

¹¹⁶ Porter M, (2004), « Building the Microeconomic foundation of prosperity: Findings from the business competitiveness index », Forum Davos.

¹¹⁷ Debonneuil M, et Fontagné L, (2003), « Compétitivité », Rapport N° 40 du Conseil d'Analyse Économique, la documentation française, Paris 2003.

CONCLUSION

La notion d'attractivité des territoires devient un concept très important face à la mondialisation. Plusieurs nations essayent d'offrir le cadre favorable pour la localisation des entreprises étrangères face à l'augmentation accrue des flux des IDE. Les politiques d'attractivité se multiplient et diffèrent d'une nation à une autre pour attirer plus d'IDE afin de bénéficier de ses retombées positives. Ce chapitre avait pour but de faire ressortir les différentes allures de l'attractivité des territoires tout en présentant les approches de cette attractivité ainsi que ses principaux facteurs et en identifiant aussi la notion de la compétitivité territoriale.

Après avoir abordé dans le deuxième chapitre les politiques d'attractivité des investissements et la relation entre les firmes et les territoires, on va s'intéresser dans le chapitre qui suit à présenter l'évolution ainsi que les effets des investissements directs étrangers sur les économies du pays d'accueil.

CHAPITRE 3 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : EVOLUTION ET EFFETS SUR L'ECONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL

INTRODUCTION

Il est important de s'intéresser à présenter l'évolution des flux des IDE afin d'apercevoir leurs mouvements et de mieux appréhender la valeur de ces flux des IDE entrants généralement dans le monde et particulièrement dans les économies développées, dans les économies en transition et dans les économies en voie de développement durant ces dernières décennies. Ces économies ont mis en œuvre plusieurs politiques attractives afin d'assurer

l'amélioration des flux des IDE entrants dans leur territoire. Parmi ces pays, on peut citer le pays de référence dans la présente étude qui est la Tunisie qui s'est engagée à améliorer son environnement des affaires en appliquant des politiques attractives afin d'assurer un environnement favorable aux IDE. Donc, il serait important de définir l'environnement économique de la Tunisie et sa situation vis-à-vis des IDE. De même, il serait important d'analyser les effets de ces investissements directs étrangers sur les économies du pays d'accueil. L'étude des effets des IDE sur le pays d'accueil constitue une préoccupation cruciale de ce présent travail tant qu'elle nous permet d'avoir une idée assez satisfaisante sur les conséquences de la localisation des firmes étrangères sur l'économie hôte, ce qui va certainement nous aider à réaliser le chapitre empirique.

Le troisième chapitre se compose de deux sections. La première section est consacrée à présenter l'évolution des IDE. La première sous section va avancer les faits stylisés sur les IDE dans le monde. Pour la deuxième sous section, elle va étudier la situation économique de la Tunisie en analysant quelques agrégats macroéconomiques. Dans la troisième sous section, nous présenterons la situation de ce pays vis-à-vis des IDE. Concernant alors la deuxième section, elle va examiner les retombées de la localisation des IDE sur les économies du pays d'accueil. Cet examen va englober les effets des IDE sur le commerce international, sur l'investissement domestique, sur le transfert technologique, sur le capital humain, sur l'emploi, sur la croissance économique du pays d'accueil. Enfin, nous allons présenter les désavantages des IDE.

SECTION 1 - EVOLUTION DES IDE

Dans cette section, nous allons essayer de présenter les faits stylisés sur les IDE dans le monde dans une première sous section. Concernant la deuxième sous section, elle présentera la situation économique de la Tunisie à travers une analyse de quelques agrégats économiques. Pour la troisième sous section, elle va traiter la situation de la Tunisie vis-à-vis

des IDE en représentant l'évolution des flux des IDE ainsi que la répartition des entreprises étrangères en Tunisie.

1- Faits stylisés sur les IDE dans le monde :

Durant ces dernières décennies, le mouvement de l'IDE n'a cessé de s'accélérer avant de se contracter en 2001 après les attentats de Septembre aux États Unis. La croissance des flux mondiaux des IDE peut être expliquée essentiellement par la multinationalisation de petites et moyennes entreprises grâce à l'apparition de grands marchés régionaux et au développement de la technologie et de l'information. De plus, la dynamisation du secteur tertiaire comme l'assurance et les services bancaires peut expliquer aussi la croissance continue des IDE.

Les flux des IDE sont sensibles au cycle conjoncturel du pays investisseur et aussi du pays hôte. Donc, tout ralentissement au niveau de l'activité économique mondiale entraîne essentiellement une diminution au niveau des flux des investissements directs étrangers dans le monde.

Tableau 1 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars entre 1980 et 1989

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Monde	54,078	69,570	58,059	50,268	56,839	55,866	86,378	136,641	164,023	197,276
Economies développées	46,576	45,512	31,682	32,680	39,237	41,663	70,628	114,843	133,580	166,528
Economie en transition	24	13	0	18	-8	15	-28	7	22	18
Economies en développement	7,479	24,046	26,377	17,569	17,610	14,188	15,788	21,791	30,421	30,730

Source : CNUCED

	1990	1991	1992	1993	1994
Monde	207,455	154,073	165,881	223,316	256,000

Economies développées	172,526	114,035	111,141	143,435	150,575
Economie en transition	75	,204	1,664	3,143	2,045
Economies en développement	34,853	39,834	53,076	76,739	103,380

Tableau 2 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars entre 1990 et 1994

Source : CNUCED

Tableau 3 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars entre 1995 et 1999

	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Monde	342,391	388,555	486,389	707,584	1089,597
Economies développées	222,484	236,035	285,390	508,743	852,131
Economie en transition	4,107	5,871	10,349	8,110	8,590
Economies en développement	115,801	146,649	190,650	190,731	228,876

Source : CNUCED

Avant les années quatre-vingts, le taux de croissance des investissements directs étrangers était très faible par rapport au taux de croissance du commerce international. Au milieu des années 1980, les flux entrants des IDE commencent à prendre le chemin de la hausse. Selon la CNUCED, les flux entrants d'IDE ont augmenté de 55 milliards de dollar en l'an 1980 à 208 milliards de dollars en l'an 1990 et ont atteint le montant record de 1400 milliards de dollars en 2000. Au total, les flux d'IDE dans le monde ont été multipliés par à peu près 25 en vingt ans. Soit une augmentation de 18 % en 2000. Cependant, cette performance reste modérée par rapport aux années 1998 et 1999 qui ont enregistré une augmentation des flux des IDE de 41 % et 55 % après la crise asiatique et la chute des flux de capitaux en 1997.

Tableau 4 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars entre 2000 et 2004

	<i>2000</i>	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Monde	1402,680	826,177	626,874	572,790	742,386
Economies développées	1138,032	601,041	440,732	369,173	418,830
Economie en transition	7,023	9,513	11,266	20,026	30,433
Economies en développement	257,625	215,623	174,876	183,590	293,124

Source : CNUCED

Les flux d'IDE ont connu une chute considérable en 2001 à la suite de l'éclatement de la bulle sur les nouvelles technologies. Cette contraction peut être expliquée par la forte diminution du volume et de la valeur des opérations de fusions-acquisitions. Les pays les plus touchés par cette chute sont les pays développés puisque les flux des IDE sont passés de 1138 milliards de dollars en 2000 à 601 milliards de dollars en 2001 (soit une diminution de presque 50 %). Pour les pays en développement, les flux des IDE ont passé de 257 milliards de dollars en 2000 à 215 milliards de dollars en 2001. Concernant alors les pays en transition, ils ont connu une légère augmentation au niveau des flux des IDE entrants de 7023 milliards de dollars en 2000 à 9513 milliards de dollars en 2001.

La part des flux d'IDE entrants dans la triade (Union européenne, États-Unis, Japon) a baissé au profit des pays en développement entre l'année 2001 et 2003. Dans cette période, la Chine était la première destination de l'investissement étranger des pays en développement. Elle a réalisé une hausse de 46,8 milliards de dollars en 2001 à 60,6 milliards de dollars en 2004. En 2006, les flux à destination de la Chine ont augmenté jusqu'à 69 milliards de dollars soit 10 % du niveau mondial. Au cours de cette dernière décennie, ce pays s'est positionné en premier rang dans la réception des IDE parmi les pays en voie de développement et la seconde destination mondiale derrière les États-Unis. En effet, la Chine a absorbé 8,5 % des flux entrants d'IDE en 2009 (soit 95 milliards de dollars) contre 1,9 % en 1990.

Tableau 5 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars entre 2005 et 2010

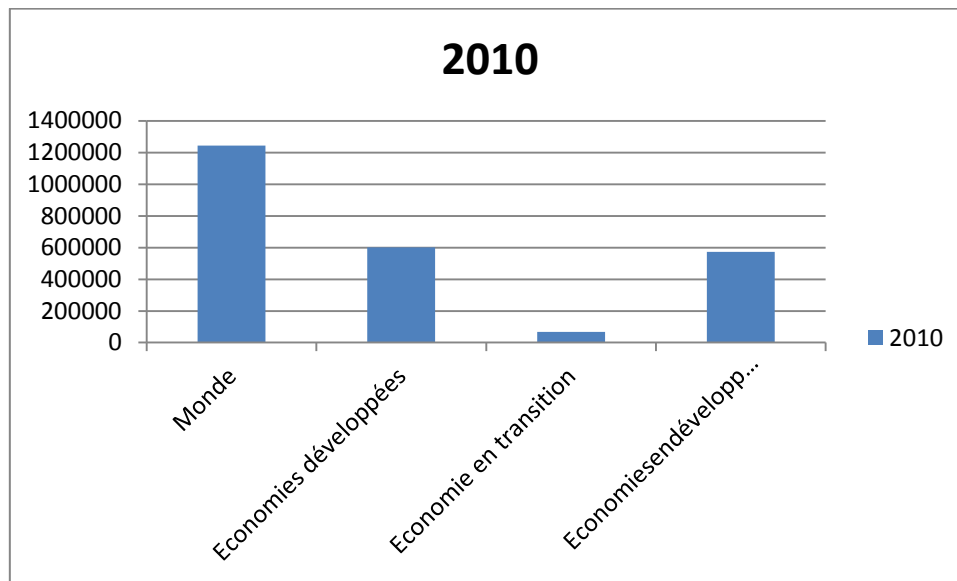
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Monde	982,593	1461,863	1970,940	1744,101	1185,030	1243,671
Economies développées	619,171	977,888	1306,818	965,113	602,835	601,906
Economie en transition	31,116	54,516	91,090	120,986	71,618	68,197
Economies en développement	332,307	429,459	573,032	658,002	510,587	573,586

Source : CNUCED

En 2004, les entrées des IDE dans le monde ont réalisé une progression de 27 % (742 milliards de dollars), puis une autre augmentation de 29 % (982 milliards de dollars) en 2005. Ceci peut être expliqué par la multiplication des fusions-acquisitions internationales. Pour les pays développés, les flux entrants d'IDE ont enregistré une hausse de 418 milliards de dollars en 2004 à 619 milliards de dollars en 2005 puis 977 milliards de dollars en 2006. Concernant alors les entrées d'IDE dans les pays en développement, elles se sont chiffrées en 2004 à 293 milliards de dollars, en 2005 à 332 milliards de dollars, 429 milliards de dollars en 2006. Quant aux entrées d'IDE dans les pays en transition, elles ont enregistré une hausse très légère de 30 milliards de dollars en 2004 à 31 milliards de dollars en 2005, puis une augmentation considérable en 2006 à 54 milliards de dollars.

En 2009, les flux entrants d'IDE dans le monde ont connu une chute considérable de 32 % juste après la crise financière mondiale 2008- 2009. En effet, les entrées d'IDE dans le monde étaient de 1970 milliards de dollars en 2007, puis elles ont diminué à un niveau de 1744 milliards de dollars en 2008 jusqu'à 1185 milliards de dollars en 2009. Cette chute englobe les pays développés (1306 milliards de dollars en 2007, 965 milliards de dollars en 2008, 602 milliards de dollars en 2009), aussi les économies en transition (910 milliards de dollars en 2007, 120 milliards de dollars en 2008, 71 milliards de dollars en 2009) et les économies en développement (573 milliards de dollars en 2007, 658 milliards de dollars en 2008, 510 milliards de dollars en 2009)

Graphique 1 : Flux entrants d'IDE en Milliards de dollars en 2010



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

En 2010, les flux mondiaux d'IDE entrants ont réalisé une légère augmentation de 9 % pour enregistrer un montant de 1243,671 milliards de dollars selon la CNUCED.

Malgré le contexte délicat de la crise économique, le rapport sur l'investissement dans le monde 2012 (WIR 2012) souligne qu'en 2011 les flux d'IDE entrants dans le monde ont augmenté de 16 %. Ils sont répartis comme suit : les pays en développement ont reçu 684 milliards de dollars (soit une augmentation de 11 %) alors que les pays développés, ont réalisé une augmentation de 21 %.

Cette hausse des flux entrants d'IDE a été bénéfique pour les pays industrialisés, les pays en développement ainsi que les pays en transition. D'ailleurs, selon la CNUCED, ces derniers (les pays en développement et en transition) ont accueilli presque la moitié des flux entrants d'IDE et atteignent ainsi un nouveau record à 755 milliards de dollars.

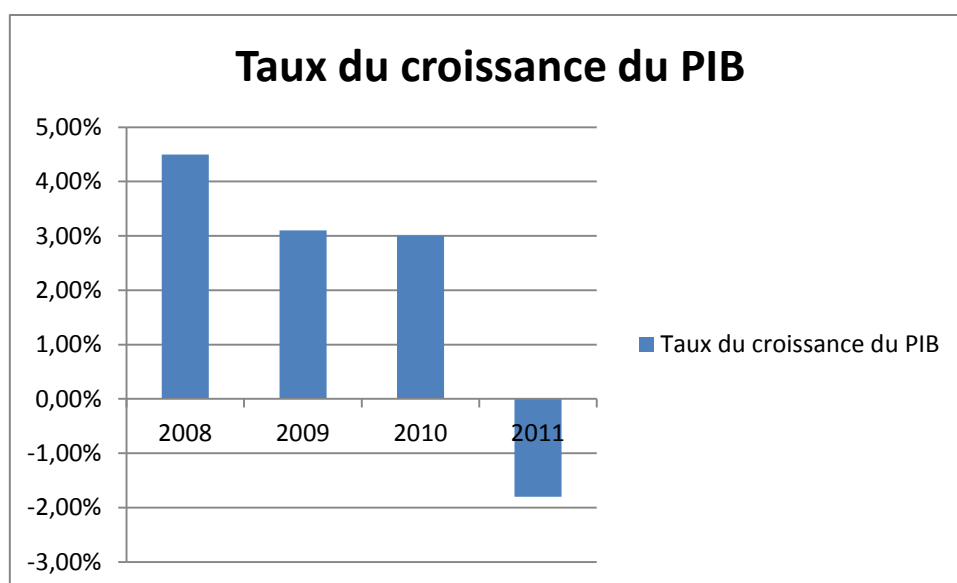
La CNUCED affirme que, durant ces dernières années, les flux d'IDE enregistrent une forte augmentation vers l'Asie de Sud-est et plus précisément à destination de la Chine. Malgré la baisse dans leurs parts du total mondial des IDE, l'Union européenne, les États Unis ainsi que le Japon ont réalisé les plus importants flux des IDE. D'ailleurs, 65 % du stock des IDE dans ces pays. Les 35 % du stock des IDE se sont partagés entre les pays en développement et les pays en transition.

Pour l'Afrique, la part de cette région dans l'IDE mondial reste faible tant qu'elle attire peu d'IDE à l'exception de quelques pays de Sud d'Afrique qui restent les principaux pays bénéficiaires des IDE comme par exemple la Tunisie, le Maroc et l'Algérie...

2- La situation économique de la Tunisie : analyse de quelques agrégats économiques :

2-1- Analyse du taux de croissance du PIB en Tunisie :

Graphique 2 : Taux de croissance du PIB

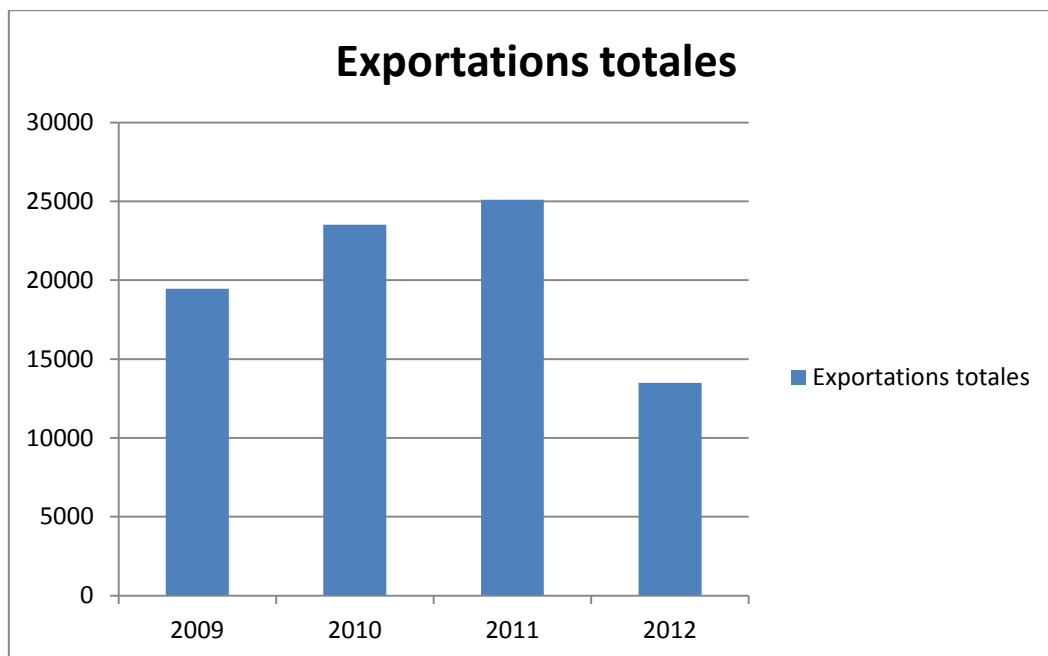


Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la CNUCED

Grâce à sa proximité et sa position géographique idéale (position centrale en Méditerranée en constituant un carrefour de Moyen Orient, de l'Afrique et de l'Europe), la Tunisie constitue un partenaire privilégié de l'Union européenne. D'ailleurs, ce pays est considéré comme le premier pays de la rive sud de la Méditerranée à avoir signé l'accord de libre échange avec l'Europe qui lui permet un accès facile aux différents marchés de l'Union européenne.

2-2- Analyse des exportations totales en Tunisie :

Graphique 3 : Exportations totales en Tunisie



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de l'Institut National de Statistique

Selon l'Institut National de la Statistique (INS), les exportations totales tunisiennes ont réalisé une augmentation de 19,469 millions de dinars en 2009 à 23,519 millions de dinars en 2010 puis 25,092 millions de dinars en 2011.

Par contre, en 2012, les exportations ont connu une diminution remarquable en arrivant au niveau de 13,488 millions de dinars. Ceci peut être expliqué par la situation délicate et l'instabilité économique de la Tunisie après la révolution.

Par contre, les exportations vers les pays européens, ont augmenté de 14,367 millions de dinars en 2009 à 17,212 millions de dinars en 2010.

2-3- Analyse de la compétitivité totale de la Tunisie :

En matière de compétitivité globale, la Tunisie est classée au 40^{ème} rang parmi 142 pays développés et émergents selon le dernier rapport sur la compétitivité globale 2011-2012.

Tableau 6 : Indice de la compétitivité globale dans quelques pays

<i>Pays</i>	<i>Rang</i>	<i>Score de compétitivité globale</i>
Suisse	1	5,74
Allemagne	6	5,41
Royaume Uni	10	5,39
Belgique	15	5,20
France	18	5,14
Chine	26	4,9
Espagne	36	4,54
République Tchèque	38	4,52
Tunisie	40	4,47
Italie	43	4,43
Portugal	45	4,40
Hongrie	48	4,36
Afrique de Sud	50	4,34
Turquie	59	4,28
Maroc	73	4,16
Roumanie	77	4,08
Grèce	90	3,92
Egypte	94	3,88

Source : Rapport sur la compétitivité globale 2011-2012, Forum Economique Mondial de Davos

On peut remarquer selon ce tableau que la Tunisie acquiert un rang satisfaisant par rapport aux autres pays et ceci c'est grâce aux mesures intensifiées par l'économie tunisienne pour renforcer sa position compétitive et s'intégrer à l'économie mondiale.

2-4- Analyse du système éducatif en Tunisie :

Afin d'instaurer les fondements de l'économie de savoir, les efforts ont été redoublés durant ces dernières années pour le développement des ressources humaines à travers l'amélioration du rendement du système de l'éducation, de la formation professionnelle et de l'enseignement supérieur. Donc, l'économie tunisienne repose essentiellement sur la qualité de ses ressources humaines qui sont considérées comme qualifiées grâce à la présence d'une jeune population éduquée. Selon l'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA), le budget de l'éducation et de l'enseignement supérieur a atteint 6,1 % du PIB et 21,6 % du budget de l'Etat. L'éducation en Tunisie est obligatoire et gratuite jusqu'à l'âge de 16 ans. L'infrastructure éducative est en amélioration d'une année à une autre : en 2010, il existe 4517 écoles de base, 2621 collèges et lycées et 193 établissements d'enseignements supérieurs dont 24 Instituts Supérieurs d'Etudes Technologiques (ISET).

Tableau 7 : Qualité du système d'éducation publique

<i>Pays</i>	<i>Rang</i>	<i>Score</i>
Suisse	1	6,0
Belgique	6	5,5
Allemagne	17	4,9
Royaume Uni	20	4,8
France	34	4,5
Tunisie	41	4,3
République Tchèque	49	4,1
Chine	54	4,0
Portugal	76	3,6
Hongrie	80	3,5
Italie	88	3,3
Roumanie	90	3,3
Maroc	93	3,3
Turquie	94	3,3
Espagne	98	3,2
Grèce	120	2,9
Afrique de Sud	133	2,3
Egypte	135	2,3

Source : <http://www.investintunisia.tn>

Selon le rapport sur la compétitivité globale 2011-2012, la Tunisie arrive au 41^{ème} rang en ce qui concerne la qualité du système éducatif et acquiert un score de 4,3. Pour cet indice, plus le score est élevé, plus la situation du système éducatif est favorable. Ceci reflète la bonne qualité de l'éducation en Tunisie que ce soit pour l'enseignement primaire (33,1 % de la population active en 2011), secondaire (37,9 %) ou supérieur (19,5 %). D'ailleurs, selon les dernières statistiques publiées par la FIPA, en 2010, le nombre d'étudiants a atteint 357 472 soit une multiplication par dix durant ces deux dernières décennies. Pour les diplômés supérieurs, le nombre a atteint 65 630 dont 4100 ingénieurs.

Tableau 8 : Structure de la population active par niveau d'instruction en %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Analphabète	12,7	12,7	11,7	10,9	10,6	10,1	9,5
Primaire	37,9	36,8	36,5	35,8	34,4	34,1	33,1
Secondaire	36,1	36,2	36,6	37,2	37,8	37,5	37,9
Supérieur	13,3	14,3	15,2	16,1	17,2	18,3	19,5
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source : Enquête Nationale sur l'Emploi (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011), INS

2-5- Analyse du système professionnel en Tunisie :

La formation professionnelle est très encouragée durant ces dernières années à travers la multiplication des centres de formation professionnelle (212 centre de formation dont 451 spécialités dans tous les secteurs économiques).

Tableau 9 : Formation professionnelle en Tunisie

<i>Secteur de formation</i>	<i>Nombre de spécialité</i>
Agriculture	12
Pêche et Aquaculture	1
Construction et travaux publics	87
Textile et habillement	37
Cuir et chaussure	17
Mécanique générale et construction métallique	52
Electricité électronique	51
Agroalimentaire	10
Transport, conduite et maintenance des engins de travaux publics	44
Tourisme et hôtellerie	25
Artisanat	70
Administration	11
Services et industries diverses	34
Total	451

Source : Agence Tunisienne de la Formation Professionnelle

La Tunisie s'est intéressée aussi à l'amélioration de la vie professionnelle non seulement par l'augmentation des centres de formation mais aussi par la création des stages d'initiation à la vie professionnelle dont les bénéficiaires ne cessent d'augmenter durant ces dernières années.

Tableau 10 : Stage d'initiative à la vie professionnelle

	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>
Nombre de bénéficiaires	13 378	18 488	25 381	31 357	36 638	33 629	45 245	45 018
Part en pourcentage	50,9	52,4	55,5	56,2	59,0	61,7	62,3	59,5

Source : Indicateurs d'activité, ANETI

2-6- Analyse du taux de chômage en Tunisie :

La hausse continue des diplômés du supérieur constitue une pression croissante en raison de l'augmentation des demandeurs d'emploi d'un côté et les besoins réels du marché de l'emploi de l'autre côté. Ceci a engendré une augmentation au niveau du taux de chômage surtout au niveau supérieur.

En Janvier 2011, la Tunisie a connu une révolution menée essentiellement par les jeunes manifestants et les diplômés sans emploi qui ne voulaient plus vivre en chômage. Après cette période, une nouvelle image de la Tunisie apparaît pour encourager à redoubler les efforts afin de réaliser un environnement d'accueil et de prospérité.

Tableau 11 : Evolution du taux de chômage par niveau d'instruction (en pourcentage)

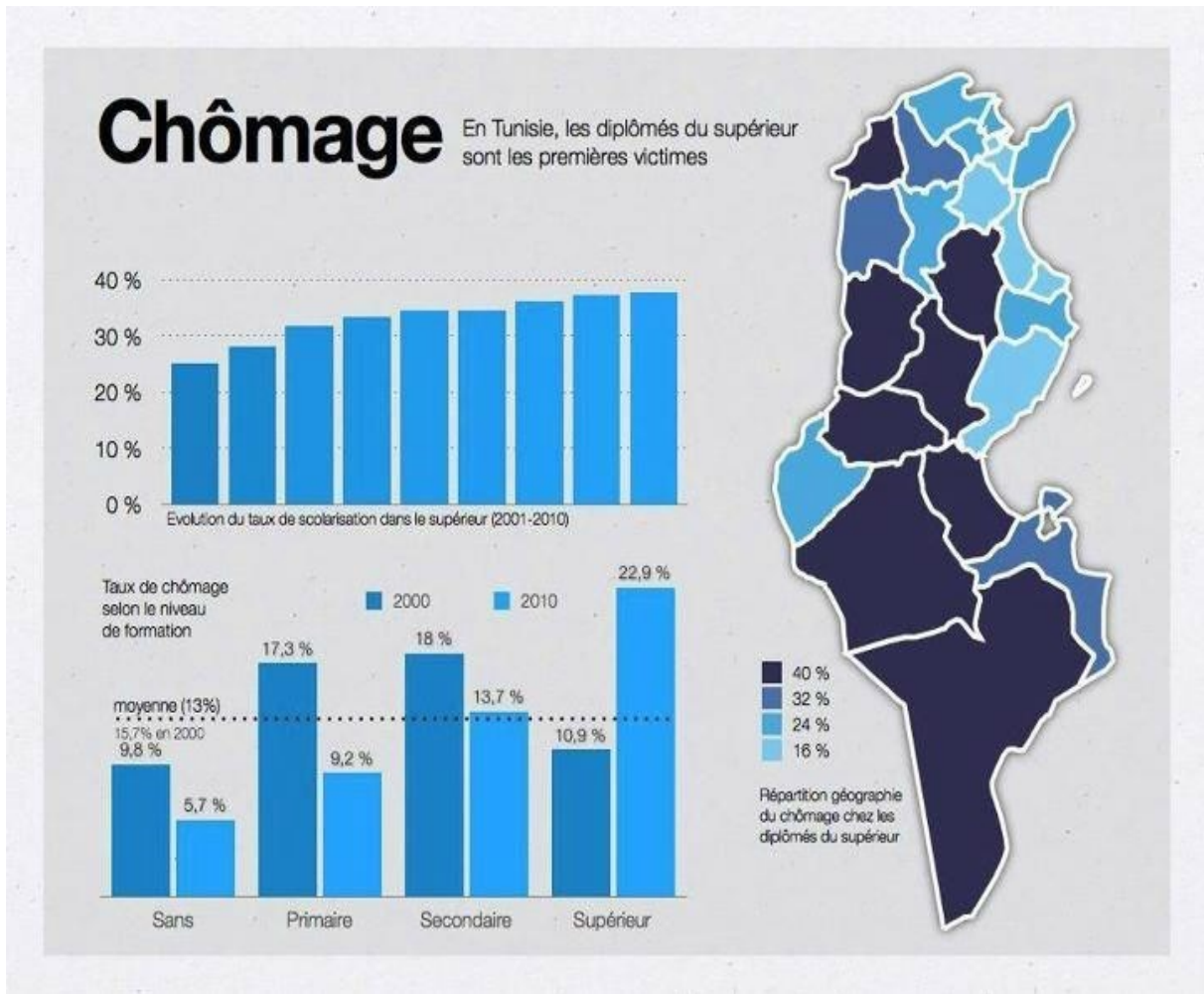
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Analphabète	6,3	6,4	4,4	4,2	6,1	5,7	8,0
Primaire	14,3	13,0	11,5	10,6	10,4	9,2	12,4
Secondaire	13,3	12,5	13,5	13,4	14,0	13,7	20,6
Supérieur	14,0	16,9	18,2	20,0	21,9	22,9	29,2
Total	12,9	12,5	12,4	12,4	13,3	13,0	18,9

Source : Enquête Nationale sur l'Emploi (2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011), INS

Le taux de chômage ne cesse d'augmenter durant ces dernières années surtout entre 2010 et 2011 où l'augmentation était très remarquable de 13 % en 2010 à 18,9 % en 2011. Ceci peut être expliqué par la situation de la Tunisie après la révolution du 14 Janvier 2011.

Selon l'INS, le taux de chômage a connu une légère baisse de 0,8 % en passant de 18,9 % en 2011 à 18,1 % (soit 709,7 mille personnes parmi une population active d'environ 3,917 millions personnes) au cours des trois premiers mois de 2012.

Figure 1 : Chômage en Tunisie



Source : MES http://www.mes.tn/français/données_de_base/brochures_fr_09_10 et INS 2010

On peut remarquer que les diplômés de l'enseignement supérieurs sont les premières victimes du chômage. En effet, en comparant par rapport aux autres niveaux de formation, le seul taux de chômage qui a augmenté entre 2000 et 2010 c'est le taux de chômage de l'enseignement supérieur en passant de 10,9 % en 2000 à 22,9 % en 2010. Pour les autres taux de chômage des niveaux primaire et secondaire, ils ont réalisé une diminution remarquable de 17,3 % en 2000 à 9,2 % en 2010 pour le niveau primaire, et de 18 % en 2000 à 13,7 % en 2010 pour le niveau secondaire.

3- La Tunisie vis-à-vis des IDE :

Certaines économies, à travers leurs politiques d'ouverture sur l'extérieur, ont pour objectif d'attirer les IDE afin de faciliter leurs mises à niveau ainsi que faciliter l'accès au marché étranger. Alors, les IDE ont réussi à posséder une grande importance à partir des années soixante-dix aussi bien pour les pays développés que pour les pays en voie de développement. Ainsi, plusieurs politiques sont adoptées pour assurer le bon accueil des firmes multinationales afin de promouvoir la croissance économique. Particulièrement pour la Tunisie, attirer les investissements directs étrangers est depuis longtemps un objectif crucial. Pour cela, il y a eu un engagement d'une série de réformes réglementaires qui visent la promotion effective de l'investissement particulièrement des IDE. Ces derniers semblent avoir atteint un niveau en deçà des attentes grâce à la libéralisation de l'investissement depuis 1994 et l'adoption d'une politique volontariste d'attraction des IDE.

3-1- Evolution des flux des IDE en Tunisie :

Selon les dernières statistiques du rapport sur l'investissement dans le monde 2012 (WIR 2012), les investissements directs étrangers en Tunisie ont baissé de 1,51 milliard de dollars en 2010 à 1,14 milliard de dollars en 2011. Cet apport est considéré comme le plus faible durant ces dernières années. En effet, les IDE ont enregistré une augmentation de 1,9 milliard de dollars entre 2005 et 2007 à 2,76 milliard de dollars en 2008, puis une baisse à 1,69 milliard de dollars en 2009 jusqu'à 1,51 milliard de dollars en 2010 et 1,14 milliard de dollars en 2011.

En comparant la Tunisie au Maroc, le WIR souligne que le Maroc a enregistré la plus forte hausse des pays de la région Afrique du Nord. D'ailleurs, en 2011, ce pays a enregistré 33 % des flux d'IDE à destination d'Afrique du Nord et arrive ensuite au premier rang concernant l'évolution comparative des stocks d'IDE avec 46 milliards de dollars (soit 39 % des IDE destinés à la région), suivie de la Tunisie avec 31,41 milliards de dollars (27 %), de l'Algérie avec 21,78 milliards de dollars (18 %), de la Libye 14 % et de la Mauritanie 2 %.

Selon le rapport sur les IDE en Tunisie (décembre 2011), les investissements directs étrangers ont connu une perturbation entre les années 2006 et 2011. En fait, les flux d'IDE ont diminué de 4402,9 millions de dinars en 2006 à 2070,8 en 2007, puis ils ont réalisé une augmentation de 1327,9 millions de dinars en 2008. Mais, ils ont connu encore pour une autre

fois une diminution de 1120 millions de dinars en 2009. En l'année 2010, ces flux ont diminué de 2165 millions de dinars à 1615,9 millions de dinars en 2011. Quand au total des investissements étrangers (IDE et investissement de portefeuille), il a chuté de presque 29 % en 2011 par rapport à 2010 ; en fait le volume de ces investissements en millions de dinars a été porté de 2417,7 millions de dinars en 2010 à 1718,4 millions de dinars en 2011. Cette diminution peut être expliquée par les conditions difficiles que la Tunisie a connues après la révolution du 14 Janvier 2011. On peut expliquer que ces conditions ont découragé les investisseurs étrangers à s'implanter en Tunisie et surtout ont encouragé les entreprises étrangères déjà installées dans ce pays à délocaliser vers d'autres marchés. D'ailleurs, le directeur général de la FIPA, Mr Nouredine Zekri a expliqué la baisse des flux des IDE par « l'arrêt des opérations de privatisation et des grands projets prévus pour l'année 2011 ». Il a rajouté qu'environ 80 entreprises étrangères ont fait face à de grandes difficultés en raison des événements survenus après la révolution et qui ont mené à l'instabilité des conditions sociales au sein de ces sociétés ».

Cependant, malgré toutes ces conditions, le responsable a affirmé que « le nombre des entreprises étrangères en difficulté a été réduit grâce à l'amélioration du climat des affaires et à l'élargissement de 'l'éventail' des investisseurs étrangers en Tunisie après la révolution en raison de 'l'élan international de la sympathie' avec la transition démocratique du pays »¹¹⁸.

Tableau 12 : Flux des investissements étrangers (IE) en millions de dinars

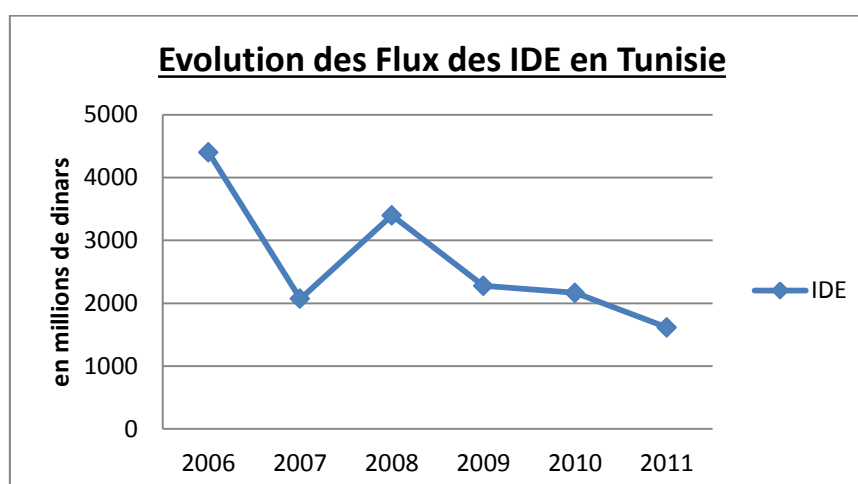
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IDE	4402,9	2070,8	3398,7	2278,7	2165,0	1615,9
Portefeuille	116,0	87,1	198,5	78,3	252,7	102,4
Total des IE	4518,9*	2157,9	3597,2	2357,0	2417,7	1718,4

Source : Rapport sur les IDE en Tunisie Décembre 2011 (Tableau réalisé par la FIPA)

*Privatisation comprise de Tunisie Télécom

¹¹⁸ Selon l'agence Tunis Afrique Presse.

Graphique 4 : Evolution des flux des IDE en Tunisie



Source : Graphique réalisé par l'auteur selon les données de la FIPA.

Le graphique nous montre bien la chute des flux des investissements surtout dans la période entre 2010 et 2011. Cette période est marquée par l'instabilité de la situation économique de la Tunisie à cause de manifestations effectuées après la révolution de 2011.

3-1-1- Evolution des flux des investissements directs étrangers selon les secteurs :

Les IDE se diversifient entre les différents secteurs tels que le secteur des industries manufacturières, de l'énergie, de l'agriculture, le secteur du tourisme et de l'immobilier et autres services.

Tableau 13 : Flux des IDE par secteur en millions de TND

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Energie	940,3	1359,0	1933,9	1233,5	1317,1	1063,4
Tourisme et immobilier	18,3	72,0	198,6	85,5	95,0	22,9
Agriculture	14,1	7,7	20,1	16,9	2,8	2,3
Service et autres	3082,8	146,4	604,5	171,2	176,5	196,7
Industries manufacturières	347,4	485,7	641,6	771,6	573,6	330,6
Total IDE	4402,9*	2070,9	3398,7	2278,7	2165,0	1615,9

Source : Rapport sur les IDE en Tunisie Décembre 2011 (Tableau réalisé par la FIPA)

*La privatisation de Tunisie Télécom en 2006 (35 % du capital) soit 2972 millions de TND.

Selon l'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur, le secteur de l'énergie a connu une augmentation au niveau des flux des IDE entre 2006 et 2008 pour arriver à 1933,9 millions de dinars. Mais cette augmentation n'est pas durable puisqu'en 2009, il y a eu une chute de 700 millions de dinars, puis une légère augmentation à 1317,1 millions de dinars en 2010, pour diminuer une autre fois en réalisant 1063,4 millions de dinars en 2011.

Même procédure pour le secteur du tourisme et de l'immobilier ; une augmentation entre les années 2006 et 2010 de 18 millions de dinars à 95 millions de dinars puis une diminution très remarquable en 2011 pour arriver à 22 millions de dinars.

Quant au secteur de l'agriculture, il n'attire plus les IDE en 2008 puisqu'il réalise 20,1 millions de dinars dans cette année puis une chute remarquable en l'an 2010 et surtout en l'an 2011 en arrivant à 2,3 millions de dinars.

Le secteur des services et autres peut être considéré parmi les meilleurs secteurs drainant les entreprises étrangères malgré sa diminution durant ces deux dernières années. En fait, ce secteur attire en 2008 environ 3398,7 millions de dinars et 2278,7 millions de dinars en 2009. Mais, ce secteur a diminué encore en 2010 jusqu'à 2165,0 millions de dinars pour arriver enfin à 1615,9 millions de dinars en 2011. En fait, l'agitation sociale et politique qui a caractérisé la Tunisie entre 2010 et 2011 a entraîné une agitation au niveau de tous les domaines surtout le cadre économique. C'est pour cela que les flux des IDE ont connu une perturbation dans cette période transitoire de la Tunisie.

Enfin, les flux des IDE dans le secteur manufacturier ont augmenté de 347 millions de dinars en 2006 à 573 millions de dinars en 2010 et ont diminué en 2011 jusqu'à 330 millions de dinars.

Tableau 14 : Flux des IDE dans les industries manufacturières en millions de dinars

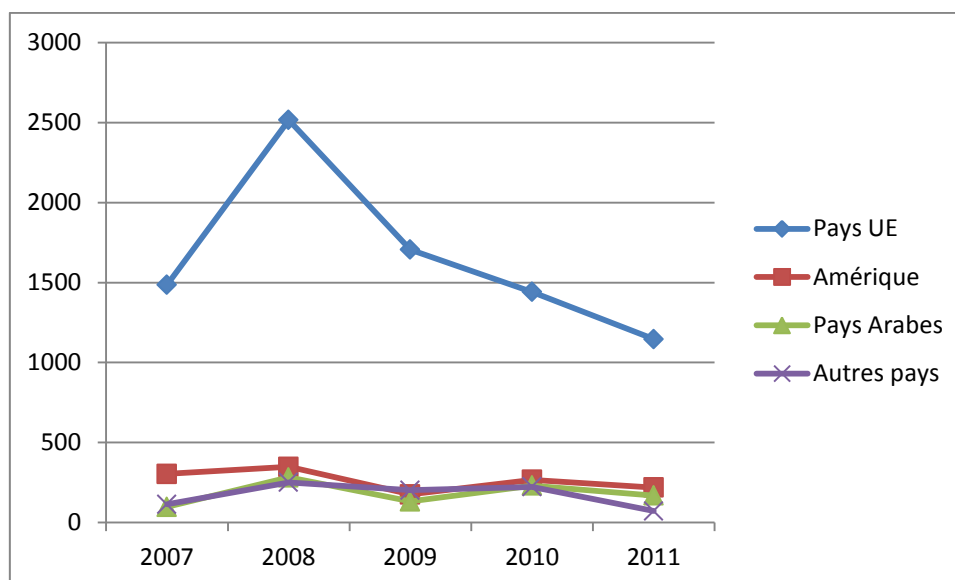
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Industries diverses	34,5	16,6	105,1	18	13,1	6,5
Agro-alimentaires	17,7	39,4	15,1	26,2	58,8	18,6
Matériaux de construction	46,7	40,2	104,8	71,9	186,8	12,4
Mécanique-électrique-électronique	93,9	148,6	102,1	209	144,2	154,1
Chimie et caoutchouc	35,5	92,2	215,7	257,9	79,4	52,6
Textile et habillement	71,8	90,3	50,3	98,9	44,2	36,1
Cuir et chaussures	47,6	26,2	33	33,7	3,5	14,5
Plasturgie	-	32,1	15,5	56	43,6	35,9
Total industries	347,4	485,7	641,6	771,6	573,6	330,6

Source : Rapport sur les IDE en Tunisie Décembre 2011 (Tableau réalisé par la FIPA)

Comme le montre le tableau, les flux des IDE dans le secteur des industries diverses ont oscillé en passant de 16,6 millions de dinars en 2007 à 105 millions de dinars en 2008. Puis, ils ont réalisé une forte diminution jusqu'à 18 millions de dinars en 2009 pour arriver à 6 millions de dinars en 2011. Pour le secteur agro-alimentaire, les flux ont réalisé une augmentation entre 2006 et 2007 de 17,7 millions de dinars à 39,4 millions de dinars. En 2008, ce secteur a connu une diminution des flux des IDE jusqu'à 15,1 millions de dinars puis une augmentation jusqu'à l'année 2010 à 58,8 millions de dinars. Mais, en 2011, la part du secteur agro-alimentaire dans le total des IDE reçu par l'industrie a chuté à 18,6 millions de dinars. Concernant le secteur des matériaux de construction, sa part dans le total des flux des IDE a connu une forte augmentation entre les années 2006 et 2010 (une augmentation de 140,1 millions de dinars) pour chuter brusquement en 2011 en arrivant à 12,4 millions de dinars. En outre, les secteurs chimie et caoutchouc, textile et habillement et plasturgie ont réalisé une chute des flux des IDE entre les années 2010 et 2011. Quant aux secteurs des industries mécanique-électrique-électronique et cuir et chaussures, ils ont connu une légère augmentation aux niveaux des flux des IDE entre 2010 et 2011 (une augmentation de 9,9 millions de dinars pour le premier secteur et de 11 millions de dinars pour le deuxième secteur). Pour conclure, la part significative la plus importante des flux des IDE en 2011 reste pour le secteur des industries mécanique-électrique-électronique (154,1 millions de dinars).

3-1-2- Evolution des flux des investissements directs étrangers par pays d'origine :

Graphique 5 : Flux des investissements directs étrangers en millions de dinars par pays d'origine



Source : Graphique réalisé par l'auteur selon les données de la FIPA.

Les pays européens prennent la position de leader dans l'implantation des investissements directs étrangers sur le territoire tunisien. En effet, les firmes européennes ont dominé sur le marché tunisien depuis longtemps, ceci n'est pas trop surprenant vu les conditions de voisinage et de la proximité géographique ainsi que les accords politiques du partenariat entre la Tunisie et l'Union européenne. D'ailleurs, la Tunisie a été le premier pays méditerranéen à signer en Juillet 1995 l'accord d'association avec l'Union européenne.

Ainsi, comme le montre le graphique, les flux des IDE (ce sont les flux dans les industries manufacturières, les flux de l'énergie, de l'agriculture, du tourisme et des services et autres) en provenance des pays européens ne cessent d'augmenter entre 2007 et 2008 de 1487 millions de dinars à 2516 millions de dinars. Mais, ces flux ont connu une diminution en 2009 de 810 millions de dinars, une autre diminution en 2010 de 264 millions de dinars pour arriver à un montant de 1442 millions de dinars dans cette année. Enfin, en 2011 les flux des IDE d'origine européenne ont réalisé une autre chute en enregistrant seulement 1146 millions de dinars. Cette baisse des flux des IDE peut être expliquée par les difficultés sociales et économiques que la Tunisie avait connues dans cette période rendant le climat d'investissement instable pour les investisseurs étrangers.

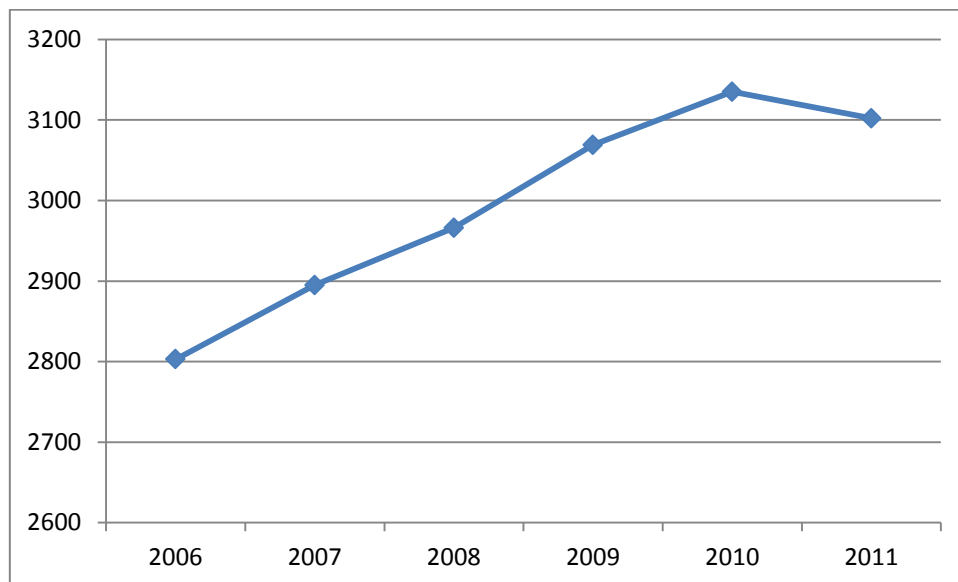
Les flux des IDE d'origine américaine ont réalisé la même évolution ; une augmentation entre 2007 et 2008 puis une diminution en 2009 pour arriver à 176 millions de dinars. En 2010, ils ont réalisé une augmentation en assurant 219 millions de dinars. Mais, toujours un fléchissement des flux des IDE en l'année 2011 marquée par l'instabilité de la Tunisie. Pour les flux des IDE en provenance des pays arabes, ils ont connu aussi un fléchissement en 2011 pour atteindre un chiffre de 169 millions de dinars bien que ces flux aient réalisé un chiffre important en 2008 de 282 millions de dinars.

3-2- La répartition des entreprises étrangères en Tunisie :

3-2-1- La répartition des entreprises étrangères selon l'activité :

Avant la révolution tunisienne, la Tunisie a été considérée comme un exemple de réussite au niveau de l'attraction des IDE vu la stabilité politique et économique de ce territoire. Après la révolution tunisienne, la plupart des entreprises étrangères commencent à perdre confiance et hésitent entre l'installation dans ce territoire tunisien et la délocalisation vers d'autres territoires.

Graphique 6 : Evolution du nombre des entreprises étrangères en Tunisie



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la FIPA

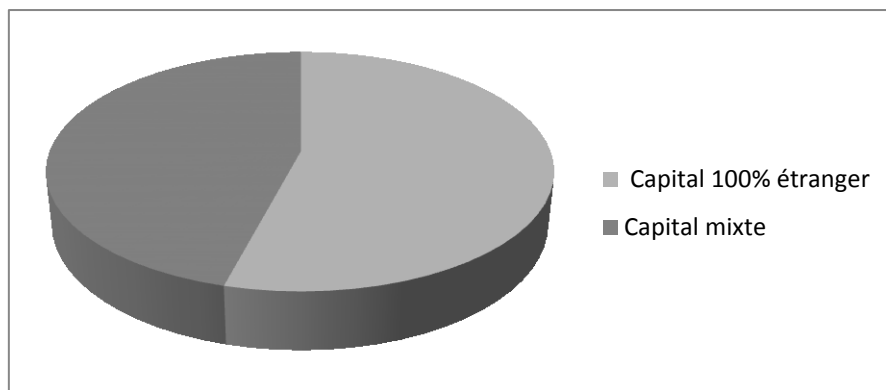
Selon le graphique ci-dessus, l'évolution du nombre des entreprises étrangères en Tunisie est caractérisée par deux phases importantes :

- d'une part, une phase de croissance qui marque la période entre 2006 et 2010 où le climat d'investissement est stable et certain pour les investisseurs étrangers, ce qui leur donne des encouragements pour s'implanter dans le territoire tunisien. Dans cette période, le nombre des firmes étrangères est passé de 2803 entreprises en 2006 (réalisant environ 273 569 emplois) à 3135 entreprises en 2010 (réalisant 324 821 emplois)
- d'autre part, une phase de décroissance à partir de l'année de la révolution tunisienne 2010 où le climat d'investissement est caractérisé par l'instabilité et l'incertitude à cause des manifestations et des perturbations effectuées après la révolution, ce qui a découragé les firmes étrangères à investir en Tunisie. A partir de 2010, une trentaine des entreprises étrangères commencent à délocaliser du territoire tunisien à cause de cette incertitude, ce qui justifie la diminution du nombre des entreprises étrangères en Tunisie de 3135 en 2010 à 3102 entreprises en 2011 (réalisant 324 730 emplois). En 2012, ce nombre d'entreprises étrangères a connu aussi une diminution pour arriver au nombre de 3068 entreprises.

3-2-2- La répartition des entreprises étrangères selon leur participation en capital :

En 2011, les entreprises étrangères ont été classées selon leur participation en capital (hors énergie). Par exemple, les entreprises dont le capital est 100 % étranger étaient au nombre de 1645 entreprises. Les autres entreprises dont le capital est mixte étaient au nombre de 1395 entreprises.

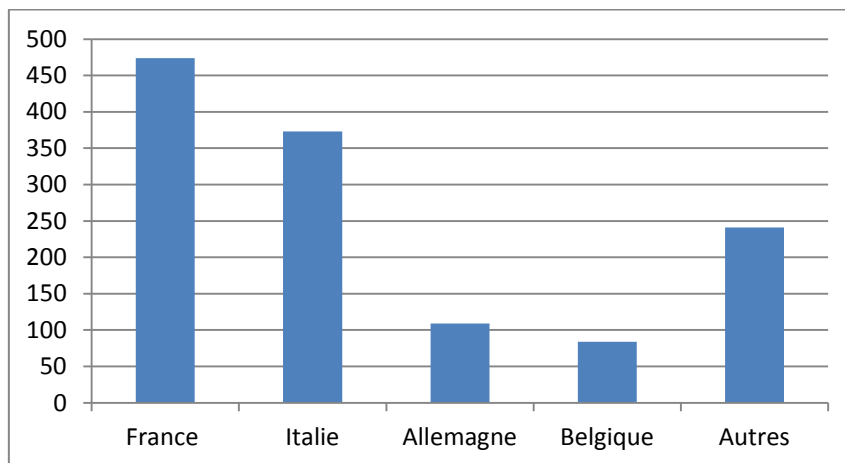
Graphique 7 : Evolution des entreprises étrangères selon le capital (hors le secteur de l'énergie) en 2011



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la FIPA

Les entreprises à capitaux étrangers représentent presque 54 % du total des IDE en Tunisie et assurent 201 253 postes d'emplois dans les différentes régions du pays. Concernant alors les entreprises à capitaux mixtes, elles représentent 46 % du total des entreprises étrangères en Tunisie et assurent environ 119 877 postes d'emplois.

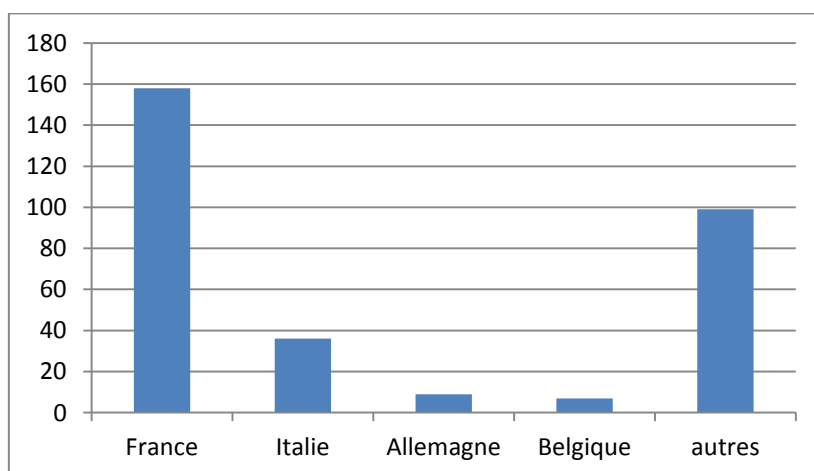
Graphique 8 : Répartition des entreprises mixtes (du secteur de l'industrie) par pays



Source : Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Novembre 2012

Le secteur de l'industrie occupe la part la plus importante du nombre des entreprises à capital mixte (environ 723 entreprises dont 482 sont totalement exportatrices). La France est considérée comme le pays investisseur le plus important dans ce secteur et dans ce type d'investissement (environ 282 entreprises). Les autres pays viennent en second lieu (248 entreprises), l'Italie vient en troisième position (187 entreprises), puis l'Allemagne (51 entreprises) et enfin la Belgique (45 entreprises).

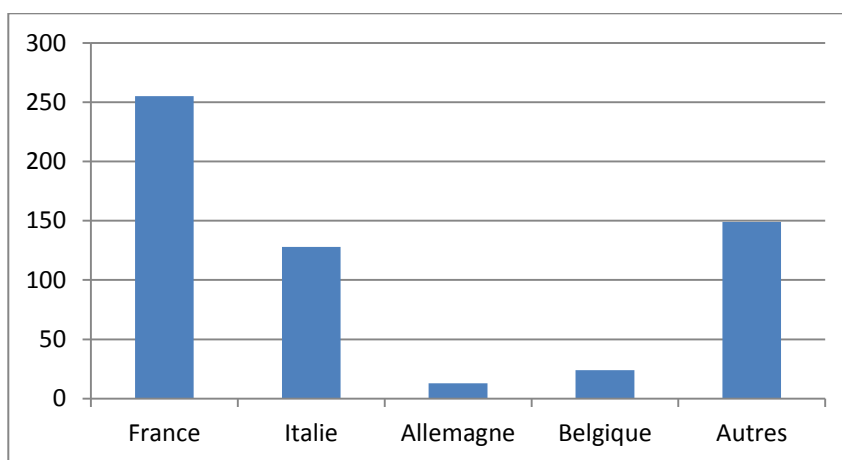
Graphique 9 : Répartition des entreprises mixtes (du secteur de service) par pays



Source : Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Novembre 2012

Ainsi, dans le secteur des services, le nombre des entreprises à capital mixte compte 305 entreprises dont 220 sont totalement exportatrices. La France reste toujours le plus intéressant pays investisseur en Tunisie dans le domaine des services (ce pays investit 158 entreprises étrangères à capitaux mixtes). Les autres pays viennent en seconde position (avec 99 entreprises étrangères). Ensuite, l'Italie vient en troisième position (avec 36 entreprises), puis l'Allemagne (avec 9 entreprises étrangères) et enfin la Belgique (avec 7 entreprises étrangères).

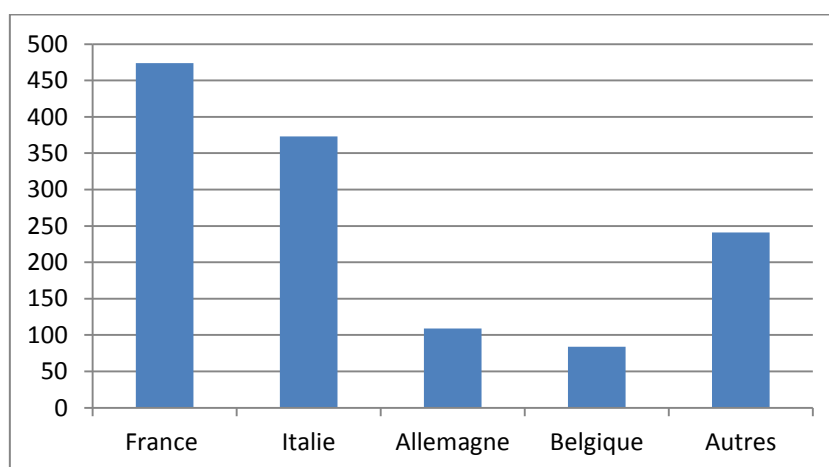
Graphique 10 : Répartition des entreprises 100 % étrangers (du secteur des services) par pays



Source : Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Novembre 2012

Pour le secteur de service, il assure 565 entreprises à capitaux 100 % étrangers dont 522 sont totalement exportatrices.

Graphique 11 : Répartition des entreprises 100 % étrangers (du secteur de l'industrie) par pays



Source : Agence de promotion de l'industrie et de l'innovation, Novembre 2012

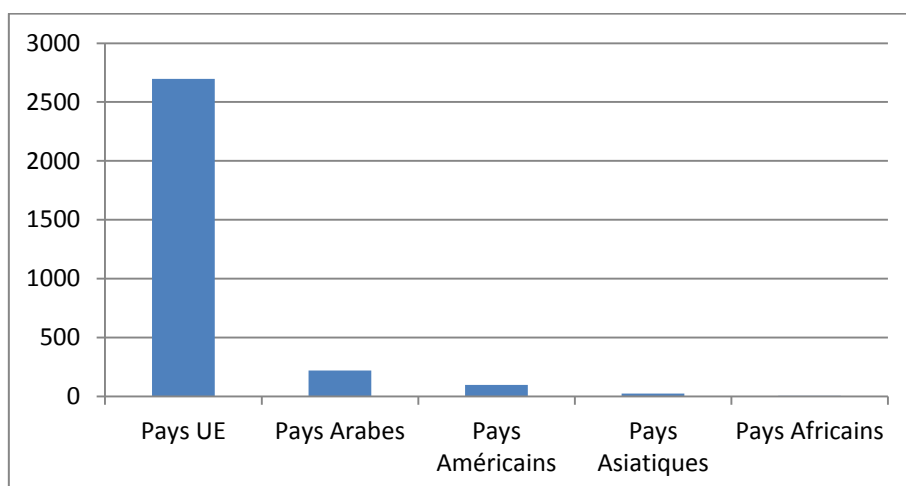
Concernant alors les entreprises à capitaux 100 % étrangers, elles comptent 1170 entreprises dans le secteur de l'industrie dont 1120 sont totalement exportatrices.

La France reste toujours le grand investisseur étranger en Tunisie quel que soit le secteur de l'industrie (avec 474 entreprises étrangères) ou des services (avec 255 entreprises étrangères) dans ce type d'investissement à capitaux 100 % étrangers. L'Italie vient en deuxième position dans l'industrie (373 entreprises étrangères dans le secteur de l'industrie et en troisième position dans le secteur des services (avec 128 entreprises étrangères). Les autres pays occupent le second rang dans le secteur des services (avec 149 entreprises étrangères) et en troisième position dans le secteur de l'industrie (avec 241 entreprises étrangères). Puis, l'Allemagne vient en quatrième rang dans le secteur de l'industrie (avec 109 entreprises étrangères) et en cinquième rang dans le secteur des services (avec 13 entreprises étrangères). Enfin, la Belgique vient en dernier rang dans le secteur de l'industrie (avec 84 entreprises étrangères) et en quatrième rang dans le secteur de service (24 entreprises étrangères).

3-2-3- L'évolution des entreprises étrangères par pays d'origine :

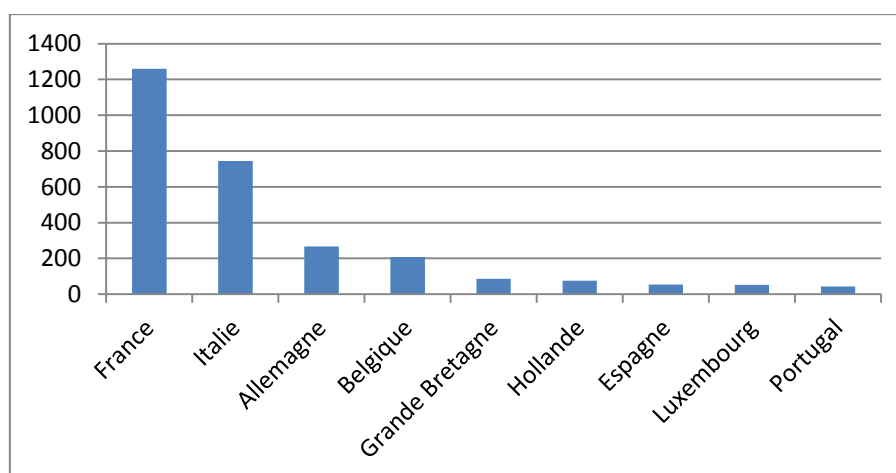
Un nombre très intéressant d'entreprises étrangères sont en provenance des pays de l'Union européenne. En effet, ces derniers réussissent à implanter environ 2197 entreprises étrangères dans le territoire tunisien en l'année 2011 (dont la France est le premier investisseur avec 1259 entreprises). Les pays arabes viennent au second rang mais avec un nombre médiocre par rapport aux pays européens avec 220 entreprises étrangères qui sont installées en Tunisie (dont l'Arabie Saoudite est le principal pays investisseur avec 38 entreprises). Puis, les pays américains se positionnent en troisième rang avec 97 entreprises (où les USA investissent 67 entreprises). Pour les pays asiatiques, ils viennent en quatrième rang avec seulement 23 entreprises (par exemple le Japon implante 9 entreprises étrangères). Alors que celui des pays africains, le nombre d'entreprises est établi à seulement 5 entreprises.

Graphique 12 : Répartition des entreprises étrangères par pays en 2011



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la FIPA

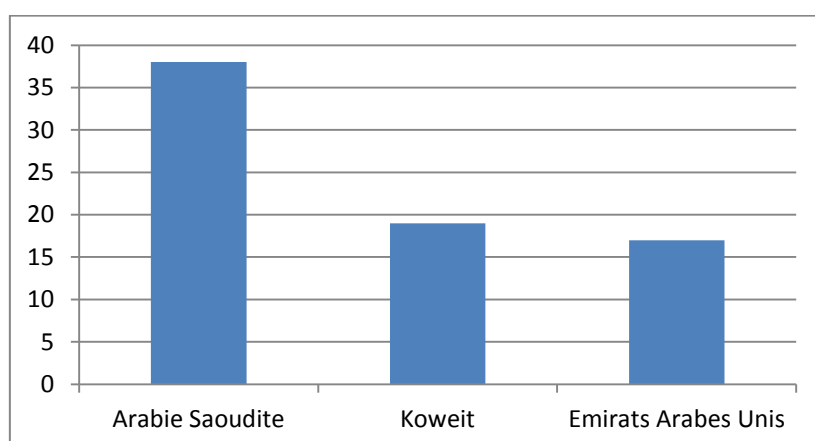
Graphique 13 : Répartition des entreprises étrangères par pays d'origine européen en 2011



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de FIPA

La France demeure le premier investisseur en Tunisie en implantant 1259 entreprises étrangères. L'Italie vient en seconde position avec 745 entreprises. Puis, l'Allemagne vient en troisième lieu en implantant 266 entreprises étrangères en Tunisie. Quant à la Belgique, elle réussit à installer 208 firmes étrangères dans le territoire tunisien. La Grande Bretagne se positionne en cinquième position (87 firmes étrangères). Puis, la Hollande (75 entreprises), l'Espagne (54 entreprises) et le Luxembourg (52 entreprises) viennent à peu près dans la même position. Ainsi, le Portugal vient en dernier rang en implantant 44 entreprises étrangères en Tunisie. Enfin, d'autres pays européens ont installé aussi leurs firmes étrangères en Tunisie mais avec un nombre faible par rapport aux principaux pays européens (19 entreprises étrangères).

Graphique 14 : Répartition des IDE par pays d'origine Arabe (2011)



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la FIPA

Pour les investissements directs étrangers d'origine arabe, les données de la FIPA montrent que l'Arabie Saoudite est le premier investisseur en Tunisie avec une implantation de 38 entreprises étrangères. Pour le Koweït, il vient en deuxième position en investissant 19 entreprises dans le territoire tunisien. Les Emirats Arabes Unis viennent en troisième rang en implantant 17 entreprises en Tunisie.

3-2-4- La répartition des entreprises étrangères selon les régions :

La révolution tunisienne était le résultat d'un déclenchement de la colère des régions intérieures à cause de l'inégalité dans la répartition des entreprises installées dans les différentes régions tunisiennes. Ceci a engendré un manque des postes d'emplois dans les régions intérieures, ce qui a fait augmenter le taux de chômage dans ces régions intérieures et déclencher la colère des citoyens.

Tableau 15 : Répartition des entreprises étrangères selon les régions (hors énergie)

<i>Régions</i>	<i>Nombre d'entreprises par région</i>	<i>Emplois par région</i>
Grand Tunis	956	88 703
Nord-Est	839	106 148
Nord- Ouest	89	15 386
Centre-Est	989	91 482
Centre-Ouest	64	9236
Sud-Est	69	5614
Sud-Ouest	34	4561

Source : Rapport sur les IDE en Tunisie Décembre 2011 (Tableau réalisé par la FIPA)

Les investissements directs étrangers sont répartis d'une façon inégale entre les régions de la Tunisie. Par exemple, le grand Tunis attire 956 entreprises étrangères qui sont réparties comme suit : 336 à Tunis, 206 à Ariana, 317 à Ben Arous et 97 à Manouba. Toutes ces entreprises ont pu créer 88 703 emplois dans cette région.

En comparant le Nord-Est et le Nord-Ouest, on peut conclure une grande différence dans l'implantation des IDE entre ces deux régions. En fait, le Nord-Est attire 839 entreprises étrangères (créant 106 148 emplois) qui sont réparties comme suit : 227 à Bizerte, 147 à Zaghouan et 464 à Nabeul. Par contre, le Nord-Ouest attire seulement 89 entreprises réparties comme suivant : 35 à Béja, 25 à Jandouba, 8 à El Kef et 21 à Siliana. Ces entreprises ont assuré seulement 15 386 postes d'emplois.

De même, la distribution des entreprises étrangères était inégale entre le Centre-Est et le Centre-Ouest de la Tunisie. En effet, selon les statistiques de la FIPA, il existe 989 entreprises étrangères implantées dans le Centre-Est tunisien dont 401 entreprises sont installées à Sousse, 424 à Monastir, 50 à Mahdia, et 114 à Sfax. Par contre, dans le Centre-Ouest de la Tunisie, on compte seulement 64 entreprises installées comme suit : 48 à Kairouan, 7 à Kasserine et 9 à Sidi Bouzid. Pour les postes d'emplois, ils sont de nombre de 91 482 emplois dans le Centre-Est et de 9236 emplois dans le Centre-Ouest.

Enfin, pour le Sud de la Tunisie, il attire une faible part des firmes étrangères : le Sud-Est attire 69 entreprises (49 à Mednine, 19 à Gabès et une seule entreprise à Tataouine) employant 5614 personnes et le Sud-Ouest attire seulement 39 entreprises (17 à Tozeur, 10 à Gafsa et 7 à Kébili) et employant seulement 4561 personnes.

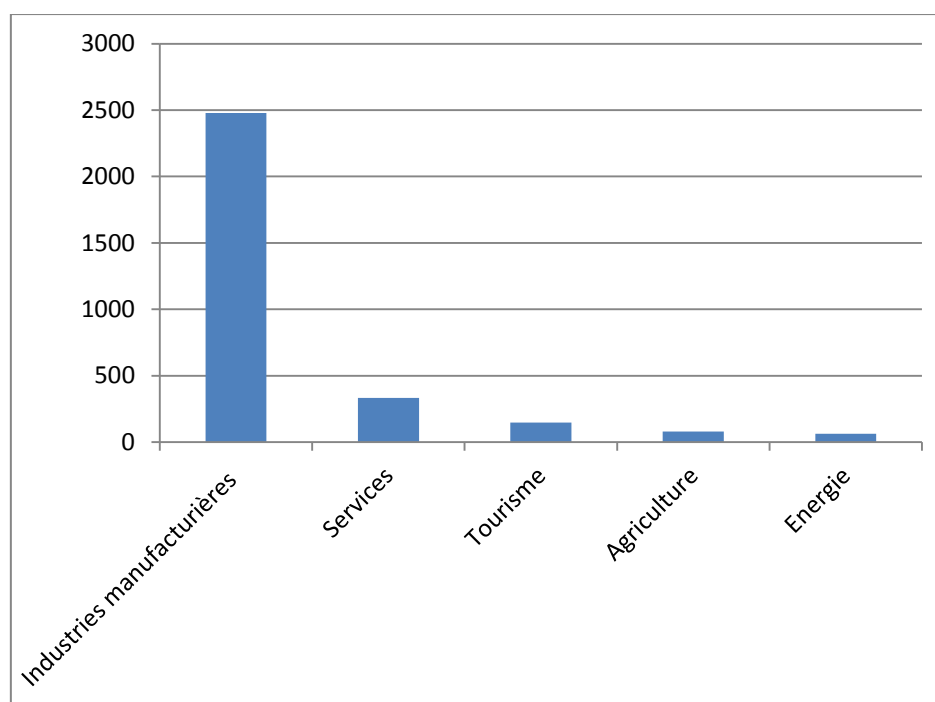
Cette distribution spatiale des entreprises étrangères en Tunisie nous montre qu'une part très faible d'entre elles sont implantées dans les régions ayant été à l'origine de la vague de colère et de la révolution tunisienne. Donc, cette inégalité dans la répartition des firmes étrangères et des postes d'emplois entre les régions tunisiennes avait un rôle très important dans le déclenchement de la révolution de la Tunisie.

3-2-5- La répartition des entreprises étrangères selon les secteurs :

La répartition des entreprises étrangères selon les secteurs montre bien la dominance du secteur des industries manufacturières dans l'attraction des firmes étrangères. En fait, ce secteur a réussi à occuper la première place avec un nombre important des entreprises étrangères (2479 entreprises) et en assurant 274 436 postes d'emplois en Tunisie en 2011. Ainsi, dans ce secteur, le textile et habillement vient en premier rang en drainant 1137 entreprises étrangères et assurant ainsi 124 567 emplois en 2011.

Puis, le secteur de service se positionne en deuxième rang après le secteur industriel avec 332 entreprises étrangères. Le secteur du tourisme prend la troisième position en drainant 148 firmes étrangères. Pour le secteur de l'agriculture, il vient dans le quatrième rang avec 81 firmes étrangères. Enfin, le secteur de l'énergie se positionne en dernier rang avec un nombre médiocre des entreprises étrangères soit 62 seulement.

Graphique 15 : Répartition des entreprises étrangères selon les secteurs (Industries manufacturières, Services, Tourisme, Agriculture et Energie) (2011)



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir des données de la FIPA

SECTION 2 - LES RETOMBÉES DE LA LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS SUR L'ÉCONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL

Les investissements directs étrangers constituent la source de financement étranger préférée pour plusieurs pays grâce à sa prévisibilité, sa stabilité et les externalités positives provoquées pour les pays d'accueil. Plusieurs études ont confirmé l'existence des effets positifs sur l'économie du pays d'accueil. Mais, on ne peut plus négliger la multitude des travaux qui ont insisté sur la présence des effets négatifs des IDE sur le pays hôte. De ce fait, on va présenter dans cette section les divers effets des IDE sur l'économie du pays d'accueil en termes de commerce international, d'investissement domestique, de transfert technologique, de capital humain, d'emploi et de croissance économique. Enfin, on va présenter les désavantages des IDE sur le pays d'accueil.

1- L'effet de l'IDE sur le commerce international :

L'effet des investissements extérieurs sur les échanges a fait l'objet de plusieurs études qui ont essayé de clarifier cette relation. En fait, dans le but d'attirer les capitaux étrangers, les pays préconisent le système d'ouverture économique en libérant les échanges des capitaux et des biens et services. Ainsi, il importe de s'interroger sur l'effet direct et indirect que les firmes étrangères exercent tant sur les exportations que sur les importations du pays d'accueil. Parmi les effets directs, on peut citer : la création des liens en amont par les filiales avec les firmes locales qui deviennent à leurs tours des « exportateurs indirects ». Par ailleurs, l'implantation des firmes étrangères dans les pays d'accueil permet de former des plateformes de réexportation. Autrement, la filiale consacre sa production locale soit à la réexportation vers le pays d'origine de la firme, soit à l'exploitation de marchés tiers à partir du pays d'accueil.

La présence des filiales étrangères peut avoir des effets indirects sur le pays d'accueil tels que la réduction des barrières à l'échange, le renforcement de la spécialisation internationale des firmes locales, le développement des infrastructures en établissant par exemple des zones franches d'exportation...

Parmi les travaux empiriques qui s'accordent sur le fait que les IDE exercent des effets positifs sur le commerce international c'est l'étude de Fontagné (1999). Ce dernier a effectué une analyse sur 14 pays après le milieu des années 80 et confirme dans ses résultats l'influence majeure et positive qu'exercent les IDE sur les échanges extérieurs du pays d'accueil. Ces résultats confirment que les IDE stimulent l'accroissement des exportations qui se traduit par l'amélioration des échanges extérieurs.

2- L'effet de l'IDE sur l'investissement domestique :

Une étude de Bostworth et Collins (1999) effectuée sur 58 pays en développement (la quasi-totalité de l'Amérique Latine et de l'Asie et plusieurs pays africains) entre 1978 et 1995 confirme que l'entrée de capitaux exerce des effets positifs sur l'investissement domestique de ces pays. Ce travail, après avoir identifié trois types d'entrée de capitaux (IDE, placements de portefeuille, et autres flux financiers), montre que l'augmentation de 1 dollar des apports de capitaux entraîne une augmentation d'environ 50 cents des investissements intérieurs.

Plusieurs études insistent sur les effets d'entraînement « *crowding in* » exercés sur l'investissement domestique grâce à l'existence des firmes étrangères dans les pays d'accueil. D'ailleurs, le rapport de CNUCED¹¹⁹ confirme la présence de ces effets positifs en montrant comment les IDE peuvent stimuler les firmes locales à améliorer leur gestion et à adopter des nouvelles techniques de commercialisation. En outre, la présence des FMN permet l'accroissement de la concurrence entre les firmes en raison de l'introduction des nouvelles technologies, du savoir-faire, des nouvelles techniques de contrôle, ce qui incite les firmes locales à être plus compétitives et surtout à être au niveau des firmes étrangères.

Cependant, les IDE peuvent exercer aussi des effets d'éviction « *crowding out* » sur les investissements domestiques en établissant des barrières à l'entrée, ce qui peut décourager l'entrée des nouvelles firmes et entraîner la sortie des entrepreneurs locaux.

L'étude de Harrison et McMillan (2002)¹²⁰ entre 1974 et 1987 sur l'effet des IDE sur les marchés financiers de la Côte d'Ivoire confirme l'existence des effets d'éviction sur les firmes locales. En fait, ces dernières ont un accès difficile aux banques locales par rapport aux firmes étrangères qui bénéficient de plusieurs avantages dans les pays d'accueil.

¹¹⁹ CNUCED, (2005b), « Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct », Nation Unies, New York et Genève.

¹²⁰ Harrison A, and McMillan M, (2002) « Does direct foreign investment affect domestic firms credit constraints? » University of California, Berkeley.

3- L'effet de l'IDE sur le transfert technologique :

Plusieurs études ont montré la non significativité des externalités technologiques, via les IDE, sur les pays d'accueil. Parmi ces études on peut citer celle de Haddad et Harrison (1993)¹²¹ sur le cas du Maroc et Aitken et Harrison (1999)¹²² sur le cas de Venezuela. Selon ces auteurs, les caractéristiques structurelles des pays et la capacité des firmes à assimiler la nouvelle technologie sont très importantes pour avoir des effets significatifs des IDE sur le transfert technologique. Donc, l'absence de ces externalités dans les pays en développement est due essentiellement à la faible capacité d'absorption à cause d'une faible compétitivité des firmes nationales ou d'un niveau moyen du capital humain. Alors, l'investissement extérieur facilite la diffusion technologique dans le cas où l'assimilation de la firme domestique serait importante et efficiente. Dans ce cas, l'IDE constitue un moyen pour réduire les coûts des technologies d'adoption, assurer le transfert des nouvelles technologies de pointe et élargir la technologie existante dans la firme locale.

D'ailleurs, la littérature économique considère l'IDE non plus comme un simple transfert de capital mais comme un vecteur essentiel dans le transfert technologique. Ainsi, en économie ouverte, la théorie de la croissance endogène reconnaît le rôle des investissements extérieurs en tant que générateur d'externalité à travers le transfert technologique aux économies hôtes.

Le transfert technologique est défini selon Rouach (1999) comme « *un processus au cours duquel un système technologique et un ensemble de savoirs transmis avec un objectif de profitabilité, se réalisent dans le but de donner au récepteur la capacité de reproduire la technologie en jeu. Pour transférer une technologie, il est nécessaire de transférer la technique, mais aussi le savoir, le savoir-faire et les connaissances qui font de cette technique une véritable technologie* ».

¹²¹ Haddad M, et Harrison A, (1993), « Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from Panel data for Morocco », *Journal of Development Economics*, vol.42, pp.51-74.

¹²² Aitken B, et Harrison A, (1999), « Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela », *The American Economic Review*, vol.89, N°3, pp.605-618.

La diffusion de la technologie peut être effectuée de différentes manières. En fait, selon Blömstrom et Kokko¹²³, « *la technologie de la firme multinationale peut être diffusée à des nouveaux utilisateurs par des transferts via des transactions formelles sur le marché ou à travers des canaux informels aussi bien volontaires qu'involontaires. Pour chaque alternative le rôle joué par la FMN peut être actif ou passif* », (Blömstrom et Kokko, 1996, p.4).

Selon l'OMC (2002), on parle d'internalisation lorsque le transfert technologique s'effectue d'une façon interne, et plus précisément entre l'entreprise multinationale et la filiale étrangère qui lui appartient et qui est contrôlée par elle. Cependant, on parle d'externalisation lorsque le transfert technologique se réalise entre la société mère et une entité qui n'est pas contrôlée par cette société mère.

Selon l'approche macroéconomique, le fait qu'un pays accueille une entreprise étrangère sur son territoire, il y aura systématiquement un apport de la technologie, du savoir-faire, des nouvelles méthodes organisationnelles...Ceci constitue une opportunité pour les firmes domestiques d'apprendre et d'assimiler ces externalités positives pour pouvoir réaliser des rendements élevés et augmenter ainsi la croissance économique.

Les études qui montrent cette relation se multiplient et diffèrent selon divers modèles dans le but de mieux identifier les effets des IDE sur le transfert technologique pour le pays d'accueil. Parmi ces travaux, on peut citer celui de Findlay (1978)¹²⁴. En fait, ce dernier montre dans son étude comment les investissements directs étrangers augmentent le progrès technique des pays d'accueil par un effet de contagion qui facilite l'assimilation des procédures managériales et des technologies de pointe par les firmes domestiques.

Findlay essaye d'étudier le rôle de l'IDE comme transporteur de technologie entre deux pays qui possèdent un écart technologique important tout en examinant l'ampleur de cet écart ainsi que la part du capital étranger dans le capital domestique. Il considère donc, dans son modèle, que le monde se compose de deux économies différentes; l'une est avancée technologiquement et l'autre est caractérisée par un retard technologique important.

¹²³ **Blömstrom M, and Kokko A**, (1996), « The impact of foreign direct investment on host countries: A review of the empirical evidence », The Development Economics Research Group on International Trade, Working Paper N°1745, World Bank.

¹²⁴ **Findlay R**, (1978), « Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology : a simple dynamic model », Quarterly Journal of Economics, n°1, p.1-16.

Findlay propose un indice d'efficacité technologique de l'économie avancée comme suit :

$$(1) \quad A(t) = A_0 e^{nt}$$

Avec

A_0 : le niveau initial de la technologie ;

n : représente le taux de croissance de l'efficacité technologique, supposé constant ;

Pour l'indice d'efficacité technologique de l'économie en retard, il est présenté comme suivant :

$$(2) \quad \frac{dB_t}{dt} = v[A_t - B_t] = v[A_0 e^{gTt} - B_t]$$

B_t : représente le niveau technologique du pays en retard ;

v : c'est la constante positive qui permet de mesurer le taux de convergence, elle dépend de plusieurs facteurs qui affectent les externalités technologiques dans l'économie retardée.

Findlay (1978) a pu montrer que les retombées technologiques sont plus importantes dans la région retardée quand l'écart technologique mesuré par la différence entre A_t et B_t est important.

L'auteur combine les hypothèses de convergence et de contagion afin d'identifier le taux d'accroissement du niveau technologique de l'économie en retard :

(3)

$$\frac{\frac{dB_t}{dt}}{B_t} = f\left(\frac{B_t}{A_t}, \frac{K_e}{K_d}\right)$$

Tel que : $\frac{\partial f}{\partial\left(\frac{B_t}{A_t}\right)} < 0$ et $\frac{\partial f}{\partial\left(\frac{K_e}{K_d}\right)} > 0$

Avec

$\frac{B_t}{A_t}$: c'est l'inverse de l'écart technologique entre les deux régions

$\frac{K_e}{K_d}$: représente le degré de pénétration des capitaux étrangers en provenance de l'économie avancée.

Selon la fonction (3), le taux de diffusion technologique dans le pays hôte augmente en fonction de l'accroissement des IDE et de l'écart technologique entre les deux pays.

Cependant, ce modèle de Findlay (1978) a été critiqué par plusieurs études, sur ses hypothèses qui sont irréelles. En fait, les flux des IDE se concentrent généralement dans les pays technologiquement développés, ce qui contredit l'hypothèse de Findlay qui stipule que les IDE s'implantent dans les pays retardés technologiquement. De plus, Findlay a négligé le rôle des autorités publiques et des préalables institutionnels et économiques dans l'attrait de capitaux et il n'a pas pu expliquer vraiment les mécanismes de la diffusion technologique.

Enfin, dans le modèle de Findlay (1978), les externalités technologiques ne sont pas déterminées par les comportements et les décisions des firmes locales et étrangères mais par des facteurs exogènes. Donc, une négligence de la concurrence et de la performance des firmes locales dans l'apport de la technologie des firmes étrangères.

Pour cela, plusieurs travaux ont essayé d'endogéniser les spillovers technologiques de sorte que les interactions entre les firmes domestiques et celles étrangères aident à présenter une analyse des effets des IDE sur la croissance du pays hôte. Ainsi, parmi ces travaux on peut citer l'étude de Wang (1990). Cette étude essaye de remettre à jour le modèle de Findlay (1978) en intégrant des hypothèses plus réelles qui accordent une importance aux caractéristiques des pays d'accueil qui doivent posséder un capital humain qualifié, un niveau technologique développé et une rentabilité élevée du capital. Ainsi, ce modèle dynamique essaye d'identifier les effets des IDE sur la croissance économique de l'économie hôte tout en soulignant l'importance du capital humain dans l'attrait des capitaux étrangers.

En 1992, Wang et Blomström¹²⁵ présentent un modèle dans le cadre des interactions stratégiques entre les firmes domestiques et étrangères. En fait, dans ce modèle, les autorités publiques ont pris un rôle important dans l'attrait des capitaux en encourageant les firmes étrangères à s'implanter dans le pays d'accueil. De plus, ce rôle des préalables institutionnels et économiques consiste à aider les firmes domestiques à apprendre la technologie de pointe et assurer ainsi le transfert technologique.

¹²⁵ Wang J, et Blomström M, (1992), « Foreign investment and technology transfer : a simple model », *European Economic Review*, n°36, p.137-155.

Le modèle de Wang et Blomström (1992) insiste sur deux points intéressants :

- L'existence d'une forte relation entre l'apport de la technologie par les firmes multinationales et l'effort d'apprentissage effectué par les firmes locales.
- L'importance de la concurrence des firmes locales sur l'apport de la technologie des firmes étrangères.

Cependant, cette importation technologique est accompagnée par des coûts de transfert qui sont de deux types selon le modèle de Wang et Blomström :

- Les coûts supportés par les firmes étrangères afin d'assurer l'apport des technologies à ses filiales étrangères. Ces coûts se décomposent en deux :
 - Les coûts de transfert variables : ils diminuent dès que la fréquence de transfert augmente et notés C_e .
 - Les coûts de transfert fixes : ce sont les ressources fixes affectées à l'activité du transfert technologique et notés par I_e .
- Les coûts supportés par les firmes domestiques afin d'assurer l'apprentissage de ces technologies. Ces coûts aussi se décomposent en deux :
 - Les coûts d'apprentissage, notés C_d .
 - Les investissements fixes qui sont indispensables pour l'acquisition de la nouvelle technologie, notés I_d .

Dans leur modèle, Wang et Blomström considèrent que seulement les préférences des consommateurs sont affectées par la technologie. Ces préférences sont présentées par une fonction d'utilité dépendante de l'attractivité des produits de chaque firme. Ainsi, cette attractivité est représentée par K_i qui est une fonction croissante du niveau technologique de chaque firme i . Quand la firme est étrangère $i=e$ et quand la firme est domestique alors $i=d$.

Wang et Blomström définissent l'écart technologique entre les deux firmes par k :

$$(1) \quad k = \frac{K_e}{K_d}$$

La différentiation de cette fonction (1) permet d'écrire :

$$(2) \quad \frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{K}_e}{K_e} - \frac{\dot{K}_d}{K_d}$$

Ce modèle suppose que le niveau de la technologie apportée par la firme étrangère à ses filiales implantées dans le pays hôte est croissant, ce qui se traduit par un accroissement des ressources fixes I_e affectées au processus du transfert technologique. Le modèle suppose aussi que le taux de variation instantané du niveau de technologie de la firme étrangère est proportionnel aux ressources fixes I_e :

$$(3) \quad \frac{dK_e}{dt} = I_e \times K_e$$

Le niveau technologique atteint par la firme domestique (K_d) dépend de sa capacité d'acquisition de la nouvelle technologie et du niveau de la technologie transféré par la FMN (K_e).

Wang et Blomström supposent la linéarité de la relation entre le taux de variation instantané K_d et le niveau de technologie étrangère transférée K_e :

$$(4) \quad \frac{dK_d}{dt} = \Omega(I_d) \times K_e$$

$\Omega(I_d)$: c'est la capacité d'absorption des nouvelles technologies par la firme locale.

Avec :

$$(5) \quad \Omega'(I_d) > 0$$

$$\Omega''(I_d) < 0$$

$$\Omega(0) = \nu$$

ν : c'est la capacité d'absorption qui correspond à une valeur nulle de I_d .

Les fonctions (5) désignent que la capacité d'absorption est une fonction positive, croissante et concave en I_d .

En substituant la fonction (1) dans la fonction (4), ceci nous donne la fonction (6) sous la forme suivante :

$$(6) \quad \frac{dK_d}{dt} = \Omega(I_d) \times k \times K_d$$

La conjugaison des fonctions (2), (3) et (6) donne l'équation différentielle suivante :

$$(7) \quad \dot{k} = [I_e - \Omega(I_d) \times k]k$$

Cette fonction permet de constater que l'écart technologique entre la firme étrangère et la firme locale augmente avec les ressources fixes affectées pour le transfert technologique (I_e) et diminue avec l'accroissement de la capacité d'absorption de la firme domestique. En fait, quand la firme étrangère réserve un montant important de ressources au transfert technologique (I_e) vers ses filiales, l'écart technologique entre les deux firmes augmente. Dans ce cas, la firme locale se trouve dans une situation de retard technologique. Pour cela, elle doit rattraper ce retard en améliorant ses efforts pour l'apprentissage tout en consacrant plus de ressources pour ces activités d'apprentissage.

Donc, la firme étrangère, comme la firme domestique, essaye de déployer plus d'efforts afin d'améliorer sa situation par rapport à sa concurrente. D'une part, la FMN ne cesse de renforcer le transfert technologique vers ses filiales implantées dans les pays hôtes afin d'être en avance technologique. Dans ce cas, la firme locale se trouve dans une situation de retard technologique qui ne lui permet pas d'être une concurrente sur le marché intérieur et mondial. Ainsi, afin d'éviter ce retard et réduire cet écart, la firme domestique doit nécessairement renforcer ses efforts et sa capacité d'absorption des nouvelles technologies pour qu'elle puisse être au niveau de la concurrence sur le marché local ainsi que sur le marché international.

En conclusion, les pays qui ont un retard technologique doivent encourager leurs entreprises locales à réduire cet écart afin d'assimiler la nouvelle technologie. Pour cela, ces pays accueillant des firmes multinationales doivent renforcer les efforts d'apprentissage de leurs firmes domestiques pour qu'elles puissent bénéficier de l'implantation des firmes étrangères. D'après l'étude de ce modèle, Wang et Blomström (1992) montrent que l'implantation des investissements directs extérieurs a des effets importants sur les firmes des pays d'accueil à travers le transfert technologique. En fait, l'installation des IDE encourage les firmes locales à apprendre et assimiler la technologie nouvelle, ce qui améliore la qualité du capital humain pour assurer un bon transfert technologique et rattraper les retards. De plus, l'investissement extérieur met les firmes domestiques dans l'obligation d'être au niveau des firmes étrangères pour trouver la place dans le marché local et extérieur.

Cependant, le modèle de Wang et Blomström (1992) présente certaines limites. En effet, ce modèle ne donne pas de réponses sur certaines questions théoriques relatives au transfert technologique comme par exemple les externalités de la recherche et développement. Il a négligé donc, les effets des IDE sur la croissance du pays d'accueil à travers la production des externalités de la R&D. Ces dernières peuvent exercer un effet important sur les firmes domestiques et par suite sur l'économie du pays hôte. Elles peuvent être considérées pour les grandes firmes comme les plus importantes sources permettant de renouveler le savoir et les compétences.

De plus, Wang et Blomström ont supposé, dans leur modèle, que le transfert technologique à travers l'IDE constitue un processus simple, automatique et instantané. Il permet d'apporter des nouvelles technologies et des connaissances qui vont être transmises rapidement par la firme étrangère à la firme locale. Ainsi, le décalage temporel qui peut exister dans les décisions des agents économiques est ignoré.

Dans un autre cadre de la croissance endogène, le sujet du transfert technologique a été abordé par plusieurs études qui ont insisté sur l'effet des IDE dans la diffusion des connaissances, des nouvelles technologies et des externalités de la R&D vers les firmes domestiques. Ceci était justifié dans les travaux de Borensztein, De Gregorio et Lee (1998)¹²⁶ en utilisant un panel de 69 pays les moins avancés pour la période 1970-1989. Cette étude montre que les investissements directs étrangers facilitent la diffusion technologique et les externalités de la R&D, ce qui favorise la croissance de la productivité du pays récepteur d'IDE.

Donc, le modèle de Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) va traiter un cas exceptionnel qui tient compte de l'IDE à travers la production des variétés des biens intermédiaires effectuée par les firmes étrangères dans les pays hôtes. Ainsi, le modèle suppose que le progrès technique est le résultat d'un « approfondissement » du capital ou « capital deepening ». Ainsi, l'économie va avoir une augmentation au niveau du nombre de variétés des biens du capital et elle va produire un seul bien de consommation. Le modèle est présenté comme suit :

$$(1) \quad Y_t = AH_t^\alpha K_t^{1-\alpha}$$

¹²⁶ Borensztein E, De Gregorio J, et Lee J.W, (1998), « How does foreign direct investment affect economic growth », Journal of International Economics, vol :45, n°1, p.115-135.

A : c'est le progrès technique exogène

H : c'est le capital humain. Les dotations de ceci sont supposées données.

K : c'est le niveau du capital physique. C'est un stock qui rassemble différentes variétés de bien capital. L'accumulation de ce stock est en fonction de l'expansion du nombre de variétés. Ainsi, le stock domestique du capital est représenté comme suit :

$$(2) \quad K = \left[\int_0^N x(i)^{1-\alpha} di \right]^{\frac{1}{1-\alpha}}$$

$x(i)$: représente les différentes variétés de biens intermédiaires.

La fonction (2) signifie que le stock total du capital physique K est composé des différentes variétés de biens intermédiaires $x(i)$.

N : c'est le nombre total des variétés des biens intermédiaires. La production de cette totalité des variétés est faite par les firmes domestiques (qui produisent la variété n) et étrangères (qui produisent le reste de la totalité N qui est la variété n^*).

$$(3) \quad N = n + n^*$$

Les auteurs supposent dans ce modèle qu'une seule firme spécialisée produit une variété de bien intermédiaire. Donc, chaque firme est spécialisée dans une variété. Cette dernière peut louer sa variété aux producteurs de bien final avec un taux de location $m(i)$.

Borensztein, De Gregorio et Lee présentent la demande de chaque variété de bien capital $x(i)$ comme étant l'égalité entre le taux de location et la productivité marginale du bien capital dans la production du bien final, on aura donc :

$$(4) \quad m(i) = A(1 - \alpha)H^\alpha x(i)^{-\alpha}$$

Pour augmenter le nombre de variété du bien capital dans le pays d'accueil, les firmes doivent adopter de la technologie étrangère disponible dans les pays investisseurs, ce qui nécessite alors l'acquisition d'un nouveau type de bien capital. Or, ce processus est supposé coûteux et nécessite un coût fixe (F) avec même son adoption. Ainsi, Borensztein, De

Gregorio et Lee présentent la fonction de coût sous la forme décroissante du nombre de firmes étrangères opérant dans le pays d'accueil (n^*) et représente aussi le nombre des nouvelles connaissances introduites dans le pays. Au même temps, cette fonction du coût est décroissante en fonction du rapport entre le nombre des variétés disponibles dans l'économie d'accueil (N) et le nombre des variétés disponibles dans l'économie d'origine (N^*). Ce rapport permet d'expliquer la possibilité de l'existence d'un effet de rattrapage technologique.

Ainsi, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) insistent sur un point intéressant qu'il vaut mieux imiter les produits existants déjà que d'imiter les nouveaux produits qui se trouvent sur *la frontière technologique*. Donc, choisir la première décision va coûter beaucoup moins cher que la deuxième décision.

Les auteurs écrivent comme suit la forme fonctionnelle :

$$(5) \quad F = F(n^*, N/N^*)$$

Avec :

$$\frac{\partial F}{\partial n^*} < 0 \quad \text{et} \quad \frac{\partial F}{\partial (N/N^*)} < 0$$

Les auteurs expliquent cette fonction comme étant toute augmentation du nombre de variété est interprétée comme une amélioration de la qualité des biens déjà existants. Donc, l'implantation des firmes étrangères dans les pays hôtes va entraîner une réduction au niveau des coûts d'amélioration de la qualité de ces biens existants.

Les coûts fixes sont accompagnés par des coûts constants de maintenance. Les auteurs considèrent ceci comme analogue à l'hypothèse de l'existence d'un coût marginal constant de production de $x(i)$ supposé égal à l'unité. De plus, si les biens capitaux sont parfaitement amortissables et le taux d'intérêt r est constant à l'état stationnaire, alors le profit du producteur d'une nouvelle variété de capital i est écrit comme suit :

$$(6) \quad \Pi(i)_t = -F(n_t^*, N_t/N_t^*) + \int_t^\infty [m(i)x(i) - x(i)]e^{-\tau(\tau-t)} d\tau$$

En remplaçant $m(i)$ par son expression écrite dans la fonction (4), la maximisation du profit exprimée dans la fonction (6) permet de constater le niveau d'équilibre de la production de chaque unité du bien capital $x(i)$:

$$(7) \quad x(i) = HA^{\frac{1}{\alpha}}(1 - \alpha)^{\frac{2}{\alpha}}$$

$x(i)$ est supposé indépendant du temps, donc le niveau de production de chaque nouveau bien du capital reste inchangé à chaque instant. De plus, en raison de la symétrie entre les producteurs, le niveau de production des différentes variétés reste invariable.

Les auteurs déduisent la formule du taux de location en substituant la fonction (7) dans la fonction de demande (4) on aura donc :

$$(8) \quad m(i) = \frac{1}{(1-\alpha)}$$

Le taux de location est considéré comme une marge réalisée par les producteurs au-delà des coûts de maintenance.

Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) ont proposé l'hypothèse de la libre entrée dans le secteur des biens finals, dans ce cas, le taux de rendement r sera tel que les profits sont nuls. Sous cette condition de nullité des profits, la fonction (6) se résout et donne la formule du taux de rendement comme suit :

$$(9) \quad r = \Psi F(n^*, N/N^*)^{-1} H$$

Avec
$$\Psi = A^{\frac{1}{\alpha}} \alpha (1 - \alpha)^{(2-\alpha)/\alpha}$$

A la fin du modèle, les auteurs ont souligné l'importance du processus d'accumulation du capital, qui est déduit à partir du comportement d'épargne et de consommation de l'individu. Ainsi, l'utilité des consommations futures depuis l'instant t obtenue pour un consommateur est déterminée à partir de la maximisation de la fonction d'utilité inter temporelle standard :

$$(10) \quad U_t = \int_t^{\infty} \frac{C_t^{1-\sigma}}{1-\sigma} e^{-\rho(\tau-t)} d\tau$$

C : représente les unités de consommation du bien final

Ainsi, pour un taux de rendement r , le niveau optimal de consommation est écrit sous la condition suivante :

$$(11) \quad \frac{\dot{c}_t}{c_t} = \frac{1}{\sigma} (r - \rho)$$

Ainsi, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) ont vérifié qu'à l'équilibre d'état stationnaire, le taux de croissance de la consommation est égal aux taux de croissance de l'output g . Alors, en substituant la fonction (9) dans la fonction (11), on aura :

$$(12) \quad g = \frac{1}{\sigma} [\Psi F(n^*, N/N^*)^{-1} H - \rho]$$

Selon cette dernière équation, Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) ont pu constater trois conclusions importantes:

- Dans le cas d'une diminution du coût fixe lié à l'importation des nouvelles technologies, l'IDE, qui est représenté par le nombre des biens produits par les firmes étrangères n^* , permet d'augmenter le taux de croissance de l'économie du pays d'accueil.
- Plus le pays hôte est en retard technologique, plus les coûts qu'il supporte pour acquérir les nouvelles technologies sont faibles. Alors, dans ce cas, le taux de croissance de ce pays sera plus élevé. D'ailleurs, ceci était justifié dans les travaux de Hultberg, Nadiri et Sickles (1999)¹²⁷ qui montrent que les pays qui produisent moins de variétés de biens capitaux par rapport aux autres pays (donc N/N^* est faible), auront moins de coûts d'adoption des nouvelles technologies. Ainsi, ils croissent plus vite que les pays leaders.
- Le niveau du capital humain joue un rôle indispensable avec l'implantation des firmes étrangères dans le pays d'accueil. En fait, plus ce pays a un niveau élevé de capital humain, plus l'effet de l'IDE sur la croissance de l'économie est intéressant.

Enfin, le modèle de Borensztein, De Gregorio et Lee (1998) permet de constater que les firmes étrangères ont un effet indirect sur la croissance économique du pays d'accueil à travers la réduction des coûts d'introduction des nouvelles technologies. L'OCDE considère

¹²⁷ **Hultberg P.T, Nadiri M.I, et Sickles R.C**, (1999), « An international comparison of technology adoption and efficiency: a dynamic panel model », Annales d'Economie et de Statistiques, n°55.56.

que la présence des firmes étrangères crée des externalités positives dans l'économie du pays d'accueil à travers le transfert technologique : « *les firmes multinationales sont la principale source d'activités de recherche et de développement dans le monde développé, et leur niveau de technologie est généralement plus élevé que celui des pays en développement, de sorte qu'elles sont en mesure de générer de très importantes retombées technologiques* »¹²⁸.

4- L'effet de l'IDE sur le capital humain :

L'implantation des firmes étrangères incite les entreprises domestiques à former leur propre capital humain dans le but d'être capable d'assimiler la nouvelle technologie apportée par les investissements extérieurs. Pour cela, le pays hôte doit s'intéresser à avoir un capital humain au-dessus d'un certain seuil pour que l'IDE puisse contribuer positivement à la croissance du pays. D'ailleurs, les travaux de Borensztein et al, (1998) ont insisté sur ce point en stipulant que l'effet des IDE est lié nécessairement aux niveaux et aux qualités des ressources humaines du pays d'accueil.

Les entreprises étrangères disposent de plusieurs atouts par rapport aux firmes locales qui leur permettent d'être plus compétitives sur le marché étranger. Parmi ces atouts, on peut citer : le savoir-faire, les nouvelles technologies, les méthodes modernes de management qui peuvent avoir des effets positifs sur le capital humain. Ce dernier va bénéficier du transfert des nouvelles compétences et connaissances et de la diffusion du savoir grâce à la présence des firmes étrangères.

Selon Blomstrom et Kokko¹²⁹ « *le transfert de technologie entre les multinationales et leurs filiales ne s'opère pas seulement via les machines, le matériel, les droits de brevet et l'expatriation des gestionnaires et des techniciens, mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales. Cette formation touche la plupart des niveaux d'emploi, depuis les simples manœuvres jusqu'aux techniciens et gestionnaires supérieurs en passant par les contremaîtres*» (p.16).

¹²⁸ OCDE, (2002), « L'investissement direct étranger au service du développement : optimiser les avantages minimiser les coûts », Paris, France. p.12.

¹²⁹ Blömstrom M, and Kokko A, (1996), op.cit.

Ces auteurs insistent aussi sur le rôle important des firmes multinationales dans l'enseignement supérieur. Ils affirment que « *bien que le rôle des FMN soit assez marginal dans l'enseignement primaire et secondaire, l'IDE pourrait néanmoins avoir un effet visible sur l'enseignement supérieur dans les pays hôtes. L'effet le plus important est probablement du côté de la demande. Cette demande de travail qualifié par les FMN va encourager aussi les gouvernements à investir davantage dans l'éducation ou l'enseignement supérieur* »¹³⁰

D'autres travaux effectués par l'OCDE (2002) soulignent l'importance du rôle des IDE dans le développement des compétences et du savoir-faire. Ainsi, l'implantation des firmes étrangères dans le pays d'accueil est considérée comme la meilleure solution pour transmettre ces connaissances et ces compétences qui peuvent être dans certains cas des savoirs « tacites » qui prennent une forme non quantifiable et difficile à transmettre : « *le savoir tacite s'échange difficilement sur de longues distances. Le meilleur moyen, pour les pays en développement, d'acquérir le savoir contenu dans le processus de production des économies les plus développées pourrait donc être la présence d'entreprises étrangères dans l'économie nationale* »¹³¹.

5- L'effet sur l'emploi :

Dans les travaux de Mucchielli (1998), l'effet de l'implantation des IDE sur l'emploi dépend de certains facteurs qui sont considérés comme importants pour analyser cet impact. Parmi ces facteurs, on peut citer : le mode d'implantation des firmes multinationales (greenfield, acquisition ou partenariat), le degré de l'ouverture du pays d'accueil, le degré de concurrence entre les entreprises étrangères et domestiques et du secteur plus ou moins intensif en travail.

Plusieurs avantages peuvent être retirés par les pays d'accueil des IDE. Ces derniers aident à créer des postes d'emplois de qualité qui offrent de meilleures rémunérations pour les travailleurs et de meilleures conditions de travail comme par exemple la stabilité d'emploi, le temps du travail, les formations supplémentaires...

¹³⁰ **Blomström M, and Kokko A**, (2003b), « Human capital and Inward FDI », Working Paper n°167, Stockholm School of Economics.

¹³¹ **OCDE**, (2002), op.cit.

6- L'effet de l'IDE sur la croissance économique du pays d'accueil :

La littérature qui a traité ce type de relation entre IDE et croissance est considérée comme abondante et les résultats de cette littérature sont mitigés. Plusieurs travaux s'intéressent aux effets d'ordre macroéconomique comme les inégalités et la réduction de la pauvreté.

L'étude de Mayer-Foulkes et Nunnemkamp (2005) tente de voir si les IDE américains destinés aux pays en voie de développement (PVD) contribuent à la convergence de ces derniers vers l'économie américaine. Le processus de convergence a été mesuré par l'écart entre le revenu par tête du pays concerné (PVD) et le revenu par tête américain. Cette étude a prouvé que les IDE des États-Unis contribuent à la convergence des PVD les plus avancés vers le niveau du revenu par tête américain. Cependant, l'écart de revenu entre les deux économies sera aggravé dans le cas où les PVD auraient des faibles revenus ou des revenus moyens.

Choi (2004) essaye d'étudier si les IDE contribuent à la convergence économique des pays d'accueil en utilisant des données de panel sur les flux bilatéraux d'IDE entre 57 pays d'origine et 16 pays hôtes entre 1982 et 1997. L'auteur constate que l'écart de croissance et de revenu entre les pays d'origine et d'accueil est réduit grâce aux IDE, à la proximité géographique et à la présence de la langue commune.

Une autre étude a été effectuée par Alaya et al. (2007) sur 9 pays du Sud-Est de la méditerranée (PSEM) afin de vérifier si la contribution des IDE à la convergence économique est réalisée ou non. Cette analyse économétrique montre que l'IDE permet de réduire le gap économique juste pour des pays précis (Algérie, Egypte, Israël, et la Turquie) pour la période entre 1995 et 2004 et pour d'autres pays (la Tunisie et le Maroc) pour la période entre 1981 et 1994. Les auteurs affirment ainsi que les IDE renforcent le caractère endogène de la croissance économique.

Bouklia et Zatla (2001) confirment, à travers une étude effectuée sur 9 PSEM, l'existence des effets positifs sur la croissance économiques.

7- Les désavantages des IDE :

Comme l'IDE peut générer des effets positifs sur l'économie du pays d'accueil, il peut aussi exercer des effets négatifs sur l'économie. Par exemple, l'entrée des investisseurs étrangers peut fragiliser la situation des firmes locales dans le cas de la prise de contrôle total par les firmes étrangères, ce qui peut toucher à la souveraineté des entreprises de l'Etat récepteur. De plus, l'entrée des flux des IDE peut évincer l'investissement domestique dans la mesure où les entreprises étrangères ont des avantages initiaux sur le marché financier, sur le marché des biens et services et sur le marché des facteurs. Parmi les études qui ont insisté sur les effets négatifs des IDE, celle de Haussmann et Fernandez-Arias (2000). Ces auteurs ont trouvé qu'une forte part des IDE dans le total des apports de capitaux est considérée comme un signe négatif pour le pays d'accueil. De plus, les IDE peuvent diminuer la concurrence intérieure à travers l'augmentation des acquisitions étrangères par rachat ou à la suite des faillites des entreprises, ce qui constitue des regroupements des producteurs intérieurs.

Enfin, pour éviter au moins quelques effets négatifs des IDE sur les économies du pays d'accueil, il faut que le gouvernement du pays hôte s'intéresse à améliorer le climat des investissements qui doit être favorable pour les apports de capitaux et ne doit pas être sensible aux nouvelles conditions défavorables causées par l'entrée des flux des IDE.

CONCLUSION

En conclusion, les flux entrants des IDE dans le monde se sont intensifiés et n'ont pas cessé de s'accroître durant ces dernières décennies et plus particulièrement en Tunisie. Ce pays a mis en œuvre différentes politiques d'attractivité pour augmenter l'entrée des flux des IDE sur son territoire. L'attraction des IDE est un objectif primordial pour tous les pays vu l'importance de ses effets sur l'économie de ces pays d'accueil. Ainsi, les retombées positives de l'implantation des IDE encouragent les gouvernements à mettre en œuvre des politiques pour attirer plus des IDE.

Dans ce chapitre, nous avons pu présenter l'évolution des IDE dans le monde ainsi que la situation économique de la Tunisie et sa situation vis-à-vis des IDE. Nous avons pu remarquer que, grâce à l'engagement de la Tunisie dans la réalisation de plusieurs réformes règlementaires visant l'attractivité des investisseurs étrangers, les flux des IDE ne cessent de s'améliorer durant ces dernières décennies. Mais il ne faut pas nier que les perturbations remarquables qu'a connues la Tunisie durant ces dernières années ont entraîné une baisse au niveau des flux des IDE dans cette période.

De surcroît, nous avons identifié dans ce chapitre les retombées des IDE sur le pays hôte, ce qui nous permet de clarifier les différents effets, qu'ils soient positifs ou négatifs, de la localisation des firmes étrangères sur l'économie du pays d'accueil. L'étude de ces effets nous donne une idée claire et nous prépare la piste pour le travail économétrique que nous allons effectuer dans le chapitre cinq.

**CHAPITRE 4 - L'ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE ET LES
DETERMINANTS DES IDE : UNE ETUDE EMPIRIQUE EVALUANT LE
CAS DE LA TUNISIE**

INTRODUCTION

Le fait de considérer l'IDE comme un générateur de plusieurs effets positifs sur l'économie et comme l'un des principaux vecteurs de la globalisation, encourage les gouvernements à préparer un environnement propice pour accueillir les IDE. En fait, ces derniers sont considérés comme un élément incontournable dans la détermination des politiques économiques nationales. Le phénomène d'attractivité est devenu parmi les grandes préoccupations des pays afin d'attirer plus des flux des IDE. Cette notion d'attractivité des territoires apparaît au cœur des caractéristiques de la mondialisation. Plusieurs Etats sont « *aujourd'hui au cœur de la disjonction territoires-nations. Ils cherchent à réguler et développer des territoires nationaux notamment par une attractivité des firmes...* ». (Hugon P, 1997)¹³²

C'est donc autour de la notion d'attractivité du territoire et des déterminants des IDE que ce chapitre sera organisé. Il sera composé de trois sections. La première section va traiter de l'évaluation de l'attractivité en Tunisie. Nous présenterons l'attractivité des territoires selon les différents travaux empiriques dans une première sous section. La deuxième sera centrée sur les politiques d'incitation de la Tunisie pour attirer les IDE. Dans la troisième sous section, nous allons avancer les obstacles d'attractivité des investisseurs étrangers. Concernant alors la deuxième section, elle va traiter de l'attractivité de la Tunisie aux IDE selon une étude empirique à travers une enquête. Dans une première sous section, on va analyser les facteurs d'attractivité en Tunisie à travers une enquête. Puis, on va estimer empiriquement les facteurs d'attractivité en Tunisie dans la période avant la révolution (deuxième sous section) et dans la période après la révolution (troisième sous section). Enfin, nous allons proposer un modèle gravitationnel qui examine les déterminants des IDE en Tunisie dans la troisième section de ce chapitre. Nous allons présenter les approches empiriques des déterminants des IDE dans une première sous section. Dans la deuxième, on va avancer les déterminants des IDE selon les stratégies adoptées. Enfin, on va exposer une étude empirique sur les déterminants des IDE en Tunisie dans la dernière sous section.

¹³² **Hugon P**, (1997), *Economie politique internationale et mondialisation*, Economica, Paris.

SECTION 1 - L'ÉVALUATION DE L'ATTRACTIVITÉ EN TUNISIE

Afin de mieux évaluer l'attractivité des territoires, nous consacrons cette section à présenter dans une première sous section, les différents travaux empiriques qui ont parlé de l'attractivité des territoires. Dans une deuxième sous section, nous allons exposer les différentes politiques d'incitation de la Tunisie pour attirer les IDE. Enfin, nous allons voir dans la dernière sous section quels sont les obstacles qui peuvent freiner l'attraction des IDE dans les pays d'accueil.

1- L'attractivité des territoires selon les différents travaux empiriques :

Selon l'étude de Root et Ahmed (1979) effectuée sur 70 pays en développement, l'attractivité de ces pays est caractérisée par la présence des différents facteurs économiques, sociaux et politiques. Les auteurs insistent sur l'importance de la disposition du pays d'accueil de ces facteurs pour être attractifs aux IDE, ce qui fait attirer plus d'entreprises étrangères sur le territoire hôte.

Agarwal (1980), quant à lui, a fait une classification des facteurs d'attractivité des IDE en englobant la stabilité politique, le risque de nationalisation, la taille et la croissance du marché du pays hôte, les infrastructures, la distance du marché, la stabilité économique en termes d'inflation, de croissance et de balance des paiements.

Sekkat et Véganzonès-Varoudakis (2004) ont utilisé en 1990 les données de panel sur un échantillon de 72 pays en développement dans le but d'identifier les principaux facteurs d'attractivité dans ces pays. Ils ont trouvé que les réformes politiques et économiques portées essentiellement sur le taux de change, la libéralisation du commerce et le climat d'investissement constituent les facteurs clefs d'attractivité. Les résultats trouvés dans la région MENA (l'Algérie, la Syrie, l'Égypte et l'Iran) montrent que l'attractivité de ces pays est assez faible et que ceci est dû au retard des réformes politiques et économiques dans cette région. D'autres pays comme la Jordanie et le Maroc ont mis plusieurs réformes mais, malgré leurs efforts, ils sont considérés comme les moins attractifs pour les IDE par rapport aux pays de l'Asie de l'Est. Les auteurs concluent enfin que dans le but d'attirer le maximum des entreprises étrangères, les pays sont obligés d'adopter des réformes politiques et économiques plus intéressantes que celles adoptées dans les pays de l'Asie de l'Est.

Selon Ayachi et Berthomieu (2006), la région MENA ne peut pas atteindre un niveau élevé d'attraction des IDE malgré les différentes réformes adoptées et la multiplication des différents critères d'attractivité dans ces pays. En effet, les auteurs affirment que les principaux facteurs d'attractivité des IDE reçus de l'Europe sont la gouvernance, les infrastructures, la taille du marché, l'effet d'agglomération et la distance.

Selon Michalet (1997, 1999), les pays d'accueil peuvent être classés en quatre cercles selon leur attractivité :

- Les pays les plus attractifs : ce sont les régions de la Triade les plus développées (l'Europe, les Etats- Unis et le Japon).
- Les pays de « la nouvelle frontière » : ce sont les pays figurant sur la courte liste « *short-list* » des investisseurs potentiels (Hongrie, Pologne, Portugal, Turquie, Malaisie et Thaïlande).
- « Les pays potentiels » pouvant figurer sur la courte liste : ce sont les pays ayant la possibilité à figurer sur la « *short-list* » dans le cas où ils amélioreraient leur attractivité (Tunisie, Maroc, Egypte, Russie).
- Les pays de la périphérie où leur attractivité se fonde uniquement sur l'abondance des ressources naturelles.

2- Les politiques d'incitation de la Tunisie pour attirer les IDE :

Durant ces dernières décennies, la Tunisie a compris le rôle important et déterminant des IDE dans son économie. Pour cela, l'attraction des IDE est devenue un objectif fondamental du gouvernement tunisien. Ainsi, des politiques d'incitation économiques et fiscales ont été réalisées dans le but d'attirer le maximum des entreprises étrangères sur le territoire tunisien. Parmi ces politiques on peut citer :

- L'adhésion de la Tunisie au GATT (Général Agreement on Tarriffs and Trades) en 1990 dans le but de faciliter les échanges des marchandises en assurant le « libre échange ». Ce dernier tend à réduire les tarifs douaniers et prohiber les entraves au commerce international.

- La Tunisie a appliqué en 1992 les premières formules de zone franche à travers la création des zones franches géographiques (Zarzis et Bizerte). Dans ces zones, le gouvernement a créé deux parcs qui sont le Parc d'Activités Economiques de Bizerte et le Parc d'Activité Economique de Zarzis. En raison de leur position géographique et portuaire, ces deux parcs offrent des voies d'accès idéales pour les activités destinées à l'exportation. Ces deux parcs permettent d'attirer plus d'IDE vu la présence de plusieurs avantages attractifs pour les investissements comme les services personnalisés et la disposition de toutes les commodités nécessaires.
- L'adhésion de la Tunisie à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce qui a remplacé le GATT) en 1995, ce qui a aidé à réduire les taxes douanières afin d'attirer davantage les IDE.
- La signature de l'accord de libre échange avec l'Union européenne qui vise à réduire les droits de douanes. Cet accord est entré en vigueur en 2005, mais la suppression complète de ces droits de douanes était effectuée seulement en 2008.
- Effectuer un accord de partenariat euro-méditerranéen qui englobe les principaux domaines (économique, politique, social, financier...).
- Encourager la stratégie de la privatisation pour attirer les investisseurs étrangers.
- Créer des parcs dans les différents secteurs qui répondent aux exigences des entreprises étrangères. Par exemple, le parc technologique de télécommunication « El Ghazela » considéré comme le deuxième parc de l'Afrique. Il est caractérisé par la modernité de son infrastructure qui répond aux exigences des entreprises des secteurs de pointe désirant s'implanter dans ce parc.
- Créer l'agence de promotion des investissements « FIPA » (Foreign Investment Promotion Agency) en 1995. Cette agence a pour mission de promouvoir l'image de la Tunisie et attirer les IDE. Par ailleurs, l'agence a pour but d'apporter le soutien nécessaire aux investisseurs étrangers déjà installés ou ceux qui veulent s'implanter sur le territoire tunisien. En fait, afin d'être mieux intégrée dans l'économie tunisienne, cette agence fournit les informations nécessaires, l'encadrement, le suivi et l'accompagnement des entreprises étrangères.

- La mise en place d'un « *programme de mise à niveau* » (PMN) pour les entreprises tunisiennes. Ce programme a pour mission le soutien à l'investissement de productivité et de modernisation des entreprises industrielles du secteur privé. D'ailleurs, ce point était très clair dans le discours de lancement de ce programme : « *Nos choix économiques assignent au système industriel un objectif unique et simple : se mettre à niveau des exigences du libre échange et de la circulation des biens et plus tard des services entre l'Union Européenne et la Tunisie. Cet objectif général se traduit pour les entreprises par une double ambition : devenir compétitives en termes de prix, qualité, innovations... et devenir capables de suivre et maîtriser l'évolution des techniques et des marchés. Réaliser cette double ambition demandera de la part des entreprises tunisiennes un effort majeur en termes d'adaptation et de mutation de leurs méthodes et pratiques d'organisation, notamment en matière de technologie, d'innovation, de contrôle des coûts et de la qualité, d'encadrement, de formation, de produits et marchés, de politique de vente, de gestion, d'ouverture aux partenaires techniques et commerciaux.* »¹³³

Ce PMN a concerné aussi l'environnement et a amélioré les infrastructures de base en termes de transport et communication ainsi que les outils technologiques, ce qui fait encourager et attirer les IDE pour se localiser sur le territoire tunisien.

- La loi 72 en Tunisie suggère plusieurs facilités pour les investisseurs étrangers telles que la formation du capital humain dans le marché, les taxes favorables et les politiques de crédit qui encouragent à investir plus.
- La signature d'un accord politique du partenariat privilégié entre la Tunisie et l'Union européenne en Novembre 2012. Cet accord a pour but de développer les réformes tunisiennes dans tous les domaines, intégrer progressivement la Tunisie dans le marché intérieur européen, relancer les négociations de libéralisation du commerce agricole...

Selon Marouani et Lahouel (2003)¹³⁴, l'accord d'association avec la Tunisie a entraîné la réduction des droits de douanes (qui étaient de l'ordre de 30 %) et a facilité ainsi la libéralisation du commerce. Concernant l'accès au marché européen, cet accord n'implique pratiquement pas de changements par rapport aux accords antérieurs selon lesquels les produits manufacturés tunisiens étaient déjà exonérés.

¹³³ Le programme de mise à niveau, ministère de l'industrie en Tunisie, 1996

¹³⁴ **Marouani A, et Lahouel M**, (2003), « Les accords euroméditerranéens : les enseignements du cas Tunisien », Séminaire EMMA, RINOS, Paris, Mai.

Cette étude de Marouani et Lahouel (2003) montre que les effets des accords avec l'Union européenne sont considérés comme positifs sur l'économie tunisienne. Ces auteurs justifient encore qu' des effets faibles de création et de détournement de trafic. En fait, aux premières années de l'accord, la baisse des droits de douanes n'a concerné que les biens d'équipement et les biens intermédiaires.

A côté de ces nombreuses politiques adoptées par le gouvernement tunisien pour attirer les IDE, on confirme que la Tunisie a offert aux investisseurs étrangers plusieurs services et avantages qui ne peuvent qu'encourager les firmes étrangères à se localiser dans ce territoire. En effet, les investisseurs peuvent bénéficier d'une liberté totale au niveau du choix d'investissement dans plusieurs secteurs. De plus, il existe une législation claire et très favorable à l'investissement qui est regroupée dans un code unique appelé code d'incitation aux investissements (CII) afin d'améliorer le cadre de l'investissement. Ce code, entré en vigueur en janvier 1994, garantit aux investisseurs étrangers plusieurs avantages sous forme d'exonérations fiscales, de facilités financières, de prime à l'investissement, de prise en charge de frais d'infrastructure et de prise en charge des cotisations patronales. De plus, le code d'investissement offre aux étrangers non résidents la liberté d'investir dans tous les projets industriels et la liberté de détenir jusqu'à 100 % du capital. Selon la FIPA, il existe des avantages communs et spécifiques qui sont accordés aux investisseurs étrangers. Concernant les incitations communes, elles se résument dans les points suivants :

- Dégrèvement des revenus ou bénéfices réinvestis dans la limite de 35 % des revenus ou bénéfices soumis à l'impôt.
- Exonération des droits de douane sur les biens d'équipement n'ayant pas de similaires fabriqués localement.
- Suspension de la TVA à l'importation des biens d'équipement non fabriqués localement pour les projets de création et pour les autres opérations d'investissement.

Alors, en ce qui concerne les avantages communs, ils peuvent être résumés comme suivant :

- au niveau de l'exportation : pour les entreprises totalement exportatrices, elles bénéficient d'une exonération totale de l'impôt sur les bénéfices provenant de l'exportation pendant les 10 premières années et la réduction de 50 % des impôts après cette période. Ces entreprises

bénéficient aussi d'une exonération totale des bénéfices et revenus réinvestis, d'une possibilité de mise en vente de 30 % de leur production sur le marché local...

- au niveau des zones d'encouragement : les entreprises qui investissent dans les zones d'encouragement à l'investissement bénéficient d'une prime d'investissement de 15 % de la valeur de l'investissement,
- au niveau des zones prioritaires : la prime d'investissement constitue 25 % de la valeur de l'investissement dans les zones prioritaires.

De plus, le CII accorde des avantages fiscaux et plusieurs avantages financiers, pour les activités exportatrices, pour les entreprises qui souhaitent investir dans l'agriculture et dans la pêche, pour les jeunes promoteurs. Également, les entreprises qui veillent à la valorisation des compétences, de la recherche et de la technologie bénéficient de ces avantages fiscaux et financiers.

Par ailleurs, le gouvernement tunisien a réussi à créer un guichet unique pour les investisseurs étrangers afin de faciliter toutes les procédures administratives.

Également, les réformes tunisiennes appliquées pour attirer les IDE ont concerné le système éducatif de l'enseignement, de recherche et de développement. Ces réformes ont pour but d'améliorer la qualité du capital humain tunisien pour faire face à la concurrence internationale et acquérir la nouvelle technologie apportée par les firmes étrangères. Ainsi, les politiques tunisiennes ont tenté d'améliorer le système bancaire tunisien afin de faciliter les opérations financières et donner plus de chance pour l'attribution des crédits bancaires.

Donc, l'attraction des IDE constitue pour la Tunisie l'un des objectifs visés par le programme de mise à niveau à côté de l'ouverture vers l'extérieur et la privatisation. Pour cela, ce pays a mis l'accent sur l'importance de la restructuration globale de l'appareil productif ainsi que l'amélioration de la qualité du capital humain. Le but de ces politiques est d'attirer plus des flux des IDE, bénéficier de ses retombées et encourager les firmes locales à être plus compétitives et plus aptes à s'adapter à un environnement nouveau caractérisé par la concurrence accrue des firmes étrangères.

3- Les obstacles d'attractivité des investisseurs étrangers :

Malgré la présence de plusieurs facteurs qui encouragent et attirent les investissements directs étrangers en Tunisie, il existe de nombreux obstacles qui peuvent freiner l'entrée des flux des IDE. Ces obstacles peuvent être résumés dans les traits suivants :

- Le manque de souplesse du code de travail pour l'emploi temporaire.
- Les coûts élevés du fret maritime.
- Le manque d'intégration du marché boursier tunisien aux marchés financiers internationaux.
- L'acquisition de biens immobiliers nécessite des autorisations administratives accompagnées de restrictions décourageantes pour la revente.
- L'acquisition d'une carte de commerçant étranger est conditionnée par une autorisation administrative.

SECTION 2 - L'ATTRACTIVITE DE LA TUNISIE AUX INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UNE ENQUETE

Afin d'apprécier l'attractivité de la Tunisie aux IDE, nous avons effectué une enquête qui a concerné une soixante dizaine d'entreprises étrangères implantées en Tunisie ou ayant une participation étrangère dans ce pays. Le but d'utiliser cette enquête, c'est d'identifier les principaux facteurs d'attractivité qui ont incité ces entreprises à investir en Tunisie. Donc, dans cette section, nous allons analyser les facteurs d'attractivité en Tunisie à travers une enquête dans une première sous section. Ensuite, nous allons présenter l'estimation économétrique des facteurs d'attractivité en Tunisie dans la période avant la révolution (deuxième sous section) et dans la période après la révolution (la troisième sous section).

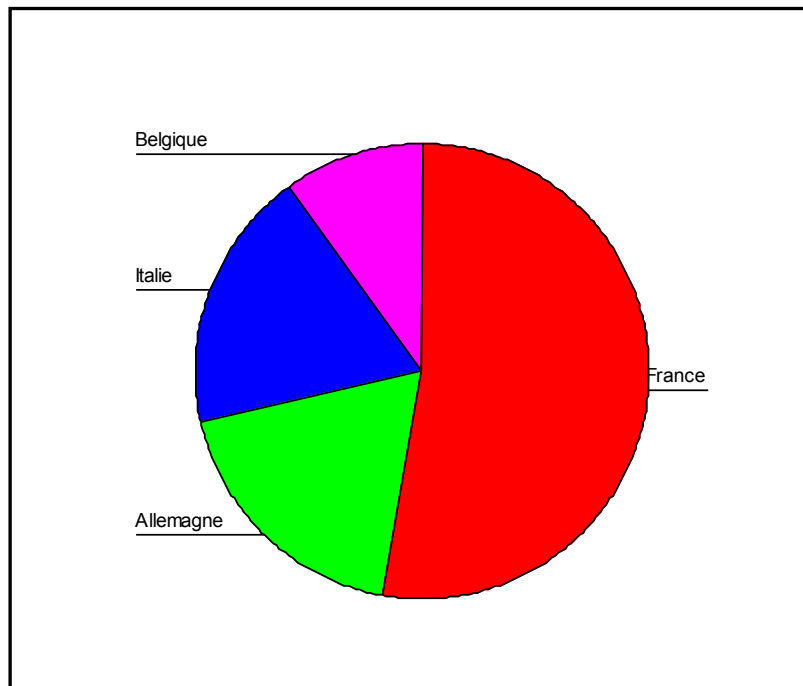
1- Analyse des facteurs d'attractivité en Tunisie à travers une enquête :

1-1- Description des différentes caractéristiques de l'échantillon :

Dans le but d'étudier les principaux facteurs d'attractivité du territoire tunisien, nous avons mené une enquête basée sur les statistiques de l'Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation (APII). Cette enquête a été réalisée à travers un questionnaire visant au début 260 entreprises. Mais, vu le refus de plusieurs entreprises pour répondre au questionnaire et le manque de précision de l'information donnée par la plupart des entreprises interrogées, un nettoyage s'avère vraisemblablement intéressant. Enfin, on a pu retenir des réponses plus pertinentes et plus précises de 70 entreprises implantées (soit par la joint-venture, fusion acquisition, la sous-traitance, les investissements « Grenfield »...) en Tunisie.

L'enquête a concerné une soixante dizaine d'entreprises ayant une participation étrangère toujours supérieure à 10 % conformément aux critères des investissements directs étrangers. Cette participation étrangère est de la France (37 entreprises enquêtées soit 52,9 % de l'échantillon), de l'Allemagne (13 entreprises enquêtées soit 18,6 % de l'échantillon), de l'Italie (13 entreprises enquêtées soit 18,6 % de l'échantillon) et de Belgique (7 entreprises enquêtées soit 10 % de l'échantillon).

Graphique 16 : Pays de la participation étrangère des entreprises enquêtées



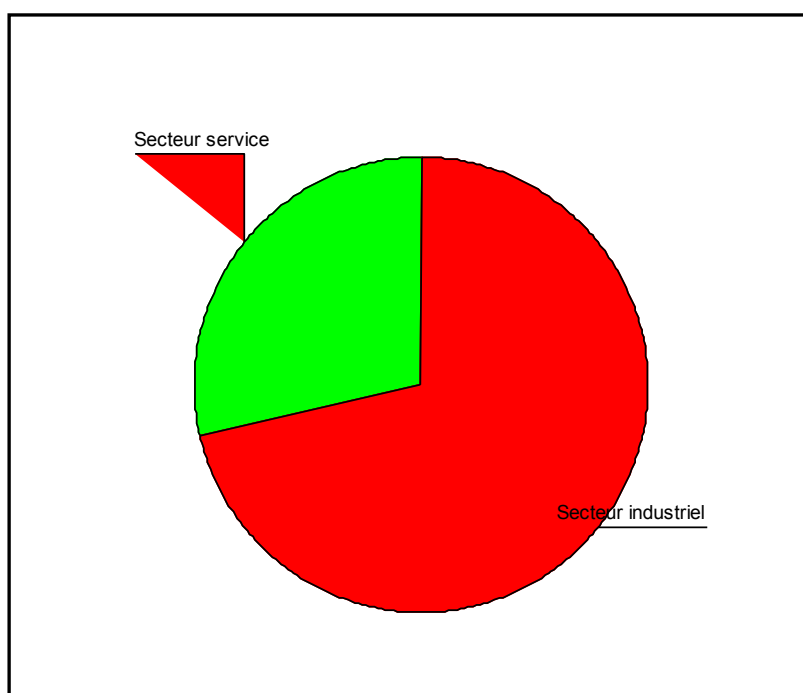
Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Ce choix d'origine européenne de la participation étrangère est effectué en prenant en considération les statistiques de l'APII et les statistiques de la FIPA. En effet, selon les dernières statistiques de ces agences, un nombre très intéressant d'entreprises étrangères sont en provenance des pays de l'Union européenne. En effet, ces derniers réussissent à implanter environ 2197 entreprises étrangères dans le territoire tunisien en l'année 2011. Pour la répartition entre les pays européens, comme nous l'avons précisé dans le troisième chapitre, la France demeure le premier investisseur en Tunisie en implantant 1259 entreprises étrangères. L'Italie vient en seconde position avec 745 entreprises. Puis, l'Allemagne vient en troisième lieu en implantant 266 entreprises étrangères en Tunisie. Quant à la Belgique, elle réussit à installer 208 firmes étrangères dans le territoire tunisien. Donc, les principaux investisseurs étrangers ayant participé dans l'investissement tunisien sont d'origine européenne et plus précisément d'origine allemande, française, italienne et belge.

L'enquête effectuée a concerné une soixante dizaine d'entreprises réparties sur les différents gouvernorats dont les principaux sont : Tunis (16 entreprises interrogées), Ben Arous (13 entreprises interrogées), Nabeul (9 entreprises interrogées), Ariana (8 entreprises interrogées), Zaghouan (6 entreprises interrogées), Kairouan (4 entreprises interrogées).

Selon les statistiques de 2011 de l'agence de la FIPA, les investissements directs étrangers sont répartis d'une façon inégale entre les régions de la Tunisie. Par exemple, le grand Tunis attire 956 entreprises étrangères qui sont réparties comme suit : 336 à Tunis, 206 à Ariana, 317 à Ben Arous et 97 à Manouba. En comparant le Nord-Est et le Nord-Ouest, on peut conclure une grande différence dans l'implantation des IDE entre ces deux régions. En fait, le Nord-Est attire 839 entreprises étrangères qui sont réparties comme suit : 227 à Bizerte, 147 à Zaghouan et 464 à Nabeul. Pour le Nord-Ouest, il attire seulement 89 entreprises réparties comme suivant : 35 à Béja, 25 à Jandouba, 8 à El Kef et 21 à Siliana.

Graphique 17 : Type du secteur des entreprises enquêtées



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

L'échantillon est composé d'une soixante-dizaine d'entreprises appartenant à deux types de secteurs : le secteur industriel et le secteur des services. Dans le premier secteur (industriel), on a 50 entreprises (soit 71,4 %) alors que le reste des entreprises c'est-à-dire 20 entreprises (soit 28,6 %) opèrent dans le secteur service.

Si on retourne toujours à la même source utilisée auparavant par la FIPA, on peut justifier tout simplement notre choix de ces deux principaux secteurs. En effet, les dernières statistiques de la FIPA sur la répartition des entreprises étrangères selon les secteurs montrent bien la dominance du secteur des industries manufacturières dans l'attraction des firmes étrangères. En fait, ce secteur a réussi à occuper la première place avec un nombre important

d'entreprises étrangères (2479 entreprises) et en assurant 274 436 postes d'emplois en Tunisie en 2011. Puis, le secteur des services se positionne en deuxième rang après le secteur industriel avec 332 entreprises étrangères. Le secteur du tourisme prend la troisième position en drainant 148 firmes étrangères. Pour le secteur de l'agriculture, il vient dans le quatrième rang avec 81 firmes étrangères. Enfin, le secteur de l'énergie se positionne au dernier rang avec un nombre médiocre d'entreprises étrangères soit 62 seulement. Alors, vu la domination des deux secteurs industriel et service, on a pu identifier le choix des entreprises appartenant à ces deux secteurs.

Afin de détailler la répartition des entreprises enquêtées du secteur industriel, il faut mentionner que cette répartition n'est pas prise en compte selon les statistiques nommées auparavant, mais selon l'acceptation des entreprises pour répondre au questionnaire. De ce fait, la répartition du secteur industriel est présentée, en ordre croissant selon les réponses des entreprises, dans le tableau qui suit :

Tableau 16 : Répartition du secteur industriel

<i>Secteur d'activité</i>	<i>Nombre d'entreprises questionnées</i>	<i>Pourcentage %</i>
Industrie chimique	11	22 %
Industrie mécanique et métallurgique	8	16 %
Industrie électrique, électronique et électroménager	6	12 %
Industrie des matériaux de construction céramique et verre	6	12 %
Industrie Agro Alimentaire	6	12 %
Textile et habillement	6	12 %
Industrie divers	4	8 %
Industrie du bois, du liège et l'ameublement	3	6 %
Total	50	100 %

Source : Tableau réalisé par nos soins

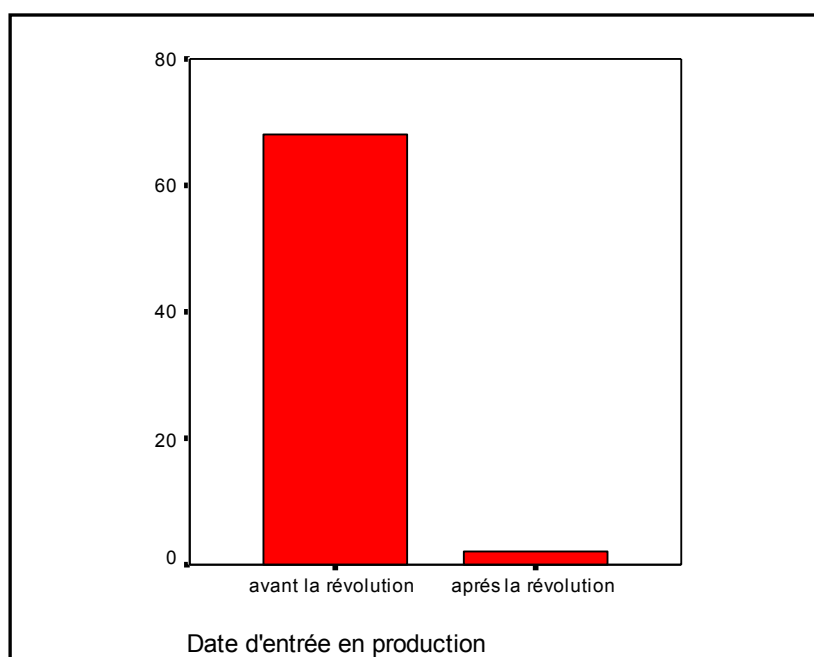
Concernant alors les entreprises enquêtées appartenant au secteur service, elles sont réparties, en ordre croissant selon les réponses des entreprises, comme suit :

Tableau 17 : Répartition du secteur service

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises questionnées	Pourcentage %
Services fournis aux entreprises	6	30 %
Services informatiques	5	25 %
Installations, entretien et réparation de machines et équipements	4	20 %
Recherche et développement	2	10 %
Education et formation professionnelle	1	5 %
Service de préservation de l'environnement	1	5 %
Service de Transport	1	5 %

Source : Tableau réalisé par nos soins

Graphique 18 : Classification des entreprises enquêtées selon la date d'entrée en production



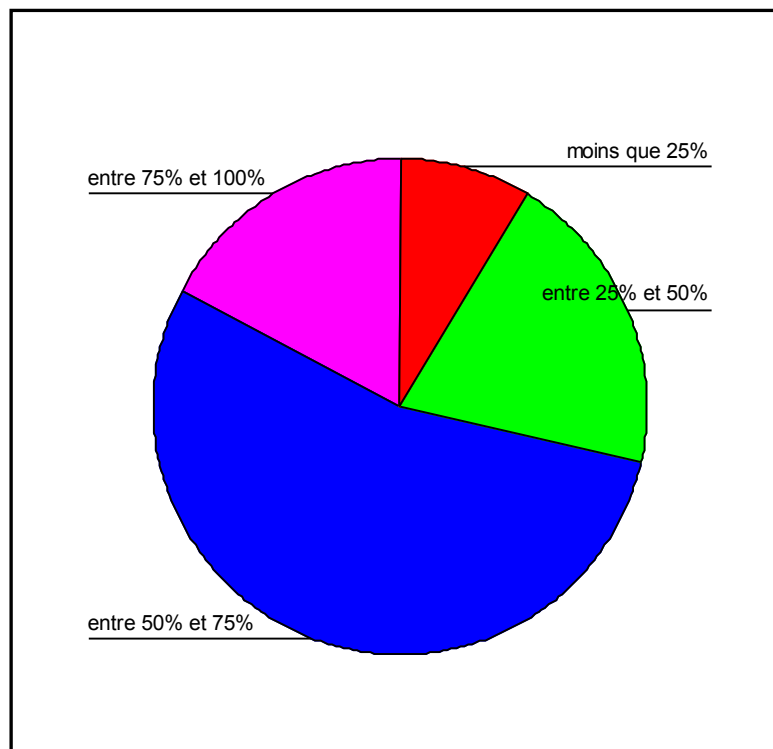
Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Enfin, pour mieux décrire cette enquête, on peut retourner au critère de la date d'entrée en production pour les entreprises questionnées. En effet, on peut remarquer que 98 % des entreprises de l'échantillon sont entrées en production avant la révolution tunisienne effectuée à partir de décembre 2010. Seulement 2 % des entreprises enquêtées, qui ont répondu à l'enquête, sont entrées en production après la révolution. Ceci peut être justifié par le nombre médiocre des entreprises étrangères qui veulent s'installer en Tunisie après la révolution vu les conditions assez difficiles du pays. D'ailleurs, selon leurs réponses qui vont être analysées ci après, ces entreprises ont peur de la situation politique instable de la Tunisie qui a des effets défavorables au bon fonctionnement de ces entreprises sur le marché tunisien.

1-2- Présentation des principaux résultats de l'enquête :

Afin de clarifier les principales questions de l'enquête, on va essayer d'analyser à priori les résultats des réponses des entreprises enquêtées.

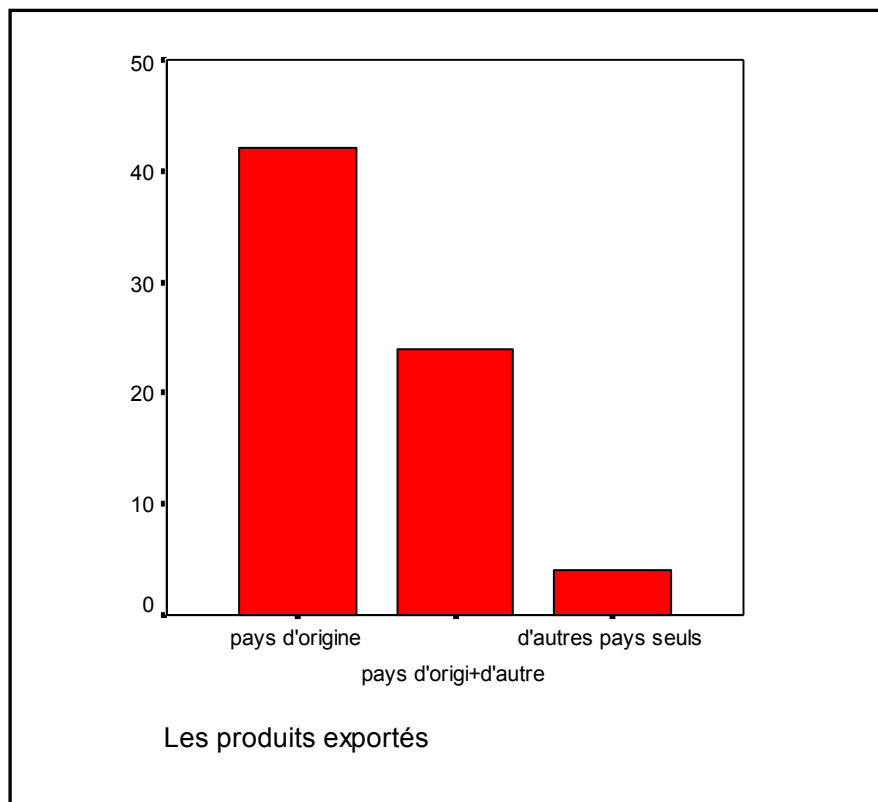
Graphique 19 : Répartition de la vente du produit fabriqué par les entreprises enquêtées sur le marché tunisien



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

On peut remarquer que 54,3 % des entreprises questionnées vendent leurs produits fabriqués sur le marché tunisien avec une part très importante qui varie entre 50 % et 75 %. Pour le reste des entreprises : 20 % vendent leurs produits sur le territoire tunisien avec une part entre 25 % et 50 %, 17,1 % vendent une part supérieure à 75 % et le reste des entreprises (c'est-à-dire 8,6 %) fabriquent seulement moins que 25 % du produit pour le marché tunisien.

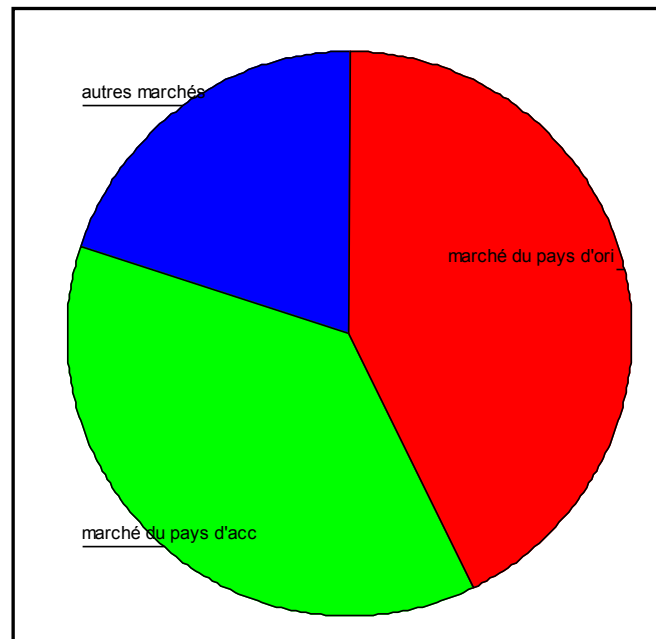
Graphique 20 : Les produits des entreprises enquêtées exportés vers les pays d'origine, vers les pays d'origine et les autres pays et enfin vers les autres pays seuls



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Concernant alors le reste des produits fabriqués, on remarque que 60 % des entreprises enquêtées ont affirmé qu'elles exportent ces produits vers les pays d'origine qui sont la France, l'Italie, l'Allemagne et la Belgique. Alors que 34,3 % des entreprises exportent le reste de leurs produits vers leurs pays d'origine, mais aussi vers d'autres pays dont les principaux mentionnés sont le Maroc, l'Italie, la France, la Hollande, la Russie... Enfin, 5,7 % seulement des entreprises enquêtées exportent leurs produits fabriqués restants vers les autres pays seulement.

Graphique 21 : Origine de la matière première



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Parmi les entreprises enquêtées, 42,9 % d'entre elles ont affirmé que les matières premières utilisées pour la production sont apportées du marché d'origine. Pour le reste des entreprises, une part de ces entreprises (soit 37,1 %) apporte les matières premières du marché tunisien. L'autre part des entreprises (20 %) importent la matière première des marchés d'autres pays outre le pays d'origine. Parmi ces pays, on peut citer les pays du Maghreb comme le Maroc, l'Algérie et aussi quelques pays européens.

L'explication avancée par la plupart de ces entreprises, c'est la non satisfaction de la qualité des matières premières en Tunisie, le retard dans les délais de livraison des fournisseurs locaux et les prix élevés des matières premières. D'ailleurs, la plupart des entreprises (soit 80 %) ont confirmé que la cause principale de leur décision pour importer les matières premières c'est le retard des fournisseurs locaux dans les délais de livraison, ce qui peut bloquer la production et freiner ainsi le gain de ces entreprises. Cela les amène à choisir l'importation des matières premières. Ainsi, 78,6 % des entreprises ont insisté sur la cause de leurs importations de matières qui est la non satisfaction de la qualité des matières premières sur le marché tunisien. D'autres entreprises (soit 17,1 %) ont un manque de confiance en les fournisseurs locaux, ce qui les oblige à voir ailleurs du marché tunisien. Mais, le manque de confiance n'est pas total pour toutes les entreprises puisque 58 entreprises enquêtées (soit 82,9 % de l'échantillon) ne sont pas d'accord pour cette cause. Ensuite, à peu près 11,4 % des

entreprises qui confirment que le prix élevé de la matière première du marché tunisien est la cause du changement de destination vers d'autres marchés étrangers outre que ce marché. Alors que 88,6 % des entreprises de cet échantillon ne sont pas d'accord pour cette cause.

D'après cet échantillon d'une soixante dizaine d'entreprises, et selon les réponses de ces firmes enquêtées, on peut classer par ordre d'importance les principaux facteurs qui ont incité ces entreprises à investir en Tunisie :

- La stabilité politique
- La stabilité macroéconomique
- Offre d'une main d'œuvre qualifiée
- Coût de la main d'œuvre
- La proximité géographique du marché européen
- Source de matière première
- Une bonne infrastructure
- La taille du marché
- La facilité d'accès à d'autres marchés
- Les formalités administratives
- La législation et le système juridique
- Les avantages fiscaux
- L'existence de relations des affaires
- La liberté des transferts des capitaux
- Les coûts de transport
- L'existence d'une technologie avancée
- L'existence des ressources naturelles

Selon ces résultats, on peut remarquer que le facteur de la stabilité politique vient en premier rang (avec 94,3 % et une moyenne par rapport à l'échelle de 1,06) et le facteur de la stabilité macroéconomique vient en deuxième rang (avec 85,7 % et une moyenne par rapport à l'échelle de 1,14). Ceci peut être justifié par le nombre assez important des entreprises enquêtées implantées avant la révolution. Cette période était caractérisée effectivement par une stabilité remarquable du cadre politique et économique, ce qui a encouragé les investisseurs étrangers à s'installer en Tunisie. Cette évaluation du cadre politique et macroéconomique était nécessaire pour qualifier le degré de la stabilité politique et économique du pays d'accueil.

Donc, on peut conclure que ce constat de l'importance du facteur de la stabilité politique est à prendre avec beaucoup de précaution à cause de la dominance du nombre des entreprises enquêtées installées en Tunisie avant décembre 2010. D'ailleurs, on peut confirmer qu'une enquête effectuée sur des entreprises implantées après la révolution révélerait certainement un résultat différent du résultat de l'enquête de ce travail. C'est pour cela qu'on a essayé dans cette enquête de poser quelques questions sur la situation de la Tunisie en matière d'attractivité et les facteurs déterminants de son attractivité après la révolution.

Les déterminants de l'offre d'une main d'œuvre qualifiée et la faiblesse des coûts de cette main d'œuvre viennent en troisième et quatrième positions avec un pourcentage respectivement de 78,6 % (avec une moyenne par rapport à l'échelle de 1,21) et 67,1 % (avec une moyenne par rapport à l'échelle de 1,33). Ceci confirme l'existence d'une main d'œuvre qualifiée en Tunisie qui peut faire face à différentes difficultés sur le marché à travers sa qualification. Ceci constitue un point intéressant pour qualifier la compétitivité du pays d'accueil doté de cette main d'œuvre. De plus, la faiblesse des coûts constitue un élément important dans le choix des entreprises étrangères.

Le facteur de la proximité du marché européen vient en cinquième position avec un pourcentage de 61,4 % (moyenne par rapport à l'échelle de 1,39). Ce résultat peut être considéré comme intéressant et confirme l'origine européenne des pays investisseurs en Tunisie. D'ailleurs, le choix des entreprises enquêtées est réalisé selon les statistiques, ces dernières années, qui affirment que le nombre des firmes étrangères d'origine européenne est très important par rapport aux autres firmes d'origine non européenne.

Le facteur « source des matières premières » est en sixième rang (58,6 % avec une moyenne par rapport à l'échelle de 1,41). Ce résultat est à prendre avec beaucoup de méfiance puisque, selon les résultats de l'enquête sur l'origine des matières premières, seulement 37,1 % des entreprises qui achètent les matières premières sur le marché tunisien vu la disponibilité de cette source et surtout les coûts qui sont assez faibles par rapport aux coûts dans le pays d'origine, ce qui encourage ces entreprises à utiliser les matières premières d'origine tunisienne. Donc, il existe un nombre médiocre d'entreprises qui considèrent que la Tunisie constitue vraiment une source de matières premières mais, en même temps, ces entreprises n'achètent pas leurs matières premières sur ce marché. Ceci peut être justifié par les problèmes cités auparavant des fournisseurs locaux, de la qualité des matières premières...

Les résultats de l'enquête montrent aussi que le déterminant d'une bonne infrastructure vient en septième rang (52,9 % et une moyenne par rapport à l'échelle de 1,47). Ce facteur paraît déterminant puisqu'une bonne qualité des infrastructures permet de réduire les coûts de transaction, ce qui encourage les investisseurs étrangers à s'implanter dans le pays d'accueil.

Le facteur « taille du marché » n'a pas pris une position déterminante dans la décision de l'implantation des firmes étrangères sur le territoire tunisien malgré le fait que le pourcentage des réponses confirmant ce facteur dépasse les 50 % par 1,4 %. Ce résultat est surprenant puisque le produit intérieur brut par habitant constitue un facteur assez important pour le pays d'accueil ainsi que pour le pays investisseur.

Pour le facteur « facilité d'accès à d'autres marchés », il a pris la neuvième position avec un pourcentage un peu satisfaisant (48,6 %). La dixième position est accordée au facteur « formalités administratives » avec un pourcentage de 44,3 %. Concernant alors le déterminant de la législation et le système juridique, il a réalisé un pourcentage de 41,4 %. Ce résultat est considéré comme étonnant puisque l'existence d'un cadre réglementaire stable et d'une législation claire constituent normalement les déterminants majeurs dans la décision des entreprises étrangères pour s'implanter dans les autres pays d'accueil.

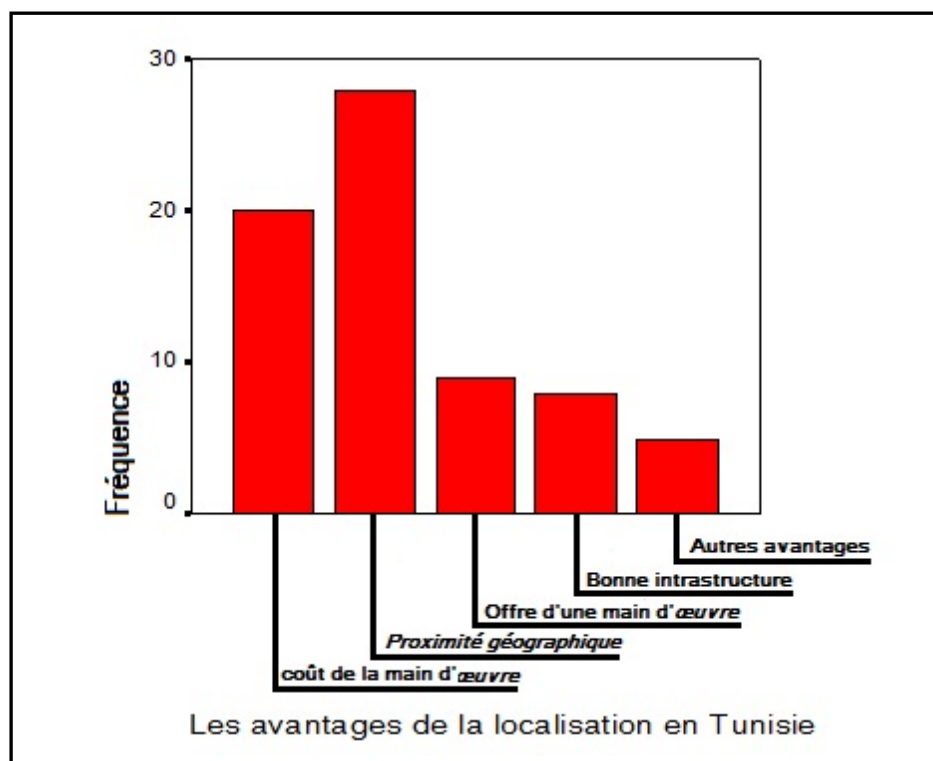
Enfin, les déterminants « avantages fiscaux », l'existence des relations des affaires, la liberté des transferts des capitaux, les coûts de transport, l'existence d'une technologie avancée et l'existence des ressources naturelles viennent tous au dernier rang (le pourcentage est comme suit respectivement 31,4 %, 31,4 %, 27,1 %, 25,7 %, 21,4 % et 14,3 %). Ceci

montre une faible importance pour les entreprises enquêtées pour ces facteurs qui peuvent être intéressants pour d'autres entreprises investissant en Tunisie.

Selon les enquêteurs, la Tunisie est considérée comme un pays attractif pour les IDE avant la période de la révolution tunisienne. Ceci était confirmé par les résultats de l'enquête qui montrent que 87,14 % des entreprises enquêtées insistent sur l'idée que la Tunisie est un territoire attractif pour les investisseurs étrangers avant la révolution. Par contre, les entrepreneurs ont changé d'avis concernant l'attractivité de la Tunisie pour la période après la révolution. Les résultats de l'enquête montrent que seulement 21,4 % des entreprises considèrent que la Tunisie est un pays attractif après la révolution. Cependant, 78,6 % des entreprises affirment le contraire. Les principales causes qui peuvent justifier ces avis sont l'instabilité de la situation de la Tunisie à cause des conflits et des grèves qu'on observe la plupart du temps. Toutes ces conditions constituent un cadre incertain qui décourage les investisseurs étrangers à investir pour une autre fois en Tunisie (81,4 % de ces entreprises ne comptent plus créer d'autres filiales en Tunisie). Alors que 18,6 % ne cachent pas leur espoir pour s'installer encore une fois en Tunisie à travers d'autres filiales. Ces entreprises insistent aussi sur l'attractivité de la Tunisie malgré toutes ces difficultés (d'ailleurs selon les résultats de l'enquête, 21,4 % considèrent que la Tunisie est un pays attractif après la révolution ; 18,6 % d'entre eux veulent créer d'autres filiales en Tunisie et 2,8 % ne veulent plus créer d'autres filiales mais considèrent que la Tunisie est un pays attractif).

Les derniers résultats de l'enquête examinent l'opinion des entreprises enquêtées sur la situation de la Tunisie et l'effet de l'instabilité économique et politique sur la décision de la délocalisation de ces firmes dans d'autres pays. D'ailleurs, 77,1 % des entreprises interrogées ont affirmé leur regret d'investir en Tunisie et ont envisagé d'investir dans un autre pays plus stable. Ces entreprises ont expliqué ceci par l'instabilité politique et économique de la Tunisie après la révolution. D'ailleurs, ces conditions assez difficiles ont encouragé plusieurs investisseurs étrangers ayant déjà des entreprises implantées dans ce pays à délocaliser vers d'autres marchés. Malgré le fait que les entrepreneurs aient de l'espoir après la révolution et qu'ils s'attendent à un retour à la normale après une période, le contraire s'était passé totalement, c'est pour cela que plusieurs entreprises ont délocalisé du territoire tunisien.

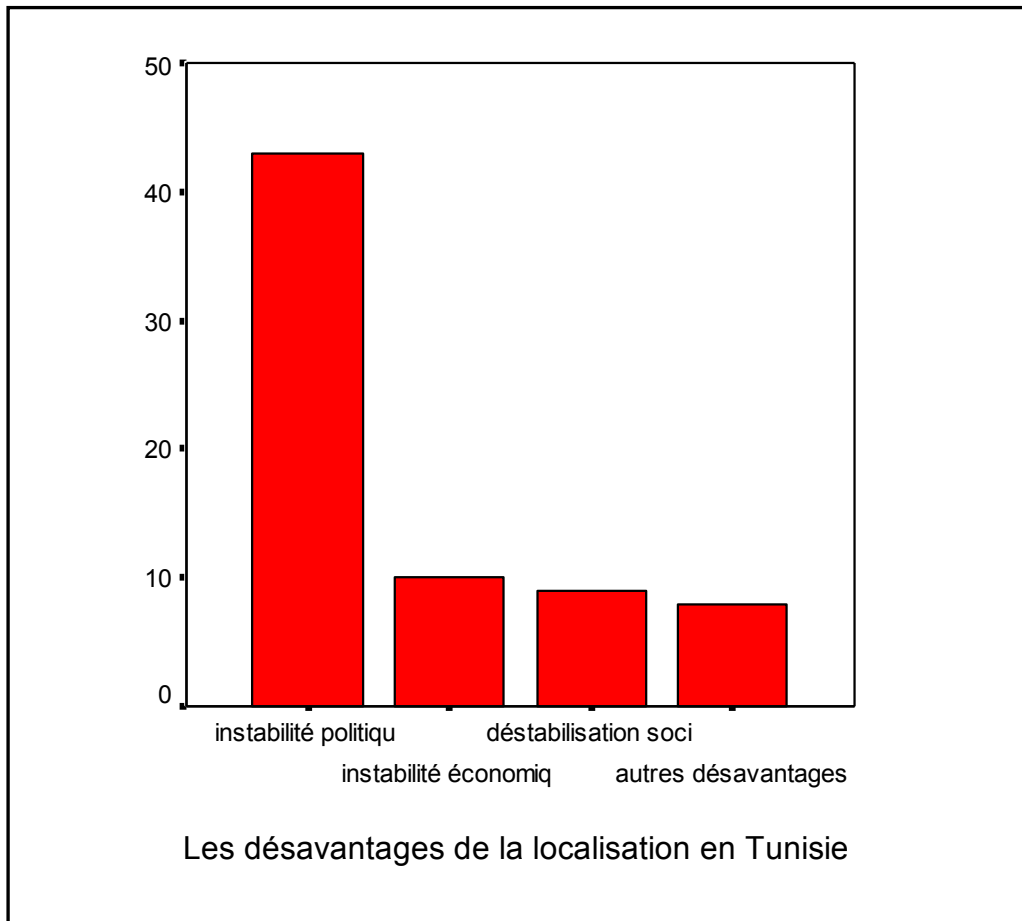
Graphique 22 : Principaux avantages de la localisation en Tunisie selon les entreprises enquêtées



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Selon les réponses des entreprises enquêtées, les principaux avantages de la localisation de ces entreprises en Tunisie dans cette période sont les coûts de la main d'œuvre, la proximité géographique du marché européen, le capital humain qualifié et une bonne infrastructure. Notons qu'au total 92,2 % des entreprises interrogées ont affirmé que le coût de la main d'œuvre tunisienne, la proximité géographique de l'Europe, l'offre de la main d'œuvre qualifiée et la bonne infrastructure restent les meilleurs avantages dans ces conditions de déstabilisation.

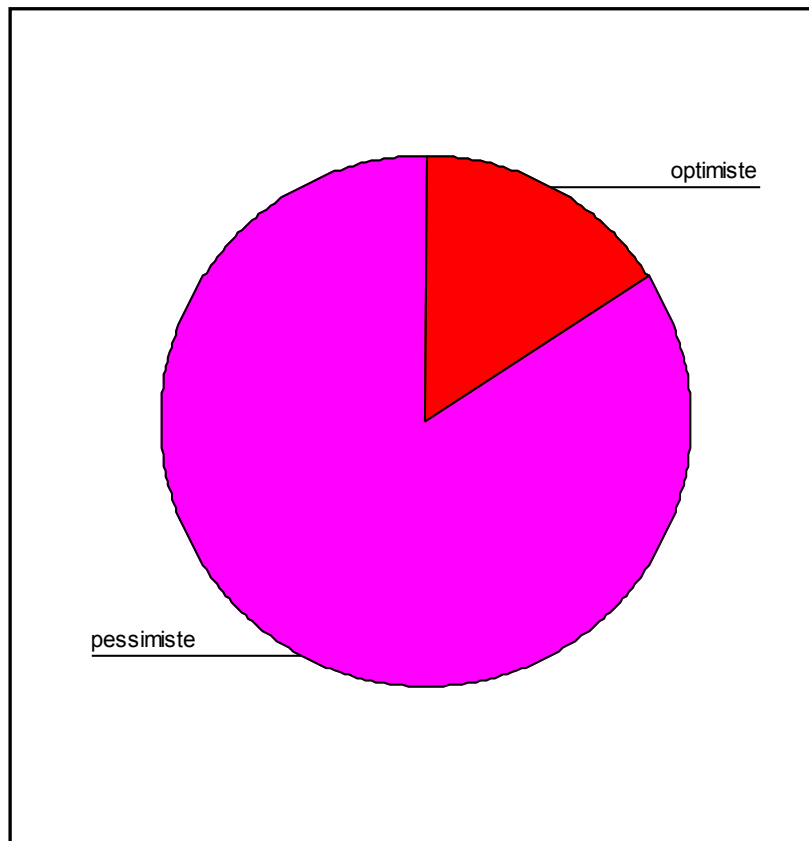
Graphique 23 : Principaux désavantages de la localisation en Tunisie selon les entreprises enquêtées



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Notons aussi que 88,6 % des entreprises enquêtées ont affirmé que les principaux désavantages de l'investissement de ces entreprises dans le territoire tunisien sont la déstabilisation politique (61,4 %), la déstabilisation économique (14,3 %) et l'instabilité sociale (12,9 %) en Tunisie. En effet, l'éclatement des conflits sociaux et l'aggravation des grèves durant la dernière période a posé une grande difficulté pour la plupart des entreprises soit au niveau de la production, de la distribution ou de l'approvisionnement.

Graphique 24 : Avis des entreprises enquêtées pour leur avenir en Tunisie



Source : Graphique réalisé par l'auteur à partir du logiciel SPSS

Toutes ces conditions assez difficiles en Tunisie ont donné malheureusement un avis pessimiste pour l'avenir de la plupart des entreprises de l'échantillon. D'ailleurs, 59 entreprises (soit 84,3 %) ont insisté sur leur inquiétude à cause de la situation instable du territoire tunisien surtout dans le cas où cette situation s'aggraverait encore dans le futur.

Cette situation politique instable va nécessairement être comme un frein à l'économie du pays puisqu'elle ne peut plus réaliser un cadre stable pour attirer les investisseurs étrangers. D'ailleurs, plusieurs économistes ont confirmé que la situation économique est mauvaise et va se détériorer encore plus entre 2013 et 2014. Donc, cet état d'insatisfaction et de déception pour les entreprises étrangères va malheureusement s'aggraver avec l'accentuation de l'instabilité dans tous les domaines.

En guise de conclusion, l'avenir de la Tunisie reste encore incertain. Plusieurs optimistes affirment que l'économie tunisienne est « *aux creux de la vague* » alors que plusieurs pessimistes affirment que « *la pente est encore à la régression* ».

2- Estimation économétrique des facteurs d'attractivité en Tunisie: (période avant la révolution) :

2-1- Méthodologie et présentation du modèle et des variables :

2-1-1. Méthodologie :

Plusieurs études ont été effectuées dans le but d'identifier les principaux facteurs d'attractivité des pays d'accueil. Ainsi, dans ce présent travail, on va essayer de clarifier les facteurs essentiels de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution à travers un modèle économétrique à partir des données de notre enquête effectuée auprès d'une soixante dizaine d'entreprises. Pour ce faire, on a utilisé, dans une première étape, la méthode d'ACM (Analyse de Correspondance Multiple) à l'aide du logiciel SPSS.11 et SPSS.19. En effet, le recours à cette méthode peut être expliqué par la présence du caractère qualitatif nominal de la plupart des variables utilisées dans l'échantillon. De plus, le nombre important des variables qui existe dans la présente étude rend nécessaire d'utiliser cette méthode qui vise à réduire ce nombre en un nombre plus limité des facteurs. Ceci est dans le but de faciliter la lecture des résultats et faciliter aussi la détection de différentes relations et liaisons existantes entre les variables qualitatives.

Ce présent travail comporte 17 variables qualitatives assurées pour apprécier l'attractivité du territoire tunisien pour les investissements directs étrangers. Vu que la taille de l'échantillon est assez réduite, ce nombre est considéré comme assez important pour être introduit dans un modèle économétrique. Pour cela, on va utiliser la méthode ACM décrite dans le paragraphe précédent.

Ainsi, on a choisi nos axes (appelés aussi dimensions) en fonction des pourcentages cumulés des inerties expliquées. En effet, ce choix est basé sur l'importance des cumuls des inerties expliquées, donc les axes à retenir sont ceux qui ont le plus important cumul des inerties. Alors, la somme des inerties relatives aux axes choisis doit représenter une partie importante de l'inertie totale. Cette somme des inerties constitue une mesure de la fiabilité de la qualité explicative de l'analyse des variables. Pour les valeurs propres, elles peuvent nous servir aussi à choisir le nombre d'axes soit à travers la méthode du coude¹³⁵ soit à travers la

¹³⁵ La méthode du coude consiste à détecter le ralentissement dans la croissance des valeurs propres. Ainsi, les numéros des valeurs propres sont placés sur l'axe des abscisses et le pourcentage d'inertie expliqué sera placé

sélection des valeurs propres supérieures à 0,058 (1/17). Dans ce cas, le choix des valeurs propres se fait selon le critère du poids de ces valeurs par rapport aux autres valeurs et à travers la sélection des valeurs propres supérieures à 1/17.

Tableau 18 : Récapitulatif des modèles

Dimension	Alpha de Cronbach	Variance expliquée	
		Total (valeur propre)	Inertie
1	,563	3,825	,225
2	,428	3,383	,199
3	,343	3,179	,187
Total		10,387	,611
Moyenne	,459 ^a	3,462	,203

a. La valeur Alpha de Cronbach moyenne est basée sur la valeur propre moyenne.

Source : logiciel SPSS

Ces trois axes sont retenus puisqu'ils correspondent aux valeurs propres supérieures à 1/17, c'est-à-dire supérieures à 0,058.

Selon ce tableau, les trois axes retenus dans ce travail contribuent à expliquer 61,1 % de l'information. Chacun de ces axes pondère une information différente mais, en même temps, elle est complémentaire dans l'échantillon. Le premier axe factoriel représente 22,5 % de l'inertie totale du nuage. Concernant alors le deuxième et le troisième axe, ils expliquent respectivement 19,9 % et 18,7 % de l'information transportée par le nuage des points. Ces derniers pourcentages de l'explication de l'information paraissent relativement faibles mais ils peuvent nous servir à expliquer et analyser le modèle.

sur l'axe des ordonnées. Dans le cas où ce pourcentage devient peu différent entre les valeurs propres, les axes ne sont plus importants.

Selon le tableau de mesures de discrimination, on va identifier, pour chaque axe, les modalités ayant une contribution importante et les plus corrélées fortement à l'un de ces axes

Tableau 19 : Mesures de discrimination

	Dimension			Moyenne
	1	2	3	
- Le faible coût de la main d'œuvre	,076	,231	,086	,131
- L'importance de la taille du marché	,202	,108	,052	,120
-La stabilité macroéconomique	,241	,128	,001	,123
-La législation et le système juridique	,002	,045	,439	,162
-Une bonne infrastructure	,217	,011	,047	,091
-Offre d'une main d'œuvre qualifiée	,055	,371	,029	,151
- La stabilité politique	,302	,031	,005	,112
-Les coûts de transport	,008	,130	,005	,047
-Avantages fiscaux	,148	,028	,014	,063
-Source de matière première	,031	,012	,213	,085
-La proximité du marché européen	,022	,366	,012	,133
-L'existence des ressources naturelles	,000	,093	,020	,037
-L'existence d'une technologie avancée	,180	,042	,091	,104
-L'existence de relations des affaires	,096	,133	,079	,102
-La facilité d'accès à d'autres marchés	,231	,140	,017	,129
-La liberté des transferts des capitaux	,046	,054	,189	,096
-Les formalités administratives	,060	,036	,068	,054
Total actif	1,935	1,962	1,367	1,753

Source : Logiciel SPSS.19

On va retenir seulement les variables significatives dans la construction des axes, c'est-à-dire les variables qui ont une corrélation très importante avec les axes (les plus importantes contributions).

En ce qui concerne le premier axe, il est corrélé principalement avec 5 variables suivantes : la stabilité politique qui est la variable qui contribue le plus pour ce facteur, puis la stabilité macroéconomique, la facilité d'accès à d'autres marchés, une bonne infrastructure et l'importance de la taille du marché. Cet axe peut être nommé selon les facteurs qui le construisent : « *facteurs de la stabilité* ». L'inertie exprimée par cet axe est de l'ordre de 22,5 % de l'information.

Concernant alors la deuxième dimension, elle est corrélée essentiellement à trois variables qui sont : l'offre d'une main d'œuvre qualifiée, la proximité du marché européen et le faible coût de la main d'œuvre. Ces variables expliquent 19,9 % de l'inertie, ce qui fait augmenter le pourcentage total de l'explication à 42,4 % de l'information après avoir incorporé cet axe. On peut nommer les variables de cet axe comme « *facteurs de la disponibilité de la main d'œuvre et de la proximité géographique* ».

Ainsi, deux variables seulement sont corrélées avec le dernier axe : la législation et le système juridique et la source de matière première. Ces facteurs qui regroupent le troisième axe sont nommés « *facteurs de législation et de la source de matière première* » et expliquent 18,7 % de l'information, ce qui fait augmenter le pourcentage total de l'explication de l'information à 61,1 %.

En conclusion, on va retenir, dans le modèle, seulement dix variables citées là-dessus. Concernant alors le reste des variables (les formalités administratives, les avantages fiscaux, l'existence de relations des affaires, la liberté des transferts des capitaux, les coûts de transport, l'existence d'une technologie avancée et l'existence des ressources naturelles), elles sont faiblement corrélées aux trois axes, donc elles ne sont pas retenues dans l'analyse qui suit.

Enfin, trois axes sont à retenir : le premier axe est appelé « *facteurs de stabilité* », le deuxième axe est nommé « *facteurs de disponibilité de la main d'œuvre et de proximité géographique* » et enfin le troisième axe est appelé « *facteurs de législation et de la source des matières premières* ». Cette création et nomination des axes est effectuée afin de réduire le grand nombre des variables en un nombre plus restreint en regroupant les différents facteurs dans des dimensions (c'est l'objectif de la méthode ACM), ce qui permet de faciliter la lecture des tableaux statistiques.

2-1-2. Présentation du modèle et des variables :

Après avoir identifié, dans la première étape, les axes et les différentes variables, on va choisir, dans une deuxième étape, le modèle à estimer et présenter ainsi la variable dépendante et les variables explicatives de ce modèle. Donc, on va choisir un modèle de régression linéaire de type *logit* pour étudier la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution. Le choix de ce modèle est expliqué par sa simplicité et ses différentes

utilisations économétriques, ce qui lui permet d'être intégré dans tous les logiciels statistiques et économétriques.

Donc, le but de cette étude est d'identifier les différents facteurs d'attractivité en Tunisie et vérifier ainsi si ce pays est considéré comme attractif dans la période qui précède la révolution. Les résultats de l'enquête effectuée sur une soixante dizaine d'entreprises révèlent à priori que le territoire tunisien est considéré, par la plupart des investisseurs (87,14 %), comme un territoire attractif avant la révolution.

Le modèle *logit* est présenté comme suit :

$$Y_i = f(X_i, \alpha_i)$$

Y_i : c'est la variable à expliquer ou à prédire

X_i : ce sont les variables explicatives

f : c'est la fonction de répartition de la loi logistique

α_i : c'est le vecteur des paramètres de la fonction

$$(Y_i = f(X_i, \alpha) = \frac{e^{(X_i, \alpha)}}{1 + e^{(X_i, \alpha)}} = \frac{1}{1 + e^{-(X_i, \alpha)}} = \frac{1}{1 + \exp(-X_i \alpha)}$$

Donc,

$$p_i = p(Y_i = 1) = f(X_i, \alpha_i)$$

$$prob(Tun attract = 1) = \gamma_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \varepsilon_i$$

a- La variable dépendante : *prob (Tun attract)* :

C'est une variable dichotomique qui définit la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution. Alors, elle va prendre la valeur 1 si la firme étrangère considère que la Tunisie est un pays attractif et la valeur 0 si non.

b- Les variables explicatives :

Ces variables ont été identifiées dans la première étape de cette étude à l'aide de la méthode ACM :

- X_1 : ce sont les « *facteurs de stabilité* » qui englobent les variables suivantes : la stabilité politique, la stabilité macroéconomique, une bonne infrastructure, l'importance de la taille du marché et la facilité d'accès à d'autres marchés. Le signe attendu de cette variable est un signe positif puisque le fait d'avoir une stabilité politique et macroéconomique favorise l'attractivité du pays vu l'importance de la stabilité d'un pays dans le bon fonctionnement des entreprises sur le marché. Par ailleurs, une bonne infrastructure, une taille importante du marché et une facilité d'accès à d'autre marché favorise l'attractivité de la Tunisie pour les firmes étrangères.

$$X_1 = \{stpoliti, stmacro, infrast, taille, accèsmar\}$$

- X_2 : ce sont les « *facteurs 'disponibilité de la main d'œuvre' et 'proximité géographique'* ». Ces facteurs englobent les variables du faible coût de la main d'œuvre, de l'offre d'une main d'œuvre qualifiée et de la proximité géographique du marché européen. On s'attend aussi à un signe positif pour cette variable. En fait, avoir une main d'œuvre qualifiée et à un coût acceptable favorise l'implantation des firmes étrangères dans ce pays. De même, la proximité géographique du marché européen constitue une faveur intéressante pour renforcer l'attractivité de la Tunisie.

$$X_2 = \{coûtmain, ofmain, proximi\}$$

- X_3 : c'est la variable des « *facteurs 'législation' et 'source des matières premières'* » qui englobent les variables de la législation et le système juridique et les sources des matières premières. Ces facteurs peuvent renforcer l'attractivité de la Tunisie par leur présence, ce qui nous ramène à prévoir un signe positif aussi de cette variable.

$$X_3 = \{législat, source\}$$

2-2- Présentation et interprétation des résultats de l'estimation économétrique :

Chacune des dimensions (axes) mentionnées auparavant est mesurée par deux facteurs et plus, donc on a dû calculer la moyenne de ces facteurs se rapportant à chaque dimension pour obtenir une seule valeur (ou un seul bloc) pour chaque dimension dans le but de faciliter l'interprétation des résultats. La méthode de regroupement par blocs permet de traiter ceux-ci en moins d'étapes, ce qui s'avère avantageux lorsqu'un bloc de variables est potentiellement plus faible que l'autre. Dans ce cas, les blocs seront considérés comme indépendants, tout en appartenant au même modèle. Les trois dimensions ont été nommées respectivement comme suit : FACTX1, FACTX2, FACTX3.

Dans ce qui suit, nous allons essayer d'identifier les variables qui prédisent le plus efficacement la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution. Alors, nous allons vérifier les effets exercés par la variable de « *facteurs de la stabilité* » (FACX1), par la variable de « *facteurs de la disponibilité de la main d'œuvre et de la proximité géographique* » (FACX2) et par la variable de « *facteurs de législation et de la source de la matière première* » (FACX3) sur la présence ou non de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution (la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution).

La qualité de la spécification du modèle de régression logistique va être évaluée selon les principaux critères statistiques qui permettent de juger si les résultats du modèle estimé sont significatifs. On peut citer parmi ces critères, le pouvoir prédictif du modèle, le test de Hosmer-Lemeshow, le pseudo R^2 .

Ainsi, les résultats de l'estimation économétrique sont représentés dans les tableaux qui suivent. Le premier tableau indique que le logiciel SPSS a conservé les mêmes valeurs que celles utilisées pour coder les variables, donc le nombre 1 est utilisé pour les entreprises qui estiment que la Tunisie est un pays attractif avant la révolution et le nombre 0 pour ceux qui estiment le contraire.

Tableau 20 : Codage des variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
Non	0
Oui	1

Source : Logiciel SPSS.19

Ce tableau de classement montre que la prédiction est de 87,14 %. Le modèle témoigne alors d'un pouvoir prédictif important, ce qui justifie que la spécification du modèle est globalement significative.

Tableau 21 : Tableau de classement^{a,b}

Observations			Prévisions		
			La Tunisie est un pays attractif avant la révolution		Pourcentage correct
			non	oui	
Etape 0	La Tunisie est un pays attractif avant la révolution	non	0	9	,0
		oui	0	61	100,0
	Pourcentage global				

a. La constante est incluse dans le modèle.

b. La valeur de césure est ,500

Deux blocs ont été identifiés selon le logiciel SPSS. Le premier bloc est appelé *bloc de départ (bloc 0)* qui va présenter l'historique des itérations et les variables dans l'équation à l'étape 0. Le deuxième bloc est appelé *bloc 1*, il est identifié à travers la méthode *Descendante pas à pas (rapport de vraisemblance)* dans laquelle le logiciel SPSS ne sélectionne que les variables réellement significatives dans le modèle. Ce bloc va présenter le récapitulatif du modèle, le test de Hosmer-Lemeshow, la matrice de corrélation et les variables dans l'équation dans les étapes 1, 2, 3 et 4.

Bloc 0 : bloc de départ

Le tableau suivant présente l'historique des itérations pour le modèle de base. Ainsi, on va retenir particulièrement la valeur de la probabilité de *2log-vraisemblance* initiale qui est 230,665.

Tableau 22 : Historique des itérations^{a,b,c}

Itération		-2log- vraisemblance	Coefficients
			Constant
Etape 0	1	236,163	1,771
	2	231,095	2,482
	3	230,671	2,763
	4	230,665	2,803
	5	230,665	2,803

a. La constante est incluse dans le modèle

b. -2log-vraisemblance initiale : 230,665

c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 5 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

Le tableau des variables dans l'équation permet de nous indiquer la valeur du coefficient γ_0 de la constante qui est de 2,803 à l'étape 0.

Tableau 23 : Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	Ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 0	Constante	2,803	,515	29,639	1	,000	16,500

Source : Logiciel SPSS.19

Bloc 1 : Méthode = Descendante pas à pas (rapport de vraisemblance) :

Selon cette méthode, on part du modèle contenant toutes les variables puis on doit retirer à chaque itération la variable la moins significative (ayant le Wald le moins significatif ou le plus fort niveau de signification), jusqu'au moment où la dernière variable éliminée rend les résultats plus significatifs et contribue significativement à l'amélioration de R^2 . La

méthode du retrait des variables non significatives a pour but d'améliorer le R^2 et améliorer ainsi le modèle de base. Dans le cas où le retrait des variables n'aurait pas amélioré le modèle alors, on va choisir le modèle le plus significatif (ayant plus des variables significatives et ayant le R^2 le plus élevé...) parmi tous les modèles estimés.

Le tableau récapitulatif des modèles nous indique les valeurs de *2log-vraisemblance* dans chacune des étapes du modèle. Ces valeurs de *2log-vraisemblance* nous donnent une idée sur la qualité du modèle.

Tableau 24 : Récapitulatif des modèles

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	119,494^a	,471	,572
2	129,611 ^a	,253	,422
3	150,184 ^a	,171	,291
4	161,125 ^b	,000	,000

a. L'estimation a été interrompue au nombre d'itérations de 6 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

b. L'estimation a été interrompue au nombre d'itérations de 5 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.

On remarque, selon ce tableau, que la valeur de *2log-vraisemblance* augmente à chaque fois qu'on avance d'une étape, ce qui montre que le modèle se détériore par le retrait des variables. Alors, la valeur de *2log-vraisemblance* la plus petite est celle de la première étape, sachant que le modèle considéré comme parfait est celui dont le *2log-vraisemblance* se rapproche le plus à 0. Ensuite, on peut vérifier si la probabilité de *2log-vraisemblance* de chaque étape du modèle est inférieure à la probabilité de *2log-vraisemblance* de base (230,665) et voir si cette différence est significative. Si on prend par exemple la première étape 1, on peut calculer $230,665 - 119,494 = 111,177$. Concernant alors la dernière étape, on peut calculer $230,665 - 161,125 = 69,54$. La différence entre les probabilités de *2log-vraisemblance* est plus significative dans la première étape que dans la dernière étape. Alors, on remarque que les termes de l'équation logistique initiale prédisent mieux la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution que ne le fait la probabilité finale observée.

En conclusion, on peut affirmer priori que les termes de l'équation logistique du premier modèle prédisent significativement mieux la probabilité de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution que lorsque le modèle exclut les variables.

Pour le tableau suivant qui introduit le test de Hosmer-Lemeshow, il permet de voir, selon ce test d'ajustement du modèle, si le modèle spécifié est bon ou mauvais. Le test de Hosmer-Lemeshow s'appuie sur deux hypothèses:

H_0 : un bon ajustement

H_1 : un mauvais ajustement

On accepte H_0 dans le cas où la significativité serait supérieure au seuil de 5 %. On rejette cette hypothèse dans le cas contraire.

Ainsi, selon les résultats de ce tableau, on remarque que dans le modèle initial la significativité de Khi-Chi-deux à 8 degrés de liberté vaut 0,61, soit 61 %. Donc, au seuil de 5 %, on accepte H_0 , d'où l'ajustement du modèle initial est bon.

On peut remarquer aussi, selon ce tableau, que l'écart entre les valeurs prédites et les valeurs observées au moyen de la statistique de Khi-Chi-deux n'est pas trop important (6,334) dans la première étape. Ceci implique que la différence entre les deux valeurs, dans cette étape, n'est pas significative. Alors, les valeurs prédites et observées sont dites cohérentes et le modèle initial est considéré comme bien calibré.

Tableau 25 : Test de Hosmer-Lemeshow

Etape	Khi-Chi-deux	ddl	Sig.
1	6,334	8	,610
2	10,424	8	,237
3	21,817	2	,144
4	34,000	0	,000

Source : Logiciel SPSS.19

Pour interpréter les résultats du tableau de variables dans l'équation, on doit savoir que les valeurs de Wald montrent s'il y a une relation significative entre les variables explicatives et la variable dépendante. En ce qui concerne le signe du coefficient A, il donne le sens de la liaison entre ces variables.

On a mentionné auparavant que le modèle initial (modèle sans variables omises) est le modèle le plus significatif et le plus amélioré, c'est pour cela qu'on va s'intéresser à interpréter et détailler plus les résultats de cette première étape.

Tableau 26 : Variables dans l'équation

		A	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1 ^a	FACTX1	4,176	2,656	2,473**	1	,020	6,214
	FACTX2	2,599	1,840	1,996**	1	,044	3,215
	FACTX3	-1,117	1,493	,560	1	,732	,599
	Constante	8,683	4,657	3,477	1	,009	24,904
Etape 2 ^a	FACTX1	2,053	2,644	,603	1	,453	1,273
	FACTX2	-3,041	1,845	2,717***	1	,010	2,810
	Constante	5,811	3,774	2,371	1	,033	9,944
Etape 3 ^a	FACTX2	-1,211	1,729	,490	1	,484	,298
	Constante	4,455	2,492	3,196	1	,010	86,053
Etape 4 ^a	Constante	2,803	,515	29,639	1	,000	16,500

a. Variable(s) entrées à l'étape 1 : FACTX1, FACTX2, FACTX3.

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

On peut remarquer que le coefficient estimé A est positif pour la variable FACTX1. Ceci montre que la relation entre cette variable et la variable expliquée est positive. Donc, cette variable FACTX1 (constituée par les variables de la stabilité politique, de la stabilité macroéconomique, une bonne infrastructure, l'importance de la taille du marché et la facilité d'accès à d'autres marchés) prédit l'attractivité de la Tunisie avant la révolution. Le signe positif de la variable FACTX1 est un signe attendu et confirme nos attentes. En outre, pour la variable FACTX2 (constituée par les variables du faible coût de la main d'œuvre, de l'offre d'une main d'œuvre qualifiée et de la proximité géographique du marché européen), sa relation avec la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif est positive. Le signe positif de cette variable est un signe attendu puisque plus la Tunisie est approximative au marché européen et offre une main d'œuvre qualifiée avec un coût acceptable, plus la probabilité qu'elle soit attractive augmente. D'ailleurs, les entrepreneurs interrogés ont favorisé ces

variables dans leurs réponses concernant les facteurs les plus attractifs en Tunisie. Par contre, pour la variable FACTX3 (constituée par les variables de la législation et le système juridique et de la source de la matière première), sa relation avec la variable dépendante est négative. Donc, cette variable influe négativement sur la probabilité de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution. C'est-à-dire que moins les firmes étrangères accordent une importance à la législation et le système juridique et à la source de la matière première, plus la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution est élevée. Le signe négatif de cette variable est un signe inattendu. Ce résultat peut être expliqué par le désintérêt des investisseurs étrangers pour la législation et le système juridique qui semble n'avoir pas d'effets sur le fonctionnement de ces entreprises. Pour la source des matières premières, elle n'a pas d'effet positif sur l'attractivité. Ce résultat peut être expliqué, d'une part, par la proximité du marché du pays d'origine et, d'autre part, par l'existence d'autres marchés plus voisins comme les marchés du pays du Maghreb qui peuvent être des sources intéressantes de la matière première.

En se basant sur la statistique de *Wald*, on va évaluer la signification statistique des coefficients estimés des variables indépendantes conservées, dans le but de vérifier si les variables contribuent à mieux prédire qu'un modèle qui ne les introduit pas. On peut remarquer que, dans la première étape qui introduit toutes les variables, la plupart des coefficients sont significatifs. En effet, le coefficient de la variable « *facteurs de stabilité* » (FACTX1) est significatif à 5 % et exerce une influence positive et significative sur la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution. Ceci confirme nos attentes puisque l'attractivité d'un territoire est assurée essentiellement lors de la présence d'une stabilité politique et macroéconomique, d'une bonne infrastructure, d'une grande taille du marché et de la facilité d'accès à d'autres marchés. Ces facteurs d'attractivité qui constituent la variable FACTX1 semblent être des attraits intéressants pour assurer l'implantation des entreprises étrangères. C'est pour cela que ces firmes ont choisi ces facteurs d'attractivité pour justifier l'attractivité de la Tunisie avant la révolution. Ces résultats confirment plusieurs travaux cités auparavant qui montrent que les principaux déterminants de l'attractivité des territoires sont la stabilité politique, la stabilité macroéconomique, une bonne infrastructure, l'importance de la taille du marché et la facilité d'accès à d'autres marchés.

Concernant alors la variable « *facteurs 'disponibilité de la main d'œuvre' et 'proximité géographique'* » (FACTX2), elle est significative au seuil de 5 %. Cet effet significatif montre que ces facteurs réunis constituent des facteurs d'attractivité pour la Tunisie dans la période qui précède la révolution. En effet, le fait que le pays dispose d'une main d'œuvre qualifiée et à bon marché, l'attractivité de ce pays est stimulée davantage. De plus, être un pays approximatif au marché européen constitue un avantage favorable pour l'attractivité de la Tunisie aux IDE, ce qui justifie l'origine européenne de la plupart des entreprises étrangères installées en Tunisie.

Enfin, pour la variable « *facteurs 'législation' et 'source des matières premières'* » (FACTX3), elle est de signe négatif comme on l'a signalé auparavant et, en même temps, elle n'est pas significative. Dans ce cas, on peut remarquer que les investisseurs étrangers n'accordent plus une grande importance aux facteurs de la législation et de la source de la matière première, ce qui diminue le rôle de ces facteurs dans la détermination de l'attractivité de la Tunisie.

On peut procéder à l'interprétation des rapports de cote « *odds ratio* » qui se situent dans la case « *Exp (B)* ». En effet, ces rapports correspondent au nombre de fois que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution lorsque la valeur du prédicteur augmente de 1. De surcroît, lorsque le rapport de cote est supérieur à 1 alors, les chances que la Tunisie soit un pays attractif augmentent. Tandis qu'un rapport de cote de moins de 1 diminue les probabilités de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution.

Ainsi, la valeur de rapport du cote de la variable FACTX1 s'élève à 6,214, ce qui indique que la présence de cette variable augmente jusqu'à 6 fois la chance que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution. Dans ce cas, il s'agit d'un excellent prédicteur de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution. Pour la valeur de cote de la deuxième variable FACTX2, il est de l'ordre de 3,215, ce qui indique que la présence de cette variable augmente 3 fois la chance que la Tunisie est considérée comme un pays attractif avant la révolution. En ce qui concerne la dernière variable FACTX3, sa valeur de cote est de l'ordre de 0,599 ce qui montre que moins cette variable soit présente, plus la probabilité de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution augmente.

En plus de ces explications, on peut interpréter les résultats de la p-value ou de la significativité nommée « *Sig* » dans le tableau des variables dans l'équation. Cette interprétation repose sur deux hypothèses :

H_0 : présence d'une causalité unidirectionnelle entre la variable expliquée et la variable explicative.

H_1 : absence d'une causalité unidirectionnelle entre la variable expliquée et la variable explicative.

En effet, pour la première variable FACTX1, la valeur de « *Sig* » est égale à 0,020 (2 %) qui est inférieur à 5 %, donc on accepte l'hypothèse H_0 de présence de causalité unidirectionnelle entre la variable expliquée et la variable explicative. Pour la deuxième variable FACTX2, la valeur de « *Sig* » est égale à 0,044 (4,4 %) aussi inférieur à 5 %, on accepte alors l'hypothèse H_0 de présence de causalité entre la variable expliquée et la variable explicative. Concernant alors la dernière variable FACTX3, sa valeur de « *Sig* » est égale à 0,732 (73,2 %) qui est supérieur à 5 %. Donc, on rejette l'hypothèse nulle, ce qui fait il n'existe pas de relation significative entre cette variable et la variable dépendante.

Les résultats de l'estimation de ce modèle nous donnent alors la régression suivante :

$$Y_i = 8,683 + 4,176 X_1 + 2,599 X_2 - 1,117 X_3 + \varepsilon_i$$

Pour finir l'interprétation du tableau des variables de l'équation, on peut mentionner que le logiciel SPSS a pour but de trouver le modèle le plus significatif et le plus amélioré. Pour cela, la méthode *Descendante pas à pas* a été utilisée pour éliminer les variables non significatives afin de trouver le modèle adéquat. Dans la première étape, on a trouvé que la variable FACTX3 est non significative. Dans la deuxième étape, le logiciel a éliminé cette variable pour améliorer le modèle. On s'est trouvé dans cette étape devant un modèle ayant encore une autre variable non significative qui est la variable FACTX1. Alors, le logiciel va encore retirer cette variable non significative pour se trouver dans une troisième étape où la variable FACTX2 est non significative. Enfin, le modèle de la quatrième et la dernière étape est caractérisé par l'absence de toutes les variables tant qu'elles sont non significatives. C'est une raison de plus, et après toute cette étude, pour choisir le meilleur modèle significatif qui est le modèle de la première étape.

Cependant, ces résultats de l'estimation économétrique doivent être renforcés par une analyse de la corrélation entre les variables. Cette étude sera faite selon le tableau de matrice de corrélation suivant :

Tableau 27 : Matrice des corrélations

		Constant	FACTX1	FACTX2	FACTX3
Etape 1	Constant	1,000	-,689	-,364	-,570
	FACTX1	-,689	1,000	-,232	,155
	FACTX2	-,364	-,232	1,000	-,043
	FACTX3	-,570	,155	-,043	1,000
Etape 2	Constant	1,000	-,734	-,451	
	FACTX1	-,734	1,000	-,261	
	FACTX2	-,451	-,261	1,000	
Etape 3	Constant	1,000		-,978	
	FACTX2	-,978		1,000	

Source : Logiciel SPSS.19

Le tableau de matrice des corrélations présente les coefficients de corrélation calculés sur les différentes variables prises deux à deux. Ces coefficients indiquent l'influence que les variables ont les unes sur les autres. Par exemple, on peut constater que, dans la première étape, les variables FACTX1 et FACTX2 sont faiblement corrélées (coefficient de corrélation est de -0,232). De même, les variables FACTX2 et FACTX3 sont négativement corrélées (coefficient de corrélation est de -0,043). Alors que pour les variables FACTX1 et FACTX3, elles sont corrélées positivement avec un coefficient de corrélation de 0,155), mais ce coefficient ne semble pas être assez élevé. Donc, on peut remarquer qu'il n'existe pas de corrélation très forte entre les variables explicatives de ce modèle qui pourrait biaiser nos résultats économétriques.

Finalement, on remarque que le modèle initial qui contient toutes les variables est significatif et que la plupart de ces variables contribue significativement à mieux prédire l'attractivité de la Tunisie qu'un modèle qui les exclut. Dans cette dernière étape, on va vérifier si le modèle initial est bien ajusté aux données. Cette vérification se fait en se basant sur les valeurs de R-deux (R^2) de Cox & Snell et de R-deux de Nagelkerke (Voir Tableau 24 : Récapitulatif des modèles). Ces deux pseudo R^2 nous permettent d'expliquer le pourcentage de la variable dépendante binaire qui est expliquée par les trois variables FACTX1, FACTX2 et FACTX3.

La notion de base c'est que le modèle est considéré ajusté aux données si la valeur de R^2 est élevée. On peut remarquer, selon le tableau du récapitulatif des modèles, que la valeur de R^2 de Cox & Snell et de R^2 de Nagelkerke diminue à chaque étape qu'on retire une variable. On peut voir par exemple que le R^2 de Cox & Snell diminue de 0,471 à 0,253 dans l'étape 2 pour arriver à 0,171 dans l'étape 3. Pour le R^2 de Nagelkerke, il diminue de 0,572 à 0,422 dans l'étape 2 pour arriver à 0,291 dans l'étape 3.

Donc, on peut conclure que le R^2 de Cox & Snell et de Nagelkerke sont élevés dans l'étape 1 (0,471 et 0,572), ce qui justifie la significativité du modèle initial contenant la totalité des variables.

Pour la vérification et dans le but d'obtenir un estimé de la variabilité expliquée, on peut calculer la valeur de Pseudo- R^2 selon la formule suivante :

$$\frac{(2\log - vraisemblance)_{original} - (2\log - vraisemblance)_{modèle}}{(2\log - vraisemblance)_{original}} = R^2$$

Le Pseudo- R^2 du modèle initial :

$$\frac{230,665 - 119,494}{230,665} = 0,481$$

On peut conclure que le modèle initial (contenant toutes les variables) prédit 48 % de la variance de la probabilité de l'attractivité de la Tunisie avant la révolution. Le modèle est globalement significatif et pertinent, la plupart des variables explicatives retenues sont significatives individuellement au seuil de 5 %.

Enfin, en prenant en considération les principaux facteurs d'attractivité du pays d'accueil identifiés par Michalet (1999), on a pu identifier, selon cette enquête qualitative, les variables qui peuvent apprécier l'attractivité du territoire tunisien avant la *révolution du jasmin*.

En guise de conclusion, à travers les résultats de l'estimation, il s'avère que la Tunisie est considérée comme un pays attractif avant la *révolution du jasmin* et les facteurs d'attractivité peuvent être résumés comme suit:

- La stabilité politique
- La stabilité macroéconomique
- Une bonne infrastructure

- L'importance de la taille du marché
- La facilité d'accès à d'autres marchés
- L'offre d'une main d'œuvre qualifiée
- Le faible coût de la main d'œuvre
- La proximité géographique

3- Estimation économétrique des facteurs d'attractivité en Tunisie: (période après la révolution):

3-1- Méthodologie et présentation du modèle et des variables :

3-1-1. Méthodologie :

On a pu identifier, dans la partie précédente, les principaux déterminants de l'attractivité de la Tunisie dans la période qui précède la révolution. Dans cette partie, on va essayer d'identifier selon l'enquête, les facteurs d'attractivité de ce pays mais dans des conditions assez différentes après la révolution. On s'attend à trouver des résultats qui diffèrent des résultats trouvés dans la partie précédente vu le changement de plusieurs conditions en Tunisie après la révolution. En fait, le changement de la situation de ce pays va bouleverser l'avis des entrepreneurs vis-à-vis des facteurs d'attractivité de la Tunisie dans cette période.

En se référant toujours au même logiciel SPSS.11 et SPSS.19, on va utiliser la méthode ACM pour réduire le nombre de variables assurées pour apprécier l'attractivité de la Tunisie. Donc, ça sera la même méthode effectuée dans la partie précédente.

Tableau 28 : Récapitulatif des modèles

Dimension	Alpha de Cronbach	Variance expliquée	
		Total (valeur propre)	Inertie
1	,510	3,859	,227
2	,387	3,468	,204
3	,339	3,349	,197
Total		10,693	,629
Moyenne	,420 ^a	3,564	,209

a. La valeur Alpha de Cronbach moyenne est basée sur la valeur propre moyenne.

On va retenir dans cette analyse trois dimensions selon ce tableau récapitulatif des modèles. Ces axes sont retenus puisqu'ils correspondent aux valeurs propres supérieures à 1/17 c'est-à-dire supérieures à 0,058. Ces trois dimensions contribuent à 62,9 % dans l'explication totale de l'information. Les trois axes retenus expliquent respectivement 22,7 %, 20,4 % et 19,7 % de l'information totale. On va retenir dans chacun de ces axes les modalités les plus importantes qui sont corrélées fortement avec ces axes.

Tableau 29 : Mesures de discrimination

	Dimension			Moyenne
	1	2	3	
-Coût faible de la main d'œuvre	,230	,008	,012	,083
-Instabilité politique	,052	,068	,441	,187
-Instabilité macroéconomique	,001	,001	,202	,068
-La législation et le système juridique	,011	,055	,239	,101
-Une bonne infrastructure	,329	,011	,068	,136
-Offre d'une main d'œuvre qualifiée	,038	,430	,002	,156
-L'importance de la taille du marché	,254	,108	,045	,135
-Les Coûts de transport	,062	,029	,050	,047
-Avantages fiscaux	,008	,028	,012	,016
-Source de matière première	,023	,022	,024	,023
-La proximité du marché européen	,042	,463	,084	,196
-L'existence des ressources naturelles	,000	,023	,022	,015
-L'existence d'une technologie avancée	,180	,083	,102	,121
-L'existence de relations des affaires	,096	,038	,068	,067
-La facilité d'accès à d'autres marchés	,131	,180	,042	,117
-La liberté des transferts des capitaux	,006	,002	,102	,036
-Les formalités administratives	,060	,019	,311	,130
Total actif	1,523	1,577	1,826	1,642

Source : Logiciel SPSS.19

On constate, d'après ce tableau, que le premier axe est corrélé essentiellement avec trois facteurs qui sont: une bonne infrastructure, l'importance de la taille du marché et le coût faible de la main d'œuvre. On va nommer cet axe par « *facteurs du marché/infrastructure/coût de main d'œuvre* ». Deux variables seulement sont corrélées avec le deuxième axe. Ces variables sont la proximité du marché et l'offre de la main d'œuvre qualifiée qui constituent l'axe nommé « *facteurs de proximité /offre de main d'œuvre* ». Concernant alors le dernier axe, il est constitué par quatre variables significatives qui sont comme suit : l'instabilité politique, les formalités administratives, la législation et le système juridique et enfin l'instabilité macroéconomique. On va nommer cet axe par « *facteurs d'instabilité/législation/formalités* ».

Enfin, on a retenu seulement les variables qui sont fortement corrélées avec les trois axes qui sont identifiés comme suit :

- « *facteurs marché/infrastructure/coût de main d'œuvre* »
- « *facteurs proximité /offre de main d'œuvre* »
- « *facteurs instabilité/législation/formalités* »

3-1-2- Présentation du modèle et des variables :

Afin d'identifier les déterminants de l'attractivité des IDE pour la Tunisie après la révolution, on va utiliser le même modèle *logit* utilisé pour la période avant la révolution. Ce modèle de régression linéaire va étudier la probabilité que l'entreprise étrangère implante une autre filiale en Tunisie après la révolution. Ainsi, le modèle est présenté comme suivant :

$$Y_i = f(X_i, \alpha_i)$$

Y_i : la variable à expliquer ou à prédire

X_i : les variables explicatives

f : la fonction de répartition de la loi logistique

α_i : le vecteur des paramètres de la fonction

$$(Y_i = f(X_i, \alpha)) = \frac{e^{(X_i, \alpha)}}{1 + e^{(X_i, \alpha)}} = \frac{1}{1 + e^{-(X_i, \alpha)}} = \frac{1}{1 + \exp(-X_i \alpha)}$$

Donc,

$$p_i = p(Y_i = 1) = f(X_i, \alpha_i)$$

$$prob(implanter = 1) = \gamma_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \varepsilon_i$$

a- La variable dépendante : *prob(implanter)*

Cette variable dichotomique va définir la probabilité que la firme étrangère implante une autre filiale en Tunisie dans la période après la révolution. Elle va prendre la valeur 1 si la firme va créer une autre filiale et la valeur 0 si non.

b- Les variables explicatives :

- La variable X_1 : cette variable représente l'ensemble des facteurs de l'importance de la taille du marché, une bonne infrastructure et le coût faible de la main d'œuvre. On s'attend à un signe positif de cette variable.

$$X_1 = \{taille, infrast, coûtmain\}$$

- La variable X_2 : cette variable englobe les facteurs de la proximité géographique du marché européen et de l'offre de la main d'œuvre qualifiée. On s'attend aussi à un signe positif de cette variable vu l'importance de ces facteurs dans l'attraction des IDE.

$$X_2 = \{proximi, offmain\}$$

- La variable X_3 : cette variable représente l'ensemble des facteurs de l'instabilité politique, l'instabilité macroéconomique, la législation et le système juridique et les formalités administratives. On s'attend à un signe négatif pour cette variable vu les conditions que connaît la Tunisie après la révolution en matière d'instabilité dans la plupart des domaines quelque soit politiques, économiques, administratifs...

$$X_3 = \{instpolitique, instmacroéconomique, législat, formaadmin\}$$

3-2- Présentation et interprétation des résultats de l'estimation économétrique :

Dans cette partie empirique, on va présenter et interpréter brièvement les résultats empiriques puisqu'on a bien détaillé ceci dans la partie précédente. Pour commencer, il faut signaler qu'on a effectué le même travail qu'avant concernant le calcul de la moyenne des trois dimensions pour faciliter l'interprétation des résultats. On a nommé la première, la deuxième et la troisième variable explicative respectivement comme suit : factX1, factX2 et factX3.

A travers le tableau du récapitulatif du modèle, on peut identifier la signification du modèle. Donc, selon ce tableau, on peut remarquer que la valeur de R^2 de Cox & Snell et de Nagelkerke sont élevées (34,7 % et 85,5 %), ce qui montre bien que le modèle est significatif. On peut considérer aussi que le modèle est ajusté aux données vu la valeur intéressante de R^2 de Cox & Snell et de Nagelkerke.

De même, dans ce tableau du récapitulatif du modèle, on remarque que la valeur de *2log-vraisemblance* est une valeur qui n'est pas très élevée (66,491). Donc, on peut conclure que le modèle estimé est un modèle parfait tant que sa valeur de *2log-vraisemblance* est rapprochée de zéro.

Tableau 30 : Récapitulatif du modèle

Récapitulatif du modèle			
Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	66,491	,347	,855

Source : Logiciel SPSS.19

Selon le tableau de Test de Hosmer-Lemeshow, on va vérifier si le modèle spécifié est bon ou mauvais. Ce test d'ajustement du modèle repose sur deux hypothèses :

H_0 : un bon ajustement

H_1 : un mauvais ajustement

On accepte H_0 dans le cas où la significativité serait supérieure au seuil de 5 %. On rejette cette hypothèse dans le cas contraire.

On peut remarquer que les résultats du test de Hosmer-Lemeshow montrent que la significativité de Khi-Chi-deux à 8 degrés de liberté vaut 84,2 %. Donc, au seuil de 5 % on accepte H_0 , d'où l'ajustement du modèle est bon. On peut remarquer aussi que la différence entre les valeurs prédites et les valeurs observées au moyen de la statistique de Khi-Chi-deux est de l'ordre de 4,169 qui est une valeur faible. Ceci implique que l'écart entre les deux types de valeurs n'est pas significatif. Alors, on peut conclure que le modèle est bien calibré.

Tableau 31 : Test de Hosmer-Lemeshow

Test de Hosmer-Lemeshow			
Etape	Khi-deux	ddl	Sig.
1	4,169	8	,842

Source : Logiciel SPSS.19

En guise de conclusion, le modèle logistique prédit significativement la probabilité que l'entreprise étrangère implante une autre filiale dans le territoire tunisien après la révolution.

Dans ce qui suit, on va présenter les résultats économétriques du modèle *logit* dans le tableau de variables dans l'équation. La méthode qu'on a utilisée dans l'estimation du modèle est « *la méthode entrée* » qui consiste à introduire les variables dans le même bloc. On n'a pas utilisé « *la méthode descendante pas à pas* » utilisée auparavant pour ne pas se trouver dans des résultats semblables aux résultats précédents, ce qui va spécifier cette partie de l'autre.

Tableau 32 : Variables dans l'équation

Variables dans l'équation							
		B	E.S.	Wald	ddl	Sig.	Exp(B)
Etape 1(a)	factX1	3,850	1,800	4,578***	1	,001	17,005
	factX2	3,292	1,779	3,424***	1	,005	3,187
	factX3	-2,382	2,576	,855	1	,355	,092
	Constante	-7,197	4,750	2,296	1	,013	,001
a Variable(s) entrées à l'étape 1: factX1, factX2, factX3.							
*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %							

Source : Logiciel SPSS.19

Les résultats économétriques montrent que la variable factX1 est reliée positivement à la probabilité d'implanter une autre filiale en Tunisie après la révolution (le coefficient B est de l'ordre de 3,850). Cette variable exerce un effet positif, qui prédit la probabilité étudiée, et au même temps il est significatif au seuil de 1 %. Le signe positif est un signe attendu puisque les facteurs qui constituent cette variable sont : l'importance de la taille du marché, une bonne infrastructure et le coût faible de la main d'œuvre. En effet, l'importance de la taille du marché constitue un atout attractif pour le pays d'accueil tant qu'il reflète un PIB élevé du pays d'accueil qui attire les investisseurs étrangers. Ensuite, une bonne infrastructure est considérée comme un déterminant important pour l'attractivité des IDE selon plusieurs travaux empiriques. Ainsi, une bonne qualité des infrastructures permet de réduire les coûts de transaction, ce qui encourage les investisseurs étrangers à s'implanter dans ce pays d'accueil. Enfin, la faiblesse du coût de la main d'œuvre attire aussi les firmes étrangères qui cherchent toujours à profiter de leur localisation et réduire leurs dépenses à travers la faiblesse du coût de la main d'œuvre.

En ce qui concerne la deuxième variable factX2, sa relation est positive avec la variable dépendante (le coefficient B est de l'ordre de 3,292) et significative au seuil de 1 %. Alors, cette variable prédit la probabilité que l'entreprise étrangère crée une autre filiale en Tunisie après la révolution. Donc, l'influence exercée par la variable factX2 sur la probabilité étudiée est positive et significative. Ce résultat est attendu vu les facteurs qui constituent cette variable. En effet, la proximité géographique du marché européen constitue un déterminant intéressant pour l'attraction des investisseurs étrangers qui sont la plupart d'origine européenne. Donc, ceci constitue un avantage pour la Tunisie pour être un territoire attractif. De plus, l'offre de la main d'œuvre qualifiée (le deuxième facteur constituant la variable factX2) est considérée comme une principale faveur pour la Tunisie pour attirer les IDE. D'ailleurs, ces derniers sont incités à s'installer dans un pays qui possède un capital humain qualifié.

Concernant alors la dernière variable factX3, elle est non significative. C'est un résultat attendu puisqu'on peut confirmer que la situation (instabilité politique et économique) que connaît la Tunisie après la révolution n'encourage plus les investisseurs étrangers à s'implanter en Tunisie. Donc, plus l'instabilité augmente plus la probabilité pour une entreprise étrangère de créer une autre filiale diminue. De plus, la législation et le système juridique ainsi que les formalités administratives semblent avoir un effet négatif et non significatif sur la probabilité de créer une autre filiale.

D'après ces résultats de l'estimation, on a pu identifier la régression de ce présent modèle comme suivant:

$$Y_i = -7,197 + 3,850 X_1 + 3,292 X_2 - 2,382 X_3 + \varepsilon_i$$

Cependant, les résultats de l'estimation économétrique nécessitent une analyse de la corrélation entre les variables pour vérifier s'il y a une présence ou non du problème de multicolinéarité entre ces variables. Cette étude sera faite selon le tableau de matrice de corrélation suivant :

Tableau 33 : Matrice des corrélations

Matrice de corrélation					
		Constante	factX1	factX2	factX3
Etape 1	Constante	1,000	-,600	-,454	-,502
	factX1	-,600	1,000	,011	-,162
	factX2	-,454	,011	1,000	-,100
	factX3	-,502	-,162	-,100	1,000

Source : Logiciel SPSS.19

Ces coefficients de la matrice de corrélation indiquent l'influence que les variables ont les unes sur les autres. On peut remarquer que les variables factX1 et factX3 sont faiblement corrélées (coefficient de corrélation est de -0,162). De même, les variables factX2 et factX3 sont négativement corrélées (coefficient de corrélation est de -0,1). Alors que pour les variables factX1 et factX2 elles sont corrélées positivement avec un très faible coefficient de corrélation (0,011). Donc, on peut remarquer qu'il n'existe pas de corrélation très forte entre les variables explicatives de ce présent modèle qui pourrait biaiser nos résultats économétriques.

Pour conclure, on a pu identifier les déterminants de l'attractivité de la Tunisie après la révolution à l'aide de l'enquête effectuée sur une soixante dizaine d'entreprises. Donc, les principaux facteurs qui augmentent la probabilité qu'une entreprise étrangère implante une autre filiale en Tunisie après la révolution sont :

- L'importance de la taille du marché
- Une bonne infrastructure
- La faiblesse du coût de la main d'œuvre
- L'offre d'une main d'œuvre qualifiée
- La proximité géographique du marché européen

Cependant, si on compare ces facteurs d'attractivité avec ceux détectés pour la période avant la révolution, on peut remarquer l'absence des facteurs de la stabilité politique et de la stabilité macroéconomique. Ceci est justifié par l'instabilité de la situation de la Tunisie à cause de la multiplication des conflits et des grèves, ce qui a assuré un climat favorable pour l'insécurité et l'incertitude. Toutes ces conditions découragent les investisseurs étrangers à investir pour une autre fois en Tunisie et même plusieurs d'entre eux ont regretté d'avoir investi dans ce territoire. D'après les résultats de l'enquête, 81,4 % des entreprises interrogées ont affirmé qu'ils ne vont plus créer d'autres filiales en Tunisie à cause de l'instabilité politique et économique que connaît ce pays. Pour le reste des entreprises enquêtées (18,6 %), elles ont affirmé qu'elles veulent implanter d'autres filiales en Tunisie en affirmant que malgré l'existence de toutes ces conditions, la Tunisie demeure un pays attractif par la présence de principaux déterminants attractifs comme le capital humain qualifié, le faible coût de la main d'œuvre, la proximité géographique du marché européen, l'importance de l'infrastructure...

SECTION 3 - LES DETERMINANTS DES IDE EN TUNISIE: UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UN MODELE GRAVITATIONNEL

Afin de clarifier les différents déterminants des IDE, on va présenter dans cette section les approches empiriques des déterminants des IDE ainsi que les stratégies adoptées pour identifier ces déterminants. Ainsi, afin de compléter cette présente analyse, on va essayer d'identifier les différents déterminants des IDE en Tunisie à travers une autre méthode économétrique en utilisant un modèle de gravité.

1- Les approches empiriques des déterminants des IDE :

La littérature sur les déterminants des IDE est considérée comme abondante. D'ailleurs, plusieurs études ont souligné l'importance de ces déterminants dans l'implantation des firmes étrangères sur les pays d'accueil. Par exemple, l'étude de la Banque Mondiale effectuée sur 173 entreprises industrielles japonaises qui ont investi en Asie montre que les principaux déterminants de ces investissements sont : la taille du marché, le coût du travail et les réglementations sur les IDE. De même, le travail de Grosse et Trevino (1996) justifie cette idée de l'importance de la taille de marché dans la détermination des IDE. En effet, les auteurs analysent les déterminants des flux des IDE entrants aux Etats-Unis en provenance de 23 pays pour la période entre 1980 et 1992 sur une base bilatérale. A l'aide de la méthode des MCO, les résultats obtenus montrent que les exportations et la taille du marché des pays d'origine des IDE sont les principaux déterminants de l'entrée des IDE. Par contre, les différences culturelles entre les pays d'origine et les Etats-Unis, l'éloignement géographique et le taux de change ont un effet négatif sur la décision de l'implantation des firmes étrangères dans les pays d'accueil. Grosse (1997) a réalisé une autre étude ayant pour but l'identification des déterminants des entrées des IDE dans les économies d'Amérique Latine. A partir d'un modèle de régression, l'auteur a pu identifier les variables qui ont une influence positive sur les flux des IDE. Parmi ces variables, on peut citer le PIB, le PIB par habitant, l'inflation, le solde budgétaire et le taux d'intérêt. Les autres variables du modèle comme les réserves officielles, le risque propre aux pays, les prix du pétrole et le taux de croissance du PIB, ont une influence négative sur les flux des IDE.

Le Foreign Investment Advisory Service (FIAS) a réalisé une enquête sur l'influence de l'ouverture des pays d'Europe centrale et orientale sur les flux des IDE vers les autres pays du monde. Les résultats de cette enquête montrent l'importance de la taille et le dynamisme du marché dans la décision d'implantation des IDE. Une autre enquête effectuée par la FIAS dans les années 1990, sur une centaine des grandes firmes multinationales de la Triade, conclut également que la stabilité politique et économique constituent les principaux déterminants dans la décision de la localisation des firmes étrangères dans cette région.

Mayer et Mucchielli (1999)¹³⁶ ont analysé les comportements des entreprises japonaises en Europe à travers une étude du choix d'implantation d'un échantillon des firmes japonaises sur un ensemble de 49 régions appartenant à 8 pays européens. Dans ce travail, ils ont montré que la décision du choix de la localisation d'une entreprise multinationale peut être décrite comme une séquence de choix géographiques. En fait, l'entreprise doit choisir au début le pays, puis une région dans ce même pays. Signalons que ces firmes avaient la tendance à se localiser dans les mêmes régions que celles choisies par les concurrents. A chaque niveau géographique, Mayer et Mucchielli ont avancé les définitions des déterminants du choix de localisation. Ils ont distingué entre les différentes variables au niveau national et au niveau régional.

Le modèle de Mayer et Mucchielli identifie les quatre déterminants du choix de localisation des entreprises étrangères :

- La demande du marché des biens que la firme étrangère souhaite exploiter sur chaque localisation.
- Le coût de facteur de production que sa filiale devra utiliser.
- Le nombre des firmes domestiques et étrangères déjà installées.
- Les différentes politiques d'attractivité du pays d'accueil.

¹³⁶ **Mayer T, Mucchielli J.L.**, (1999) « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales. Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Economie et Statistique*, Paris, INSEE, Vol. 6/7, No. 326-327, 239 p.

La « demande locale » est présentée sous la forme *Cobb-Douglas* :

$$(1) \quad Q = \frac{\alpha m^\gamma}{p^\beta}$$

Avec

Q : Quantité totale demandée au prix p

α : Part des dépenses affectée au bien considéré

m : Revenu (exogène) des consommateurs

β : Elasticité-prix

γ : Elasticité-revenu

Les élasticité-prix et les élasticité-revenu peuvent être différentes de 1.

Les hypothèses du modèle :

Les firmes sont identiques en termes de coût de production. Donc, à l'équilibre, ces firmes produisent des quantités identiques :

A l'équilibre : $Q = Nq$ Avec N : le nombre de firmes actives sur le marché

Le profit après impôt représentatif de la firme qui veut produire et vendre sur ce site est présenté comme suit :

(2)

$$\pi = (1 - t)[(p - c)q]$$

Avec

t : c'est le taux d'imposition des profits

c : c'est la fonction de coût unitaire de production

Alors, la condition de premier ordre de maximisation des profits est présentée comme suit :

(3)

$$p \left(1 - \frac{q}{\beta Q} \right) - c = 0$$

En utilisant l'équation (1) et en additionnant les conditions de premier ordre des N firmes, on peut obtenir l'équation de la quantité totale d'équilibre :

(4)

$$Q = Nq = \frac{\alpha m^\gamma}{N^\beta} \left[\frac{N\beta - 1}{c\beta} \right]^\beta$$

Cette équation nous donne le prix d'équilibre qui est :

$$p = \frac{N\beta}{N\beta - 1} c$$

En substituant les valeurs de q et de p dans la fonction de profit (2), on aura la fonction suivante :

(5)

$$\pi = (1 - t) \left[\frac{\alpha m^\gamma}{\beta N^{\beta+1}} \left(\frac{\beta}{N\beta - 1} \right)^{1-\beta} \right]$$

Les hypothèses :

L'élasticité-prix de la demande (β) est supérieure à 1.

L'influence du nombre de firmes devient ambiguë lorsque la fonction du coût unitaire de production comprend le salaire (w) et une externalité positive liée au nombre de firme ($N^{-\theta N}$) :

(6)

$$c = w^{\theta w} N^{-\theta N}$$

Lorsque le nombre de firmes est suffisamment important de telle façon que $N\beta - 1$ puisse être raisonnablement approximé par $N\beta$, dans ce cas la fonction de profit devient comme suit :

(7)

$$\pi = (1 - t) \frac{\alpha m^\gamma}{\beta} (w^{\theta w})^{1-\beta} N^{(-\theta-1)(1-\beta)-(\beta+1)}$$

Mucchielli et Mayer (1999) affirment que « *cette dernière équation (linéaire en log) fournit la base théorique pour estimer la profitabilité de s'implanter dans un site particulier où le signe de la variable prenant en compte le nombre d'entreprises dépend maintenant de l'importance relative du paramètre de l'externalité positive par rapport à l'effet négatif de la concurrence* » (p.161)

Enfin, si le profit espéré est une fonction croissante de la taille du marché, alors nécessairement il est une fonction décroissante du taux d'imposition des profits, des coûts de production et de l'intensité de la concurrence (le nombre de firmes actives).

Stein et Daude (2007) considèrent, dans leurs travaux, que les facteurs institutionnels et politiques sont les principaux déterminants de la localisation des IDE à destination des pays en développement. Lucas (1993), quant à lui, croit que l'instabilité des institutions est un déterminant essentiel dans la décision d'implantation dans les pays en développement. Par contre, McMillan (1995) croit que la stabilité politique pourrait ne peut avoir des effets positifs désirables puisque les forts effets créés par les forces du marché sont plus importants que l'effet de la sécurité des investisseurs étrangers. Ces résultats étaient confirmés aussi par les travaux de Wang et Swain (1997) qui ont constaté que la corrélation entre l'instabilité politique et les flux des IDE est négative. En effet, ces auteurs ont affirmé que l'instabilité politique, la corruption et la non-transparence institutionnelle sont des facteurs qui découragent l'entrée des IDE dans les pays d'accueil caractérisés par l'instabilité de leur environnement politique. Dans le même ordre d'idée, les travaux de J Morisset et O Lumenga Neso (2002) montrent que la corruption et la mauvaise gouvernance sont les principaux déterminants qui découragent les flux des IDE.

L'étude de Campos-Nauro et Kinoshita (2008) qui porte sur un échantillon de 19 pays d'Amérique Latine et 25 pays d'Europe de l'Est entre 1989 et 2004, montre que les réformes structurelles et financières, la libéralisation et la privatisation constituent les principaux déterminants des IDE.

Catin et Van Huffel (2004) considèrent la libéralisation commerciale comme l'un des principaux déterminants des investissements directs étrangers. En effet, ces auteurs ont mis l'accent sur la relation entre l'ouverture des pays d'accueil et la localisation des IDE en considérant que les politiques de la libéralisation commerciale constituent l'une des modalités de l'ouverture qui est caractérisée par la diminution des barrières tarifaires et l'accroissement des volumes d'IDE reçus.

D'autres études prennent un autre sens dans la détermination des IDE en utilisant d'autres variables pour expliquer la faible ou la forte entrée des flux d'IDE dans les pays d'accueil. Par exemple, Islam (2006) a examiné la relation qui existe entre les flux d'information et la gouvernance. Cette étude montre que la qualité de la gouvernance est liée positivement à la disponibilité de l'information sur les données économiques et la possibilité d'accéder aux bases d'information. Pour cela, selon l'auteur, l'incapacité des investisseurs à accéder aux informations peut expliquer la faiblesse des IDE dans les pays d'Afrique. Cette relation entre la disponibilité de l'information et les flux entrants des IDE en Afrique est vérifiée aussi par Azubuike (2006). Selon cet auteur, la disponibilité de l'information concernant le gouvernement présente l'image réelle de la performance des institutions. Pour cela, les investisseurs étrangers doivent avoir une information complète, compréhensible et régulière dans le but de connaître la performance du fonctionnement des institutions et comment ces derniers vont affecter leurs activités.

Une étude économétrique est réalisée par Menegaldo (2000)¹³⁷ sur cinq pays du sud de la Méditerranée (Tunisie, Maroc, Egypte, Turquie et Israël) entre 1960 et 1998 dans le but d'analyser les déterminants des flux des IDE entrants dans ces pays. Cette étude précise que le taux de change est l'un des déterminants importants des flux des IDE en soulignant l'importance de son influence positive et significative sur l'entrée des IDE. Cependant, Menegaldo (2000) montre que la politique de la Tunisie de dévaluation de la monnaie nationale a pour but de renforcer l'attractivité des pays analysés. D'ailleurs, ce résultat est

¹³⁷ **Menegaldo F**, (2000), « Investissements directs étrangers et commerce international: le cas des pays du sud de la Méditerranée », CEFI-CNRS, document de travail N°2000/21, Novembre 2000.

confirmé par une autre étude de Bouoiyour (2007)¹³⁸ qui essaye de préciser les déterminants des IDE au Maroc. En fait, dans son modèle empirique qui vise à tester l'effet de certaines variables macro-économiques sur l'attraction des IDE, l'auteur stipule que la dépréciation du taux de change réel vis-à-vis des investisseurs étrangers fait augmenter les flux des IDE, ce qui justifie l'effet de compétitivité du pays d'accueil.

Froot et Stein (1991)¹³⁹ présentent un modèle économétrique qui analyse l'impact de la dépréciation du dollar sur les entrées des IDE. Ce travail appliqué donc sur le cas des Etats-Unis montre que la dépréciation du dollar américain dans les années soixante est accompagnée d'une entrée massive des IDE dans la période entre 1978 et 1988. Les auteurs expliquent cette influence de la politique de taux de change sur les investissements extérieurs par deux mécanismes :

- En premier lieu, l'existence des imperfections sur les marchés internationaux de capitaux rend l'accès aux capitaux externes plus coûteux que le financement interne. Et puisque la richesse des investisseurs étrangers influence les coûts de financement, alors la dépréciation de la monnaie nationale fait augmenter la richesse relative et diminuer le coût relatif du capital pour les investisseurs étrangers. Par conséquent, plus il existe des imperfections sur les marchés internationaux des capitaux, plus la dépréciation de la monnaie du pays hôte affectera son potentiel d'attractivité.
- En second lieu, Froot et Stein présentent un deuxième mécanisme qui est les coûts de production. En fait, la dépréciation de la monnaie du pays d'accueil fait diminuer les coûts de production de ce pays par rapport au pays d'origine et par rapport aux autres pays.

Les mécanismes présentés par Froot et Stein (1991) sont justifiés dans un cas particulier des entrées des IDE par la voie d'acquisition d'avoirs intérieurs. La corrélation entre la valeur de la monnaie nationale et les investissements directs est très forte, ce qui diffère du cas des investissements indirects (investissements en portefeuille).

D'après l'étude de Froot et Stein (1991), la baisse du dollar américain entraîne un accroissement des entrées des IDE à travers d'une part, l'augmentation de la richesse relative des investisseurs internationaux et d'autre part, la réduction des coûts relatifs du capital.

¹³⁸ **Bouoiyour J**, (2007), « The determining factors of foreign direct investment in Morocco », *Saving and Development*, Issue 1, pp.91-115.

¹³⁹ **Froot K.A et Stein J.C**, (1991), op.cit.

L'étude de Dunning (1993)¹⁴⁰ établit, que dans le cas des États-Unis, la forte dévaluation de sa devise, au début des années soixante, était accompagnée par une dépréciation importante du rapport entre son stock d'investissement direct sortant et celui entrant. Au contraire, pour le cas de l'Allemagne ou du Japon, la forte évaluation de leur devise entraîne une amélioration au niveau de leur position à l'égard de l'investissement international.

Plusieurs travaux montrent que la variabilité du taux de change a une influence positive et significative sur les flux des IDE. D'ailleurs, une analyse empirique de Goldberg et Kolstad (1995)¹⁴¹ est appliquée aux flux bilatéraux d'IDE entre les États-Unis d'une part, et d'autre part, le Canada, le Japon, et le Royaume-Uni dans la période 1978-1991. L'étude a pour but d'analyser l'effet de la variabilité du taux de change à court terme sur les IDE dans les pays étudiés.

Cette analyse a pu montrer la significativité de la volatilité du taux de change sur quatre de ces six flux d'IDE bilatéraux. Les résultats de cette étude stipulent que la volatilité du taux de change réel permet d'accroître la part des investissements américains au Canada et au Japon, ainsi que celle des investissements canadiens et britanniques aux États-Unis.

Cette étude de Goldberg et Kolstad (1995) montre que la variabilité du taux de change augmente les flux des IDE dans le cas où les investisseurs étrangers auraient une aversion pour les risques, autrement dit, lorsqu'ils considèrent l'IDE comme un moyen pour diversifier les risques, ce qui conduit à des choix moins risqués.

Cependant, il faut tenir compte du sens de corrélation entre les chocs de demande et de taux de change puisque la relation entre la volatilité du taux de change et IDE dépend du sens de cette corrélation. En fait, si la corrélation entre les chocs de demande du marché du pays hôte et les chocs de la variabilité de taux de change réel augmente alors nécessairement il y aura un accroissement de la part des flux des IDE.

¹⁴⁰ Dunning J, (1993), *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1993.

¹⁴¹ Goldberg L.S, et Kolstad C.D, (1995), « Foreign direct investment, exchange rate variability and demand uncertainty », *International Economic Review*, Vol.36, N°4, Novembre 1995.

Afin de mieux comprendre la relation entre la volatilité du taux de change et les IDE dans le modèle théorique de Goldberg et Kolstad (1995), fondé sur le principe d'aversion pour le risque, on va présenter les équations suivantes de ce modèle:

$$(1) \quad \pi (q_d, q_f, e, \delta) = e.(P(q) + \delta).q - q_d - eq_f$$

La fonction (1) constitue la fonction du profit du producteur.

$P(q)$: c'est la fonction de la demande dans le pays étranger.

q : c'est l'output de la FMN ou la capacité totale de la production.

d, f : ce sont respectivement les variables du pays domestique et du pays d'accueil.

q_d, q_f : ce sont respectivement l'output domestique et l'output étranger.

δ : représente les chocs réels aléatoires avec $E(\delta) = 0$, elle correspond au mouvement vertical de la courbe de la demande étrangère.

e : c'est le taux de change défini en termes de la monnaie domestique par unité de devise étrangère. Le taux de change est également sujet aux chocs aléatoires. e signifie une faible monnaie domestique.

La corrélation entre e et δ est exprimée par ρ qui correspond aussi à la variance du taux de change :

$$\rho = \text{cov}(e, \delta) / \sigma_\delta \sigma_e, \text{ avec } \text{cov}(e, \delta) = E(e\delta) = \overline{e\delta}$$

σ_δ^2 : c'est la variance du δ .

σ_e^2 : c'est la variance du taux de change

La fonction des profits anticipés est présentée dans l'équation (2) en fonction de la capacité de la FMN à choisir entre les marchés étrangers et les marchés domestiques :

$$(2) \quad E(\pi) = q.(P(q) - 1 + \overline{e\delta}) \geq 0$$

Afin de lier les chocs aux activités d'investissement, le modèle propose deux situations : dans la première situation, le producteur est neutre face au risque alors que la deuxième situation correspond à un producteur qui a une aversion pour le risque.

- ✓ Dans le premier cas, l'effet des niveaux de production globale désirée sur le total des profits anticipés est exprimé selon l'équation (3) comme suit :

$$(3) \quad \frac{\partial E(\pi)}{\partial q} = P(q) + P'(q).q - 1 + \overline{e\delta}$$

Pour la maximisation de profit, les conditions du premier ordre sont présentées dans l'équation (4) :

$$(4) \quad P(q) + P'(q).q = 1 - \overline{e\delta}$$

$P(q) + P'(q).q$: correspond aux revenus marginaux anticipés.

$1 - \overline{e\delta}$: correspond aux coûts marginaux ajustés pour la covariance entre les chocs du taux de change et les chocs de la demande étrangère pour le produit de la firme multinationale.

Donc, cette situation est caractérisée par la neutralité du producteur face aux risques, c'est pour cela que le changement de la variabilité du taux de change n'influence plus les flux des investissements extérieurs.

- ✓ Dans le second cas, l'utilité anticipée des profits est exprimée en fonction des profits anticipés et de la variance des profits dans l'équation qui suit:

$$(5) \quad E(u(\pi)) = U(E(\pi), \text{var}(\pi))$$

Pour identifier la variance des profits, le modèle a utilisé les propriétés de la demande et des taux de change stochastiques :

$$(6) \quad \text{var}(\pi) = q^2(\sigma_e^2(P(q) - \Theta)^2 + 2(P(q) - \Theta)\rho\sigma_e\sigma_\delta + \rho^2\sigma_e^2\sigma_\delta^2 + (1 + \sigma_e^2)\sigma_\delta^2)$$

$\Theta = \frac{q_f}{q}$: c'est la fraction de la capacité étrangère, avec $0 \leq \Theta \leq 1$

En utilisant les équations (2), (5) et (6), ceci permet d'identifier la période dans laquelle l'investissement étranger maximisera l'utilité de l'investisseur.

Le but c'est de maximiser l'équation (5), donc les conditions du premier ordre dépendent dans le cas où q et/ou θ seraient au niveau des frontières. U_i constitue les premières dérivées respectives.

$$(7a) \quad \frac{\partial E(u(\pi))}{\partial q} = U_1 \frac{\partial E(\pi)}{\partial q} + U_2 \frac{\partial \text{var}(\pi)}{\partial q} = U_1 (A - P'(q)B)$$

$$(7b) \quad \frac{\partial E(u(\pi))}{\partial \theta} = U_1 \frac{\partial E(\pi)}{\partial \theta} + U_2 \frac{\partial \text{var}(\pi)}{\partial \theta} = U_1 B$$

Avec

$$(7c) \quad A = P(q) + P'(q)q - 1 + \overline{e\delta} - \frac{\square}{q} \text{var}(\pi)$$

$$(7d) \quad B = \square q^2 ((P(q) - \theta) \sigma_e^2 + \overline{e\delta})$$

Le modèle suppose que les profits anticipés sont positifs, à l'optimal $q \geq 0$, l'équation (8) va être écrite comme suit :

$$(8) \quad P(q) - \theta + \rho \frac{\sigma_\delta}{\sigma_e} \left\{ \begin{array}{l} = 0 \Leftrightarrow q_d, q_f > 0 \\ < 0 \Leftrightarrow q_f = 0 \\ > 0 \Leftrightarrow q_d = 0 \end{array} \right\}$$

L'interprétation de base de ces résultats c'est que dans le cas où il existerait une faible aversion pour le risque, la maison mère n'est pas considérée comme indifférente mais le contraire, elle est sensible aux facilités offertes par le pays de localisation. Alors, les flux des IDE vont être influencés par la variabilité anticipée du taux de change réel.

Le modèle a utilisé l'équation (2) et (8) pour faire la dérivée de l'équation (9) qui s'écrit comme suit :

$$(9) \quad \left. \begin{array}{l} q_f = 0 \Rightarrow 1 < D \\ q_d > 0 \Rightarrow 0 \leq D \end{array} \right\} \cdot \left\{ \begin{array}{l} D \leq 1 \Rightarrow q_f > 0 \\ D < 0 \Rightarrow q_d = 0 \end{array} \right.$$

Avec
$$D = -\rho(\sigma_\delta/\sigma_e)(1-\sigma_e^2)$$

Des implications peuvent être soulignées à ce niveau :

- avec δ et e qui sont corrélés positivement, la demande étrangère est considérée comme forte précisément dans le cas où la devise nationale serait faible.
- dans ce cas, le producteur minimise la variance des profits anticipés et fait augmenter l'utilité anticipée. Ainsi, l'utilité anticipée des profits est maximale quand la firme localise toute sa production dans le pays étranger.

Dans l'équation (10), Goldberg et Kolstad (1995) essayent de décrire comment le choix optimal de q_d et q_f est influencé d'une part, par le niveau d'incertitude du taux de change et de la demande et d'autre part, par la structure de la covariance entre ces chocs.

Donc, le modèle suppose à l'optimum de q , q_d et $q_f > 0$

$$(10) \quad \frac{\partial \Theta^*}{\partial \sigma_e} > 0 \quad \frac{\partial q^*}{\partial \sigma_e} < 0$$

Le modèle suppose à l'optimum de q , q_d et $q_f > 0$ et $P'(q) + P''(q)q < 0$ pour tout $q > 0$

$$(11) \quad \frac{\partial \Theta^*}{\partial \rho} > 0$$

ρ est supposé inférieur à zéro. Lorsque ρ est négative, alors la demande étrangère est considérée comme forte dans le cas où la devise nationale serait évaluée.

Pour $0 < \Theta < 1$, l'augmentation de la variabilité du taux de change permet d'accroître la part de l'investissement étranger à travers l'augmentation de la valeur absolue de la covariance entre les chocs de la demande et les chocs du taux de change.

L'équation (12) va ainsi décrire les implications de la variabilité du taux de change réel pour les flux bilatéraux des IDE :

- lorsqu'il s'agit de neutralité de risque, l'IDE n'est pas corrélé avec les mesures de la variabilité du taux de change.
- lorsqu'il s'agit de l'aversion pour le risque, la part de la production du pays d'origine i dans le pays d'accueil j « O_t^{ij} » s'écrit de la forme suivante :

$$(12) \quad O_t^{ij} = \beta_0^i + \beta_1^i \sigma_{e,t}^{ij} + \beta_2^i \sigma_{\delta,t}^j + \beta_3^i \rho_t^{ij} + \beta_4^i e_t^{ij} + \beta_5^i y_t^i + \mu_t^i$$

En conclusion de ce modèle, Goldberg et Kolstad (1995) constatent que la part de la capacité de production du pays d'origine i dans le pays j « O_t^{ij} » dépend des facteurs explicatifs suivants :

- la volatilité du taux de change réel bilatéral « $\sigma_{e,t}^{ij}$ » ; avec $\beta_1 > 0$.
- la volatilité de la demande réelle sur le marché d'accueil « $\sigma_{\delta,t}^j$ » ; le signe de β_2 reste ambigu dans cette équation.
- la corrélation entre le taux de change réel et la demande réelle sur le marché d'accueil « ρ_t^{ij} » ; avec $\beta_3 > 0$.
- le taux de change réel « e_t^{ij} » ; avec $\beta_4 < 0$.
- la demande sur le marché d'accueil « y_t^i ». Ce facteur est considéré comme une variable explicative dans cette équation. Cependant, le signe et la significativité de cette variable ne sont pas déterminés dans ce modèle.

En conclusion, l'étude de Goldberg et Kolstad (1995) stipule que dans le cas où les entreprises étrangères auraient une aversion pour les risques, la variabilité du taux de change fait accroître les flux des IDE. Donc, si les investisseurs étrangers choisissent les localisations les moins risquées, alors ils sont sensibles à la variabilité du taux de change à court terme.

Les auteurs concluent aussi, d'après leurs études, que la dépréciation de la monnaie du pays d'origine n'exerce plus des effets significatifs sur la part des investissements de ce pays à l'étranger. Cependant, l'étude de Goldberg et Kolstad (1995) ne tient pas compte du régime de change appliqué par le pays d'accueil comme par exemple la monnaie d'ancrage qui peut avoir un effet remarquable sur l'entrée des flux des IDE .

Un deuxième modèle fondé sur le principe de l'aversion pour le risque aux flux des IDE c'est celui de Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil (1999)¹⁴². Ce travail essaye d'analyser l'effet du taux de change sur les IDE en appliquant ceci sur 42 pays en développement recevant de l'IDE en provenance de 17 pays de l'OCDE dans la période entre 1984 et 1996.

Les auteurs ont pu montrer qu'une appréciation de 1 % du taux de change réel engendre une réduction de 0,23 % du stock d'IDE alors qu'une augmentation de 1 point de volatilité du taux de change implique une réduction de 0,63 % de ce stock d'IDE.

Afin de mieux comprendre ces résultats, on va présenter le modèle théorique de Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil (1999) qui étudie le cas d'une FMN ayant une aversion pour le risque et qui doit choisir entre deux localisations étrangères alternatives concurrentes. Ce modèle traite un cadre à deux périodes :

- dans la première période, la firme multinationale décide où elle va s'installer et investit par la suite à l'étranger.
- la deuxième période se caractérise par la production de la firme multinationale. Ces biens produits vont être réexportés uniquement au marché domestique de la FMN.

Les auteurs supposent que les coûts du capital et le taux d'intérêt sont certains. Pour les coûts de la main d'œuvre, ils dépendent d'une part, des salaires locaux (qui sont connus lors de l'investissement et ne réagissent pas aux variations du taux de change) et d'autre part, de l'évolution du taux de change (qui est incertain lors de l'investissement). Le modèle suppose aussi, que les salaires sont rigides et que la technologie est similaire dans les deux localisations étrangères.

¹⁴² Bénassy-Quéré A, Fontagné L et Lahrière-Révil A, (1999), op.cit.

Dans ce modèle, le prix des biens est exprimé en monnaie du pays d'origine. Les flux des capitaux n'ont pas d'impact en termes d'appréciation réelle. Le commerce et les IDE sont complémentaires. De plus, le modèle suppose que les coûts fixes s'ajoutent aux coûts de travail et aux coûts de transport. Les coûts fixes incitent à ne produire que dans une seule localisation et les coûts de transport modifient l'avantage de chaque pays en termes de coûts du travail.

Les firmes multinationales choisissent d'investir dans le pays hôte 1 ou 2 selon les variables explicatives suivantes : le niveau des salaires, le prix de capital, le taux de change, les coûts de transport des biens produits, les variations du taux de change, l'incertitude du taux de change et la covariance entre les deux taux de change des deux localisations étrangères alternatives qui joue un rôle crucial dans l'application de ce modèle.

L'équation du profit nominal de la firme multinationale est présentée dans ce modèle comme suit :

$$(1) \quad \pi = P(Q_1 + Q_2) - W_1(F + L_1/\tau_1)S'_1 - W_2(F + L_2/\tau_2)S'_2 - r_1R_1K_1S_1/\tau_1 - r_2R_2K_2S_2/\tau_2$$

P : le prix des biens qui est exprimé en monnaie du pays d'origine ;

Q_i , L_i et K_i : sont respectivement l'output, le travail et le capital qui sont utilisés par la firme dans le pays d'accueil i ;

W_i et R_i : sont respectivement le salaire nominal et le prix du capital dans le pays d'accueil i et qui sont exprimés en monnaie nationale. Ces variables sont supposées connues par la firme qui investit (aucune pression sur les marchés locaux de travail ou de capital) ;

F : le coût fixe supposé identique dans les deux localisations ;

$1/\tau_i$: représente le coût de transport qui est supposé différent dans les deux localisations étrangères ;

r_i : cette variable est égale à un plus le taux d'intérêt nominal rapporté aux investissements extérieurs dans le pays i ;

S_i : représente le taux de change nominal de la monnaie du pays d'accueil i par rapport à la monnaie du pays d'origine. L'augmentation de S_i signifie une appréciation de la monnaie du pays d'accueil i ;

S'_i : le taux de change nominal dans la deuxième période.

La technologie est supposée identique dans les deux localisations. Le travail et le capital sont supposés complémentaires selon les hypothèses de la proportion des facteurs. Donc, la fonction de production va être présentée comme suivant :

$$(2) \quad Q_i = L_i = K_i/k$$

Avec

k : le ratio constant du capital/travail.

La firme maximise son utilité qui dépend positivement des profits anticipés $E\pi$ et négativement de sa variance $Var\pi$, donc la fonction de maximisation de l'utilité s'écrit comme suit :

$$(3) \quad MaxU = E\pi - \phi Var\pi$$

Avec

ϕ : le coefficient d'aversion pour le risque ($\phi > 0$)

Le modèle théorique de Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil (1999) présente la résolution du modèle comme suit :

Les deux conditions du premier ordre impliquent les fonctions de réaction suivantes :

(4)

$$\left\{ \begin{array}{l} Q_1 = \tau_1^2 \frac{P - (W_1/\tau_1)ES'_1 - kr_1R_1S_1/\tau_1}{2\phi W_1^2 VarS'_1} - \frac{W_2 \tau_1 Cov(S_1, S_2)}{W_1 VarS'_1} \left(\frac{Q_2}{\tau_2} + F \right) - \tau_1 F \\ Q_2 = \tau_2^2 \frac{P - (W_2/\tau_2)ES'_2 - kr_2R_2S_2/\tau_2}{2\phi W_2^2 VarS'_2} - \frac{W_1 \tau_2 Cov(S_1, S_2)}{W_2 VarS'_2} \left(\frac{Q_1}{\tau_1} + F \right) - \tau_2 F \end{array} \right.$$

La production du pays 1 dépend de ses coûts et de son incertitude (selon le premier terme de cette équation), mais aussi elle est dépendante du revenu du pays 2 (selon le deuxième terme de cette équation).

Le modèle distingue trois cas possibles :

- $Cov(S_1, S_2) = 0$. Dans ce cas la production dans les deux localisations étrangères est indépendante. La production de l'une des FMN des deux localisations dépend d'une part, de la différence entre le prix des biens et des coûts anticipés et d'autre part, de l'incertitude qui entoure ces coûts : une augmentation de la $VarS'_i$ diminue la production Q_i .
- $Cov(S_1, S_2) > 0$ → la corrélation est positive. Dans ce cas la production dans les deux localisations est substituable. Ceci est expliqué par le fait que la monnaie s'apprécie (en augmentant les coûts dans ce pays) alors, les autres monnaies s'apprécient également. Donc, la diversification de localisation est devenue inutile : en général les coûts se développent simultanément dans les deux localisations. Dans ce cas, les meilleures conditions de production dans un des deux pays d'accueil sont déterminantes dans la décision de localisation de la FMN, ce qui peut conduire à un transfert de l'investissement de l'autre pays.
- $Cov(S_1, S_2) < 0$ → la corrélation est négative. Dans ce cas, la production dans les deux localisations est complémentaire. Donc, quand les coûts dans un pays augmentent (ça veut dire aussi quand son monnaie s'apprécie) alors, les coûts dans un autre pays diminuent. Cependant, la FMN dans ce cas augmente sa production simultanément dans les deux pays quand les coûts sont réduits dans l'un des deux pays. Et contrairement, lorsque les coûts augmentent dans l'une des deux localisations, la FMN diminue sa production dans les deux pays simultanément. La diversification de production réduit l'effet du risque sur ses profits.

Le modèle théorique de Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil (1999) conclut que la décision de la FMN dans la production diffère selon les trois cas présentés ci-dessus. En effet, dans le premier cas d'indépendance de localisation, la production reste inchangée dans le pays 2. Par contre, dans le second cas, la production diminue dans ce pays 2 et augmente dans le cas de complémentarité des localisations.

Ce modèle permet de conclure ainsi que la dépréciation de la monnaie locale engendre une augmentation du taux de change réel. Ceci permet de réduire les coûts du capital dans le pays d'accueil, ce qui augmente la compétitivité-prix de ce pays et augmente ainsi le stock des IDE entrants dans le pays d'accueil.

Ainsi, le modèle présente la solution selon l'équation (5) :

$$(5) \quad Q_i = \frac{1}{2\phi(1-\rho^2)} \left(\tau_i^2 \frac{C_i}{W_i^2 \text{Var}S'_i} - \rho C_j \frac{\tau_i \tau_j}{W_i W_j} \right) - F \tau_i$$

Avec

ρ : c'est la corrélation entre S'_1 et S'_2 ;

L'écart type anticipé de S'_i (avec $i=1,2$) est noté σ_i ;

F : c'est les fixes spécifiques ;

C_i : permet de mesurer la compétitivité du pays d'accueil i et s'écrit comme suit :

$$C_i = P - \left(E S'_i \frac{W_i}{\tau_i} \right) - k r_i R_i \frac{S_i}{\tau_i}$$

Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrèche-Révil (1999) stipulent dans leur modèle que l'existence des coûts fixes implique que les prix des biens doivent être supérieurs aux coûts locaux pour que la FMN puisse choisir l'investissement à l'étranger. Ainsi, un arbitrage entre les coûts fixes et les coûts de transport est apparu. Ainsi, une augmentation des coûts fixes spécifiques (F) permet de réduire la volonté d'investir et de produire à l'étranger.

Donc, les auteurs se sont intéressés dans ce modèle au choix entre les deux localisations étrangères. Dans le cas où les coûts fixes s'élèveraient, ceci réduit l'output dans les deux localisations.

Par conséquent, les implications théoriques de modèle de Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrèche-Révil (1999) montrent que l'arbitrage des deux localisations étrangères dépend nécessairement des coûts anticipés et de l'incertitude du modèle. Les résultats de ce modèle alors sont présentés comme suivant :

- les faibles coûts anticipés dans le pays 1 (C_1 est élevée) permet d'avoir plus d'output dans ce pays surtout lorsque les coûts de transport sont faibles (τ_1 est élevé).
- la faible incertitude dans le pays 1 (faible $VarS'_1$) augmente la sensibilité de l'output dans le pays 1 aux coûts locaux.
- les faibles coûts anticipés dans le pays 2 ont des effets sur les outputs dans le pays 1 selon la nature de la corrélation entre les deux taux de change des deux localisations.
- l'output dans le pays 1 est sensible aux coûts du pays 2 dans le cas où les coûts de transport seraient faibles entre les deux localisations concurrentes et le pays d'origine ($\tau_1\tau_2$ est élevé).

L'équation estimée par ce modèle est présentée comme suit :

(6)

$$\log FDI_{it}^k = a_0 + a_1 \log C_{it}^k + a_2 VolS_{it}^k + a_3 \rho_{it}^k \times \log C_{jt}^k + a_4 \log DIST_i^k + a_5 OPEN_i + OIL_i (a_6 \log C_{it}^k + a_7 VolS_{it}^k + a_8 \log DIST_i^k) + e^k + e_t + u_{it}^k$$

C_i^k : représente la compétitivité du pays d'accueil i qui est approximée par le prix du taux de change réel incertain de i contre chaque pays d'origine k et calculée par les indices de prix de consommation. En même temps, la compétitivité d'une localisation alternative c'est le taux de change réel des pays émergents agrégés j contre chaque investisseur k .

$VolS_{it}^k$: représente la volatilité trimestrielle du taux de change nominal du pays d'accueil i contre le pays d'origine k ;

ρ_{it}^k : c'est la corrélation entre les taux de change i/k et j/k ;

$DIST_i^k$: c'est la distance entre les localisations alternatives et le pays investisseur, elle est supposée constante ;

$OPEN_i$: représente la variable d'ouverture qui contrôle la nature des IDE. Cette variable montre la destination des biens produits par la firme multinationale qui peut choisir entre la production pour le marché local ou pour la réexportation ;

OIL_i : représente la variable muette qui contrôle le comportement des pays exportateurs de pétrole ;

e^k : cette variable représente les effets fixes pour les pays d'investissement ;

e_t : cette variable représente les effets fixes du temps.

Les résultats des estimations économétriques sont présentés dans la fonction (7) :

(7)

$$\log FDI_{it}^k = 0,231 \log C_{it}^k - 0,630 VolS_{it}^k - 0,034 \rho_{it}^k \times \log C_{jt}^k - 0,347 \log DIST_i^k +$$

$$(2,729) \quad (-3,384) \quad (-2,256) \quad (-7,174)$$

$$0,910 OPEN_i + OIL_i (-0,463 \log C_{it}^k - 0,007 VolS_{it}^k + 0,357 \log DIST_i^k)$$

$$(16,563) \quad (-3,819) \quad (-1,996) \quad (7,174)$$

$$\overline{R^2} = 0,619$$

Tous les coefficients sont significatifs à l'ordre de 1 % sauf le coefficient de la volatilité de taux de change qui est significatif à 5 %.

Bénassy-Quéré, Fontagné et Lahrière-Révil (1999) concluent, selon leur travail, que l'appréciation du taux de change réel de 1 % réduit le stock des IDE de 0,23 %. De plus, une augmentation de 1 point de volatilité du taux de change implique une réduction de 0,63 % de ce stock d'IDE.

Les auteurs concluent aussi que l'effet du taux de change réel sur les IDE dépend de la décision des investisseurs étrangers concernant la destination des biens produits. En effet, s'ils décident de servir uniquement le marché local, alors dans ce cas l'évaluation de la monnaie du pays d'accueil engendre une augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs locaux et par suite une augmentation des flux entrants des IDE. Alors, dans le cas où les investisseurs étrangers viseraient la réexportation, l'appréciation de la monnaie du pays d'accueil fait diminuer la compétitivité et augmenter les coûts de la main d'œuvre, ce qui réduit par la suite les flux entrants des IDE.

Une autre étude d'Aisenman (1992) montre que le taux de change est un déterminant important dans l'entrée et la sortie des IDE. En effet, selon l'auteur, la volatilité du taux de change peut avoir un effet sur le déplacement du lieu de production d'une firme étrangère dans le cas où cette dernière disposerait d'une structure de production flexible. Mais, si la firme dispose d'une structure de production rigide, la volatilité du taux de change a un faible effet sur la décision de la firme à la délocalisation. L'auteur conclut donc que la volatilité du taux de change influence la décision des firmes étrangères dans leur implantation dans les pays d'accueil. Dans le cas où l'écart serait positif cela signifie que la monnaie est surévaluée et la corrélation entre l'IDE et l'indice de change est positive. Alors que dans le cas où l'écart serait négatif, la monnaie est sous-évaluée et la corrélation entre l'IDE et l'indice de change est négative.

D'autres études de Klein et Rosengen (1994), et Froot et Stein (1991) montrent que la sous-évaluation du taux de change stimule la production des exportations et attire ainsi les IDE.

2- Les déterminants des IDE selon les stratégies adoptées :

Plusieurs études ont parlé sur différentes stratégies de la localisation des IDE. Globalement, ces études ont dégagé différents types de stratégie des investissements directs étrangers :

- la stratégie dont le motif de décision pour la localisation est la réduction des coûts de transaction.
- la stratégie dont le motif de décision pour l'implantation est la taille du marché
- la stratégie qui combine les deux motifs de décision qui sont la taille du marché et la réduction des coûts de transaction.
- la stratégie qui considère les ressources naturelles dans le pays d'accueil comme le motif le plus déterminant dans son choix de localisation.

Selon le World Investment Report (1998), dans le cas où le motif d'implantation serait la recherche de marché, les principaux facteurs d'attractivité dans le pays d'accueil sont déterminés comme suit :

- la taille de marché et le revenu par habitant
- la croissance du marché
- l'accès aux marchés régionaux et mondiaux
- les préférences des consommateurs locaux
- la structure de marché

Dans le cas où la stratégie des FMN serait basée sur la recherche des ressources ou bien des actifs, alors les principaux déterminants économiques du pays hôtes peuvent être présentés comme suit :

- la matière première
- une main d'œuvre non qualifiée à bon marché
- une main d'œuvre qualifiée
- les actifs technologiques et innovants ainsi que d'autres actifs créés (comme les marques commerciales), y compris ceux incarnés par des individus, firmes et agglomérations d'activité
- les infrastructures physiques (comme les ports, les routes, l'énergie et la télécommunication)

Enfin, le World Investment Report (1998) a déterminé les principaux facteurs d'attractivité dans le cas où la stratégie d'investissement serait la recherche de gain d'efficacité :

- le coût des ressources et des actifs dont on a parlé ci-dessus, ajusté de la productivité de la main d'œuvre.
- les autres coûts d'intrants comme les coûts de transport et de télécommunication à l'intérieur du pays d'accueil ainsi que d'autres biens intermédiaires.
- la participation à un accord d'intégration régional propice à l'établissement de réseaux régionaux d'activité.

Selon Dunning et Narula (2000), il existe quatre types de stratégie pour l'implantation des investissements directs étrangers :

- stratégie « resource-seeking » : c'est une stratégie basée sur la recherche des ressources naturelles dans le pays d'accueil. Ce type d'IDE, défini comme « *investissements très*

mobiles et légers », est connu sous le nom « *footloose* » tant qu'il nécessite des activités à faible valeur ajoutée et à faible dépense en capital. Dans ce type de stratégie, l'investisseur étranger choisit sa localisation en fonction du prix, de la qualité et surtout de la disponibilité des ressources naturelles. De plus, il cherche à trouver une bonne qualité d'infrastructure, des incitations fiscales, des conditions propices à l'amélioration de la qualité de ces ressources.

- stratégie « *market-seeking* »: les entreprises qui adoptent cette stratégie ont pour but d'exploiter le marché local. Alors, ce qui détermine cette stratégie c'est la disponibilité d'un grand marché domestique et régional et la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée. Par ailleurs, l'investisseur étranger cherche à trouver une bonne qualité d'infrastructure, des politiques macro-économiques et macro-organisationnelles motivantes, une compétitivité des firmes ainsi que des compétences institutionnelles.
- stratégie « *efficiency-seeking* »: dans ce cas les entreprises étrangères se localisent dans les pays qui disposent des économies d'agglomération, des faibles coûts de production, les incitations fiscales et financières encourageant l'investissement, une main d'œuvre qualifiée et à bon marché, une compétitivité des firmes et enfin la disponibilité des compétences institutionnelles.
- stratégie « *asset-seeking* »: dans ce cas l'investisseur étranger cherche un pays d'accueil caractérisé par la disponibilité des connaissances relatives aux actifs, des politiques encourageantes comme par exemple faciliter l'échange des connaissances tacites, les savoir-faire, les technologies... De plus, dans ce type de stratégie, l'entreprise étrangère prend en considération la diversification géographique des actifs intensifs en connaissance ainsi que la disponibilité des coûts des actifs synergiques.

En plus de ces stratégies, les auteurs Dunning et Narula (2000) insistent sur le renforcement de l'attractivité du pays d'accueil à travers l'amélioration des avantages de propriété et des avantages de localisation en créant par exemple des « *zones franches d'exportation* »¹⁴³

¹⁴³ Selon Oman (2000), « *les zones franches d'exportation (ZFE) appelées aussi les zones franches pour l'industrie d'exportation, zones franches industrielles, zones économiques spéciales, entrepôts sous douane...la caractéristique qui la distingue c'est le fait qu'elles ont été créées par les pouvoirs publics afin d'attirer les investissements dans les industries à vocation exportatrice ou les usines d'assemblage en offrant pour l'équipement et les matériels importés qui servent aux assemblages un traitement douanier plus favorable (admission en franchise habituellement) que pour les marchandises qui entrent dans le reste du pays ; souvent aussi, les pays fournissent l'infrastructure et d'autres avantages aux investisseurs qui s'installent dans ces zones* ». (Oman 2000, p.112-113)

3- Les déterminants des IDE en Tunisie: une étude empirique :

Après avoir présenté les différentes études empiriques qui se sont intéressées aux déterminants de la localisation des firmes étrangères dans les pays d'accueil et vu la différence des résultats de ces études, on va essayer de réaliser un modèle économétrique de type de gravité afin d'identifier les principaux déterminants des IDE en Tunisie.

3-1- Une revue de la littérature sur les modèles de gravité :

Dans le but d'analyser les déterminants des IDE, plusieurs travaux empiriques ont été effectués en appliquant des différents modèles économétriques. Parmi ces modèles, on peut citer le modèle de gravité utilisé pour identifier les principaux facteurs de l'implantation des entreprises étrangères dans le pays d'accueil. Ainsi, dans la littérature, plusieurs travaux ont utilisé ce modèle économétrique de type gravitationnel puisqu'il constitue un moyen utile pour estimer les déterminants de la localisation des IDE.

Cependant, il faut signaler qu'avant toutes ces évolutions, ce modèle de gravité était appliqué pour l'étude des aires d'influence des économies modernes tout en s'inspirant des principes de gravité en économie spatiale. Alors, la base théorique de ce modèle de gravité repose essentiellement sur la base de Newton. Ce dernier avait passé des définitions plus rigoureuses de la force et de la masse en développant les analyses de Galilée qui était le premier qui avait considéré le mouvement comme une distance parcourue en un temps donné et à partir d'un point précis. Ainsi, le modèle de Newton était présenté comme suit :

$$(1) \quad F = G \frac{m_1 m_2}{D^2}$$

Avec :

F : la force de gravité

m_1 : la masse du premier corps

m_2 : la masse du deuxième corps

D : la distance entre les deux corps

G : la distance géographique

Puis, ce modèle de gravité était utilisé en économie internationale pour l'analyse des déterminants des échanges extérieurs et des flux régionaux des biens et des facteurs. Ainsi, les premiers travaux qui ont créé le modèle de gravité sont les travaux de Tinbergen. J (1962), de Pöyhönen. P (1963). Pour les travaux de Tinbergen. J (1962), ils ont appliqué la loi de Newton aux flux d'échanges internationaux. L'équation est présentée alors comme suit :

$$(2) \quad F_{ij} = G \frac{M_i^\alpha M_j^\beta}{D_{ij}^\theta}$$

Avec :

F_{ij} : le flux du pays d'origine i vers le pays destinataire j . Ce flux est mesuré en flux monétaire (valeur des exportations),

M_i : c'est le poids économique du pays i (le PIB du pays i),

M_j : c'est le poids économique du pays j (le PIB du pays j),

D_{ij} : c'est la distance entre les pays qui est mesurée de centre au centre,

Dans le cas où $\alpha = \beta = 1$ et $\theta = 2$, on retrouve la formule de Newton.

Puis, le travail de Linneman. H (1966) est venu pour prolonger le fondement théorique de ce modèle en analysant les flux des échanges d'un pays « i » vers le pays « j ». Ces flux d'échange dépendent de l'offre potentielle du pays « i », de la demande potentielle du pays « j » et de la résistance. Pour le flux des échanges entre le pays « i » et le pays « j », il est noté comme X_{ij} qui mentionne les flux des exportations. Ainsi, Linneman (1966) a proposé comme hypothèse la constance d'élasticité du montant des échanges en fonction de l'offre et de la demande potentielle :

$$(3) \quad X_{ij} = \beta_0 \frac{(E_i^p)^{\beta_1} (M_j^p)^{\beta_2}}{(R_{ij})^{\beta_3}}$$

Avec :

X_{ij} : ce sont les flux d'exportation,

(E_i^p) : c'est l'offre potentielle du pays « i »,

(M_j^p) : c'est la demande potentielle du pays « j »,

(R_{ij}) : c'est la résistance.

Ainsi, pour simplifier cette équation, les exposants sont supposés égaux à 1.

Linneman (1966) a effectué quelques transformations et développements en remplaçant les trois facteurs explicatifs, dans son équation de gravité, par les trois variables qui les déterminent : les revenus nationaux, la population, la distance géographique et l'existence d'un accord commercial préférentiel. Donc, le modèle de base de l'échange international est devenu comme suivant :

$$(4) \quad X_{ij} = \beta_1 Y_i \beta_2 Y_j \beta_3 P_{ij} / \beta_4 N_i \beta_5 N_j \beta_6 D_{ij}$$

Avec :

X : ce sont les flux commerciaux,

Y : c'est le produit national brut,

P : c'est le facteur d'échange préférentiel,

N : c'est la taille de la population,

D : c'est la distance géographique.

Mais, la faiblesse de la base théorique de ce modèle a ramené plusieurs économistes à évaluer ce modèle en construisant d'autres modèles qui introduisent d'autres variables. Par exemple, les travaux d'Anderson (1979) ont développé les fondements théoriques du modèle de gravité en généralisant l'équation de ce modèle tout en s'appuyant sur la théorie du commerce international d'Heckscher-Ohlin. En fait, selon cette théorie, si un pays est mieux doté dans un bien par rapport aux autres pays, alors il va se spécialiser seulement dans la production de ce bien. A partir de cette théorie, Anderson a pu déduire une équation de gravité à partir d'un système linéaire de dépense.

De plus, les travaux de Bergstrang (1985,1989) sont venus pour améliorer le modèle de Linneman (1966) tout en développant les fondements théoriques de l'équation de gravité. Selon Josselin et Nicot (2003)¹⁴⁴ et en se basant sur l'hypothèse d'un seul facteur de production dans chaque pays, Bergstrang a réalisé un modèle d'équilibre général des échanges mondiaux en s'appuyant sur la maximisation de l'utilité de consommateur et du profit des individus. Ce modèle met les flux d'échange d'un pays exportateur i vers un pays importateur j en fonction des ressources disponibles des deux pays pour une période donnée et en ajoutant aussi les barrières à l'échange et les coûts de transport entre ces pays concernés. Bergstrand introduit aussi les variables de prix, de taux de change, les dotations de facteur capital et travail et les revenus par tête. Puis, Festoc (1997) s'est basé sur ces travaux de Bergstrand et a réalisé une nouvelle équation de gravité en ajoutant les composantes de prix comme des variables explicatives (Selon Josselin et Nicot (2003))¹⁴⁵.

En se basant sur les travaux de Bergstrand et en utilisant la même hypothèse d'une fonction de la production identique pour les pays, Josselin et Nicot (2003)¹⁴⁶ ont intégré les IDE dans leur équation généralisée qui est considérée comme une extension du modèle théorique de Bergstrand et Festoc. Ainsi, la nouvelle équation est présentée comme suit :

$$(5) \quad PX_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha^1} Y_j^{\alpha^2} y_i^{\alpha^3} y_j^{\alpha^4} C_{ij}^{\alpha^5} D_{ij}^{\alpha^6} E_{ij}^{\alpha^7} IPG_i^{\alpha^8} IPG_j^{\alpha^9} IDE_i^{\alpha^{10}} IDE_j^{\alpha^{11}}$$

Les différents pays sont indicés par i et j,

PX_{ij} : Ce sont les valeurs des échanges du pays exportateur i vers le pays importateur j

Les variables qui caractérisent les pays i ou j :

Y_i : le PIB du pays i

Y_j : le PIB du pays j

y_i : le PIB per capita du pays i

y_j : le PIB per capita du pays j

¹⁴⁴ **Josselin D, et Nicot B**, (2003), « Un modèle gravitaire géoéconomique des échanges commerciaux entre les pays de l'UE, les PECO et les PTM », Revue Européenne de Géographie, 2003.

¹⁴⁵ **Josselin D, et Nicot B**, (2003), op.cit, p.9.

¹⁴⁶ Josselin D, et Nicot B, (2003), op.cit, p.11.

IPG_i : indice de prix de gros du pays i

IPG_j : indice de prix de gros du pays j

IDE_i : investissements directs étranger dans le pays i

IDE_j : investissements directs étranger dans le pays j

Les variables qui caractérisent les flux :

C_{ij} : la distance selon le degré de contiguïté entre les pays i et j

D_{ij} : la distance entre les centres des pays i et j

E_{ij} : le taux de change réel entre les pays i et j

$$(6) \quad \text{Log}(X_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \log(Y_i) + \alpha_2 \log(Y_j) + \alpha_3 \log(y_i) + \alpha_4 \log(y_j) + \alpha_5 \log(C_{ij}) + \alpha_6 \log(D_{ij}) + \alpha_7 \log(E_{ij}) + \alpha_8 \log(IPG_i) + \alpha_9 \log(IPG_j) + \alpha_{10} \log(IDE_i) + \alpha_{11} \log(IDE_j) + \mu_{ij}$$

Dans ce modèle de Josselin et Nicot, on a bien remarqué qu'il y avait une introduction de la variable des IDE. D'une part, c'est une variable explicative de la variable dépendante des flux commerciaux et d'autre part, son introduction avait pour but d'analyser leurs impacts sur les économies des deux pays.

Afin d'expliquer les flux des IDE, plusieurs autres études ont introduit la variable de ces flux des IDE dans leurs modèles de gravité. Parmi ces travaux, on peut citer ceux d'Eaton et Tarnura (1994) et de Kumar (2000). Les modèles de gravité dans ces travaux ont expliqué les flux des IDE par l'importance de la taille économique pour le pays d'origine qui est capable d'investir à l'étranger lorsque sa taille économique est intéressante. En outre, pour le pays hôte, plus sa taille économique est grande, plus il est capable d'attirer les investisseurs étrangers et de les recueillir sur leur territoire. Concernant alors la variable de la distance, elle doit avoir un effet négatif puisqu'elle réalise des coûts supplémentaires, ce qui implique une barrière aux IDE à cause de l'éloignement par exemple.

On arrive au modèle de gravité de base de Gao (2003)¹⁴⁷. On peut noter que ce modèle est considéré comme le meilleur outil pour l'estimation des déterminants de l'implantation des IDE. Donc, ce modèle a été développé dans le but d'identifier les variables déterminantes de la localisation des entreprises étrangères dans le pays d'accueil.

Ainsi, la forme classique du modèle de gravité est présentée comme suit :

(7)

$$Y_{ij} = \mu + \sum_{k=1}^K X_{ij}^k \beta_k + U_{ij}$$

μ : c'est une constante,

i : représente le pays d'accueil

j : représente le pays d'origine

Y_{ij} : c'est le flux du commerce ou d'investissement du pays d'origine « j » vers les pays d'accueil « i ».

X_{ij}^k : ce sont les variables explicatives de la variable expliquée Y_{ij} , avec $k = 1 \dots K$

U_{ij} : c'est l'erreur du modèle

Avec

$$U_{ij} = v_i + \lambda_j + \varepsilon_{ij}$$

v_i : c'est l'effet individuel non observable spécifique au pays d'accueil ;

λ_j : c'est l'effet individuel non observable spécifique au pays d'origine ;

ε_{ij} : c'est la partie aléatoire du modèle

¹⁴⁷ Gao T., 2003, « Multinational activity and country characteristics in OECD countries », Applied Economics Letters 10, 255-258.

Le modèle est à effets fixes dans le cas où v_i et λ_j seraient constants. Par contre, dans le cas où ces variables seraient aléatoires, le modèle est considéré à effets aléatoires. On parle enfin d'un modèle à effets mixtes dans le cas où l'une des deux variables serait constante.

Enfin, afin d'apporter une validation empirique aux nombreux modèles théoriques et dans le but d'identifier les principaux déterminants des IDE, Ferrara et Henriot (2004)¹⁴⁸ ont appliqué le modèle de type de gravité. L'utilisation de ce modèle était nécessaire pour ces économistes afin d'apprécier les performances des pays de l'OCDE en termes d'attractivité des investisseurs étrangers.

3-2- Présentation du modèle économétrique :

Après avoir avancé une simple revue de la littérature sur le modèle de gravité, on a pu prendre une idée sur l'évolution de ce modèle à travers une introduction de nouvelles variables afin d'expliquer, soit les flux du commerce, soit les flux des IDE. En se référant à cette littérature abondante sur le modèle de gravité et compte tenu de la divergence des résultats des différents travaux empiriques réalisés, on va identifier un modèle économétrique dans le but d'expliquer les flux des IDE entrants en Tunisie.

Alors, sur la base des différents travaux présentés en dessus et en s'inspirant des différentes modélisations citées auparavant, le modèle de base qui concerne cette présente étude peut être présenté comme suivant :

(1)

$$IDE_{ijt} = \alpha_0 PIB_{it}^{\alpha_1} PIB_{jt}^{\alpha_2} C_{it}^{\alpha_3} C_{jt}^{\alpha_4} P_{it}^{\alpha_5} P_{jt}^{\alpha_6} D_{ij}^{\alpha_7} E_{ijt}^{\alpha_8} \mu_{ijt}$$

où i désigne le pays investisseur (qui est la France dans ce modèle), j désigne le pays d'accueil (qui est la Tunisie dans ce modèle) et t est l'indice du temps.

IDE_{ij} : représente les flux des IDE entre les pays i et j à la date t

α_0 : c'est une constante

¹⁴⁸ Ferrara L, et Henriot A, (2004), « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? », *Economie Internationale*, 2004/3, n°99, pp.91-111.

PIB_{it} : le PIB du pays i à la date t

PIB_{jt} : le PIB du pays j à la date t

C_{it} : les flux du commerce du pays i à la date t

C_{jt} : les flux du commerce du pays j à la date t

P_{it} : la population du pays i à la date t

P_{jt} : la population du pays j à la date t

D_{ij} : la distance qui sépare les pays i et j

E_{ijt} : le taux de change réel entre les pays i et j

Ainsi, le modèle est devenu comme suit après la linéarisation sous la forme logarithmique :

(2)

$$\ln(IDE_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(PIB_{it}) + \alpha_2 \ln(PIB_{jt}) + \alpha_3 \ln(C_{it}) + \alpha_4 \ln(C_{jt}) + \alpha_5 \ln(P_{it}) + \alpha_6 \ln(P_{jt}) + \alpha_7 \ln(D_{ij}) + \alpha_8 \ln(E_{ijt}) + \mu_{ijt}$$

De nombreux travaux empiriques étudiant les déterminants des IDE ont insisté sur pas mal des facteurs attractifs des IDE dont les principaux sont : les infrastructures, la taille du marché (le produit intérieur brut, la population), la stabilité politique et économique, les ressources naturelles, le capital humain, les coûts de transports, le taux d'ouverture, le taux d'inflation, le taux de change...

Sur cette base, on va enrichir le modèle en ajoutant d'autres variables qui peuvent influencer nos résultats. Donc, on va choisir les variables suivantes afin d'enrichir ce modèle: les infrastructures, les ressources naturelles, la stabilité politique, la dotation en capital humain, le taux annuel d'inflation.

Le modèle est enrichi par des variables explicatives qui constituent les facteurs d'attraction et les facteurs d'impulsion (Ajayi 2006)¹⁴⁹. En ce qui concerne les facteurs d'attraction, ils sont les facteurs qui dépendent des différentes caractéristiques spécifiques au pays d'accueil qui est la Tunisie. Concernant alors les facteurs d'impulsion, ils sont ceux qui dépendent des caractéristiques du pays d'origine.

Après l'introduction de toutes ces variables, le présent modèle est retenu comme suit :

(3)

$$\ln (IDE_{ijt}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(PIB_{it}) + \alpha_2 \ln(PIB_{jt}) + \alpha_3 \ln(Touv_{it}) + \alpha_4 \ln(Touv_{jt}) + \alpha_5 \ln(P_{it}) + \alpha_6 \ln(P_{jt}) + \alpha_7 \ln(D_{ij}) + \alpha_8 \ln(E_{it}) + \alpha_9 \ln(Infr) + \alpha_{10} \ln(KH) + \alpha_{11} \ln(Tinf) + \alpha_{12} \ln(RN) + \alpha_{13} (StabP) + \mu_{ij}$$

3-2-1. Description des différentes variables :

a- La variable dépendante:

- Les flux des investissements directs étrangers : IDE_{ijt}

La variable dépendante de ce modèle économétrique c'est les flux des investissements directs étrangers entre le pays d'accueil i (La Tunisie) et le pays investisseur j (La France) à la date t. Le choix du pays investisseur qui est la France est justifié par la part importante des IDE français arrivés en Tunisie. En effet, selon les données de la FIPA, la France reste le premier investisseur étranger en Tunisie dans les différents secteurs, que ce soit dans le secteur industriel ou dans le secteur des services. Par ailleurs, la disponibilité des données sur la France nous a encouragée à choisir ce pays comme le pays investisseur en Tunisie. De ce fait, on a privilégié la France et on verra après si on a effectué le bon choix ou non. La variable des flux des investissements directs étrangers est exprimée en millions de dinars tunisiens.

¹⁴⁹ AJAYI S.I., (2006), « L'Investissement Direct Etranger et le développement économique en Afrique », Congrès International ADB/AERC sur l'Accélération du Développement de l'Afrique les cinq premières années du 21ème siècle, Tunis, Tunisie, du 22 au 24 novembre 2006, 33p

b- Les variables explicatives :

- Le produit intérieur brut : Pib_{it} et Pib_{jt}

C'est la variable du produit intérieur brut exprimée en dollars courants pour la Tunisie et la France (Pib_{Tun} et Pib_{Fran}). Cette variable est définie selon la Banque Mondiale comme « la somme de la valeur ajoutée brute de tous les producteurs résidents d'une économie plus toutes taxes sur les produits et moins les subventions non incluses dans la valeur des produits. Elle est calculée sans effectuer de déductions pour la dépréciation des biens fabriqués ou la perte de valeur ou la dégradation des ressources naturelles ».

Cette variable reflète le principal déterminant des IDE qui est la taille du marché. Donc, le PIB nous donne une mesure de l'étendue du marché. En effet, plus le PIB est élevé, plus la taille du marché est considérée comme importante, ce qui permet d'attirer les investisseurs étrangers. Ainsi, la croissance du marché du pays d'accueil est considérée comme un signe positif de la stabilité de l'économie de ce pays, ce qui fait attirer les investisseurs étrangers. D'ailleurs, on a cité auparavant que plusieurs études empiriques avaient insisté sur l'importance de la taille du marché du pays hôte comme un déterminant essentiel à l'attractivité des IDE. De plus, on peut mentionner que la capacité d'investissement est importante si la taille du marché du pays investisseur est importante. Alors, on s'attend à un signe positif de la variable reflétant la taille du marché du pays d'accueil.

- Les taux de l'ouverture : $Touv_{it}$ et $Touv_{jt}$

Cette variable des flux de commerce des pays i et j ($Touv_{Tun}$ et $Touv_{Fran}$) reflète le degré de l'ouverture des économies des pays concernés. La mesure de cette variable s'est faite selon le ratio des échanges (Exportations de biens et services (X_{it}) + Importations de biens et services (M_{it})) rapporté au PIB.

$$Touv_{it} = \frac{X_{it} + M_{it}}{PIB}$$

Le signe attendu de cette variable est un signe positif puisque l'ouverture des pays constitue, selon plusieurs travaux, un déterminant intéressant aux attractivités des firmes étrangères.

- La population du pays : P_{it} et P_{jt}

C'est la variable de la population totale du pays d'accueil et du pays investisseur ($PopTun$ et $PopFran$) exprimée en millions d'habitants. La définition de la population totale avancée par la Banque Mondiale est comme suit : « *tous les résidents indépendamment du statut juridique et de la citoyenneté, sauf pour les réfugiés qui ne sont pas installés de façon permanente dans le pays d'asile, et qui sont généralement faisant partie de la population de leur pays d'origine* ».

Cette variable de la population totale peut refléter l'indicateur de la taille du marché de ces pays puisque plus la taille de la population augmente, plus les investisseurs étrangers sont attirés par ce pays. De surcroît, plus la taille du marché du pays d'origine est importante, plus les flux des IDE augmentent vers le pays d'accueil. Donc, on peut s'attendre aussi à un signe positif de cette variable sur les IDE.

- La distance : Dis_{ij}

C'est la distance entre le pays d'accueil i et le pays investisseur j . Cette variable est mesurée par la distance entre les capitales économiques des deux pays et elle est attachée aux coûts de transport dans le cas où le modèle serait appliqué au flux de marchandises. Pour le signe attendu, on s'attend à un signe négatif en s'appuyant sur les résultats de plusieurs études économétriques. En fait, plus la distance entre les pays est grande, plus les coûts de transport seront importants, ce qui décourage les investisseurs étrangers à investir dans ce pays hôte.

- L'indice du taux de change effectif réel (2005 = 100) : E_{it}

Cet indice est défini par la Banque Mondiale comme étant « *le taux de change réel en vigueur : c'est le taux de change nominal en vigueur (une mesure de la valeur d'une devise face à une moyenne pondérée de plusieurs devises étrangères) divisé par le déflateur des prix ou indice des coûts* ».

Cette variable du taux de change réel du pays d'accueil est reliée à la nature du régime de change adopté par le pays. En effet, plusieurs études empiriques montrent que la nature du régime de change joue un rôle primordial dans la volatilité du change et par conséquent dans l'attractivité du pays hôte vis-à-vis des IDE. Mais, malgré la multitude des travaux discutant

ce genre de relation entre le taux de change (au certain et à l'incertain) et les IDE, les politiques de change ont des effets ambigus en matière d'attraction des IDE. D'ailleurs, la littérature économique ne prévoit pas exactement le signe de la corrélation entre le taux de change et les IDE. Mais, ce qu'on ne peut pas nier c'est qu'une faible volatilité du taux de change peut refléter une situation de certitude, ce qui attire les IDE, alors qu'une volatilité élevée se traduit par une substitution des IDE aux exportations. On peut affirmer aussi qu'une corrélation positive entre le taux de change et les IDE reflète une certitude et une stabilité du régime de change, ce qui encourage les investisseurs étrangers. Ces derniers ne sont pas incités à investir dans un pays qui possède un régime de change instable et incertain. Malgré ces remarques, la relation entre le taux de change et les IDE reste ambiguë vu la multiplication des études qui ne confirment pas la nature de cette relation si elle est positive ou négative. Ceci nous permet d'avoir hésité vis-à-vis de l'effet entre le taux de change réel et l'attractivité du pays pour les IDE.

- Les infrastructures : *Infr*

La variable des infrastructures est considérée comme un déterminant important pour l'attractivité des IDE selon plusieurs travaux empiriques. En effet, une bonne qualité des infrastructures permet de réduire les coûts de transaction, ce qui encourage les investisseurs étrangers à s'implanter dans le pays d'accueil. Citons par exemple : les infrastructures de transport comme les réseaux routiers ou l'existence d'aéroports et de ports qui permet de faciliter les importations et les exportations des marchandises. De plus, les nouvelles technologies de communication et d'information constituent des facteurs importants d'infrastructure. Parmi ces facteurs, on peut citer les réseaux téléphoniques développés et les réseaux internet qui facilitent la communication entre les firmes et la maison mère. Ainsi, cette présente étude va concerner cette catégorie d'infrastructure et la variable va être représentée par le nombre des abonnés à internet haut débits fixe (pour 100 personnes) et le nombre des abonnés à la téléphonie mobile (pour 100 personnes). Nous nous attendons à un signe positif de la relation entre les infrastructures et les IDE vu que ces nouvelles technologies de télécommunication et d'information peuvent offrir la chance pour assurer la croissance économique du pays et attirer ainsi les investisseurs étrangers. Le signe attendu de cette variable est un signe positif.

- Le capital humain : *Kh*

La variable du capital humain reflète la qualité de la main d'œuvre disponible dans le pays d'accueil. Cette variable est exprimée par le taux brut de scolarisation au niveau secondaire qui est considéré comme le plus pertinent pour les IDE et généralement c'est le plus retenu dans la littérature empirique. La Banque Mondiale a avancé une définition plus exacte de cette variable du taux brut de scolarisation en secondaire : « *c'est le total des inscriptions dans l'éducation secondaire, indépendamment de l'âge, et exprimé en pourcentage de la population en âge de suivre une éducation secondaire officielle* ».

On s'attend à un signe positif de la relation entre le capital humain et les flux des IDE vu la multitude des travaux empiriques qui insistent sur l'importance de la disponibilité de la qualité du capital humain dans la détermination du choix d'implantation des firmes étrangères sur le territoire d'accueil.

- Le taux d'inflation : *Tinf*

Cette variable est représentée par l'indice des prix à la consommation qui mesure l'inflation. Selon la Banque Mondiale, l'inflation *reflète les variations du coût d'un panier de biens et services acheté par le consommateur moyen. Le contenu de ce panier peut être fixe ou être modifié à intervalles réguliers notamment chaque année.*

Plusieurs travaux ont confirmé l'importance du facteur d'inflation dans la décision de la localisation des différentes firmes étrangères. En effet, ce facteur d'inflation reflète la stabilité ou l'instabilité macroéconomique du pays d'accueil. De ce fait, un taux d'inflation élevé reflète une instabilité de l'économie, ce qui décourage les investisseurs étrangers à investir dans ce pays. Donc, moins le taux d'inflation est élevé, plus les investisseurs étrangers sont incités à investir sur le territoire tunisien grâce à la stabilité de l'économie. On s'attend alors à un signe négatif de la relation entre les IDE et le taux annuel d'inflation.

- Les ressources naturelles : *Rn*

Cette variable est présentée sous la forme de la production d'énergie qui désigne, selon la Banque Mondiale, *toutes formes de l'énergie primaire, soit le pétrole (pétrole brut, liquides du gaz naturel et pétrole de sources non conventionnelles), le gaz naturel et les autres combustibles solides (charbon, lignite et autres combustibles dérivés) et les combustibles renouvelables et dérivés des déchets, ainsi que l'électricité primaire, tous équivalents en pétrole primaire.*

La dotation en ressources naturelles constitue un point fort pour le pays d'accueil dans l'attraction des investisseurs étrangers. Pour cela, on peut s'attendre à un signe positif pour cette relation entre les ressources naturelles et les flux des IDE.

- La stabilité politique : *StabP*

Ce facteur constitue le principal déterminant pour l'attractivité des IDE selon plusieurs études empiriques. En effet, les firmes étrangères décident de s'implanter dans les pays qui connaissent un certain niveau de stabilité politique afin d'être certaines pour leurs avenir dans ce pays. Nous nous attendons à un signe positif entre cette variable de la stabilité et les IDE vu son rôle primordial dans la décision de la localisation des investisseurs étrangers dans le territoire d'accueil. Ainsi, la variable de la stabilité politique est représentée par une variable Dummy (une variable *proxy* de la stabilité politique) qui prend la valeur 1 dans le cas de la présence d'une stabilité politique de la Tunisie et la valeur 0 si non (par exemple dans la période à partir de l'année 1983 jusqu'à 1986, la variable va prendre la valeur 0 à cause de l'instabilité politique dans la période concernée).

Tableau 34 : Tableau récapitulatif des signes attendus des différentes variables du modèle

Variables	Signes attendus
<i>PibTun</i>	+
<i>PibFran</i>	+
<i>TouvTun</i>	+
<i>TouvFran</i>	+
<i>PopTun</i>	+
<i>PopFran</i>	+
<i>Dis</i>	-
<i>E</i>	?
<i>Infr</i>	+
<i>Kh</i>	+
<i>Tinf</i>	-
<i>Rn</i>	+
<i>StabP</i>	+

Source : Tableau réalisé par l'auteur

3-2-2. Les sources des données statistiques des différentes variables :

Les données statistiques concernant la variable des flux des investissements directs étrangers entre la Tunisie et la France ont été recueillies à partir des données de la FIPA. Les données sont exprimées en millions de dinars tunisiens (MDT) et couvrent la période entre 1980 et 2010. Cette période a été choisie pour la présente étude suivant la disponibilité des données pour les différentes variables. De plus, cette période nous semble pertinente puisque les flux des IDE ont commencé à augmenter à partir des années 80 (malgré la rupture de l'année 1983) et la notion de l'attractivité de la Tunisie commence à être connue pendant cette période. D'ailleurs, l'intégration croissante de la Tunisie dans l'économie mondiale s'est développée à partir des années 80 en améliorant son positionnement extérieur, en libéralisant le commerce et les IDE et en se positionnant au rang favorable de compétitivité par rapport à leurs concurrents méditerranéens...Par contre, il faut mentionner que l'élimination de ces dernières années (2011 et 2012) s'est faite exprès puisque les nouvelles conditions que connaît la Tunisie vont nécessairement influencer les résultats alors qu'on a voulu identifier les facteurs d'attractivité de la Tunisie dans une période de stabilité (entre 1980 et 2010) et avant l'apparition de la révolution tunisienne.

La collecte des données relatives à la variable du PIB pour la Tunisie et la France est effectuée à travers la Banque Mondiale (World Development Indicators) et la Banque Centrale de la Tunisie. Nous avons extrait aussi de ces bases la plupart des données de nos variables comme la population des pays (la Tunisie et la France), le taux de change effectif réel, les infrastructures, le capital humain, le taux d'inflation et les ressources naturelles.

Pour la variable du taux d'ouverture, nous avons trouvé une difficulté à trouver les données sur cette variable ; c'est pour cela qu'on a essayé de chercher les données statistiques des exportations et des importations et on a calculé la variable du taux d'ouverture en rapportant l'addition de ces variables (exportations et importations) au PIB. On a croisé deux sources de données statistiques ; pour les données des exportations et des importations, elles ont été issues de la banque de données CHELEM. Pour la variable du PIB, les données étaient recueillies de la Banque Mondiale.

Enfin, en ce qui concerne les données statistiques de la variable de la distance, elles ont été collectées à partir de la base de données du CEPII.

3-3- Estimation économétrique et interprétation des résultats :

Dans ce présent modèle, on possède une succession d'observations au cours du temps (entre 1980 et 2010) pour un seul pays qui est la Tunisie. Donc, on est en face d'une série temporelle ou série chronologique. Le but de cette série est non seulement de relier les variables entre elles mais aussi de s'intéresser à la dynamique d'un ensemble de variables. Avant d'effectuer la régression à l'aide du logiciel Eviews7.0, il est primordial d'effectuer les tests de stationnarité de cette série temporelle en utilisant le test de racine unitaire de Dickey-Fuller Augmenté (Augmented Dickey Fuller test statistic) (ADF) (1981)¹⁵⁰.

En effet, le but de la stationnarité est de stabiliser relativement un processus initial qui n'est pas stationnaire afin d'éviter le risque d'une régression fallacieuse et d'une perte d'information. La stationnarité des séries peut être jugée soit à partir de la comparaison entre les valeurs statistiques d'ADF et les valeurs critiques de Mckinnon (Mackinnon Critical Value) (MCV), soit à partir du test de la significativité des valeurs statistiques d'ADF ainsi que leur probabilité. Dans ce cas, on va tester la stationnarité des variables et déterminer leur ordre d'intégration en utilisant la première méthode, c'est-à-dire la méthode de la comparaison entre les valeurs statistiques et les valeurs critiques. Pour ce faire, on doit tester l'hypothèse nulle de présence d'une racine unitaire, c'est-à-dire la non stationnarité de la série contre l'hypothèse alternative de stationnarité.

H_0 : présence de la racine unitaire (non stationnarité de la série)

H_1 : absence de la racine unitaire (stationnarité de la série)

L'hypothèse nulle est acceptée lorsque les valeurs de t-statistique de Dickey-Fuller Augmenté sont supérieures à la valeur critique. Donc, on est dans un cas de la présence de la racine unitaire, ce qui confirme la non stationnarité de la série. Alors que dans le cas où les valeurs de t-statistique de Dickey-Fuller Augmenté seraient inférieures à la valeur critique de Mckinnon, l'hypothèse nulle est rejetée et on accepte dans ce cas l'hypothèse de l'absence de la racine unitaire c'est-à-dire de la stationnarité de la série.

¹⁵⁰ **Dickey D.A et Fuller W.A**, (1981) « Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Times Series with a Unit Root », *Econometrica*, vol.49, n°4, pp. 1507-72.

Ainsi, les résultats du test de la racine unitaire effectué sur les variables en logarithmes sont résumés dans le tableau suivant réalisé à partir des résultats obtenus à l'aide du logiciel Eviews 7.0 :

Tableau 35 : Test d'ADF sur les variables en niveaux

variable	ADF t-statistique	Valeur critique (5 %)	Décision de la stationnarité
<i>LIDE</i>	-0,43	-2,96	Non stationnaire
<i>LPibTun</i>	-1,07	-2,99	Non stationnaire
<i>LPibFran</i>	1,92	-3,56	Non stationnaire
<i>LTouvTun</i>	0,22	-1,95	Non stationnaire
<i>LTouvFran</i>	0,15	-2,97	Non stationnaire
<i>LPopTun</i>	-1,02	-3,57	Non stationnaire
<i>LPopFran</i>	-1,11	-1,96	Non stationnaire
<i>LE</i>	0,32	-3,55	Non stationnaire
<i>Linfr</i>	-0,58	-1,95	Non stationnaire
<i>LKh</i>	-1,91	-2,97	Non stationnaire
<i>LTinf</i>	0,48	-3,57	Non stationnaire
<i>LRn</i>	-0,22	-1,95	Non stationnaire
<i>LDis</i>	1,02	-2,97	Non stationnaire

Source : Tableau réalisé par nos soins selon les résultats du logiciel Eviews 7.0

Rq : Les variables sont prises en logarithme népérien.

On peut remarquer, selon ce tableau, que les valeurs statistiques d'ADF des variables de ce présent modèle sont supérieures aux valeurs critiques de 5 % (c'est le seuil choisi pour valider les différentes hypothèses). Dans ce cas, l'hypothèse nulle de la présence de la racine unitaire est acceptée, donc les variables étudiées sont non stationnaires. Elles ne sont pas intégrées d'ordre 0. On va vérifier si elles sont intégrées d'ordre 1.

Tableau 36 : Test d'ADF sur les variables en différence première

variable	ADF t-statistique	Valeur critique (5 %)	Décision de la stationnarité	Ordre d'Intégration
<i>D(LIDE)</i>	-4,03	-3,57	Stationnaire	I(1)
<i>D(LPibTun)</i>	-2,62	-1,95	Stationnaire	I(1)
<i>D(LPibFran)</i>	-5,53	-1,96	Stationnaire	I(1)
<i>D(LTouvTun)</i>	-6,24	-2,99	Stationnaire	I(1)
<i>D(LTouvFran)</i>	-4,97	-3,57	Stationnaire	I(1)
<i>D(LPopTun)</i>	-3,05	-2,96	Stationnaire	I(1)
<i>D(LPopFran)</i>	-5,11	-1,95	Stationnaire	I(1)
<i>D(LE)</i>	-3,78	-2,97	Stationnaire	I(1)
<i>D(Linfr)</i>	-7,07	-3,56	Stationnaire	I(1)
<i>D(LKh)</i>	-6,63	-3,58	Stationnaire	I(1)
<i>D(LTinf)</i>	-2,84	-1,95	Stationnaire	I(1)
<i>D(LRn)</i>	-5,77	-2,97	Stationnaire	I(1)
<i>D(LDis)</i>	-3,44	-2,97	Stationnaire	I(1)

Source : Tableau réalisé par nos soins selon les résultats du logiciel Eviews 7.0

Rq : les variables sont prises en logarithme népérien et en différence première

Selon ce tableau, on peut remarquer que le t-statistic de l'ADF de toutes les variables est inférieur à la valeur critique au seuil de 5 %. Alors, on rejette H_0 et on accepte l'hypothèse de l'absence d'une racine unitaire. Donc, les variables sont stationnaires en différence première, elles sont intégrées d'ordre 1.

En conclusion, selon le test d'ADF, les séries sont non stationnaires en niveau au seuil de 5 % et elles sont stationnaires en différence première au seuil de 5 %, ce qui confirme qu'elles sont intégrées d'ordre 1.

Après avoir testé la stationnarité des séries, on va vérifier si le modèle choisi est valide économétriquement, économiquement et statistiquement, ou bien non. Cette validité se fait en testant la qualité des résidus et la significativité des coefficients de ce modèle. En premier lieu, on commence par tester les erreurs à travers le test de normalité des résidus, le test d'autocorrélation des erreurs et enfin le test d'hétéroscédasticité des erreurs.

En ce qui concerne le test de normalité des résidus, il permet d'identifier si les données réelles suivent une loi normale ou non, tout en précisant la distribution statistique des estimateurs. Ce test est réalisé à travers le test de Jarque-Bera qui suit une loi de khi-deux à deux degrés de liberté au seuil de 5 %. Il s'agit de tester deux hypothèses :

H_0 : la normalité des erreurs (les erreurs suivent une loi normale)

H_1 : la non normalité des erreurs (les erreurs ne suivent pas une loi normale)

L'hypothèse nulle est acceptée dans le cas où la statistique de Jarque-Bera serait inférieure au seuil de normalité (5,99) et dans le cas où la probabilité de la statistique de Jarque-Bera serait supérieure à 5 %. Dans ce cas, la statistique de Jarque-Bera (Annexes 15 : Graphique n°25) est égale à 3,99 qui est inférieure à 5,99. De plus, la probabilité est égale à 0,9 qui est supérieure au seuil de 5 %. Donc, on accepte l'hypothèse nulle, ce qui confirme que les résidus de ce modèle sont normaux.

Concernant alors le test d'autocorrélation des résidus, il consiste à vérifier si les erreurs sont autocorrélées ou pas. On parle d'une absence d'autocorrélation si les probabilités des résidus sont supérieures au seuil de 5 %. Dans ce cas, on peut remarquer que toutes les probabilités sont supérieures à 5 %, selon les résultats de l'analyse de l'autocorrélation des résidus. (Annexes 15 : Graphique n°26). Donc, les résidus de ce modèle ne sont pas autocorrélés.

Enfin, on a effectué le test d'hétéroscédasticité des erreurs dans le but de vérifier si les séries sont homoscedastiques pour s'assurer d'avoir des meilleurs estimateurs. Pour ce faire, on a utilisé le test d'ARCH à partir du logiciel Eviews 7.0 (Annexes 15 : Tableau n°100). Il s'agit de tester deux hypothèses :

H_0 : les erreurs sont homoscedastiques

H_1 : les erreurs ne sont pas homoscedastiques

Si la probabilité est supérieure au seuil de 5 %, alors on accepte l'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs, si non on rejette l'hypothèse nulle. Dans ce cas, la probabilité est égale à 0,1057 qui est supérieure à 5 %, donc les erreurs de ce modèle sont homoscédastiques.

Selon les tests effectués sur les résidus, on peut conclure que les résidus de ce modèle se comportent comme un bruit blanc qui suit une loi normale (absence d'autocorrélation entre les résidus, la normalité des résidus et l'homoscédasticité des résidus). Donc, on peut conclure, dans un premier lieu, à travers l'analyse des résidus que le modèle estimé est de bonne qualité.

Ainsi, pour vérifier encore si ce modèle est valide, on doit se référer, en second lieu, à l'analyse de la stabilité du modèle. Pour ce faire, on s'est référé au test du CUSUM appliqué à l'aide du logiciel Eviews 7.0 (Annexes 15 : Graphique n°27). Le résultat de ce test, qui permet de détecter les instabilités structurelles, montre que ce modèle est stable structurellement tant que la courbe ne coupe pas le corridor (le trait en pointillé). On s'est référé aussi au test du CUSUM carrée qui permet de détecter les instabilités ponctuelles et étudier ainsi la stabilité du modèle (Annexes 15 : Graphique n°28). Le résultat de ce test confirme la stabilité ponctuelle de ce modèle puisque la courbe ne coupe pas le corridor, donc il n'y a pas de détection d'instabilités ponctuelles.

Après avoir validé économétriquement le présent modèle, on va passer à la validation statistique et économique de ce modèle à travers les résultats empiriques issus du logiciel Eviews 7.0. Pour ce faire, on va analyser la significativité globale du modèle ainsi que la significativité de ses coefficients.

Tableau 37 : Résultats de l'estimation du premier modèle

Dependent Variable: IDE				
Method: Least Squares				
Date: 06/01/13 Time: 12:11				
Sample: 1980 2010				
Included observations: 31				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.856169	0.756049	-1.132425	0.2003
D(LINFR)	4.263890	1.187372	3.591031***	0.0022
D(LKH)	0.723973	0.123084	5.881942***	0.0001
D(LPIBFRAN)	0.103184	0.141502	0.729206	0.4753
D(LPIBTUN)	0.418647	0.161128	2.598227***	0.0092
D(LPOPFRAN)	16.96494	53.84664	0.315060	0.7563
D(LPOPTUN)	0.167643	0.058006	2.890097***	0.0087
D(LE)	1.514442	1.497352	1.011413	0.3252
D(LRN)	-0.040430	0.044416	-0.910257	0.3747
STABP	0.553984	0.073620	7.524911***	0.0000
D(LTINF)	-22.08502	17.97845	-1.228416	0.1351
D(LTOUVFRAN)	0.165191	0.082356	2.005816**	0.0401
D(LTOUVTUN)	0.256977	0.096749	2.656120***	0.0090
D(LDIS)	-0.318783	0.076276	-4.179335***	0,0008
R-squared	0.797762	Mean dependent var		857.9677
Adjusted R-squared	0.662936	S.D. dependent var		113.9145
S.E. of regression	6.013557	Akaike info criterion		11.51638
Sum squared resid	7.873043	Schwarz criterion		12.11773
Log likelihood	-165.5040	Hannan-Quinn criter.		11.71241
F-statistic	5.916992***	Durbin-Watson stat		2.210357
Prob(F-statistic)	0.000417			

Rq : les variables sont prises en logarithme et en différence première hormis la variable dummy (stabilité politique)

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

Selon les résultats empiriques présentés dans le tableau ci-dessus, il apparaît que le modèle est significatif en se référant aux importances de la valeur du coefficient de R^2 (79 %) et la valeur de R^2 ajusté (66 %), ce qui signifie que le modèle a un fort pouvoir explicatif. De plus, on peut se référer à la valeur du test de global de Fisher qui est significatif à 1 % et à la valeur de la probabilité de F-statistic qui est 0,0004 presque nulle, ce qui signifie que le modèle est globalement significatif.

Concernant le test de la significativité des variables, on constate que la plupart des variables de ce modèle respectent les signes prévus (sauf la variable des ressources naturelles). Pour leur significativité, on remarque que huit variables explicatives sont significatives. Parmi ces variables, on peut citer la variable de l'infrastructure qui est significative à 1 % et de signe positif. Le signe obtenu correspond à celui attendu. Ceci s'explique par le fait que l'infrastructure est de bonne qualité, les coûts de transaction vont baisser, ce qui encourage les investisseurs étrangers à s'implanter dans le pays d'accueil. Donc, on peut conclure que la qualité des infrastructures de la Tunisie influence positivement la décision des entreprises étrangères.

De plus, on peut citer parmi les variables significatives celle du capital humain. Le coefficient de cette variable est positif et significatif à 1 %. Ce signe est attendu vu la grande importance accordée à la qualité de la main d'œuvre dans le choix de la localisation des IDE. En effet, si le pays adopte une politique qui vise à améliorer la qualité du capital humain, alors ce pays est mieux placé pour recevoir les investissements étrangers. Alors, on peut confirmer que la qualité de la main d'œuvre (capital humain) de la Tunisie influence positivement le choix des investisseurs étrangers pour s'implanter dans ce territoire.

Les variables qui reflètent la taille du marché qui sont mesurées par le PIB et la population, sont significatives à 1 % et de signe positif pour le cas de la Tunisie. Cet effet positif est attendu puisque l'importance de la taille du marché reflète un important potentiel pour la Tunisie pour attirer les investisseurs étrangers. Ceci peut confirmer que la variable de la taille du marché est intégrée dans la décision de l'investisseur étranger pour s'implanter dans le pays d'accueil. En fait, plus la taille du marché est grande, plus les flux des IDE augmentent.

On remarque que les variables du taux d'ouverture de la Tunisie ainsi que de la France sont significatives respectivement à 1 % et 5 % et de signes positifs. Ce résultat est attendu puisque les IDE sont attirés par un fort degré d'ouverture du pays d'accueil. De plus, lorsque le pays d'origine est ouvert, ceci encourage et facilite la localisation des IDE dans le pays d'accueil surtout dans le cas où les entreprises viseraient à exporter leurs produits vers leur pays d'origine. Pour cela, il convient que le pays hôte et le pays d'origine soient ouverts au commerce international pour faciliter l'implantation des IDE dans le pays d'accueil.

Le coefficient de la variable de la distance est négatif et significatif à 1 %, ce qui confirme nos attentes. En effet, plus la distance est élevée, plus les investisseurs étrangers sont découragés à investir en Tunisie. Par contre, si le pays d'origine est proche du pays d'accueil ceci va engendrer une diminution au niveau du coût de transport, ce qui encourage les investisseurs étrangers à se localiser dans ce pays. Ce résultat plaide en faveur du facteur de la proximité géographique qui constitue un facteur intéressant pour attirer les IDE. D'ailleurs, selon cette enquête, 60 % des entreprises étrangères enquêtées exportent leurs produits vers leur pays d'origine. De plus, 42,9 % des entreprises enquêtées importent leurs matières premières du pays d'origine. Donc, le facteur de la proximité géographique est très important pour ces entreprises étrangères.

On remarque un signe positif pour la variable de la stabilité politique et surtout une forte significativité (significative à 1 % avec une probabilité nulle). Ce résultat est attendu vu la période choisie pour faire cette présente étude qui est une période de stabilité et de prospérité pour la Tunisie, ce qui a fait augmenter les flux des IDE dans cette période. En fait, plus la Tunisie connaît une stabilité politique plus les investisseurs sont incités à s'implanter dans ce pays stable qui rassure l'avenir de leurs entreprises. Cette variable constitue un déterminant intéressant pour l'attractivité de la Tunisie. D'ailleurs, plusieurs économistes ont insisté, dans leurs études (citées auparavant), sur l'importance de ce facteur pour attirer les IDE. On peut conclure que la variable de la stabilité politique de la Tunisie constitue un élément majeur qui entre dans la décision de la localisation des investisseurs étrangers.

La relation entre la variable des ressources naturelles et la variable des IDE est non significative et au même temps négative. Donc, même si la Tunisie possède des ressources naturelles, elles ne sont pas déterminantes dans la décision des investisseurs étrangers.

Le signe positif des variables reflétant la taille du marché du pays investisseurs (la variable de PIB et de la population) est attendu mais ces variables ne sont pas significatives. Ce facteur d'impulsion semble ne pas avoir une influence significative sur les flux des IDE destinés vers la Tunisie.

La variable monétaire du taux d'inflation a le signe attendu mais elle n'est pas significative. Pour la variable monétaire de taux de change, elle a un signe positif mais elle n'est pas significative.

Cependant, force est de noter que la matrice de corrélation entre les variables de ce modèle (Annexes 15 : Tableau n°101) est révélatrice d'un problème de multicollinéarité entre quelques variables. En effet, on remarque une forte corrélation entre les variables *TouvFran* et *Dis* et aussi entre *TouvFran* et *Tinf*. En outre, la matrice des corrélations a détecté une forte colinéarité entre la variable du taux de change *E* et les trois variables *Tinf*, *StabP* et *TouvTun*. Afin de résoudre ce problème de multicollinéarité, on a proposé un deuxième modèle qui élimine les variables qui sont à l'origine du problème de colinéarité. Donc, les variables *TouvFran* et *E* qui ont posé le problème de multicollinéarité ont été omises dans le deuxième modèle. Après l'estimation effectuée à travers le logiciel Eviews 7.0, on a trouvé le résultat suivant :

Tableau 38 : Résultat de l'estimation du deuxième modèle

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-5,50	1,78	-3,08***	0,0042
INFR	6,03	1,08	5,58***	0,0001
KH	0,82	0,15	5,46***	0,0016
PIBFRAN	0,15	0,20	0,75	0,55
PIBTUN	0,55	0,21	2,61***	0,0093
POPFAN	20,09	43,02	0,46	0,687
POPTUN	0,17	0,06	2,83***	0,0081
RN	-0,10	0,09	-1,11	0,49
STABP	0,49	0,08	6,12***	0,0000
TINF	-19,44	10,06	-1,93*	0,06
TOUVTUN	0,33	0,12	2,75***	0,009
DIS	-0,26	0,07	-3,71***	0,003
R-squared : 0,82				
Adjusted R-squared : 0,71				
F-statistic : 8,99***				
Prob(F-statistic) : 0,0001				

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0

On remarque, selon ce tableau des résultats du deuxième modèle (dont la variable *E* et *TouvFran* ont été omises), que le R^2 est égale à 82 % qui est plus élevé que le R^2 du premier modèle (79 %). En outre, la valeur de R^2 ajustée est égale à 71 %, ce qui montre que ce

modèle a un pouvoir explicatif assez élevé. Pour la valeur de F-statistique, elle est égale à 8,99 qui est significatif à 1 % et sa probabilité tend vers 0. On peut conclure que le deuxième modèle est globalement significatif.

Les résultats de ce modèle montrent aussi que les variables (à part la variable des ressources naturelles) ont le signe attendu et sont significatives à 1 % (à part la variable du taux d'inflation qui est significative à 10 %). On peut conclure qu'il n'existe pas de changement par rapport au premier modèle au niveau du signe et au niveau de la significativité des variables sauf la variable *Tinf*. Cette variable avait le signe attendu mais était non significative dans le premier modèle. Ainsi, après l'élimination des deux variables qui étaient à l'origine du problème de multicolinéarité dans le premier modèle (*E* et *TouvFran*), on a remarqué que la variable *Tinf* devient significative à 10 % dans le deuxième modèle. On peut affirmer alors que la non significativité de la variable *Tinf* peut être expliquée par la présence d'une forte multicolinéarité entre cette variable et les variables *TouvFranc* et *E*. Le résultat du signe et de la significativité de la variable d'inflation est attendu puisque les investisseurs étrangers sont découragés pour investir dans une économie caractérisée par une inflation importante. En effet, le phénomène d'inflation suscite la défiance des investisseurs étrangers et les décourage à investir dans ce pays.

Pour conclure, les principaux facteurs d'attractivité de la Tunisie pour les IDE entre la période 1980 et 2010 peuvent être résumés comme suit :

- Une bonne infrastructure
- Un capital humain qualifié
- L'importance de la taille du marché (le PIB et la population de la Tunisie)
- La stabilité politique
- L'ouverture de la Tunisie
- La proximité de la Tunisie au pays d'origine des IDE (la proximité à la zone européenne).

Enfin, on peut remarquer que la plupart de ces facteurs déterminants de l'attractivité de la Tunisie pour les IDE ont été identifiés dans la présente étude effectuée dans le chapitre précédent à travers l'enquête réalisée sur une soixante dizaine des entreprises étrangères en

Tunisie. Donc, les résultats de l'enquête et les résultats de cette régression montrent une grande compatibilité au niveau des déterminants de l'attractivité de la Tunisie pour les investisseurs étrangers dans la période avant la révolution (entre 1980 et 2010). On peut conclure que notre choix de la France comme un pays investisseur en Tunisie est tout à fait raisonnable.

CONCLUSION

La notion d'attractivité des territoires fait l'objet de plusieurs discours et elle se situe au cœur des problématiques liées aux rapports entre les firmes et les territoires. De ce fait, les gouvernements ne cessent d'améliorer leurs efforts pour assurer l'attractivité de leur territoire afin d'attirer plus de flux d'IDE. Le gouvernement tunisien a déployé tous ses efforts pour être un pays attractif aux IDE. Afin d'apprécier cette attractivité, nous avons mené une enquête qui a concerné une soixante dizaine des entreprises étrangères. L'objectif primordial de cette enquête c'est de dégager les principaux facteurs d'attractivité qui ont incité ces entreprises à investir en Tunisie. L'apparition de la révolution de Jasmin en Tunisie au début de l'année 2011 a changé beaucoup de conditions dans ce pays, ce qui ramène les entreprises étrangères à douter dans leur localisation en Tunisie après la révolution.

Vu ces changements, on a préféré, dans ce travail, réaliser la présente étude selon deux périodes : avant la révolution et après la révolution. Les résultats de l'enquête diffèrent dans plusieurs points selon les deux périodes. En effet, après avoir identifié les principaux facteurs d'attractivité en Tunisie, on a remarqué que les facteurs de la stabilité politique et de la stabilité macroéconomique constituent des facteurs d'attractivité avant la révolution mais pas après la révolution. On a expliqué ce résultat par l'instabilité politique et économique que connaît la Tunisie depuis l'année 2011 vu la multiplication des grèves et des conflits, ce qui a découragé les investisseurs étrangers à s'installer en Tunisie.

Afin de mieux appréhender les déterminants des IDE en Tunisie, nous avons établi aussi dans ce chapitre un modèle gravitationnel. Les résultats de l'estimation de ce modèle nous permettent d'identifier les principaux facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie entre la période 1980 et 2010. La principale conclusion de ce chapitre c'est la grande compatibilité des déterminants de l'attractivité de la Tunisie ressortis dans les résultats de l'enquête et dans les résultats du modèle de gravité.

**CHAPITRE 5 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS EN
TUNISIE : UNE INVESTIGATION ECONOMETRIQUE**

INTRODUCTION

Plusieurs travaux empiriques ont enrichi la littérature empirique en étudiant l'effet des IDE sur les économies des pays d'accueil. La littérature précise généralement que l'effet des IDE n'est pas le même pour tous les travaux, mais varie selon les pays étudiés, les industries, les secteurs et la période. Certaines études montrent que les IDE génèrent des effets positifs sur la croissance économique du pays d'accueil. Par contre, plusieurs autres études insistent sur l'existence d'effets négatifs. Donc, les résultats sont mitigés et ils confirment ou infirment l'effet positif de l'investissement direct étranger sur la croissance des économies réceptrices de ces investissements. Mais, l'idée principale qu'on ne peut plus négliger c'est l'importance de la garantie d'un environnement propice pour accueillir les IDE et mieux les exploiter. En fait, pour que les IDE exercent des effets positifs sur l'économie du pays hôte, il est indispensable pour ce pays de mettre en place les conditions favorables à la localisation des investissements.

Afin de compléter ce présent travail, nous allons effectuer une dernière étude économétrique qui comporte un modèle structurel à équations simultanées. L'objectif de la réalisation de cette étude empirique est d'analyser les effets des IDE sur l'économie tunisienne.

Ce dernier chapitre sera divisé en deux sections. Dans la première section, on va présenter les approches empiriques des IDE. Dans la première sous section, nous allons proposer une revue de la littérature empirique et les résultats des études économétriques. Alors que dans la deuxième sous section, nous allons avancer les effets des IDE sur l'économie de la Tunisie selon les principales études. Dans la deuxième section de ce chapitre, nous allons faire une étude empirique sur les effets des IDE sur l'économie tunisienne. Cette étude va englober le modèle structurel, les variables de ce modèle, les sources de données et enfin la méthodologie d'estimation et les résultats économétriques.

SECTION 1 - LES APPROCHES EMPIRIQUES DES EFFETS D'IDE

Le rôle des IDE dans l'économie des pays d'accueil a été largement identifié dans la littérature. Plusieurs travaux théoriques et empiriques ont insisté sur le rôle important des IDE sur la croissance économique du pays d'accueil. Mais on ne peut pas négliger l'apparition de plusieurs études empiriques qui confirment que les IDE ont des effets négatifs sur l'économie du pays hôte. Dans cette section, nous allons parler de la revue de la littérature empirique et des résultats des études empiriques dans une première sous section. Par ailleurs, dans la deuxième sous section, nous allons présenter les différentes études empiriques qui ont examiné les effets des IDE sur l'économie tunisienne.

1- Revue de la littérature empirique et les résultats des études économétriques :

1-1- Les travaux empiriques qui confirment l'existence des effets favorables des IDE sur les économies des pays d'accueil :

Plusieurs études ont insisté sur l'existence d'externalités positives des investissements extérieurs sur la productivité des pays d'accueil. Ces études se basent, en général, sur des données transversales individuelles ou sectorielles. Parmi ces études, on peut citer celles de Caves (1974)¹⁵¹ qui se basent sur des données sectorielles australiennes en 1966 et essayent de mesurer quantitativement l'effet de la présence des FMN sur la productivité des firmes domestiques. Ainsi, Caves a estimé la variable de la valeur ajoutée par travailleur dans 22 secteurs d'activités australiens en fonction de la présence des FMN, en l'exprimant par la part de l'emploi dans chaque secteur, de la valeur ajoutée par travailleur dans les firmes étrangères et d'autres proxies. Ces derniers sont utilisés parmi les variables explicatives de la productivité des firmes locales. Caves a employé un proxy de la qualité du travail (rapport entre la masse salariale des employés locaux et américains), le proxy de coût du capital (rapport entre le loyer du capital par travailleur dans les firmes locales et aux États-Unis), les économies d'échelle (rapport entre l'effectif total dans le secteur manufacturé en Australie et aux États-Unis), et la concurrence provenant des importations (rapport entre l'importation et l'output de chaque secteur). Les résultats de cette étude confirment l'existence des externalités positives sur la productivité locale et sur l'économie au moyen de la présence des firmes étrangères dans le pays d'accueil.

¹⁵¹ Caves R.E, (1974), « Multinational firms, competition and productivity in host country markets », *Economica*, Vol : 41, p.176-193

De plus, les travaux de Globerman (1979)¹⁵² sur les données sectorielles canadiennes de 1972 confirment l'existence d'externalités positives et significatives causées par l'implantation des IDE dans les pays hôtes. Ainsi, pour justifier la présence de ces externalités, l'auteur a estimé la valeur ajoutée par travailleur qui constitue la même variable utilisée dans les travaux de Caves (1974). Ainsi, Globerman a employé l'intensité capitalistique (capital par tête) des firmes étrangères. Il a utilisé des mesures alternatives de la qualité de travail dans chaque branche telles que le salaire moyen dans les filiales et les employés masculins ayant un troisième niveau d'éducation. En outre, l'auteur a utilisé des mesures alternatives de l'existence des firmes étrangères telles que le rapport entre la valeur ajoutée des entreprises étrangères et locales, la valeur binaire séparant les industries avec plus de 50 % de la valeur ajoutée produite dans les filiales étrangères des autres branches, et enfin le rapport entre la valeur ajoutée des filiales étrangères et l'emploi dans les entreprises locales. Les résultats de ces études montrent que toutes les variables explicatives exercent un effet positif et significatif sur la productivité locale. En même temps, Globerman a signalé dans ces résultats que si le proxy de la présence étrangère est inférieur à 5 %, alors dans ce cas, l'effet des IDE sur la productivité des facteurs reste faible.

D'autres études ont été appliquées par Blomström et Persson (1983)¹⁵³ sur les firmes mexicaines. Ces auteurs ont utilisé des données en coupe instantanée sur 215 secteurs d'activités mexicaines en 1970. Ainsi, pour estimer leur fonction de production, les auteurs ont utilisé l'intensité capitalistique des entreprises domestiques (ceci diffère de l'étude de Globerman qui a utilisé l'intensité des firmes étrangères). En outre, les auteurs ont employé dans leurs estimations l'indice de Herfindahl comme un indice de concentration, la mesure efficace minimum d'échelle comme une variable basée sur la plus grande taille d'usine dans chaque secteur, et la proxy de la qualité de travail (c'est le rapport entre le travail non manuel et le travail manuel dans chaque secteur). Les résultats des estimations de cette étude confirment les effets positifs et significatifs des variables de la présence étrangère, de l'intensité capitalistique et de la qualité du travail. Cependant, les variables de la concentration et de la mesure efficace minimum d'échelle sont non significatives.

¹⁵² **Globerman S**, (1979), « Foreign direct investment and 'spillovers' efficiency benefits in canadian manufacturing industries », *Canadian Journal of Economics*, Vol :12, n°1, p.42-56.

¹⁵³ **Blomström M, et Persson H**, (1983), « Foreign investment and spillover efficiency in underdevelopment economy : evidence from the mexican manufacturing industry », *World Development*, Vol :11, n°6, p.493-501.

Ainsi, Blomström et Persson (1983) ont pu prouver le lien positif entre l'IDE et la productivité. En fait, ils ont montré que les secteurs mexicains qui possèdent un degré plus élevé d'investissement étranger ont le plus grand développement de leur productivité. Cet accroissement de la productivité des firmes locales est expliqué, selon cette étude, par la création de la concurrence directe sur le marché local et l'effet d'entraînement que subissent ces firmes à cause de la présence étrangère.

Des différentes études empiriques ont insisté sur le rôle important des IDE sur la croissance économique. En 1992, De Gregorio¹⁵⁴ a analysé un panel de 12 pays de l'Amérique Latine dans la période 1950-1985. Les résultats de ce travail montrent des effets positifs des IDE sur la croissance économique ainsi qu'une supériorité de la productivité des IDE par rapport aux investissements domestiques. En fait, De Gregorio a noté que l'effet des IDE est trois fois plus important que celui de l'investissement domestique et il a signalé aussi que les IDE favorisent la croissance économique quand le pays possède un niveau d'éducation élevé.

En outre, les travaux de De Gregorio (1992) sur un panel de 12 pays de l'Amérique Latine pour la période entre 1950 et 1985 montrent l'effet positif et significatif des IDE sur la croissance économique des pays d'accueil. Ces travaux confirment aussi que la productivité des firmes étrangères est plus importante que la productivité des firmes locales.

Balasubramanyam, Salisu et Sapsford (1996)¹⁵⁵ ont essayé de tester la thèse de Bhagwati qui postule que l'effet des IDE est lié nécessairement au choix de régime commercial du pays hôte. Les auteurs ont fait leurs estimations sur un échantillon de 46 pays entre 1970 et 1985. Les résultats montrent que les pays qui ont préconisé une politique de promotion des exportations peuvent tirer profit des IDE alors que les pays qui ont adopté une stratégie de substitution des importations ne vont plus avoir des effets positifs des IDE. De ce fait, l'effet des IDE varie dans les pays selon le régime commercial.

En 1998, Borensztein, De Gregorio et Lee¹⁵⁶ ont effectué une étude sur 69 pays en développement dans le but de savoir si les IDE ont un impact déterminant sur la croissance et dans le cas de l'existence de cet impact positif, ils s'interrogent sur les canaux de transmission. Ainsi, ils ont pu confirmer les effets positifs des IDE sur la croissance

¹⁵⁴ **De Gregorio, J.** (1992) « Economic Growth in Latin America », *Journal of Development Economics*, vol (39), N°1, pp. 59-84, Juillet 1992.

¹⁵⁵ **Balasubramanyam V.N, Salisu M et Sapsford D.** (1996), « Foreign direct investment and growth in EP and IS countries », *The Economic Journal*, Vol.106, n°434, pp.92-105.

¹⁵⁶ **Borensztein, De Gregorio et Lee.** (1998), *op.cit.*

économique du pays hôte. Ils ont justifié qu'une augmentation d'un point de pourcentage du ratio des IDE sur le PIB accroît le taux de croissance du PIB par tête du pays d'accueil de 0,8 %. Donc, selon ces auteurs, les pays qui accueillent les investissements directs étrangers dans leurs territoires vont avoir un niveau élevé de qualité des travailleurs, un transfert des nouvelles technologies, une augmentation au niveau de la compétitivité de leurs firmes, ce qui se traduit par un accroissement de la croissance économique de ces pays. Donc, on peut constater que, d'après cette étude, les IDE ont des effets positifs sur la croissance à travers la diffusion technologique. Ainsi, les IDE ont des effets positifs sur le pays d'accueil en transférant de la technologie aux travailleurs de pays, ce qui améliore la qualification du capital humain du pays hôte.

En menant d'autres recherches empiriques, les auteurs montrent qu'il existe une relation forte entre l'IDE et l'investissement domestique. En effet, les IDE peuvent exercer deux effets contradictoires sur les investissements intérieurs. En ce qui concerne l'effet favorable, l'implantation des nouvelles firmes étrangères aide l'économie du pays d'accueil à avoir plus d'activités complémentaires. Cet effet est connu sous le terme l'effet d'attraction ou « *pulling-in* ». Alors que l'effet indésirable des IDE sur le pays hôte consiste à l'apparition des nouveaux concurrents sur le marché local, ce qui provoque une concurrence accrue que les firmes domestiques ne supportent plus et vont par suite disparaître. Cet effet est appelé l'effet d'éviction ou « *crowding-out* ». D'ailleurs, il existe plusieurs facteurs qui renforcent cet effet tels que les politiques d'incitation adoptées par les pays d'accueil pour encourager les firmes étrangères à s'installer dans leur territoire. Dans ce cas, ces firmes vont bénéficier de plusieurs avantages de droit de douane, de l'exemption des taxes sur les revenus...

Les auteurs Borensztein, De Gregorio et Lee ont montré que l'interaction entre l'effet d'éviction et l'effet d'attraction ou d'entraînement dépend essentiellement de la capacité d'absorption des retombées technologiques, ce qui souligne l'importance du niveau du capital humain dans le pays d'accueil.

De plus, d'après les résultats des estimations de Borensztein, De Gregorio et Lee, le coefficient entre IDE et investissement varie entre 1,5 et 2,3, c'est-à-dire que l'effet favorable d'attraction dépasse sensiblement l'effet défavorable d'éviction. Donc, les résultats confirment l'effet positif effectué par les IDE sur les investissements. Par contre, dans le cas où le coefficient estimé entre les IDE et les investissements serait égal à un, alors les IDE n'affectent pas les investissements. Ça veut dire que l'effet d'attraction était neutralisé par l'effet d'éviction.

Une autre étude de la Banque Mondiale est effectuée en 1999 dans le but d'étudier la relation entre les IDE et la croissance économique des pays en développement. Le résultat confirme que les IDE ont des effets positifs sur l'investissement total et par la suite sur la croissance économique de ces pays étudiés.

D'autres travaux ont confirmé aussi l'effet positif de la présence étrangère sur la productivité du travail des pays d'accueil. C'est l'étude de Liu et al.(2000)¹⁵⁷ qui a été effectuée sur 48 industries au Royaume-Uni entre 1991 et 1995. Ainsi, en s'appuyant sur les données de panel, les auteurs présentent une étude empirique semblable aux travaux de Caves et Globerman mais en rajoutant deux autres variables (l'écart technologique et la capacité technologique des firmes domestiques). Les résultats de cette étude confirment l'existence des externalités technologiques dans le pays d'accueil qui est le Royaume-Uni. De plus, les auteurs insistent dans leurs résultats sur l'importance de la capacité technologique des firmes domestiques pour avoir des externalités positives. Cependant, dans le cas où l'écart technologique entre les firmes étrangères et les firmes domestiques serait important, alors les externalités sont négatives.

En 2001, les auteurs Schoors et Van der Tol¹⁵⁸ ont effectué une étude sur l'industrie hongroise dans le but d'analyser l'effet des investissements directs étrangers sur les firmes domestiques en Hongrie. Ainsi, les résultats de cette étude montrent l'existence des externalités horizontales ou intra-sectorielles positives dans les secteurs orientés vers l'exportation. De même, les auteurs insistent, selon les résultats de leurs estimations, sur les effets positifs de l'existence des capacités d'absorption et de l'ouverture commerciale sur l'importance des externalités intra-sectorielles.

Smarzynska (2002)¹⁵⁹ a fait une étude empirique sur le cas de Lituanie afin de voir si la présence des firmes étrangères a des externalités positives sur les firmes domestiques. Dans son travail, l'auteur a pris en considération les choix stratégiques des firmes multinationales. Ces stratégies consistent en général à internaliser les savoirs technologiques et à protéger les avantages compétitifs de ces firmes multinationales. Ainsi, le but de ces firmes c'est de

¹⁵⁷ Liu X, Pamela S, Changqi W, et Yingqi W, (2000), « Productivity spillovers from foreign direct investment : evidence from UK industry level panel data », *Journal of international Business Studies*, Vol.31, N°3, pp.407-425.

¹⁵⁸ Schoors K, et Van der Tol B, (2001), « The productivity effect of foreign ownership on domestic firms in Hungary », *University of Gent Working Paper*.

¹⁵⁹ Smarzynska B.K, (2002), « Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms ? In search of spillovers through backward linkages », *Policy Research Working Paper*, n°2923.

transférer le savoir-faire vers les entreprises locales en amont plutôt qu'en aval puisque leurs performances sont conditionnées par la qualité des biens intermédiaires fournis en amont par les firmes domestiques. Ainsi, l'existence des retombées positives devraient être dans les contacts effectués en amont entre les firmes étrangères et celles domestiques. C'est pour cela que l'auteur s'est intéressé à l'étude des liens en amont seulement. Alors, les résultats des estimations confirment la présence des externalités positives en matière de productivité liées aux contacts établis entre les FMN et les entreprises domestiques. Donc, d'après ces résultats, une hausse de 10 % de la présence des firmes étrangères entraîne une hausse de 0,38 % de la production des entreprises locales en amont.

Enfin, selon les résultats de son étude, l'auteur a insisté seulement sur l'existence des externalités positives de type vertical mais les externalités de type horizontal ou intra-sectoriel sont absentes. Ainsi, l'auteur a signalé la présence des externalités géographiques entre les différentes régions du pays grâce à la présence étrangère.

Les travaux d'Imbriani et Reganati (2003)¹⁶⁰ confirment aussi les effets positifs des IDE sur le pays d'accueil. Cette étude est faite en se basant sur les données de panel sur 12283 entreprises de l'industrie manufacturière en Italie en 1994-1996. Ainsi, les résultats de ce travail insistent sur l'importance du rôle de la présence étrangère dans l'amélioration de la productivité des firmes locales. L'étude confirme également que la région Nord-Ouest qui possède une forte présence étrangère profite de ses externalités plus que les autres régions en Italie.

L'IDE a un impact positif sur la croissance d'après les résultats de l'étude de Xiaoying Li et Xiaming Lui (2004)¹⁶¹. Cette étude montre les effets positifs des investissements extérieurs sur la croissance des pays développés et des pays en voie de développement.

Dans la période 1971-2001, Loesse (2005)¹⁶² a fait une étude sur la Côte d'Ivoire et a montré qu'un point de pourcentage d'IDE supplémentaire entrant en Côte d'Ivoire augmente la croissance du PIB par tête de 0,01 %. Les résultats confirment donc que les IDE ont des effets positifs sur la croissance du pays hôte.

¹⁶⁰ **Imbriani C, et Reganati F**, (2003), « The effects of foreign direct investments on local firms: Some evidence from panel data for the Italian Manufacturing sector », Hawaii International Conference on Social Sciences, June 12-15.

¹⁶¹ **Xiaoying L, et Xiaming L**, (2004), « Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship », World Development, Vol. 33, n° 3, pp.393-407.

¹⁶² **Loesse I. E**, (2005), « Investissements directs étrangers: déterminants et influences sur la croissance économique », Cellule d'Analyse de Politiques Economiques du CIRES, p.1-16. En ligne : www.capec-ci.org/docs/publications/PED117.pdf

Kugler (2006)¹⁶³ a utilisé les données de panel sur dix secteurs manufacturiers en Colombie pour la période 1974 et 1998. L'étude de Kugler a pour objectif de prouver l'existence d'une relation positive entre la présence du capital étranger et la productivité des firmes domestiques dans un secteur précis. Ainsi, l'auteur a montré que les principales sources de spillovers sont les liens inter-industriels. Toutefois, les spillovers intra-industriels ne se trouvent que dans un secteur précis, c'est celui des biens d'équipement.

En faisant une étude sur la Chine, Madariaga et Poncet (2006)¹⁶⁴ ont effectué un panel sur 196 villes chinoises sur la période 1990-2000. Ainsi, dans le but de vérifier si les flux d'IDE dans une ville favorisent la croissance économique locale et dans les villes alentours, les auteurs ont estimé les IDE et le taux de croissance du revenu par tête en utilisant la méthode des moments généralisés (MMG). Les résultats confirment que les IDE, reçus localement et reçus par les villes environnantes, affectent positivement la croissance économique. De plus, les résultats montrent l'existence d'une relation positive et significative entre le revenu par tête dans une ville locale et dans les villes environnantes.

Jabbour et Mucchielli (2007)¹⁶⁵ ont étudié à l'aide de données de panel l'industrie manufacturière en Espagne en 1999-2000 et ont confirmé l'existence des externalités technologiques positives. Les résultats soulignent que les effets des IDE sont favorables sur les firmes espagnoles exportatrices. Ceci donne une grande importance au rôle du régime commercial dans la détermination des externalités technologiques des IDE dans les pays d'accueil.

Dans leur étude, Alaya et al (2009)¹⁶⁶ distinguent entre les effets directs et les effets indirects des IDE en montrant que ces derniers stimulent la croissance économique du pays d'accueil. En effet, les firmes étrangères peuvent avoir des effets directs sur la modernisation des équipements productifs et sur la productivité grâce à leur contribution à la valeur ajoutée.

¹⁶³ **Kugler M**, (2006), « Spillovers from foreign direct investment: within or between industries? » *Journal of Development Economics*, Vol.80, pp.444-447.

¹⁶⁴ **Madariaga N. et Poncet S.**, (2006), « L'impact des IDE sur la croissance: application au cas chinois », Chapitre dans le livre : *La Chine: forces et faiblesses d'une économie en expansion*, édité par Yunnan Si et Françoise Hay, Presses Universitaires de Rennes.

<http://team.univ-paris1.fr/teamerso/sponcet/Perso/MadariagaPoncet%20Book.pdf>

¹⁶⁵ **Jabbour L, et Mucchielli J-L**, (2007), « Technology transfer through backward linkages : the case of the Spanish manufacturing industry », *Journal of Applied Economics*, Mai, pp.115-136.

¹⁶⁶ **Alaya M, Nicet-Chenaf D, et Rougier E**, (2009), « A quelles conditions les IDE stimulent-ils la croissance ? IDE, croissance et catalyseurs dans le cas des pays méditerranéens », *Monde en Développement*, Tome 27, n° 148/4, pp.119-138

Les auteurs soulignent aussi l'existence des effets indirects sur les entreprises locales et leur productivité à travers les rapports de la nouvelle technologie et des spillovers, la formation de la main d'œuvre, la réduction des coûts de transaction qui facilitent l'accès aux marchés mondiaux.

Donc, les résultats de cette étude montrent que les IDE agissent positivement sur le développement industriel et la croissance économique des pays. Ceci se réalise à condition que les firmes locales possèdent une capacité suffisante d'absorption pour bénéficier des retombées bénéfiques des IDE.

1-2- Les travaux empiriques qui confirment l'inexistence des effets favorables des IDE sur les économies des pays d'accueil :

D'autres travaux ont souligné que les externalités des firmes multinationales peuvent être négatives dans le cas où le pays d'accueil serait caractérisé par une industrie de faible niveau technologique et de faible capacité innovatrice, donc par une importance de l'écart technologique par rapport aux firmes étrangères. La même conclusion était affirmée par Kokko¹⁶⁷ dans ses travaux de 1994 et 1996 pour le cas de l'économie mexicaine. Cet auteur a remarqué que l'importance de l'écart technologique entre les firmes multinationales et les firmes domestiques permet de ralentir les effets externes de l'implantation de ces investissements extérieurs. Pour cela, les pays d'accueil doivent corriger cet écart technologique en mettant les firmes domestiques au niveau pour pouvoir bénéficier des externalités susceptibles d'être causées par l'afflux des IDE.

Plusieurs travaux ont confirmé l'ambiguïté de l'effet des IDE sur la croissance économique du pays d'accueil. Ce sont les travaux d'Alfaro, Chanda, Kalemli-Ozcan et Sayek (2004)¹⁶⁸ qui ont utilisé des données en coupe transversale de 71 pays entre 1975 et 1995. Cependant, cet impact est plus robuste et confirmé dans les pays qui possèdent un système financier autochtone suffisamment développé.

Brewer (1991)¹⁶⁹ montre dans son étude que la corrélation entre les IDE et la croissance économique est négative. Il a expliqué ceci par l'existence d'effet de domination exercé par

¹⁶⁷ **Kokko A**, (1996), « Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates », *Journal of International Development*, n°8, p.517-530.

¹⁶⁸ **Alfaro L, Chanda A, Kalemli-Ozcan S et Sayek S**, (2004), « FDI and economic growth : the role of local financial markets », *Journal of International Economics*, Vol.61, n°1, pp.89-112.

¹⁶⁹ **Brewer T**, (1991), « Foreign direct investment in developing countries: patterns, policies, and prospects », *PRE Working Paper*, n° 34.

les firmes étrangères afin de décourager les entreprises domestiques à développer leurs propres activités de R&D.

Saltz (1992) a effectué une étude sur un échantillon de plusieurs pays divisés en deux groupes selon qu'ils recevaient des IDE faibles ou forts. Selon cette étude, la relation entre le niveau de l'IDE et la croissance économique est considérée comme négative en montrant que les IDE réduisent le taux de croissance dans plusieurs cas. Par exemple, dans les pays en développement, la corrélation entre l'IDE et le taux de croissance reste toujours négative malgré les efforts effectués par ces pays pour profiter le maximum de l'implantation des IDE. L'auteur montre aussi, d'autres effets négatifs des IDE tels que la redistribution du capital des industries intensives en travail vers les industries intensives en capital, causée par la levée des capitaux du marché du pays d'accueil, et qui va engendrer par la suite une perte nette d'emploi ainsi que de la demande de consommation. Enfin, Saltz avance que les IDE peuvent entraîner une concentration de la production sur un bien particulier, ce qui va créer une baisse des prix à l'exportation et une détérioration des termes de l'échange du pays d'accueil.

Haddad et Harrisson (1993)¹⁷⁰ ont examiné des données relatives à l'industrie marocaine entre 1985 et 1989 et ont prouvé une relation non significative entre la présence du capital étranger et la croissance de la productivité des firmes locales. Ceci est justifié par les conditions du marché local qui peut être protégé et constitue ainsi un obstacle qui limite les retombées positives des externalités générées par les investissements extérieurs.

Dans leur étude, les auteurs présentent une comparaison de la performance des différentes firmes et confirment la supériorité de la performance de la productivité des entreprises étrangères par rapport aux entreprises domestiques qui connaissent aussi une croissance assez rapide de leur productivité. De plus, les auteurs montrent que l'effet positif des IDE est important dans les secteurs à faible niveau technologique et dans les secteurs avec une large présence étrangère. Ainsi, Haddad et Harrisson expliquent l'existence de l'effet positif de l'IDE sur la productivité des entreprises locales par la présence de la concurrence entre les firmes étrangères et domestiques. Cependant, l'étude montre que les IDE n'ont aucun effet significatif sur le taux de croissance de la productivité des entreprises locales. Ceci est expliqué par la présence des obstacles comme par exemple la protection des marchés locaux qui peut limiter les effets des IDE.

¹⁷⁰ **Haddad M, et Harrisson A**, (1993), « Are there positive spillovers from direct foreign investment ? Evidence from Panel data for Morocco », *Journal of Development Economics*, vol.42, p.51-74.

Les travaux d'Aitken et Harrison (1999)¹⁷¹, effectués sur le cas des 4000 entreprises des industries de transformation vénézuéliennes pendant la période 1979 et 1989, montrent que les IDE ont des effets négatifs sur la productivité des firmes locales. Par conséquent, il n'existe pas de « spillover » entre les firmes étrangères et celles domestiques. Pareillement, les résultats confirment que la présence des parts du capital étranger affecte négativement et significativement la productivité de l'ensemble des firmes domestiques qui sont dans le même secteur d'activité avec les firmes étrangères. Par contre, les auteurs n'ont pas nié que la détention d'une part du capital de la firme locale par les investisseurs étrangers entraîne une augmentation de la productivité uniquement des petites entreprises qui ne dépassent pas les 50 salariés. Mais, malgré ces effets positifs pour les petites entreprises, la présence du capital étranger a un effet négatif sur la productivité des firmes totalement domestiques. Donc, en général, l'effet des IDE sur l'économie du pays d'accueil reste très modeste. Ceci confirme l'explication selon laquelle les firmes multinationales sont attirées par les secteurs les plus productifs et les plus performants dans le pays d'accueil.

Konings (2000)¹⁷² essaye d'étudier l'effet des IDE sur les économies en utilisant un échantillon de 5000 entreprises réparties sur trois pays en transition : Bulgarie, Roumanie et Pologne. Les résultats de cette étude montrent que seulement en Pologne les firmes étrangères ont des performances plus importantes que celles des firmes locales. Dans ce cas, on ne peut pas parler de l'existence des effets des externalités. Ainsi, les résultats des estimations montrent que, dans les trois pays, il n'existe plus des externalités positives. Konings a expliqué ceci par la situation où l'effet défavorable d'éviction dépasse l'effet favorable positif du transfert de technologie et de savoir-faire.

L'étude de Kathuria (2000)¹⁷³ effectuée sur les entreprises manufacturières indiennes, en utilisant les données de panel, ne confirme pas avec certitude l'existence des externalités. En fait, l'auteur a signalé que l'existence des entreprises étrangères tend à réduire la productivité domestique malgré l'effet positif généré par la présence du capital étranger sur les firmes locales.

¹⁷¹ **Aitken B, et Harrison A**, (1999), « Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela », *The American Economic Review*, Vol. 89, pp. 605-618

¹⁷² **Konings J**, (2000), « The effects of direct foreign investment on domestic firms: evidence from firm level panel in emerging economies », *William Davidson Institute Working Papers*, n°344.

¹⁷³ **Kathuria V**, (2000), « Productivity spillovers from technology transfer to indian manufacturing firms », *Journal of International Development*, Vol.12, pp.343-369.

Djankov et Hoekman (2000)¹⁷⁴ ont effectué une étude dans la période entre 1992 et 1996 sur les entreprises de l'industrie manufacturière en République Tchèque et ont montré que les firmes à participation étrangère connaissent une croissance très importante de la productivité globale des facteurs. Donc, au premier rang, on trouve les entreprises qui ont fait des acquisitions, ont connu l'augmentation la plus importante de leur productivité. Puis, en second rang, on trouve les joint-ventures avec un taux de croissance de la productivité moins important. Enfin, en dernier rang, on trouve les entreprises aux capitaux locaux possédant le taux de croissance de la productivité globale des facteurs le plus faible. Malgré ces résultats, Djankov et Hoekman ne confirment plus l'existence des externalités positives des IDE dans l'industrie de la République Tchèque.

Richet (2001) confirme la possibilité de l'existence des effets négatifs des IDE sur la croissance économique. Cet auteur estime dans son étude que le coût d'entrée du capital étranger « peut donner lieu à une relation inverse entre l'accroissement de l'investissement étranger et le bien être du pays hôte »¹⁷⁵.

Richet a perçu en Hongrie des externalités négatives telles que :

- « l'appropriation des meilleurs actifs pour le capital étranger. L'État reste alors propriétaire des « invendables » ou des firmes difficilement restructurables » ;
- la réduction des effectifs à la suite de la mise en œuvre de plans de restructuration ;
- l'accroissement de la concurrence détruisant des unités productives locales ;
- la création de situation de monopole découlant de stratégies du « premier entrant » sur le marché ;
- le rachat d'un concurrent, par un investisseur étranger, dans une optique d'évincement du marché ou de réduction de sa gamme de production. Ce phénomène conduit à des destructions de capacités productives ;

¹⁷⁴ **Djankov S, et Hoekman B**, (2000), « Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises », The World Bank Economic Review, Vol.14, (1), pp.49-64.

¹⁷⁵ **Richet X**, (2001), « Investissement étranger, effets d'entraînement et restructuration des entreprises hongroises, in économies émergentes et politiques de promotion de la PME : expériences comparées », sous la direction de Driss Guerraoui et Xavier Richet, Groupe de Recherche et d'Étude sur le Service Public (GRESPP), l'Harmattan, Paris, 2001, p132.

- la spoliation d'actifs dans le cas de ventes réalisés en dessous du prix réel d'actif ;
- les problèmes d'adaptation des ingénieurs et des cadres à la nouvelle culture d'entreprises ;
- les exigences des investisseurs étrangers en termes de tarifs douaniers, de réduction d'impôts, de rapatriement de profits et de financement de projet par l'État, réduisent de manière substantielle les externalités positives des investissements. »¹⁷⁶

Pour déterminer le sens de la relation entre les IDE et la croissance économique, Zhang¹⁷⁷ a effectué, en 2001, des investigations sur 11 pays d'Asie et d'Amérique Latine. Les résultats montrent que pour 6 de 11 pays étudiés, il n'existe pas de relation de co-intégration entre l'IDE et la croissance. Dans le reste des pays, il existe une relation de la croissance vers l'IDE dans le court terme au Brésil, en Corée, en Malaisie et en Thaïlande. Alors qu'en Colombie, il existe une relation de long terme de la croissance vers l'IDE.

En examinant l'effet des IDE sur la croissance économique d'un échantillon de Six pays Arabes (Arabie Saoudite, Oman, Maroc, Jordanie, Tunisie et Égypte) sur la période 1978-1998, Sadik et Bolbol (2001) n'ont pas trouvé d'effets positifs sur certains pays. Par exemple, pour l'Arabie Saoudite, la Tunisie et l'Égypte les effets de l'IDE sur la productivité globale des facteurs sont significativement négatifs. Cet effet est statistiquement insignifiant pour la Jordanie et pour le reste des pays de cet échantillon, les résultats n'étaient pas assez clairs.

Les études de Carkovic et Levine (2002)¹⁷⁸ confirment que l'IDE n'exerce aucun effet autonome sur la croissance économique. En fait, après avoir contrôlé le problème d'endogénéité, ces auteurs rejettent catégoriquement les conditions nécessaires, défendues par Borensztein et al. (1998), pour que les IDE exercent des effets sur les pays hôtes.

Hermes et Lensink (2003) constatent, dans leur étude effectuée sur 67 pays en voie de développement entre 1970 et 1995, la présence d'effets négatifs des IDE sur la croissance économique du pays d'accueil. Ces effets peuvent être positifs sauf dans le cas où la variable d'IDE serait combinée avec la variable du taux de scolarisation ou celle du marché financier.

¹⁷⁶ Richet X, (2001), op.cit, p 132.

¹⁷⁷ Zhang K.H, (2001), « Does foreign direct investment promote economic growth? Evidence from East Asia and Latin America »; Contemporary Economic Policy (ISSN 1074-3529) Vol. 19, N°.2, 175-185.

¹⁷⁸ Carkovic M, et Levine R, (2002), «Does foreign direct investment accelerate economic growth ? », Finance Department, University of Minnesota, Mimeo.

Une autre étude a été effectuée en 2004 par Smarzynska, Saggi et Spatareanu¹⁷⁹, en utilisant les données de panel au niveau individuel dans l'industrie manufacturière en Roumanie. Les auteurs ont voulu analyser si la nationalité des investisseurs étrangers a un effet sur les externalités verticales. Alors, les résultats de ce travail montrent que plus la distance géographique entre la Roumanie et les pays d'origine augmente, plus les externalités verticales générées par les firmes étrangères deviennent importantes. Les auteurs montrent aussi, que les filiales étrangères des firmes européennes consomment moins de produits intermédiaires domestiques que les firmes étrangères américaines et asiatiques. Ainsi, les accords d'association signés par la Roumanie avec l'Union européenne génèrent des effets défavorables sur la relation entre les filiales européennes et les fournisseurs domestiques. Ceci engendre la substitution des consommations intermédiaires locales par les importations de l'Union européenne.

L'étude d'Alaya (2004)¹⁸⁰ présente des résultats surprenants sur la Tunisie. En fait, malgré l'attractivité importante pour les IDE, les effets sur l'économie tunisienne ne sont pas clairement identifiés. Ainsi, la contribution des IDE à la croissance économique de ce pays reste non significative bien qu'il existe des effets positifs et significatifs sur d'autres variables comme, le capital humain, l'investissement domestique et les exportations.

D'autres auteurs ont opté pour un autre chemin dans leurs études en abandonnant le cadre macroéconomique et en s'intéressant au cadre microéconomique et plus précisément aux secteurs primaire, manufacturier et tertiaire (service). Aykut et Sayek (2005)¹⁸¹ se sont intéressés à cette étude en proposant l'hypothèse de la liaison entre l'effet de l'IDE et sa composition sectorielle. Ces auteurs ont montré dans leur étude que les firmes étrangères dans le secteur primaire sont considérées comme désintégrées dans l'économie du pays d'accueil puisqu'elles sont orientées vers l'exportation aux pays étrangers et elles utilisent peu les biens intermédiaires. De même, les firmes étrangères qui sont dans le secteur tertiaire n'exercent plus d'effets désirables sur l'économie du pays d'accueil. Pour cela, Aykut et Sayek concluent que les pays qui reçoivent des entreprises étrangères dans le secteur primaire et tertiaire ne

¹⁷⁹ Smarzynska B.K, Saggi K, et Spatareanu M, (2004), « Does it matter where you come from ? Vertical spillovers from foreign direct investment and the nationality of investors », World Bank Policy Research Working Paper, 3449, Novembre 2004.

¹⁸⁰ Alaya M, (2004), « Investissement direct étranger et croissance économique : Le cas de la Tunisie », Séminaire doctoral du GDRI EMMA, Université de Nice Sophia Antipolis, Mars 2004.

¹⁸¹ Aykut D, et Sayek S, (2005), « The role of the sectoral composition of foreign direct investment on growth », chapitre dans « International Workshop : Innovation, Multinationals and Local Development », Palgrave Macmillan, New York.

tirent pas profit de cette implantation des IDE. Cependant, les firmes étrangères dans le secteur manufacturier exercent des effets positifs et désirables puisqu'elles établissent des liens horizontaux en amont (approvisionnement des biens intermédiaires produits dans le pays d'accueil) et en aval (conquête du marché national). Ainsi, les pays qui accueillent ce genre de firmes peuvent tirer profit de ce type d'investissements étrangers.

Dans le but d'identifier les déterminants de l'implantation des investissements directs étrangers, plusieurs études ont utilisé les modèles de type gravitationnel tels que les travaux de Gao (2003), de Ferrara et Henriot (2004). En effet, la taille du marché et le revenu par tête des pays d'accueil peuvent jouer un rôle intéressant dans l'implantation des IDE et dans les conséquences de cette installation. Les travaux de Gao (2003)¹⁸² sur des données relatives à 16 pays de l'OCDE, justifient que l'activité des firmes multinationales est liée à la similarité des tailles de marché et des revenus par tête entre les deux pays d'origine et d'accueil. De même, les travaux de Ferrara et Henriot (2004)¹⁸³ confirment ces résultats en insistant d'une part, sur la liaison positive entre l'activité multinationale et la taille du marché du pays d'accueil, et d'autre part, sur la liaison négative entre cette activité multinationale et la distance géographique et la différence des coûts salariaux.

En s'appuyant sur les données de panel sur 14 pays du Nord Afrique et du Moyen-Orient sur la période entre 1980 et 2003, Meschi (2006) a étudié la relation entre les IDE et la croissance économique des pays concernés. Cet auteur trouve comme résultat que le coefficient de l'IDE est généralement négatif, si non il est rarement significatif.

Malgré cette abondance de la littérature empirique pour identifier les effets des IDE sur les économies des pays d'accueil, les résultats empiriques restent mitigés et contestés. Donc, il ressort que les IDE n'exercent plus les mêmes effets sur la croissance économique des pays d'accueil. Ces effets sont étroitement liés aux avantages avancés par les pays d'accueil aux firmes étrangères. Selon l'OCDE (2002), il faut que le capital humain, les compétences, les technologies et les infrastructures du pays hôte soient suffisamment développés pour que les ressortissants nationaux puissent tirer le maximum du profit de la présence étrangère sur leur territoire. Ainsi, la diffusion des externalités aux firmes locales par les firmes étrangères est nécessaire pour que les IDE exercent des effets favorables sur l'économie du pays d'accueil.

¹⁸² **Gao T**, (2003), « Multinational activity and country characteristics in OECD countries », *Applied Economics Letters*, Vol. 10, Issue 4, pp. 255-268.

¹⁸³ **Ferrara L, et Henriot A**, (2004), « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires », *Economie Internationale*, 2004/3, n°99, pp.99-111.

2- Les effets des IDE sur l'économie de la Tunisie selon les principales études :

Il existe une multitude de travaux empiriques qui ont examiné la relation entre les IDE et l'économie de la Tunisie. Les résultats de ces études sur les effets des IDE sur l'économie tunisienne étaient différents selon les auteurs et selon la période étudiée. On peut citer parmi ces travaux, par exemple l'étude de Morisson et Talbi (1996)¹⁸⁴. Ces auteurs ont pu étudier l'effet des IDE sur la productivité totale des facteurs en Tunisie dans la période qui s'étale entre 1962 et 1990. Selon leur étude, ils ont confirmé que les IDE n'exercent pas d'effets significatifs sur la PTF, donc elles ne contribuent plus à l'amélioration de la croissance du pays tunisien. En outre, Sadik et Bolbol¹⁸⁵ ont effectué une autre étude en 2001 sur l'effet des IDE sur la PTF de six pays arabes. Les résultats de cette étude montrent que les IDE exercent un effet négatif sur la PTF de la Tunisie. Alaya M (2004)¹⁸⁶ a étudié les effets des IDE sur la croissance économique de la Tunisie dans la période qui s'étale entre 1973 et 2000. Dans son étude, il a trouvé que les IDE ne contribuent plus à la croissance économique de la Tunisie durant cette période. Cette même étude a confirmé que les IDE contribuent significativement et positivement à l'amélioration des exportations de la Tunisie, ce qui confirme l'effet positif des IDE sur le commerce extérieur tunisien. De même, l'auteur a mentionné que les IDE contribuent à l'amélioration du capital humain de la Tunisie. Les mêmes travaux de Alaya, M (2004) montrent l'existence d'un effet significatif et positif des IDE sur les investissements domestiques. De même, Lahimer (2006) a insisté sur cette idée selon laquelle l'implantation des entreprises étrangères sur le territoire tunisien entraîne un effet positif et significatif sur les firmes locales.

¹⁸⁴ **Morisson C, et Talbi B**, (1996), La croissance de l'économie tunisienne en longue période, OCDE, Paris

¹⁸⁵ **Sadik A, et Bolbol A**, (2001), « Capital flows, FDI, and technology spillovers: evidence from Arab countries », *World Development*, Vol.29, N°12, p.p.2111-2125.

¹⁸⁶ **Alaya M**, (2004), « Investissement direct étranger et croissance économique : le cas de la Tunisie », Séminaire Doctoral du GDRI EMMA, CEMAFI Université de Nice Sophia Antipolis, Mars 2004.

SECTION 2 - LES EFFETS DES IDE SUR L'ECONOMIE DE LA TUNISIE : UNE ETUDE EMPIRIQUE

Après avoir présenté les différentes études empiriques effectuées pour examiner le rôle des IDE sur l'économie du pays d'accueil, on va essayer de clarifier cette relation pour le cas de la Tunisie à travers un modèle empirique pour une période entre 1980 et 2010. Le choix de cette période est justifié par la disponibilité des données et par l'évolution des investissements en Tunisie durant cette période. En tenant compte des effets spillovers, on va vérifier si les flux des IDE exercent un impact positif ou négatif sur l'économie de la Tunisie. Ainsi, pour identifier la relation entre les IDE et la croissance économique, et surtout identifier les canaux de transmission à travers lesquels ces investissements étrangers agissent sur la croissance, on va avancer un modèle à système d'équations simultanées (sept équations sont à estimer). Le modèle structurel de ce présent travail est inspiré de celui de Bende et al (2000), Alaya (2004), Lahimer (2006) et Ngouhouo (2008) auquel nous avons retranché certaines variables et équations et ajouté d'autres qui sont plus pertinentes pour la présente étude et cette période étudiée. Ce modèle est choisi afin d'étudier l'effet des IDE sur les différents facteurs de l'économie tunisienne tels que l'ouverture commerciale, l'investissement domestique, le transfert technologique, le capital humain, l'emploi et la croissance économique. Pour ce faire, on va mettre en relation la variable de la croissance économique et la variable d'IDE avec les autres facteurs cités auparavant.

1- Présentation du modèle structurel :

Le modèle est présenté comme suit:

$$TxCroiss_{it} = \beta_0 + \beta_1 Kh_{it} + \beta_2 IDE_{it} + \beta_3 TxOuv_{it} + \beta_4 InvDom_{it} + \beta_5 Emp_{it} + \beta_6 TrTech_{it} + \mu_{it}$$

Avec

« i » : cet indice représente le pays concerné qui est la Tunisie

« t » : c'est l'indice temporel

$TxCroiss$: c'est le taux de croissance du PIB

Kh : c'est le capital humain

IDE : ce sont les flux des investissements directs étrangers

TxOuv : c'est le taux d'ouverture commerciale

InvDom : ce sont les investissements domestiques

Emp : c'est l'emploi total

TrTech : c'est le transfert technologique

μ_{it} : c'est le vecteur de résidu

Ce modèle est représenté par un système de sept équations simultanées. Parmi les plus importantes caractéristiques du modèle à équations simultanées, c'est l'existence d'un lien via une relation statistique et significative entre les différentes variables du modèle. En effet, plusieurs variables endogènes sont déterminées d'une façon simultanée en fonction des variables exogènes et d'aléas.

Les équations du modèle sont présentées sous leur forme linéaire comme suit : (le signe attendu de ces variables est présenté en bas de chaque variable de ces équations)

- **Equation (1) :**

$$LTxCroiss = f(LKh, LIDE, LTxOuv, LEmp, LInvDom, LTrTech)$$

+ + + + + +

- **Equation (2) :**

$$LKh = f(LTxCroiss, LIDE, LTrTech, LEmp, LRvH, LDepEduc, LDepSant)$$

+ + + + + + +

- **Equation (3) :**

$$LTxOuv = f(LTxCroiss, LIDE, LKh, LInvDom, LTxChg)$$

+ + + +/- +

- **Equation (4) :**

$$LInvDom = f(LTxCroiss, LIDE, LKh, LTxOuv, LCréd, LTxInfl, LTxEpar)$$

+/- +/- + +/- + - ?

- **Equation (5) :**

$$LEmp = f(LIDE, LTxCroiss, LKh, LInvDom, LInfr, LRvH)$$

+ + + + ? +

- **Equation (6) :**

$$LTrTech = f(LTxCroiss, LIDE, LKh, LTxOuv, LRvH, LDepR&D)$$

+ + + + ? +

- **Equation (7) :**

$$LIDE = f(LTxCroiss, LKh, LTxOuv, LPop, LCréd, LInfr, StabP, LRn)$$

+ + + + + + + +

2- Présentation des différentes variables :

2-1- Description des variables endogènes :

- **TxCroiss** : cette variable qui représente le taux de croissance du PIB est exprimée en pourcentage annuel.
- **Kh** : c'est la variable du capital humain qui reflète la qualité de la main d'œuvre disponible en Tunisie. Cette variable est exprimée par le taux de scolarisation au niveau secondaire qui est considéré d'après plusieurs travaux empiriques la meilleure mesure retenue pour qualifier le capital humain.
- **IDE** : ce sont les flux des investissements directs étrangers entrés en Tunisie en pourcentage du PIB. Ces flux sont exprimés en millions de dinars tunisiens.

- ***TxOuv*** : Cette variable des flux de commerce de la Tunisie reflète le degré de son ouverture. La mesure de cette variable s'est faite selon le ratio des échanges (Exportations de biens et services (X_{it}) + Importations de biens et services (M_{it})) rapporté au PIB. C'est la variable qui représente le commerce international de la Tunisie.
- ***InvDom*** : c'est la variable des investissements domestiques de la Tunisie exprimée en pourcentage du PIB (c'est la formation du capital fixe « FBCF » exprimée en pourcentage du PIB).
- ***Emp*** : c'est la variable de l'emploi qui est approximée par le nombre de personnes actives en Tunisie.
- ***TrTech*** : cette variable du transfert technologique est approximée par l'importation des biens d'équipement en pourcentage des importations des biens.

2-2- Description des variables exogènes :

- ***Infr*** : c'est la variable des infrastructures qui est représentée par les abonnées à internet haut débits fixe (pour 100 personnes) et les abonnées à la téléphonie mobile (pour 100 personnes).
- ***StabP*** : c'est la variable de la stabilité politique qui est représentée par une variable Dummy qui prend la valeur 1 dans le cas de la présence d'une stabilité politique de la Tunisie et la valeur 0 si non.
- ***Rn*** : Cette variable constitue la variable des ressources naturelles disponibles en Tunisie et elle est présentée sous la forme de la production d'énergie.
- ***Pop*** : C'est la variable de la population totale de la Tunisie exprimée en million d'habitants.
- ***Créd*** : c'est la variable du crédit intérieur fourni au secteur privé en pourcentage du PIB. Cette variable fait référence aux ressources financières accordées au secteur privée, notamment par le biais de prêt, de crédits commerciaux, d'achat de titres. Cette variable peut nous renseigner sur le rôle des intermédiaires financiers dans l'encouragement du secteur privé.

- ***RvH*** : cette variable représente le revenu national par habitant basé sur les taux de parité des pouvoirs d'achat. Elle est égale au revenu total d'une économie divisé par le nombre de sa population.
- ***TxChg***: c'est la variable du taux de change réel qui est défini comme le taux de change nominal en vigueur divisé par le déflateur des prix ou indice des coûts.
- ***TxInfl***: C'est la variable du taux d'inflation qui est représenté par l'indice des prix à la consommation en pourcentage annuel.
- ***TxEpar***: c'est la variable du taux d'épargne qui représente l'épargne domestique en pourcentage du PIB de la Tunisie.
- ***DepEduc*** : c'est la variable des dépenses publiques en éducation en pourcentage du PIB.
- ***DepR&D***: c'est la variable des dépenses en recherche et développement en pourcentage du PIB de la Tunisie.
- ***DepSant*** : cette variable représente les dépenses en santé total en pourcentage du PIB de la Tunisie.

Force est de signaler que certaines variables endogènes sont considérées comme des variables explicatives dans d'autres équations.

3- Les sources de données :

Les données statistiques proviennent de diverses sources. Parmi ces sources, on peut citer les plus importantes et les plus utilisées qui sont la Banque Centrale de la Tunisie (BCT) et la Banque Mondiale. Celles-ci nous permettent d'acquérir les données qui concernent les variables du taux de croissance de la Tunisie, du capital humain, des infrastructures, des ressources naturelles, de la population, du Crédit, du revenu par habitant, du taux d'épargne, de l'emploi, des investissements domestiques, du transfert technologique, du taux de change et du taux d'inflation.

Concernant alors les données sur la variable des flux des investissements directs étrangers en Tunisie, elles ont été recueillies à partir des données de la FIPA.

Pour la variable du taux d'ouverture, on a croisé deux sources de données statistiques ; pour les données des exportations et des importations elles ont été issues de la banque de données CHELEM. Pour la variable du PIB, les données ont été recueillies de la Banque Mondiale.

Enfin, pour les variables des dépenses en recherches et développement, dépenses en éducation et en santé, on a pu recueillir leurs données à partir de l'Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives (ITCEQ).

Force est de signaler que les variables de dépense en santé et dépense en R&D ont des manques de valeurs, ce qui nous ramène à leur attribuer la moyenne des 10 dernières années.

4- Méthodologie d'estimation et résultats économétriques :

4-1- La méthode d'estimation du modèle :

Avant de commencer la régression, il est nécessaire d'effectuer les tests de racine unitaire afin d'assurer la stationnarité des variables à estimer pour éviter le risque de régression fallacieuse et la perte d'information. La stationnarité des variables peut être jugée soit à partir de la comparaison entre les valeurs statistiques d'ADF et les valeurs critiques de Mckinnon, soit à partir du test de la significativité des valeurs statistiques d'ADF ainsi que leur probabilité. Dans ce cas, on va tester la stationnarité des variables et déterminer leur ordre d'intégration en testant la significativité de chaque variable en niveau. Si la variable n'est pas significative en niveau, on applique le test d'ADF en différence première pour vérifier si la variable est significative ou bien non et ainsi de suite.

Selon ce principe, on va interpréter les résultats du test d'ADF effectué sur chaque variable en logarithme. Ces résultats vont être présentés dans le tableau suivant réalisé à l'aide des résultats du logiciel Eviews7.0 :

Tableau 39 : Test d'ADF sur les variables en niveau et en différence première

Variable	ADF t-statistique et probabilité (en niveau)	ADF t-statistique et probabilité (en différence première)	Décision de la Stationnarité	Ordre d'Intégration
<i>LTxCroiss</i>	-3,82 (0,0180)**		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LKh</i>	-1,18 (0,1710)	-4,84*** (0,0011)	Stationnaire en différence première	I(1)
<i>LIDE</i>	-0,85 (0,270)	-5,18*** (0,0004)	Stationnaire en différence première	I(1)
<i>LTxOuv</i>	0,34 (0,780)	-3,80** (0,020)	Stationnaire en différence première	I(1)
<i>LInvDom</i>	-3,71** (0,0204)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LEmp</i>	-6,68*** (0,0000)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LTrTech</i>	-5,05*** (0,0006)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LInfr</i>	-4,04*** (0,003)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LRn</i>	-3,98** (0,0101)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LPop</i>	-0,52 (0,508)	-4,43*** (0,0019)	Stationnaire en différence première	I(1)
<i>LCréd</i>	-6,02*** (0,0000)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LRvH</i>	-5,54*** (0,0003)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LTxChg</i>	-0,43 (0,6712)	4,99*** (0,0008)	Stationnaire en différence première	I(1)
<i>LTxInfl</i>	-5,68*** (0,0001)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LTxEpar</i>	-4,58*** (0,0009)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LDepEduc</i>	-8,33*** (0,0000)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LDepR&D</i>	-7,98*** (0,0000)		Stationnaire en niveau	I(0)
<i>LDepSant</i>	-7,12*** (0,0000)		Stationnaire en niveau	I(0)

Source : Tableau réalisé par nos soins selon les résultats du logiciel Eviews7.0

Les variables sont prises en logarithmes népériens

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

() : Le chiffre entre parenthèse c'est la probabilité

Selon le tableau des résultats du test d'ADF, on peut remarquer que les variables *TxCroiss*, *InvDom*, *Emp*, *TrTech*, *Infr*, *Rn*, *Créd*, *RvH*, *TxInf*, *TxEpar*, *DepEduc*, *DepR&D* et *DepSant* sont stationnaires en niveau. Alors, concernant le reste des variables, c'est-à-dire les variables *Kh*, *IDE*, *TxOuv*, *Pop* et *TxChg*, elles sont stationnaires en différences premières.

Après avoir effectué le test de la racine unitaire et vérifié la stationnarité des variables du modèle, on va procéder à identifier les équations. Cette identification nous aide à trouver la meilleure méthode d'estimation pour les équations de ce modèle. En effet, plusieurs études empiriques font recours à la méthode de moindre carrée ordinaire (MCO) pour estimer leur modèle structurel. Or, le recours aveugle à cette méthode peut donner des résultats fallacieux dans le cas du non respect de l'hypothèse de l'indépendance entre les variables explicatives et les erreurs. De plus, dans ce modèle à équations simultanées, on a des variables endogènes qui apparaissent en tant que variables explicatives dans d'autres équations. Ainsi, le double statut de ces variables peut entraîner un biais dans l'estimation des coefficients si on utilise la méthode MCO (équation par équation) qui ne tient pas compte des propriétés de ces équations. Par ailleurs, cette méthode MCO suppose toujours l'exogénéité des variables explicatives alors que dans plusieurs situations on doit rejeter cette hypothèse.

Alors, on peut affirmer que l'estimation de ce modèle à équations simultanées nécessite des exigences¹⁸⁷ sous forme des « *conditions d'identifiabilité* ». Ces conditions peuvent être expliquées selon trois cas:

- Si les équations du modèle sont sous-identifiables (c'est-à-dire moins d'équations que de paramètres à identifier dans la forme structurelle), alors on considère que le **modèle est sous-identifié**. Dans ce cas, on ne peut plus résoudre le système d'équations.
- Si les équations sont juste-identifiables, alors le **modèle est juste-identifié**. Dans ce cas, on doit utiliser la méthode des moindres carrés indirects (MCI) ou la méthode des doubles moindres carrés (DMC).
- Si les équations sont sur-identifiables, alors le **modèle est sur-identifié**. Dans ce cas, on doit utiliser la méthode DMC.

¹⁸⁷ Bourbonnais R, (2005), *Econométrie*, Dunod, Paris, 2005, page 208.

La règle de décision de ces conditions d'identification est une règle claire et simple et peut être appliquée facilement avec un calcul facile:

- L'équation est sous-identifiée si : $g - 1 > g - g' + k - k'$
- L'équation est juste-identifiée si : $g - 1 = g - g' + k - k'$
- L'équation est sur-identifiée si : $g - 1 < g - g' + k - k'$

Avec :

g : c'est le nombre de variables endogènes du modèle (ou bien le nombre d'équation du modèle)

g' : le nombre de variables endogènes figurant dans une équation

k : le nombre de variables exogènes du modèle

k' : le nombre de variables exogènes figurant dans une équation

Dans le cadre de ce modèle, on a $g = 7$ et $k = 12$. On va passer à identifier le modèle équation par équation :

Tableau 40 : Identification des équations du modèle

Equations	Caractéristiques	Procédure d'identification	Résultat	Interprétation
Equation (1)	$g' = 7$ et $k' = 6$	$7 - 1 = 7 - 7 + 12 - 6$	$6 = 6$	Equation juste-identifiée
Equation (2)	$g' = 5$ et $k' = 7$	$7 - 1 = 7 - 5 + 12 - 7$	$6 < 7$	Equation sur-identifiée
Equation (3)	$g' = 5$ et $k' = 5$	$7 - 1 = 7 - 5 + 12 - 5$	$6 < 9$	Equation sur-identifiée
Equation (4)	$g' = 5$ et $k' = 7$	$7 - 1 < 7 - 5 + 12 - 7$	$6 < 7$	Equation sur-identifiée
Equation (5)	$g' = 5$ et $k' = 6$	$7 - 1 < 7 - 5 + 12 - 6$	$6 < 8$	Equation sur-identifiée
Equation (6)	$g' = 5$ et $k' = 6$	$7 - 1 < 7 - 5 + 12 - 6$	$6 < 8$	Equation sur-identifiée
Equation (7)	$g' = 4$ et $k' = 8$	$7 - 1 < 7 - 4 + 12 - 8$	$6 < 7$	Equation sur-identifiée

Source : Tableau réalisé par nos soins.

Selon ce tableau, on peut remarquer que la plupart des équations du modèle (six équations) sont sur-identifiées alors qu'une seule équation est juste-identifiée. Cette constatation nous ramène à affirmer que le modèle central est lui-même sur-identifié. En effet, selon la théorie, un modèle est dit sur-identifié s'il contient au moins une équation sur-identifiée.

Selon ces résultats et en se référant aux « *conditions d'identifiabilité* », on peut justifier notre choix concernant l'utilisation de la méthode DMC pour estimer notre modèle et tenir compte des propriétés des équations simultanées.

Après avoir spécifié et identifié les équations du modèle structurel ainsi que la méthode qu'on va utiliser pour l'estimation, on va passer à l'estimation des équations et l'interprétation des résultats. Cependant, avant ce passage, on doit signaler que la matrice de corrélation partielle (Annexes 15 : Tableau 102), montre qu'il n'existe pas de forte corrélation entre les variables, ce qui nous ramène à constater que ce modèle à équations simultanées ne souffre pas de grands problèmes de multicollinéarité.

4-2- Présentation et interprétation des résultats des estimations économétriques :

Avant de présenter les résultats des estimations, il est nécessaire d'avancer les différents tests à effectuer afin d'assurer, la stabilité et la significativité du modèle.

- Test de Chow :

Ce test de stabilité de modèle ou test de changement structurel a pour but de tester la stabilité des coefficients de la régression entre deux périodes différentes (1980-1995 et 1995-2010) (l'année de référence choisie pour ce test est 1995).

Les hypothèses de ce test sont les suivants :

H_0 : les coefficients sont stables

H_1 : les coefficients sont instables

Si la probabilité est supérieure à 5 %, alors les coefficients du modèle sont stables. Ces coefficients sont instables dans le cas contraire. On va présenter les résultats de ce test pour toutes les équations du modèle dans le tableau suivant :

Tableau 41 : Résultats du test de stabilité de modèle

Equations	F-Statistique	P-value
Equation (1)	0,81	0,57
Equation (2)	1,54	0,20
Equation (3)	2,02	0,16
Equation (4)	2,30	0,09
Equation (5)	2,06	0,11
Equation (6)	1,68	0,18
Equation (7)	2,54	0,07

Source : Tableau réalisé par nos soins selon le test de chow effectué sur les équations du modèle à l'aide du logiciel Eviews 7.0.

Selon les résultats du test de Chow présentés dans le tableau précédent, on peut remarquer que toutes les probabilités des équations de ce modèle sont supérieures à 5 %. Dans ce cas, on accepte l'hypothèse nulle de la stabilité des coefficients. On peut conclure que toutes les équations sont stables, ce qui confirme la stabilité du modèle étudié.

- Test de Breusch Godfrey :

Ce test permet de détecter s'il y a une autocorrélation des erreurs ou non. Il repose sur les hypothèses suivantes :

H_0 : absence d'autocorrélation des erreurs

H_1 : présence d'autocorrélation des erreurs

Dans le cas où la probabilité serait supérieure à 5 %, alors on accepte l'hypothèse nulle d'absence d'autocorrélation des erreurs. Mais, on est dans un cas de présence d'autocorrélation des erreurs si la probabilité est inférieure à 5 %. On va présenter les résultats de ce test pour toutes les équations du modèle dans le tableau suivant :

Tableau 42 : Résultats du test d'autocorrélation

Equations	F-Statistique	P-value
Equation (1)	1,71	0,14
Equation (2)	0,18	0,81
Equation (3)	1,89	0,10
Equation (4)	1,34	0,19
Equation (5)	2,38	0,08
Equation (6)	0,58	0,63
Equation (7)	0,09	0,97

Source : Tableau réalisé par nos soins selon le test de Breusch Godfrey effectué sur les équations du modèle à l'aide du logiciel Eviews 7.0.

On peut remarquer, selon les résultats du test Breusch Godfrey présentés dans le tableau ci-dessus, que les probabilités sont toutes supérieures au seuil choisi qui est 5 %. Dans ce cas, on accepte l'hypothèse nulle, ce qui nous ramène à conclure qu'il n'existe pas d'autocorrélation des erreurs dans toutes les équations de modèle étudié.

- Test de White :

Ce test permet de vérifier si les résidus sont hétéroscédastiques ou non. Les hypothèses de ce test sont identifiées comme suit :

H_0 : absence d'hétéroscédasticité des résidus

H_1 : présence d'hétéroscédasticité des résidus

La règle de décision est comme suivante : si la probabilité associée à la statistique de Fisher (F-statistic) est supérieure à 5 %, alors on accepte H_0 , ce qui confirme l'absence d'hétéroscédasticité des résidus dans le modèle. Alors, dans le cas où la probabilité de F-statistic serait inférieure à 5 %, on rejette l'hypothèse nulle d'absence d'hétéroscédasticité des résidus, ce qui justifie que le modèle étudié est homoscedastique.

Tableau 43 : Résultats du test d'hétéroscédasticité

Equations	F-Statistique	P-value
Equation (1)	0,73	0,72
Equation (2)	1,43	0,29
Equation (3)	0,89	0,61
Equation (4)	1,22	0,54
Equation (5)	0,56	0,75
Equation (6)	1,57	0,23
Equation (7)	2,33	0,17

Source : Tableau réalisé par nos soins selon le test de white effectué sur les équations du modèle à l'aide du logiciel Eviews 7.0.

Selon ce tableau, on peut conclure que les valeurs de p-value de toutes les équations sont supérieures au seuil de 5 %. Ce résultat nous ramène à rejeter l'hypothèse alternative et accepter ainsi l'hypothèse nulle d'absence d'hétéroscédasticité des résidus.

Enfin, à l'issue de ces tests, on peut conclure que toutes les hypothèses nécessaires à la validation du modèle ont été validées. Donc, le modèle à équations simultanées est caractérisé par la stabilité, l'absence d'autocorrélation et l'absence d'hétéroscédasticité.

Après avoir présenté les principaux tests effectués sur les équations du modèle, on va passer à présenter les résultats de l'estimation de chaque équation par la méthode DMC.

4-2-1. Effet de l'IDE sur la croissance économique :

Tableau 44 : Effet de l'IDE sur la croissance économique

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	5,23	4,34	1,20	0,2395
KH	4,19	1,09	3,84***	0,0008
TXOUV	1,45	0,28	5,17***	0,0000
IDE	-0,43	0,24	-1,79*	0,0609
EMP	-0,17	0,30	-0,56	0,5788
INVDOM	-0,02	0,23	-0,08	0,9190
TRTECH	0,32	0,18	1,77*	0,0622
Variable dépendante : TXCROISS				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,88				
Adjusted R-squared : 0,79				
F-statistic : 17,03***				
Prob(F-statistic) : 0,0000				
Durbin-Watson stat: 1,93				

, **, * indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %*

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

Selon les résultats du tableau ci-dessus, on constate que deux variables de cette équation ont une forte contribution significative et au même temps positive sur la croissance économique. Plus précisément, on peut remarquer que les variables du capital humain et du taux d'ouverture ont le signe positif attendu et ont une forte significativité sur la croissance économique (elles sont significatives à un seuil de 1 %). Ainsi, une accumulation du capital humain de 1 % stimule la croissance économique de 4 % et une hausse du taux d'ouverture de 1 % stimule la croissance économique de 1,4 %.

Ces résultats sont attendus et confirmés par plusieurs études qui insistent sur l'effet positif de ces variables sur la croissance économique. D'ailleurs, Alaya. M (2004)¹⁸⁸ a trouvé ce même résultat en affirmant que le capital humain et le commerce international contribuent significativement à la croissance économique de long terme en Tunisie.

¹⁸⁸ Alaya M, (2004), op.cit.

En ce qui concerne alors la variable d'IDE, elle a le signe négatif et elle est faiblement significative (à un seuil de 10 %). Dans ce modèle, l'IDE semble agir négativement et significativement sur la croissance économique de la Tunisie. Ce résultat est considéré comme étonnant puisqu'on s'est attendu à un effet positif des IDE sur la croissance économique du pays d'accueil. On peut expliquer ce résultat par l'insuffisance des flux d'IDE entrants sur le territoire tunisien pour qu'ils contribuent à la croissance économique de ce pays. Il faut noter que malgré l'augmentation de ces flux entrants en Tunisie durant ces dernières années, ce phénomène nécessite encore l'encouragement et l'évolution pour qu'il puisse affecter positivement la croissance économique de la Tunisie.

Ce résultat n'est pas loin d'autres résultats aperçus dans plusieurs études qui ont trouvé une relation négative entre l'IDE et la croissance économique de la Tunisie. Parmi ces études, on peut citer celle de Brewer (1991) où il a confirmé empiriquement l'existence d'une relation négative entre les IDE et la croissance économique. L'auteur explique ce résultat par la domination exercée par les firmes étrangères, qui va décourager la firme locale à se développer, ce qui contribue négativement à la croissance économique du pays d'accueil. De plus, l'étude de Morisson et Talbi (1996)¹⁸⁹ montre que les IDE ne contribuent pas à la productivité totale des facteurs en Tunisie pendant la période entre 1962 et 1990. En 2001, ce même résultat est confirmé par Sadik et Bolbol¹⁹⁰ qui ont fait leur étude sur six pays arabes et ont trouvé que les IDE exercent un effet négatif sur la productivité totale des facteurs pour le cas de la Tunisie. En outre, en étudiant l'effet des IDE sur la croissance économique pour le cas de la Tunisie dans la période entre 1973 et 2000, Alaya M (2004) a trouvé le même résultat, c'est que les IDE ne contribuent plus à la croissance économique de la Tunisie pendant cette période étudiée.

Concernant alors le reste des variables, on peut remarquer que l'emploi et l'investissement domestique n'ont pas le signe attendu et au même temps elles ne sont pas significatives. Ce résultat est surprenant et ne confirme pas nos attentes. Ceci stipule que la Tunisie a besoin de mettre en place plus de réformes au niveau d'emploi et d'investissement local pour améliorer sa croissance économique.

¹⁸⁹ **Morisson C, et Talbi B**, (1996), op.cit.

¹⁹⁰ **Sadik A, et Bolbol A**, (2001), op.cit.

En ce qui concerne la dernière variable qui est le transfert technologique, elle semble avoir un signe positif et un effet faiblement significatif (à un seuil de 10 %) sur la croissance économique. Ce résultat n'est pas trop loin de nos attentes et on peut expliquer cet effet positif et significatif du transfert technologique sur la croissance économique par la présence de certaines conditions qui paraissent nécessaires pour accaparer la nouvelle technologie importée par les firmes étrangères sur le territoire tunisien. Pour cela, il s'avère que le transfert technologique a un effet positif sur la croissance économique du pays dans le cas où ce pays offrirait de meilleures conditions et une bonne piste pour bénéficier de cet avantage acquis.

A l'instar de ces résultats, on peut conclure que la croissance économique est expliquée fortement et significativement par ses deux déterminants principaux que sont le capital humain et l'ouverture vers l'extérieur, mais elle n'est pas expliquée par le troisième déterminant principal qui est l'IDE.

4-2-2. Effet de l'IDE sur le capital humain :

Tableau 45 : Effet de l'IDE sur le capital humain

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-6,62	2,23	-2,96***	0,0067
TXCROISS	0,38	0,20	1,90*	0,0702
IDE	1,02	0,21	4,85***	0,0001
TRTECH	0,20	0,11	1,81*	0,08
EMP	5,35	6,77	0,79	0,512
RVH	0,08	0,47	0,17	0,89
DEPEDUC	0,89	0,33	2,69***	0,0093
DEPSANT	0,15	0,07	2,14**	0,032
Variable dépendante : KH				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,73				
Adjusted R-squared : 0,67				
F-statistic : 7,16***				
Prob(F-statistic) : 0,0005				
Durbin-Watson stat: 2,79				

, **, * indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %*

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

Selon les résultats de la régression de la deuxième équation, on peut constater que la variable des IDE exerce un effet positif et fortement significatif (au seuil de 1 %) sur le capital humain. Ce résultat est attendu vu l'importance du rôle des IDE dans l'amélioration de la qualité du capital humain du pays d'accueil. D'ailleurs, il existe une multitude de travaux empiriques qui ont confirmé cette relation de complémentarité entre ces deux variables. Par exemple, les travaux effectués par l'OCDE (2002) soulignent l'importance du rôle des IDE dans le développement des compétences et du savoir-faire du capital humain. En effet, une étude de l'OCDE affirme que l'implantation des firmes étrangères dans le pays d'accueil est considérée comme la meilleure solution pour transmettre ces connaissances et ces compétences qui peuvent être dans certains cas des savoirs « tacites » qui prennent une forme non quantifiable et difficile à transmettre : *« le savoir tacite s'échange difficilement sur de longues distances. Le meilleur moyen, pour les pays en développement, d'acquérir le savoir contenu dans le processus de production des économies les plus développées pourrait donc être la présence d'entreprises étrangères dans l'économie nationale »*¹⁹¹.

De plus, Blomstrom et Kokko¹⁹² insistent dans leur étude effectuée en 1996 sur le rôle important des firmes multinationales dans l'enseignement supérieur. Ils affirment que *« bien que le rôle des FMN soit assez marginal dans l'enseignement primaire et secondaire, l'IDE pourrait néanmoins avoir un effet visible sur l'enseignement supérieur dans les pays hôtes. L'effet le plus important est probablement du côté de la demande. Cette demande de travail qualifié par les FMN va encourager aussi les gouvernements à investir davantage dans l'éducation ou l'enseignement supérieur »*¹⁹³.

Pour la variable du taux de croissance, elle agit positivement et d'une manière faiblement significative (au seuil de 10 %) sur le capital humain. On s'est attendu à ce résultat positif et significatif puisque plus la croissance économique du pays est forte, plus le capital humain est incité à améliorer sa qualité dans un environnement propice au développement.

En ce qui concerne la variable du transfert technologique, elle a le signe positif attendu et exerce un effet faiblement significatif (au seuil de 10 %) sur le capital humain. Malgré la faiblesse de la significativité de cette variable, ce résultat montre bien l'importance du transfert technologique dans la contribution au développement des connaissances et de la qualité du capital humain.

¹⁹¹ OCDE, (2002), op.cit.

¹⁹² Blömstrom M, and Kokko A, (1996), op.cit.

¹⁹³ Blomström M, and Kokko A, (2003b), « Human capital and Inward FDI », Working Paper n°167, Stockholm School of Economics.

De même, pour les variables de dépenses en éducation et dépenses en santé, elles ont le signe positif attendu mais, elles exercent un effet plus significatif (1 % et 5 %) sur le facteur du capital humain. En effet, ce résultat est attendu vu l'importance de l'amélioration des dépenses éducatives et des dépenses en santé sur l'accumulation du capital humain. Plus le pays augmente ses investissements en éducation et en santé, plus la qualité du capital humain s'améliore.

En dernier lieu, on peut remarquer, selon les résultats de la régression, que les variables d'emploi et du revenu par habitant ne constituent plus des déterminants du capital humain. En fait, ces variables ont le signe positif attendu mais elles n'ont aucun effet significatif sur la variable du capital humain. Ceci confirme l'inexistence d'une relation significative entre les variables d'emploi et du revenu par habitant et la variable du capital humain.

En guise de conclusion, on constate que les IDE exercent un effet positif et fortement significatif sur le capital humain de la Tunisie. Ce résultat est attendu et d'ailleurs confirmé par plusieurs travaux empiriques qui insistent sur l'effet positif des IDE sur l'accumulation du capital humain du pays d'accueil.

4-2-3. Effet de l'IDE sur le commerce international :

Tableau 46 : Effet de l'IDE sur le commerce international

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	20,09	3,69	5,44***	0,0001
TXCROISS	0,68	0,59	1,15	0,2814
IDE	0,23	0,07	3,28***	0,0005
KH	1,92	10,08	0,19	0,9716
TXCHG	0,38	0,18	2,11**	0,0402
INVDOM	-0,02	0,03	-0,66	0,5804
Variable dépendante : TXOUV				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,68				
Adjusted R-squared : 0,63				
F-statistic : 4,71***				
Prob(F-statistic) : 0,0019				
Durbin-Watson stat: 2,08				

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

On peut remarquer à partir des résultats présentés dans ce tableau, que l'effet des IDE sur le commerce extérieur de la Tunisie semble avoir un signe positif et fortement significatif (au seuil de 1 %). Ce résultat confirme nos attentes et peut être expliqué par le fait que les firmes multinationales s'installent dans le pays d'accueil, ceci incite le gouvernement à s'ouvrir vers l'extérieur afin de faciliter les activités d'importation et d'exportation pour ces firmes étrangères. De plus, les firmes locales peuvent bénéficier de cette politique d'ouverture, ce qui les encourage à produire plus et exporter plus ; il en résulte une augmentation des exportations tunisiennes. De même, la politique d'ouverture facilite les procédures d'importation que ce soit pour les firmes locales ou étrangères (par exemple 63 % des entreprises étrangères de l'échantillon importent leurs matières premières de l'étranger), ce qui se traduit par une augmentation des importations tunisiennes.

Cette relation positive et significative entre les IDE et l'ouverture à l'extérieur est confirmée par la plupart des études empiriques qui ont insisté sur le rôle important des IDE dans le commerce international. D'ailleurs, Fontagné (1999) a effectué une analyse sur 14 pays dans les années 80 et a confirmé dans ses résultats l'influence majeure et positive qu'exercent les IDE sur le commerce extérieur du pays d'accueil. Ces résultats confirment que les IDE stimulent l'accroissement des exportations et des importations qui se traduit par l'amélioration des échanges extérieurs et du commerce international du pays d'accueil.

La deuxième variable qui a le signe positif et significatif (au seuil de 5 %) c'est la variable du taux de change. Ce résultat attendu peut être expliqué par le fait que le gouvernement tunisien adopte une politique de dépréciation du dinar tunisien (par exemple dans la fin des années 80), ceci a engendré une amélioration au niveau des exportations, ce qui fait augmenter le taux d'ouverture.

Le taux de croissance a un signe positif mais non significatif. On peut se pencher sur l'idée de la neutralité de l'effet du taux de croissance sur l'ouverture extérieure tout en signalant qu'on a trouvé dans les résultats précédents qu'il existe un effet positif et fortement significatif de l'ouverture à l'extérieur sur la croissance économique. Pour la variable du capital humain, elle n'est pas significative et elle a le signe positif attendu. Concernant alors la dernière variable qui est l'investissement domestique, on a hésité pour son effet alors que le résultat montre que cette variable n'est pas significative et au même temps elle a un signe négatif, ce qui nous ramène à penser qu'il n'y a pas de relation claire et significative entre cette variable et la variable du commerce international.

4-2-4. Effet de l'IDE sur l'investissement domestique :

Tableau 47 : Effet de l'IDE sur l'investissement domestique

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-0,51	0,12	-4,25***	0,0031
TXCROISS	2,34	0,99	2,36**	0,0253
IDE	1,38	0,72	1,91*	0,061
KH	0,04	0,03	1,33	0,3209
TXOUV	0,69	0,37	1,86*	0,0642
CRED	3,08	1,01	3,04***	0,008
TXINFL	-0,27	0,29	-0,93	0,47
TXEPAR	0,34	0,16	2,12**	0,043
Variable dépendante : INVDOM				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,86				
Adjusted R-squared : 0,81				
F-statistic : 14,31***				
Prob(F-statistic) : 0,0000				
Durbin-Watson stat: 2,24				

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

A partir des résultats de ce modèle, on peut remarquer que les investissements directs étrangers exercent un effet positif et faiblement significatif à 10 % sur les investissements domestiques. Ainsi, une variation des IDE provoque une variation des investissements domestiques dans le même sens. Cette relation entre ces deux variables a été largement discutée dans plusieurs travaux empiriques qui ont cherché à prouver si les IDE exercent un effet d'entraînement « *crowding in* » ou un effet d'évincement « *crowding out* » sur l'investissement du pays d'accueil. Par exemple, ce résultat positif trouvé dans notre modèle a été confirmé par l'étude d'Alaya (2004) qui a prouvé que les IDE exercent un effet positif et significatif sur l'investissement domestique de la Tunisie. Dans la même ligne, Lahimer (2006) a soutenu cette idée selon laquelle l'implantation des entreprises étrangères sur le territoire tunisien entraîne un effet positif sur les firmes locales. Les résultats de ces études sont semblables à nos résultats, ce qui confirme une relation de complémentarité entre la variable d'IDE et la variable d'investissement domestique.

Cependant, cette idée a été souvent critiquée par le fait que les entreprises étrangères peuvent exercer des effets d'éviction sur les firmes locales. D'ailleurs, Caves¹⁹⁴ a confirmé cette idée en avançant que les firmes étrangères ont un pouvoir dominant sur le marché local à travers l'avantage technologique, les produits de marque, les techniques agressives de marketing... De même, les IDE peuvent exercer des effets d'éviction sur les investissements domestiques en établissant des barrières à l'entrée, ce qui peut décourager l'entrée des nouvelles firmes locales et entraîner la sortie d'autres entrepreneurs locaux. D'ailleurs, l'étude de Harrison et McMillan (2002)¹⁹⁵, sur l'effet des IDE sur les marchés financiers de la Côte d'Ivoire entre 1974 et 1987, confirme l'existence des effets d'éviction sur les firmes locales. En fait, ces dernières ont un accès difficile aux banques locales par rapport aux firmes étrangères qui bénéficient de plusieurs avantages dans le pays d'accueil.

En ce qui concerne les variables du taux de croissance et du taux d'ouverture, elles sont positives et significatives respectivement au seuil de 5 % et 10 %. On a hésité pour le signe de ces deux variables mais le résultat n'est pas trop surprenant. En effet, une variation du taux de croissance et du taux d'ouverture entraîne une variation du même signe des investissements domestiques. Ceci paraît logique puisque la croissance économique d'un pays ainsi que son ouverture sur l'extérieur constituent les meilleures références pour que les entreprises domestiques décident d'investir. Ainsi, selon le modèle étudié, ces indicateurs paraissent suffisants pour que les investisseurs locaux décident d'investir.

Les variables du crédit et du taux d'épargne exercent aussi un effet positif et significatif (respectivement au seuil de 1 % et 5 %) sur l'investissement domestique. On s'est attendu au signe positif de la variable du crédit parce que le fait d'accorder des crédits au secteur privé, encourage les entreprises à investir, ce qui confirme la relation positive et robuste entre la variable de crédit et la variable de l'investissement domestique. Par ailleurs, pour la variable du taux d'épargne, on a hésité pour son effet qui apparaît positif et significatif. Dès lors, on se penche sur une relation de complémentarité entre cette variable et la variable d'investissement domestique. Donc, on peut conclure que lorsque le taux d'épargne augmente, les capitaux qui font financer les investissements augmentent aussi, ce qui fait améliorer et augmenter les investissements domestiques.

¹⁹⁴ **Caves R.E.**, (1996), *The multinational enterprise and economic analysis*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.

¹⁹⁵ **Harrison A, and McMillan M.**, (2002) « Does direct foreign investment affect domestic firms credit constraints? » University of California, Berkeley.

Enfin, on peut remarquer que les variables du capital humain et du taux d'inflation ont deux signes différents (respectivement positif et négatif) et elles ne sont pas significatives. On peut constater, selon ce résultat, la neutralité de la relation d'une part, entre le capital humain et l'investissement domestique, et d'autre part entre le taux d'inflation et l'investissement domestique.

4-2-5. Effet de l'IDE sur l'emploi :

Tableau 48 : Effet de l'IDE sur l'emploi

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-0,09	0,22	-0,40	0,65
IDE	0,13	0,07	1,85*	0,0631
TXCROISS	1,28	1,20	1,06	0,3092
KH	-0,05	0,17	-0,29	0,7561
INVDOM	0,31	0,11	2,81***	0,002
INFR	2,99	5,09	0,58	0,542
RVH	7,04	2,32	3,03***	0,0017
Variable dépendante : EMP				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,77				
Adjusted R-squared : 0,72				
F-statistic : 9,04***				
Prob(F-statistic) : 0,0001				
Durbin-Watson stat: 1,74				

, **, * indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %*

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

Selon les résultats des estimations de ce modèle, on peut constater que les IDE exercent un effet positif et significatif au seuil de 10 % sur l'emploi. Ce résultat confirme nos attentes et montre qu'une augmentation de l'entrée des IDE entraîne une hausse au niveau de l'emploi tunisien. En fait, plus les IDE augmentent, plus il y a une création de postes d'emploi, ce qui fait intégrer plus d'employeurs tunisiens au sein des firmes étrangères installées en Tunisie et diminuer ainsi le chômage.

On remarque également que les variables d'investissement domestique et du revenu par habitant ont le signe positif et sont fortement significatives (au seuil de 1 %). On s'est attendu à ce résultat qui témoigne l'importance d'investissement domestique dans la création de poste d'emplois. De plus, plus un pays dispose d'un revenu d'appoint, plus sa capacité à créer des postes d'emplois augmente.

Il est intéressant de remarquer que l'investissement domestique en Tunisie crée plus d'emploi que l'investissement étranger donc il faut mieux d'investir plus en firmes locales qu'en firmes étrangères pour créer plus de postes d'emploi.

Concernant alors les variables du taux de croissance et d'infrastructure, elles ont le signe positif mais elles ne sont pas significatives. Ce résultat montre l'inexistence d'une relation claire et significative entre ces variables et la variable de l'emploi.

Enfin, on peut constater que la variable du capital humain a un signe négatif et non significatif sur l'emploi. Il apparaît que le capital humain ne joue aucun rôle significatif sur l'emploi, ce qui confirme qu'il n'ya plus de relation significative entre ces deux variables.

4-2-6. Effet de l'IDE sur le transfert technologique :

Tableau 49 : Effet de l'IDE sur le transfert technologique

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-1,18	0,28	-4,21***	0,0005
TXCROISS	0,02	0,04	0,50	0,5612
IDE	2,13	1,18	1,80*	0,0609
KH	3,09	1,35	2,28**	0,0462
TXOUV	1,04	0,27	3,85***	0,001
RVH	-0,11	0,21	-0,52	0,4901
DEPRED	0,41	1,13	0,36	0,8336
Variable dépendante : TRTECH				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,57				
Adjusted R-squared : 0,55				
F-statistic : 3,55***				
Prob(F-statistic) : 0,0048				
Durbin-Watson stat: 2,57				

, **, * indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %*

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

Les résultats du modèle présentant l'effet des IDE sur le transfert technologique, montrent que les variables du capital humain et du taux d'ouverture ont des effets positifs et en même temps significatifs (respectivement au seuil de 5 % et 1 %) sur le transfert technologique. Ces résultats montrent bien l'importance du capital humain et d'ouverture du pays d'accueil dans la contribution significative au transfert technologique. D'ailleurs, la

littérature qui a évoqué ce sujet est abondante. Par exemple, selon Blomstrom et Kokko¹⁹⁶ « *le transfert de technologie entre les multinationales et leurs filiales ne s'opère pas seulement via les machines, le matériel, les droits de brevet et l'expatriation des gestionnaires et des techniciens, mais également grâce à la formation des employés locaux des filiales. Cette formation touche la plupart des niveaux d'emploi, depuis les simples manœuvres jusqu'aux techniciens et gestionnaires supérieurs en passant par les contremaîtres* ». Cette étude montre que le capital humain contribue positivement au transfert technologique et constitue une condition nécessaire pour assurer l'absorption des nouvelles technologies apportées au pays d'accueil. En outre, Grossman et Helpman (1991) ont insisté dans leur travail sur la nécessité du pays d'accueil d'investir en capital humain afin de mieux recevoir la nouvelle technologie. Alors, en ce qui concerne l'importance de la variable de l'ouverture dans le transfert technologique, on peut citer l'étude de Coe et Helpman (1995) qui a montré le rôle majeur de l'ouverture du pays d'accueil dans le transfert technologique. De plus, la théorie de la croissance endogène reconnaît le rôle des investissements extérieurs en tant que générateur d'externalité à travers le transfert technologique en économie ouverte vers l'extérieur. Ceci montre que l'ouverture sur l'extérieur constitue un facteur nécessaire pour assurer le transfert technologique via les IDE.

On remarque que la variable du taux de croissance a le signe positif attendu mais elle n'est pas significative. Ceci montre l'inexistence d'une relation significative entre la croissance économique du pays et le transfert technologique effectué grâce aux firmes étrangères. On constate également que la variable des dépenses en recherche et développement a le signe positif mais elle n'est pas significative. Ceci peut être expliqué par l'insuffisance des efforts du gouvernement tunisien pour assurer l'amélioration et l'évolution des recherches et développement en Tunisie, ce qui fait détériorer la capacité d'absorption des nouvelles technologies et expliquer ainsi l'effet négatif de la variable des dépenses en R&D sur le transfert technologique.

On a hésité pour le signe de la variable du revenu par habitant et on a trouvé dans le résultat que cette variable a le signe négatif et non significatif. Ce résultat montre que la variable du revenu par habitant n'a aucun effet significatif sur le transfert technologique.

¹⁹⁶ **Blömstrom M, and Kokko A**, (1996), op.cit.

Enfin, avant d'interpréter l'effet de la variable des IDE sur le transfert technologique, il faut mentionner qu'il existe une multitude de travaux et une littérature très abondante qui ont discuté sur ce type de relation entre ces deux variables. Les résultats de ces études sont divers puisque plusieurs études ont insisté sur l'effet positif des IDE sur le transfert technologique alors que d'autres travaux ont trouvé totalement le contraire. Par exemple, parmi les études qui ont montré la non significativité des externalités technologiques via les IDE sur les pays d'accueil, on peut citer celle de Haddad et Harrison (1993)¹⁹⁷ sur le cas du Maroc et Aitken et Harrison (1999)¹⁹⁸ sur le cas de Venezuela. Selon ces auteurs, pour avoir des effets significatifs des IDE sur le transfert technologique, il faut nécessairement que les firmes du pays d'accueil disposent des capacités pour assimiler la nouvelle technologie. Donc, les IDE facilitent la diffusion technologique dans le cas où l'assimilation de la firme domestique serait importante et efficiente. Dans ce cas, l'IDE constitue un moyen pour réduire les coûts des technologies d'adoption, assurer le transfert des nouvelles technologies de pointe et élargir la technologie existante dans la firme locale. Ainsi, dans le cas où la capacité d'absorption des firmes serait faible et le niveau de capital humain serait insuffisant alors il aura une absence des externalités du transfert technologique dans le pays d'accueil.

L'étude de Findlay (1978)¹⁹⁹ montre comment les investissements directs étrangers augmentent le progrès technique des pays d'accueil par un effet de contagion qui facilite l'assimilation des procédures managériales et des technologies de pointe par les firmes domestiques.

Selon l'approche macroéconomique, le fait qu'un pays accueille une entreprise étrangère sur son territoire, entrainera systématiquement un apport de la technologie, de savoir-faire, des nouvelles méthodes organisationnelles... Ceci constitue une opportunité pour les firmes domestiques d'apprendre et d'assimiler ces externalités positives pour pouvoir réaliser des rendements élevés et augmenter ainsi la croissance économique.

Le sujet des effets des IDE sur le transfert technologique est largement discuté, ce qui justifie la multitude des études et des résultats qui ont été différents afin d'identifier cette relation. Ainsi, le résultat des estimations du modèle étudié vient confirmer les études qui ont trouvé des effets positifs des IDE sur le transfert technologique. En fait, le coefficient de la variable des IDE est positif et il est faiblement significatif (au seuil de 10 %). Malgré cette

¹⁹⁷ Haddad M, et Harrison A, (1993), op.cit. pp.51-74.

¹⁹⁸ Aitken B, et Harrison A, (1999), op.cit. pp.605-618.

¹⁹⁹ Findlay R, (1978), op.cit. p.1-16.

faiblesse, on s'est attendu au signe positif et significatif de cette variable vu l'existence d'une multitude de conditions nécessaires capables d'assurer le transfert technologique en Tunisie à travers les IDE telles que la qualité satisfaisante du capital humain pour incorporer la nouvelle technologie, la compétitivité des firmes locales pour pouvoir assimiler cette technologie, l'ouverture vers l'extérieur qui peut aider à assurer ce transfert technologique...

4-2-7. Les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE en Tunisie :

Tableau 50 : Les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE en Tunisie

Variables	Coefficients	Erreur-Standard	t-statistique	Probabilité
C	-5,23	4,34	-1,20	0,23
TXCROISS	5,48	3,09	1,77*	0,0789
KH	0,36	0,07	5,14***	0,0008
TXOUV	0,64	0,25	2,56**	0,032
POP	2,02	0,98	2,06**	0,05
CRED	-3,12	2,98	-1,04	0,3435
INFR	1,35	0,26	5,19***	0,0002
STABP	0,92	0,21	4,38***	0,0013
RN	1,82	1,95	0,93	0,4502
Variable dépendante : IDE				
Méthode d'estimation : DMC				
R-squared : 0,64				
Adjusted R-squared : 0,61				
F-statistic : 4,09 ***				
Prob(F-statistic) : 0,0023				
Durbin-Watson stat: 1,98				

*, **, *** indiquent respectivement les niveaux de significativité 10 %, 5 %, et 1 %

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir du logiciel Eviews 7.0.

Selon les résultats de ce tableau, on peut remarquer que seulement deux variables (les ressources naturelles et les crédits accordés au secteur privé) ne sont pas significatives et ne contribuent plus aux entrées des flux des IDE en Tunisie. Ces variables ne semblent pas être des facteurs déterminants pour attirer les IDE vers la Tunisie. Cependant, les résultats de l'estimation du modèle montrent l'existence de trois variables de signe positif et fortement significatives au seuil de 1 %. Ces variables sont : le capital humain, les infrastructures et la stabilité politique. Ce résultat est attendu et n'est pas surprenant vu la multitude des travaux empiriques qui ont confirmé la contribution significative de ces variables dans l'augmentation des flux des IDE en Tunisie. On peut remarquer aussi l'existence d'autres variables de signe positif et qui sont significatives au seuil de 10 % (la variable du taux de croissance) et au seuil

de 5 % (la variable du taux d'ouverture et la variable de la population). On constate que toutes ces variables constituent des facteurs qui peuvent déterminer l'entrée des IDE en Tunisie.

En guise de conclusion, selon l'estimation de ce présent modèle à équations simultanées, les principaux facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie sont identifiés comme suit: la qualité du capital humain, l'ouverture vers l'extérieur, les infrastructures, la stabilité politique et la taille de marché (représenté par les variables de la population et du taux de croissance).

Pour finir, en comparant les résultats de ce présent travail et les résultats de l'estimation du modèle de gravité dans le chapitre précédent, on a trouvé que ces mêmes facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie sont identifiés parmi d'autres déterminants trouvés dans le résultat du travail précédent, ce qui nous ramène à constater l'existence d'une convergence entre les résultats des deux modèles (modèle de gravité et modèle à équations simultanées).

CONCLUSION

Dans ce dernier chapitre, nous avons tenté d'apprécier les effets des IDE sur l'économie tunisienne. Dans la première section, nous avons passé en revue les approches empiriques des IDE en présentant les différents résultats des études empiriques ainsi que les principaux travaux qui ont parlé des effets des IDE en Tunisie. Ensuite, dans la deuxième section, nous avons présenté un modèle structurel à équations simultanées afin d'identifier les effets des IDE sur l'économie tunisienne en termes de croissance économique, de capital humain, de commerce international, d'investissement domestique, d'emploi et de transfert technologique. En outre, on a pu identifier, selon ce modèle, les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE en Tunisie.

Selon les résultats économétriques, nous avons remarqué que les effets des IDE sur l'économie tunisienne sont divers. Les résultats de l'estimation du modèle révèlent que les IDE exercent des effets positifs et significatifs sur toutes les variables à l'exception de la variable de la croissance économique. En fait, les IDE ont des effets négatifs et significatifs sur la croissance économique de la Tunisie. Les résultats de l'estimation nous ont montré aussi les principaux facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie qui sont identifiés comme suit: la qualité du capital humain, l'ouverture vers l'extérieur, les infrastructures, la stabilité politique et la taille de marché. Enfin, on peut conclure que les résultats de ce modèle à équations simultanées concernant les facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie convergent vers les résultats du modèle de gravité du chapitre précédent.

CONCLUSION GENERALE

Dans un monde de plus en plus intégré, l'attractivité des territoires est devenue comme une réponse aux nouvelles règles du jeu posées par le processus de globalisation. En effet, en raison de l'apparition de ce nouveau contexte, la question d'attractivité des IDE apparaît au cœur des réflexions stratégiques et des préoccupations essentielles de la plupart des pays. Ces derniers ne cessent de renforcer leur attractivité pour les IDE dans le but d'affronter les pays concurrents.

Dans ce cas, avoir un meilleur climat des affaires caractérisé par une stabilité politique et macro-économique est l'un des objectifs des nations. Ces dernières se trouvent confrontées à la nécessité de mettre les bases d'une économie compétitive pour attirer les IDE qui ont des effets très importants sur l'économie du pays hôte. Ces investissements extérieurs peuvent agir sur la croissance et le développement économique du pays d'accueil à travers différents canaux de transmission. Vu l'importance des retombées de la localisation de ces investissements directs étrangers dans le développement économique, la plupart des pays renforcent leurs efforts pour être de plus en plus attractifs aux IDE.

Dans le contexte actuel de la globalisation et de l'internalisation des économies, la libéralisation économique et financière a joué un rôle déterminant dans l'explosion des flux des IDE. Ces derniers sont apparus comme un élément essentiel de la croissance économique des pays à moyen de la dominance des externalités positives générées par la localisation de ces investissements. Parmi les effets essentiels des IDE sur le pays d'accueil nous pouvons citer : la création d'emploi, la promotion des exportations, l'accumulation du capital, la diffusion technologique, l'accroissement du stock de connaissances, la stimulation de la croissance économique du pays hôte...

Dans la littérature économique, le sujet du rôle des IDE dans les économies des pays d'accueil a capté une attention particulière par plusieurs études. Ainsi, à l'instar des résultats mitigés sur ce sujet, on remarque l'existence d'une ambiguïté qui peut être relié aux politiques adoptées et aux caractéristiques propres des pays d'accueil. En effet, plusieurs travaux montrent que les IDE exercent des externalités positives sur le pays d'accueil dans le cas où ce pays posséderait un capital humain élevé. D'autres études insistent sur l'importance des infrastructures du pays hôte pour que les IDE génèrent des effets positifs. De plus, pas mal de

travaux confirment qu'il est nécessaire pour les firmes locales d'avoir des capacités d'absorption des nouvelles technologies pour que les IDE exercent des effets positifs sur la croissance du pays d'accueil.

Dans le but d'assurer un environnement propice pour la localisation des IDE et de bénéficier au maximum des avantages des IDE, les autorités publiques doivent mettre en place différentes politiques d'attractivité (économiques, institutionnelles...). Ces politiques deviennent parmi les préoccupations les plus importantes des gouvernements des pays d'accueil.

La Tunisie est parmi les pays qui ont déployé beaucoup d'efforts pour être attractifs aux IDE. Elle est rentrée depuis longtemps dans la liste des pays engagés dans l'attractivité des investisseurs étrangers. Ce pays s'est engagé dans la voie de l'insertion progressive dans le système mondial qui a fait de l'investissement direct étranger un vecteur essentiel de modernisation et de développement. Ainsi, le gouvernement tunisien renforce son attractivité à travers plusieurs politiques qui visent à attirer les IDE et surtout à les maintenir sur le territoire tunisien. Cependant, ce pays a connu une révolution de jasmin qui a mis l'économie tunisienne dans un contexte difficile en pleine mutation.

Cette thèse s'est évertuée à montrer l'importance de l'attractivité des territoires vis-à-vis des investissements directs étrangers ainsi que les effets de ces investissements sur l'économie du pays d'accueil. Dans ce contexte, en prenant la Tunisie comme pays de référence, nous avons analysé non seulement les déterminants de l'attractivité de ce pays aux investisseurs étrangers mais aussi les effets des IDE sur l'économie tunisienne. Ainsi, pour mieux appréhender les facteurs d'attractivité qui déterminent l'entrée des investissements directs étrangers en Tunisie et examiner leurs effets sur l'économie de ce pays, nous avons développé notre analyse en cinq grands chapitres.

Le premier chapitre nous a donné un éclairage sur la revue de la littérature théorique de la notion des IDE ainsi que les différentes approches qui ont traité ce phénomène. La multitude des approches et des théories des IDE et de leurs déterminants permettent de donner une idée assez satisfaisante sur ce sujet des IDE. Cette revue de la bibliographie adéquate a été considérée comme un point de départ nécessaire au traitement de la problématique de ce présent travail.

Le deuxième chapitre avait pour but de faire ressortir les différentes allures de l'attractivité des territoires en avançant les approches multiples de cette notion ainsi que les principaux facteurs d'attractivité. La notion de compétitivité a été cernée aussi dans la dernière section de ce chapitre. En effet, dans un nouveau cadre de l'économie mondiale, la compétitivité des nations est devenue une des préoccupations les plus importantes des différents pays. Pour cela, le développement des territoires est devenu un principe promu par les Etats dans le but d'être susceptibles d'accueillir et de retenir les investissements directs étrangers. D'ailleurs, Porter (2004) a mis l'accent sur la relation qui existe entre la compétitivité et l'attractivité des territoires. Il a pu montrer l'existence de quatre champs qui déterminent et améliorent l'environnement des affaires des firmes et assurent une attractivité du territoire du pays d'accueil: le premier c'est le regroupement de firmes permanentes (clusters), le deuxième c'est le contexte stratégique et concurrentiel des firmes, le troisième c'est la qualité des conditions de la demande locale et enfin le quatrième champ c'est la qualité des facteurs de production.

Le troisième chapitre avait pour objectif de présenter l'évolution ainsi que les effets des investissements directs étrangers sur les économies du pays d'accueil. Dans ce chapitre, nous avons pu éclairer l'évolution des flux des IDE dans le monde en général et en Tunisie en particulier. En effet, on constate que les flux des IDE dans le monde ont connu une augmentation de 55 milliards de dollars en l'an 1980 à 208 milliards de dollars en l'an 1990 et ont atteint le montant record de 1400 milliards de dollars en 2000. Au total, les flux d'IDE dans le monde ont été multipliés par à peu près 25 en vingt ans. Soit une augmentation de 18 % en 2000. Les flux des IDE ont connu une chute considérable en 2001 à la suite de l'éclatement de la bulle sur les nouvelles technologies. Cette chute a continué légèrement jusqu'à l'année 2003. En 2004, les entrées des IDE dans le monde ont réalisé une progression de 27 % (742 milliards de dollars), puis une autre augmentation de 29 % (982 milliards de dollars) en 2005. Entre 2006 et 2008, les flux des IDE ont connu une hausse assez remarquable. Cependant, en 2009, les flux entrants des IDE dans le monde ont connu une chute considérable de 32 % juste après la crise financière mondiale 2008-2009. En 2010, les flux mondiaux des IDE entrants ont réalisé une légère augmentation de 9 % et de 16 % en 2011. Par ailleurs, on a pu éclairer l'évolution des flux des IDE en Tunisie qui est le pays de référence dans la présente étude. En fait, après avoir présenté les différents agrégats économiques de ce pays, nous avons procédé à l'étude de l'évolution des flux des IDE dans ce pays. Ces flux ont connu une perturbation entre les années 2006 et 2011. En fait, les flux

des IDE ont diminué de 4402,9 millions de dinars en 2006 à 2070,8 en 2007, puis ils ont réalisé une augmentation de 1327,9 millions de dinars en 2008. Mais, ils ont connu encore une diminution de 1120 millions de dinars en 2009. En l'année 2010, ces flux ont diminué de 2165 millions de dinars à 1615,9 millions de dinars en 2011.

Quand au total des investissements étrangers (IDE et investissement de portefeuille), il a chuté de presque 29 % en 2011 par rapport à 2010 ; en fait le volume du total des investissements étrangers en millions de dinars a été porté de 2417,7 millions de dinars 2010 à 1718,4 millions de dinars en 2011. Cette diminution peut être expliquée par les conditions difficiles que la Tunisie a connues après la révolution du 14 Janvier 2011. On peut expliquer que ces conditions ont découragé les investisseurs étrangers à s'implanter en Tunisie et surtout ont encouragé les entreprises étrangères déjà installées dans ce pays à délocaliser vers d'autres marchés.

Après avoir présenté l'évolution des IDE dans le monde et en Tunisie, nous avons essayé d'attirer l'attention sur les effets des IDE sur l'économie du pays d'accueil. Ainsi, nous avons pu identifier les principales retombées des IDE sur le commerce international, sur l'investissement domestique, sur le transfert technologique, sur le capital humain, sur l'emploi, sur la croissance économique du pays d'accueil. La réalisation de cette section nous a beaucoup aidée en nous donnant une large idée pour l'exécution de la partie empirique.

Dans le quatrième chapitre, nous avons essayé d'appréhender la notion d'attractivité des territoires pour les IDE tout en avançant les travaux empiriques qui ont largement discuté de ce sujet. Ce chapitre passe en revue les différentes politiques d'incitation de la Tunisie pour attirer les IDE. On peut remarquer que les politiques mises en place par le gouvernement tunisien pour attirer les IDE se sont avérées efficaces dans l'attraction des investisseurs étrangers. Cependant, après la révolution tunisienne, il y a eu un échec remarquable dans l'attraction des IDE. Cet échec est dû généralement aux conditions d'instabilité politique et économique du pays, ce qui a changé l'environnement tunisien connu antérieurement par sa prospérité et a mis l'attraction des IDE en une grande difficulté. Nous avons pu analyser l'attractivité de la Tunisie à travers une enquête effectuée sur un échantillon d'entreprises étrangères ou d'entreprises ayant une participation étrangère. L'enquête réalisée nous a permis d'identifier les facteurs d'attractivité de la Tunisie aux IDE avant la révolution et après la révolution. L'utilisation du modèle économétrique de type logit nous a permis d'estimer d'une part la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution et d'autre part

la probabilité que l'entreprise étrangère implante une autre filiale en Tunisie après la révolution. Une caractéristique majeure de ce présent travail est qu'il a porté sur l'étude des facteurs d'attractivité de la Tunisie avant et, en même temps, après la révolution. Ceci constitue un élément novateur par rapport aux différents travaux empiriques existants.

A travers les résultats de l'estimation de la première partie, il s'avère que la Tunisie est considérée comme un pays attractif avant la *révolution de Jasmin* et les facteurs d'attractivité de la Tunisie avant cette révolution sont résumés comme suit: la stabilité politique, la stabilité macroéconomique, une bonne infrastructure, l'importance de la taille du marché, la facilité d'accès à d'autres marchés, l'offre d'une main d'œuvre qualifiée, le faible coût de la main d'œuvre, la proximité géographique. Les résultats de l'estimation nous ont permis d'identifier dans une deuxième partie les déterminants de l'attractivité de la Tunisie après la révolution. Les facteurs d'attractivité qui ont encouragé les entreprises étrangères à implanter une autre filiale en Tunisie après la révolution sont : l'importance de la taille du marché, une bonne infrastructure, la faiblesse du coût de la main d'œuvre, l'offre d'une main d'œuvre qualifiée, la proximité géographique du marché européen. Selon tous ces résultats, nous pouvons remarquer l'absence des facteurs de la stabilité politique et macroéconomique pour la période après la révolution parmi les facteurs d'attractivité. Ceci est justifié par l'instabilité de la situation économique et politique de la Tunisie à cause de la multiplication des conflits et des grèves, ce qui a assuré un climat favorable pour l'insécurité et l'incertitude. Toutes ces conditions découragent les investisseurs étrangers à investir pour une autre fois en Tunisie et même plusieurs d'entre eux ont regretté d'avoir investi dans ce territoire. D'après les résultats de l'enquête 81,4 % des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles ne vont plus créer d'autres filiales en Tunisie à cause de l'instabilité politique et économique que connaît ce pays. Pour le reste des entreprises enquêtées (18,6 %), elles ont affirmé qu'elles veulent implanter d'autres filiales en Tunisie en insistant que malgré l'existence de toutes ces conditions, la Tunisie demeure un pays attractif par la présence de principaux déterminants attractifs comme le capital humain qualifié, le faible coût de la main d'œuvre, la proximité géographique du marché européen, l'importance des infrastructures...

Afin de compléter la partie empirique sur l'attractivité de la Tunisie aux IDE, nous avons essayé d'identifier les différents déterminants des IDE en Tunisie à travers une autre méthode économétrique en utilisant un modèle de gravité. Les résultats de l'estimation de ce modèle nous permettent d'identifier les principaux facteurs d'attractivité des IDE (d'origine français) en Tunisie entre la période 1980 et 2010. Ces facteurs d'attractivité sont identifiés

comme suit : de bonnes infrastructures, un capital humain qualifié, l'importance de la taille du marché, la stabilité politique, l'ouverture de la Tunisie vers l'extérieur, la proximité de la Tunisie au pays d'origine des IDE (la proximité à la zone européenne). Enfin, la principale conclusion de ce chapitre c'est que les résultats de l'enquête qui ressortent du modèle logit et les résultats de cette régression du modèle de gravité montrent une grande compatibilité au niveau des déterminants de l'attractivité de la Tunisie pour les investisseurs étrangers dans la période avant la révolution (entre 1980 et 2010). Ceci confirme qu'on avait raison de choisir la France comme un pays investisseur dans notre étude.

Enfin, le dernier chapitre a pour objectif de déterminer les effets des IDE sur l'économie tunisienne. La revue de la littérature et les résultats des études empiriques montrent l'existence des effets favorables et défavorables des IDE sur les économies des pays d'accueil. C'est pour cette raison que nous avons essayé de clarifier cette relation et de vérifier si les IDE exercent des effets positifs ou négatifs sur l'économie de la Tunisie. Pour ce faire, nous avons utilisé un modèle de type structurel à système d'équations simultanées tenant compte des effets spillovers et ayant pour but d'analyser les effets des IDE sur l'économie tunisienne et étudier les canaux à travers lesquels les IDE exercent ces effets.

Le modèle structurel étudié dans ce présent travail est inspiré de ceux de Bende et al (2000), Alaya (2004), Lahimer (2006) et Ngouhouo (2008) auquel nous avons retranché certaines variables et équations et ajouté d'autres qui sont plus pertinentes pour la présente étude et la période étudiée. Nous avons identifié cinq principaux facteurs à travers lesquels les IDE influencent l'économie tunisienne : le capital humain, le taux d'ouverture, les investissements domestiques, l'emploi, le transfert technologique. Nous avons mis en relation la variable de la croissance économique et la variable d'IDE avec les cinq facteurs cités auparavant.

Le modèle est représenté par un système de sept équations simultanées. Parmi les plus importantes caractéristiques du modèle à équations simultanées c'est l'existence d'un lien statistique et significatif entre les différentes variables du modèle. En effet, plusieurs variables endogènes sont déterminées d'une façon simultanée en fonction des variables exogènes et des aléas.

Les résultats économétriques nous amènent à conclure que les effets des IDE sur l'économie tunisienne sont divers. Ces résultats de l'estimation du modèle révèlent que les IDE exercent des effets positifs et significatifs sur toutes les variables à l'exception de la croissance économique. En fait, les IDE ont des effets négatifs et significatifs sur la croissance économique de la Tunisie. Les résultats de l'estimation nous ont montré aussi les principaux facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie, entre 1980 et 2010, qui sont identifiés comme suit: la qualité du capital humain, l'ouverture vers l'extérieur, les infrastructures, la stabilité politique et la taille de marché. Enfin, on peut conclure que les résultats de ce modèle à équations simultanées concernant les facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie convergent vers les résultats du modèle de gravité.

La recherche pourrait être poursuivie dans plusieurs directions, l'analyse économétrique ayant fait apparaître certaines limites. En effet, les modèles économétriques utilisés sont basés sur un échantillon de 30 observations. Les résultats obtenus de l'estimation pourraient être plus robustes et plus significatifs dans le cas où on disposerait d'un échantillon de données plus larges.

Malgré l'importance de la présente étude de terrain, le questionnaire pourrait être adressé aux entreprises étrangères totalement exportatrices. Il conviendrait que des travaux futurs s'efforcent d'inclure ce type d'entreprises étrangères dans le but de mettre l'accent sur d'autres facteurs d'attractivité outre la taille du marché, la qualité des infrastructures, les conditions économiques et politiques du pays.

L'absence de stabilité politique et macroéconomique pour la période après la révolution parmi les facteurs d'attractivité montre un grand danger pour la situation de la Tunisie vis-à-vis des investissements directs étrangers. En effet, la multiplication des conflits et des grèves cause une instabilité de la situation de la Tunisie et crée un climat défavorable aux installations des investisseurs étrangers. D'ailleurs, plusieurs entreprises étrangères déjà implantées sur le territoire tunisien ont décidé de se désinstaller de ce territoire à cause de ces conditions difficiles. On peut citer par exemple, JAL Group qui a réparti ses activités entre la République tchèque et la France. De plus, la firme allemande Continental de fabrication de pneus a quitté le territoire tunisien définitivement.

La Tunisie devient incapable de lancer les principales réformes structurelles sur lesquelles le gouvernement s'est engagé après la révolution. Avec l'accentuation des grèves, le chemin devient difficile pour réaliser un climat favorable à l'implantation des IDE. D'ailleurs, le taux de croissance était en deçà des prévisions pendant ces deux dernières années.

Alors, il paraît indispensable pour le gouvernement tunisien d'assurer un climat de sécurité et de stabilité pour attirer les IDE. Le pays doit exploiter tous ces efforts pour améliorer les conditions politiques et économiques qui se répercutent aux implantations des investissements directs étrangers. La Tunisie doit impérativement créer d'autres politiques incitatives afin de promouvoir le maximum des investisseurs étrangers et bénéficier des retombées positives de ces investissements. L'objectif ultime est de mettre en place des conditions favorables à l'implantation des IDE. Cet objectif ne sera réalisé que dans le cas où le gouvernement tunisien améliorera la situation actuelle caractérisée par l'existence des grèves et des conflits et par l'instabilité politique, économique et sociale. La situation va malheureusement s'aggraver dans le futur si le gouvernement néglige de plus en plus l'importance du danger qui entoure ce pays. Ce danger décourage les investisseurs étrangers à investir en Tunisie et même encourage d'autres investisseurs à se désinstaller de ce territoire pour aller vers d'autres pays plus stables et plus calmes.

Dans le but de sortir de la difficulté qui caractérise la situation actuelle de la Tunisie, plusieurs solutions peuvent être proposées dont la principale est la mise en place d'un gouvernement de technocrate. Ce dernier doit avoir le courage de lancer des réformes impopulaires, de créer des institutions innovantes et de remettre la situation de la Tunisie sur le sentier de la croissance.

En guise de conclusion, l'état actuel de l'économie tunisienne est une réalité contraignante et l'avenir de la Tunisie reste encore incertain. La situation est qualifiée de « critique » à cause des difficultés essentiellement de nature politique. Plusieurs optimistes affirment que l'économie tunisienne est « *aux creux de la vague* » alors que plusieurs pessimistes affirment que « *la pente est encore à la régression* ». D'autres économistes tunisiens affirment que « *l'économie nationale est actuellement en berne sous le coup d'une crise politique qui a frappé le pays, de plein fouet* ».

Malgré tout, il ne faut pas nier que la Tunisie dispose d'atouts majeurs qui constituent les points forts de son économie tels qu'une population jeune et éduquée et un niveau de vie qui est proche des pays de l'OCDE. Mais, malgré l'existence de plusieurs facteurs attractifs aux investissements directs étrangers comme la qualité du capital humain, l'ouverture vers l'extérieur, le bon état des infrastructures, la taille du marché, la Tunisie est appelée à réviser ses politiques adoptées pour l'amélioration du climat politique, économique et social de son territoire.

RESUME

Cette thèse étudie l'attractivité des territoires et le rôle de la localisation des IDE sur l'économie tunisienne. Il s'agit d'examiner les facteurs d'attractivité des IDE en Tunisie et les effets de ces derniers sur l'économie tunisienne. Dans une première analyse empirique, une enquête administrée à un échantillon d'entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère a été mise en œuvre dans le but d'identifier les déterminants des IDE. L'utilisation du modèle économétrique de type « logit » nous a permis d'estimer, d'une part, la probabilité que la Tunisie soit un pays attractif avant la révolution et, d'autre part, la probabilité que les entreprises étrangères implantent une autre filiale en Tunisie après la révolution. Afin de confirmer l'analyse empirique sur l'identification des facteurs d'attractivité déterminants des IDE, nous avons mis en œuvre, dans une deuxième analyse empirique, une autre méthode économétrique à travers un modèle de gravité. Dans une dernière analyse empirique, nous avons étudié les effets des IDE sur l'économie tunisienne en utilisant un modèle à système d'équations simultanées tenant compte des effets spillovers des IDE.

MOTS CLES

IDE, attractivité du territoire, croissance économique, Tunisie, enquête, modèle de gravité, modèle à équation simultanées, facteurs d'attractivité déterminants des IDE, effets spillovers.

ABSTRACT

This thesis studies territories attractivity and the role of direct foreign investment localization on the Tunisian economy. It is about examining the factors of attractivity of Tunisia on direct foreign investment and their effects on the Tunisian economy. On a first empirical analysis, an administrative enquiry to a sample of foreign, or having foreign participation enterprises, has been implemented to identify the direct foreign investment determinations. The use of an econometric example of « logit » type allowed us to estimate on one part the probability that Tunisia is an attractive country before the revolution and on the other one that the foreign enterprise implants on other filial in Tunisia after the revolution. To confirm our empirical analysis on the identification of the factors of attractivity determining the direct foreign investment, we implemented, on a second empirical analysis, an other econometric method through a gravity example. On a last empirical analysis, we studied the FDI effects on the Tunisian economy by using a simultaneous equations system example taking into account the FDI spillovers effects.

KEYWORDS

FDI, territory attractivity, economic growth, Tunisia, enquiry, gravity sample, simultaneous equation sample, attractivity factors, identifying the FDI, spillovers effects

BIBLIOGRAPHIE

- **Abbate F**, (2002), « L'intégration de la Tunisie dans l'économie mondiale : opportunités et défis », Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, UNCTAD/EDM/Misc.198. p.39-49.
- **Aitken B, et Harisson A**, (1993), « Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Panel data », Policy Research Working Paper, N°1248.
- **Aitken B., et Harrison A**, (1999), « Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela », The American Economic Review, Vol. 89, pp. 605-618.
- **AJAYI S.I.**, (2006), « *L'Investissement Direct Etranger et le développement économique en Afrique* », Congrès International ADB/AERC sur l'Accélération du Développement de l'Afrique les cinq premières années du 21ème siècle, Tunis, Tunisie, du 22 au 24 novembre 2006, 33p
- **Alaya M**, (2004), « Investissement direct étranger et croissance économique : le cas de la Tunisie », Séminaire Doctoral du GDRI EMMA, CEMAFI Université de Nice Sophia Antipolis, Mars 2004.
- **Alaya M**, (2006), « Investissement direct étranger et croissance économique : une estimation à partir d'un modèle structurel pour les pays de la rive sud de la méditerranée », 7^{ème} Journées Scientifiques du réseau « Analyse Economique et Développement de l'AUF, Septembre 2006.
- **Alaya M**, (2008), « Une étude sur les déterminants et les effets de l'investissement direct étrangers : cas de la Tunisie » Thèse de Doctorat, Université Montesquieu Bordeaux IV.
- **Alaya M, Nicet Chenaf D, et Rougier E**, (2007), « Politique d'attraction des IDE et dynamique de croissance et de convergence dans les Pays du Sud Est de la Méditerranée », Cahiers de GREThA n°2007-06, Université Montesquieu Bordeaux IV, Juin 2007.

- **Alaya M, Nicet-Chenaf D, et Rougier E**, (2009), « A quelles conditions les IDE stimulent-ils la croissance ? IDE, croissance et catalyseurs dans le cas des pays méditerranéens », *Monde en Développement*, Tome 27, n° 148/4, pp.119-138.
- **Alfaro L, Chanda A, Kalemli-Ozcan S et Sayek S**, (2004), « FDI and economic growth : the role of local financial markets », *Journal of International Economics*, Vol.61, n°1, pp.89-112.
- **Aliber R**, (1970), « A theory of direct foreign investment », in Kindleberger C. (dir.), *The international corporation*, MIT Press, Cambridge/MA.
- **Andraouais A**, (1990), *L'investissement extérieur direct : comparaison des politiques françaises et japonaises*, Presse Universitaire de Grenoble, 1990.
- **Aussilloux V, et Cheval M-L**, (2002), « Les investissements directs français à l'étranger et l'emploi en France », *Economie et Prévision* 2002/1-2, n°152-153, p.171-188.
- **Ayachi F, et Berthomieu C**, (2006), « Les déterminants des investissements directs étrangers européens et la gouvernance dans la région MEDA : une estimation par la méthode des moments généralisés », *Travaux de Recherche de CEMAFI Université de Nice Sophia Antipolis*.
- **Aykut D, et Sayek S**, (2005), « The role of the sectoral composition of foreign direct investment on growth », chapitre dans « *International Workshop: Innovation, Multinationals and Local Development* », Palgrave Macmillan, New York.
- **Azubuike A.A**, (2006), « Accessibility of government information as a determinant of inward foreign direct investment in Africa », *World Library and Information Congress: 72ND IFLA, General Conference and Council, 20-24 August, Seoul, Korea*. <http://www.ifla.org/IV/ifla72/index.htm>.
- **Balasubramanyam V.N, Salisu M et Sapsford D**, (1996), « Foreign direct investment and growth in EP and IS countries », *The Economic Journal*, Vol.106, n°434, pp.92-105.
- **Barry F, and Bradley J**, (1997), « FDI and trade: the Irish host-country experience », *The Economic Journal*, vol.107, p.1798-1811, Novembre 1997.

- **Bellon B, et Gouia R**, (1998), *Les investissements directs étrangers et le développement industriel méditerranéen*, Economica, 1998.
- **Ben Addallah M, Drine I, et Meddeb R**, (2000), « Interaction entre investissements directs étrangers, régime de change, capital humain et croissance dans les pays émergents », dans Siroen JM et Boudhief M. (2001), *Ouverture et développement Economique*, Editions Economica.
- **Bénassy-Quéré A, Fontagné L et Lahrière-Révil A**, (1999), « Exchange rate strategies in the competition for attracting FDI », CEPPII, Document de travail N°99-16, Decembre 1999.
- **Bende-Nabende A, Ford J.L, and Slater J.R**, (2000), « The Impact of FDI and Regional Economic Integration on The Economic Growth of The ASEAN-5 Economies,1970- 1994 : A comparative Analysis in a Small Structural Model », in Ford J.L.(ed), *Finance, Governance and Economic Performance in Pacific and South East Asia*, Edwar Elga
- **Benko G**, (1998), « La science régionale », Presse Universitaires de France, p 126, Paris, 1998.
- **Bitzer J, et Kerekes M**, (2008), « Does foreign direct investment transfer technologie across borders? New evidence », *Economics Letters* (2008), ECOLET-03908, p.4.
- **Blomström M, et Persson H**, (1983), « Foreign investment and spillover efficiency in underdevelopment economy: evidence from the mexican manufacturing industry », *World Development*, Vol: 11, n°6, p.493-501.
- **Blomström M, and Sjöholm F**, (1998), «Technology transfer and spillovers: does local participation with multinational matter », *NBER Working Paper*, N°6816.
- **Blömstrom M, and Kokko A**, (1996), « The impact of foreign direct investment on host countries: A review of the empirical evidence », *The Development Economics Research Group on International Trade, Working Paper N°1745*,World Bank.
- **Blomström M, and Kokko A**, (2003a), « The Economics of Foreign Direct Investment Incentives », *NBER Working Paper*, N°9489.

- **Blomström M, and Kokko A**, (2003b), « Human capital and Inward FDI », Working Paper n°167, Stockholm School of Economics.
- **Borensztein E, De Gregorio J, et Lee J.W**, (1998), « How does foreign direct investment affect economic growth », *Journal of International Economics*, vol :45, n°1, p.115-135.
- **Borner S, Bodmer F et Kobler M**, (2004), « L'efficience institutionnelle et ses déterminants : le rôle des facteurs politiques dans la croissance économique », *Etudes du Centre de Développement, OCDE*, 2004.
- **Boujelbene Y, et Maalej A**, (2006), « Impact de l'IDE sur la croissance économique : Estimation sur des données de Panel », *Conférence de la faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Nabeul*, Mai 2006.
- **Bouklia R, et Zatla N**, (2001), « l'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », *Les Cahiers du CREAD N°55*.
- **Bouoiyour J, et Toufik S**, (2002), « Productivité des industries manufacturières Marocaine et investissements directs étrangers », dans *Regnault H. (2003), Intégration euroméditerranéenne et stratégies économiques*, Editions l'Harmattan.
- **Bouoiyour J**, (2007), « The determining factors of foreign direct investment in Morocco », *Saving and Development*, Issue 1, pp.91-115.
- **Bouoiyour J, et Toufik S**, (2007), « L'impact des investissements directs étrangers et du capital sur la productivité des industries manufacturières Marocaines », *Région et Développement n°25-2007*.
- **Bourbonnais R**, (2005), *Econométrie*, Dunod, Paris, 2005, page 208.
- **Borensztein E, De Gregorio J, and Lee JW**, (1995), « How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth », *NBER Working Paper*, N°5057.
- **Brewer T**, (1991), « Foreign direct investment in developing countries: patterns, policies, and prospects », *PRE Working Paper*, n° 34.

- **Buckley P, et Casson M**, (1976), *The future of multinational Enterprise*, London Macmillan, 1976.
- **Campos-Nauro F, et Kinoshita Y**, (2008), « Foreign direct investment and structural reforms: evidence from Eastern Europe and Latin America », IMF Working Paper, WP/08/26, January.
- **Cantwell J**, (1989), *Technological innovation and multinational corporations*, Basil Blackwell, Oxford/Cambridge (Etats-Unis).
- **Cantwell J**, (1995), « The globalization of technology: what remains of the product cycle model? », Cambridge Journal of Economics, 19, p.155-174.
- **Carkovic M, et Levine R**, (2002), « Does foreign direct investment accelerate economic growth? », Finance Department, University of Minnesota, Mimeo.
- **Catin M, et Van Huffel C**, (2004), « L'impact de l'ouverture économique sur la concentration spatiale dans les pays en développement », Revue Région et Développement, n°20-2004, pp.123-157.
- **Caves R, et Porter M**, (1977), « From entry barriers to mobility barriers: conjectural decisions and contrived deterrence to new competition », Quarterly Journal of Economics, N°91, p.241-261.
- **Caves R.E**, (1982), « Multinational Enterprise and economic analysis », Cambridge, Cambridge University Press, p.346.
- **Caves R.E**, (1996), *The multinational enterprise and economic analysis*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge, 1996.
- **Charzat M**, (2001), « Rapport au premier ministre sur l'attractivité du territoire français », Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, Juillet 2001.
- **Cheng L.K. & KwanY.K**, (2000), « What are the determinants of the location of Foreign Direct Investment? The Chinese Experience », Journal of International Economics, 370-400.

- **Choi C**, (2004), « Foreign direct investment and income convergence », *Applied Economics*, N°36, p.p. 1045-1049.
- **CNUCED (2005a)**, Rapport sur l'investissement dans le monde : les sociétés transnationales et l'internationalisation de la Recherche-Développement, Vue d'ensemble, Nations Unies, New York et Genève.
- **CNUCED, (2005b)**, « Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l'investissement étranger direct », Nation Unies, New York et Genève.
- **Coase R.H**, (1937), « The nature of the firm», *Economica*, pp.386-405, Traduction française dans Coase R.H, (1987), « La nature de la firme », *Revue Française d'Economie*, N°1, pp.133-163.
- **Crankovic M, and Levine R**, (2000), « Does foreign direct investment accelerate economic growth? », University of Minnesota Working Paper.
- **Cushman D.O**, (1988), « Exchange-Rate Uncertainty and Foreign Direct Investment in the United States », *Weltwirtschaftliches Archiv*, n°124 (2), pp.322-336
- **Dawson J.W**, (1998), « Institutions, Investment and Growth: New Cross-Country and Panel Data Evidence », *Economic Inquiry*, vol. 36. p.603-619.
- **Debonneuil M, et Fontagné L**, (2003), «Compétitivité», Rapport N° 40 du Conseil d'Analyse Économique, la documentation française, Paris 2003.
- **DE Gregoric Bronsztein EJ, et Lee JW**, (1998), « How does foreign direct investment affect growth? », *Journal of International Economics*, vol.45, N°3.
- **De Mello L**, (1999), « Foreign direct investment led growth: evidence from time series and panel data », *Oxford Economic Papers*, 51, 133-151.
- **Djankov S, et Hoekman B**, (2000), « Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises », *The World Bank Economic Review*, Vol.14, (1), pp.49-64.
- **DREE**, (2005), « IDE en Tunisie et investisseurs français », Fiche de Synthèse, 19 Mai 2005.

- **Driss S**, (2007), « L'attractivité des investissements directs étrangers industriels en Tunisie » Région et développement n°25-2007.
- **Dunning J.H**, (1977), « Trade, location of economic activity and the MNE: A search of an eclectic approach », in: Ohlin B. et al, The international allocation of economic activity, Holme and Meier, Londres, p.395-418.
- **Dunning J.H**, (1993a), The globalisation of business, Londres, Routledge, 1993.
- **Dunning J.H**, (1993b), *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley, Wokingham, 1993.
- **Dunning J.H**, (2000), « The eclectic paradigm of international production: a personal perspective », in Pitelis, C.N and Sugden R, The nature of the firm, 2^{ème} Edition, London and New York, Routledge, pp.119-139, 2000.
- **Dunning J.H, et Narula R**, (2000), « Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries », Oxford Development Studies, vol.28, n°2, pp.141-67.
- **Dunning J.H**, (2001), « The eclectic paradigm of international production: past, present and future », Journal of the Economics of Business, vol.8, N°2, pp.173-190.
- **Dupuch S**, (2001), « Les déterminants des flux d'IDE intra-européens », Centre d'Economie de Paris Nord CNRS-UMR, Université Paris Nord.
- **Dupuch S, et Milan C**, (2005), « Les déterminants des investissements directs européens dans les pays d'Europe Centrale et Orientale », L'Actualité Economique, Revue d'Analyse Economique, vol.81, n°3.
- **Femise**, (2000), « l'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », synthèse du rapport de recherche par Rafik Boukli-Hassane et Najat Zatla Cread (alger) et Faculté des Sciences Economiques d'Oran.
- **Ferrara L, et Henriot A**, (2004), « La localisation des entreprises industrielles : comment apprécier l'attractivité des territoires ? », Economie Internationale, 2004/3, n°99, pp.91-111.

- **Findlay R**, (1978), « Relative backwardness, direct foreign investment, and the transfer of technology : a simple dynamic model », *Quarterly Journal of Economics*, n°1, p.1-16.
- **FMI**, (1993), « Manuel de la balance des paiements du FMI », 5^{ème} Edition, FMI, 1993.
- **Fontagné L**, (1999), « L'investissement étranger direct et le commerce international, sont-ils complémentaires ou substituables ? », Document de travail sur la science, la technologie et l'industrie, 1999/3, Edition OCDE.
- **Fontagné L, et Pajot M**, (1999), « Investissement direct à l'étranger et échanges extérieurs : un impact plus fort aux États-Unis qu'en France », *Economie et Statistique* N°326-327, 1999-6/7.
- **Fouda F**, (2005), « Le rôle de l'investissement direct à l'étranger dans le renforcement des capacités scientifiques et technologiques des pays en développement », Réunion d'experts sur l'incidence de l'investissement direct étranger sur le développement, Genève, 24-26 Janvier 2005.
- **Froot K.A et Stein J.C**, (1991), « Exchange rates and foreign direct investment: an imperfect capital markets approach », *The Quarterly Journal of Economics*, Novembre 1991.
- **Gannagé E, et Bourguinat H**, (1985), *Théorie de l'investissement direct étranger*, *Economica* 1985.
- **Gao T**, (2003), « Multinational activity and country characteristics in OECD countries », *Applied Economics Letters*, Vol. 10, Issue 4, pp. 255-268.
- **Garrabé M**, (2008), « Note sur l'existence du capital institutionnel », Workshop Université de Montpellier1-Université de Sherbrooke, 23-24 juin 2008.
- **Ghoshal S, and Bartlett C**, (1988), « Creation, Adaption, and Diffusion of Innovation by Subsidiaries of Multinational Enterprises », *Journal of International Business Studies*, 9 (3), 365-388.

- **Globerman S**, (1979), « Foreign direct investment and ‘spillovers’ efficiency benefits in canadian manufacturing industries », *Canadian Journal of Economics*, Vol :12, n°1, p.42-56.
- **Goldberg L.S, et Kolstad C.D**, (1995), « Foreign direct investment, exchange rate variability and demand uncertainty », *International Economic Review*, Vol.36, N°4, Novembre 1995.
- **Guerraoui D, et Richet X**, (1997), *Les investissements directs étrangers. Facteurs d’attractivité et de localisation*, Les Editions Toubkal et l’Harmattan.
- **Guir R, et Crener M.A**, (1984), *L’investissement direct et la firme multinationale*, Economica, Paris, 1984.
- **Haddad M, et Harrison A**, (1993), « Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from Panel data for Morocco », *Journal of Development Economics*, vol.42, p.51-74.
- **Hanson G.H**, (2001), « Should countries promote foreign direct investment? », G-24 Discussion Paper, n°9, February.
- **Hanson G.H, Mataloni R.J, et Slaughter M.J**, (2003), « Vertical Production Networks in Multinational Firms», NBER Working Paper N°9723.
- **Harrison A, and McMillan M**, (2002) « Does direct foreign investment affect domestic firms credit constraints? » University of California, Berkeley.
- **Hatem F**, (2004), *Investissement international et politiques d’attractivité*, Edition Economica Paris, 2004.
- **Heckscher E**, (1919), « Utrikhandelns verkan pa inkomstfordel-mingen », *Ekonomisk Tidskrif*, 21, p.497-512; trad. Angl. sous le titre “The effects of foreign trade on the distribution of income», in: Flam H, and Flanders J. (1991), p.43-69.
- **Helpman E**, (1984), « A simple theory of international trade with multinational corporations », *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol.92 (3), pp.451-471.

- **Heraud J.L, Kahn R, et Levy R**, (2006), « Attractivité et compétitivité territoriales : évolution des politiques et choix d'indicateurs statistiques », XLII ° Colloque de l'ASRDLF– XII° Colloque du GRERBAM sur le 'Développement local, compétitivité et attractivité des territoires', Sfax Tunisie, Septembre 2004.
- **Hermes N, et Lensink R**, (2003), « Foreign direct investment, financial development and economic growth », *Journal of Development Studies*, Vol.40, N°1, p.p.142-163.
- **Horchani S, et Bouzeine L**, (2006), « Privatisation et investissement direct étrangers, cas de la Tunisie », Institut Supérieur de Gestion de Gabès, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis, Mars 2006.
- **Hugon P**, (1997), *Economie politique internationale et mondialisation*, Economica, Paris.
- **Hultberg P.T, Nadiri M.I, et Sickles R.C**, (1999), « An international comparison of technology adoption and efficiency : a dynamic panel model », *Annales d'Economie et de Statistiques*, n°55.56.
- **Hymer S.H**, (1960), « The international operations of national firms: a study of direct foreign investment », Thèse de doctorat publiée en 1979, MIT press.
- **Imbriani C, et Reganati F**, (2003), « The effects of foreign direct investments on local firms: Some evidence from panel data for the Italian Manufacturing sector », Hawaii International Conference on Social Sciences, June 12-15.
- **Islam R**, (2006), « Does more transparency go along with better governance? », *Economics & Politics 0954-1985*, Vol.18, n°2, pp 121-167, July.
- **Jabbour L, et Mucchielli J-L**, (2007), « Technology transfer through backward linkages: the case of the Spanish manufacturing industry », *Journal of Applied Economics*, Mai, pp.115-136.
- **Jacquemot P**, (1990), *La firme multinationale: une introduction économique*, Economica, Paris, 1999.

- **Josselin D, et Nicot B**, (2003), « Un modèle gravitaire géoéconomique des échanges commerciaux entre les pays de l'UE, les PECO et les PTM », *Revue Européenne de Géographie*, 2003.
- **Karray Z, et Toumi S**, (2007), « Investissement direct étranger et attractivité : appréciation et enjeux pour la Tunisie », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, volume N°3, 2007.
- **Kathuria V**, (2000), « Productivity spillovers from technology transfer to indian manufacturing firms », *Journal of International Development*, Vol.12, pp.343-369.
- **Kayalica O.M, et Espinosa Ramirez R.S**, (2007), « Brotherhood of competition: foreign direct investment and domestic mergers », *International Review of Economics and Finance*, REVECO-00429, p.7.
- **Kindelberger C.P**, (1969), *International Economics*, Ed Irwin, Etats-Unis.
- **Kindelberger C.P**, (1971), *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press.
- **Kojima K**, (1978), *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*, Croom Helm, London, 1978.
- **Kojima K**, (1982), « Macroeconomic versus international Business Approach to direct foreign investment », *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol.23, n°1, p.1-19.
- **Kokko A**, (1996), « Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates », *Journal of International Development*, n°8, p.517-530.
- **Konings J**, (2000), « The effects of direct foreign investment on domestic firms : evidence from firm level panel in emerging economies », *William Davidson Institute Working Papers*, n°344.
- **Krugman P**, (1991), « *Geography and trade* », MIT Press, Cambridge, MA, p.85.
- **Krugman P**, (1996), « A country is not a company », *Harvard Business Review*, Vol. 74, Issue 1, January-February, 1996.

- **Kugler M**, (2006), « Spillovers from foreign direct investment: within or between industries ? » *Journal of Development Economics*, Vol.80, pp.444-447.
- **Kumar N**, (1994), « Determinants of export orientation of foreign production by Us multinationals: An inter-country analysis », *Journal of International Business*, 25(1), p.p.141-156.
- **Lall S**, (2000), « FDI and development: policy and research issues in the emerging context », Oxford University, Working Paper n°43, June, Oxford.
- **Lahimer N**, (2006), « Investissements directs étrangers et développement en Tunisie : analyse économétrique à partir du concept du circuit économique », Université Paris-Dauphine, Centre de recherche : Eurisco, Novembre 2006.
- **Lee B**, (2002), *L'investissement direct étranger des pays en développement : un vecteur d'échanges et de croissance*, Etude du Centre de Développement de l'OCDE, Paris.
- **Letaief A.T**, (2000), *Tunisie : changements politiques et emploi (1956-1996)*, l'Harmattan, Paris.
- **Levasseur S**, (2002), « Investissements Directs A l'Etranger et Stratégies des Entreprises Multinationales », Département des Etudes de l'OFCE, 103-152.
- **Liu X, Pamela S, Changqi W, et Yingqi W**, (2000), « Productivity spillovers from foreign direct investment : evidence from UK industry level panel data », *Journal of international Business Studies*, Vol.31, N°3, pp.407-425.
- **Loesse I. E**, (2005), « Investissements directs étrangers: déterminants et influences sur la croissance économique », Cellule d'Analyse de Politiques Economiques du CIREs, p.1-16. En ligne : www.capec-ci.org/docs/publications/PED117.pdf
- **Lollier J.C, Prigent L et Thouément H**, (2005), « Les nouveaux facteurs d'attractivités dans le jeu de la mondialisation », Presses Universitaires de Rennes, 2005.
- **Loungani P, et Razin A**, (2001), « L'investissement direct étranger est-il bénéfique aux pays en développement ? », *Finance et Développement*, Juin 2001.

- **Madariaga N. et Poncet S.**, (2006), « L'impact des IDE sur la croissance: application au cas chinois », Chapitre dans le livre : *La Chine: forces et faiblesses d'une économie en expansion*, édité par Yunnan Si et Françoise Hay, Presses Universitaires de Rennes.

- <http://team.univ-paris1.fr/teamperso/sponcet/Perso/MadariagaPoncet%20Book.pdf>

- **Madiès T.**, (2003), « Les politiques publiques peuvent-elles influencer sur la localisation des entreprises multinationales ? », *Economie et Statistique*, n°363- 364- 365, 2003.

- **Mainguy C.**, (2004), « Les IDE dans les pays en développement : Quels impacts ? », *Revue Régions et Développement*, n° 20.

- **Markusen J.R.**, (1984), « Multinationals, multi-plant economies and the gains from trade », *Journal of International Economics*, vol.16, p.205-226.

- **Markusen J.R.**, (1995), « The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade », *Journal of Economic Perspectives*, vol.9 (2), pp.169-189.

- **Markusen J.R., Venables A.V, Konan D.E, Zhang K.H.**, (1996), « A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services », NBER Working Paper N°5696, 1996.

- **Marouani A, et Lahouel M.**, (2003), « Les accords euroméditerranéens : les enseignements du cas Tunisien », Séminaire EMMA, RINOS, Paris, Mai.

- **Marshall A.**, (1920), « Principles of Economics », Eighth edition, London, Macmillan.

- **Mayer-Foulkes D, Nunnenkamp P.**, (2005), « Do multinational enterprises contribute to convergence or divergence? A disaggregated analysis of US FDI », Kiel Working Paper, N°1242.

- **Mayer T, Muchielli J.L.**, (1999), « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales Une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe», *Economie et Statistique* N° 326-327, p.159-176.

- **Meschi E, (2006)**, « FDI and Growth in MENA countries: an empirical analysis », The Fifth International Conference of the Middle East Economic Association, Sousse 10-12 March, 2006.
- **Menegaldo F, (2000)**, « Investissements directs étrangers et commerce international: le cas des pays du sud de la Méditerranée », CEFI-CNRS, document de travail N°2000/21, Novembre 2000.
- **Mérenne-Schoumaker B, (2002)**, *La localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Collection Didact géographique, Septembre 2002.
- **Michalet C.A, (1997a)**, « Strategies of multinationals and competition for foreign direct investment », Foreign Investment Advisory Service, Occasional Paper N°10.
- **Michalet C.A, (1997b)**, « Le renforcement de l'attractivité : Tunisie » dans « *IDE et développement industriel méditerranéen* », Bertrand Bellon et Ridha Gouia, Economica, 1997.
- **Michalet C.A, (1998)**, *Le capitalisme mondial*, Presse Universitaire de France, Paris, 1998, p77.
- **Michalet C.A, (1999)**, *La séduction des nations ou comment attirer les investissements*, Edition Economica, Paris, 1999.
- **Michalet C.A, (2007)**, *Mondialisation, la grande rupture*, Edition La Découverte, p 119.
- **Million F, (2004)**, « L'impact des zones d'activités sur la localisation des entreprises en milieu urbain : le cas de la périphérie lyonnaise », XLème colloque de l'ASRDLF : convergence et disparités régionales au sein de l'espace européens, Bruxelles, Septembre 2004.
- **Miotti L, Perrin S, et Sachwald F, (2001)**, « Multinationales émergents : un modèle Coréen », *Economie Internationale*, La Revue du CEPII N°85, 2001.
- **Morisset J, (2003a)**, « Using tax incentives to attract foreign direct investment », *Public Policy For The Private Sector*, Noten N°253, Banque Mondiale, Février 2003.

- **Morisset J**, (2003b), « Does a country need a promotion agency to attract foreign direct investment? A small analytical model applied to 58 countries », World Bank Policy Research, Working Paper n°3028, April.
- **Morrisson C, et Talbi B**, (1996), *La croissance de l'économie tunisienne en longue période*, OCDE, Paris
- **Motta M, et Norman G**, (1996), « Does economic integration cause foreign direct investment? », *International Economic Review*, vol.37, pp.757-783.
- **Mouhoud E.M**, (1992), *Changement technique et division internationale du travail*, Economica, Paris 1992.
- **Mouhoud E.M**, (2008), *Mondialisation et délocalisation des entreprises*, Edition La Découverte.
- **Mucchielli J.L**, (1985), *Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives*, Economica, Paris.
- **Mucchielli J.L**, (1998), *Multinationales et Mondialisation*, Editions du Seuil, p.112-122.
- **Mucchielli J.L**, (2005), *Relations économiques internationales*, Edition Hachette, p.p15-16, Paris,
- **Neffati H, et Richet X**, (2004), « L'attractivité comparée des investissements directs étrangers de la Tunisie et de la Hongrie », *Revue Région et Développement* N°19.
- **Ngouhouo I**, (2008), « Les investissements directs étrangers en Afrique Centrale : attractivité et effets économique », Thèse de Doctorat, Université du Sud Toulon-Var.
- **Nicet Chenaf D, et Rougier E**, (2007), « Attractivité comparée des territoires Marocains et tunisiens au regard des IDE », *Cahier du GREThA* n°2007-02, Université Montesquieu Bordeaux IV, Janvier 2007.
- **North D**, (2005), *Le processus du développement économique*, Edition d'organisation, Paris

- **OCDE**, (1983), « Définitions de références détaillées des investissements internationaux », 1983, Paris, France.
- **OCDE**, (1996), « la compétitivité industrielle », Paris, 1996.
- **OCDE**, (2002), « L'investissement direct étranger au service du développement, optimiser les avantages, minimiser les coûts, » Paris, France.
- **OCDE**, (2005), International Symposium « Enhancing City Attractiveness for the Future », 2-3 June, 2005, Nagoya Congress Centre, Japan.
- **Ohlin B**, (1924), « Handels Teori », Thèse de doctorat tard. Angl sous le titre « The theory of Trade », in: Flam H, and Flanders J. [ed.] (1991), p.77-214.
- **Oman C**, (2000), « Quelle politiques pour attirer les investissements directs étrangers : une étude de la concurrence entre les gouvernements », OCDE, Problème Economiques, n°2680, p.24-25, Paris.
- **OMC**, (2002), « Question essentielles concernant l'investissement étranger direct et le transfert et la diffusion de technologie dans les pays en développement », Organisation Mondiale du Commerce, Groupe de travail des liens entre commerce et investissement, Notes du Secrétariat, WT/136, Genève.
- **Padilla-Pérez R**, (2008), « A regional approach to study technology transfer through foreign direct investment: the electronics industry in two Mexican regions », Research Policy-2133, p.12.
- **Petit J.P**, « Les délocalisations industrielles dans les pays en développement : quels enjeux ? »Revue Française d'économie, Vol10, N°3.
- **Pierre, Markowski**, (1978), « Impact des investissements directs étrangers dans les pays en voie de développement. Rapport de Recherche de Maîtrise en Sciences Economiques. Université de Montréal, Canada.
- **Porter M**, (2004), « Building the Microeconomic foundation of prosperity: Findings from the business competitiveness index », Forum Davos.

- **Rapport de CEPII**, (1998), *Compétitivité des nations*, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, La Documentation Française, Edition Economica, 1998.
- **Rapport Kok**, 2004, « Relever le déficit. La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi », Novembre 2004, p 6-8, 12, 51.
- **Razin A**, (2002), « FDI contribution to capital flows and investment in capacity », NBER Working Paper, N°9204.
- **Reiffers J.L, Tourret J.C**, (2000), « Investir dans une zone de libre échange euro-méditerranéenne », Institut de la Méditerranée, Lisbonne Portugal, 28 février 2000.
- **Rezgui S, et Salah H**, (1999), « Y a t-il des effets de report de technologie liées au commerce internationale et à l'IDE », Annales d'Economie et de gestion vol (6), N°12.
- **Ricardo D**, (1817), *Principe de l'économie politique et de l'impôt* ; traduction française en 1970, Calmann-Lévy, Paris.
- **Richet X**, (2001), « Investissement étranger, effets d'entraînement et restructuration des entreprises hongroises, in économies émergentes et politiques de promotion de la PME : expériences comparées », sous la direction de Driss Guerraoui et Xavier Richet, Groupe de Recherche et d'Étude sur le Service Public (GRESPP), l'Harmattan, Paris, 2001.
- **Richet X**, (2002), « Nouvelles économies de marché et stratégies des firmes multinationales », Revue Région et Développement N°16.
- **Rouach D**, (1999), *Management du transfert de technologie : l'art de coopérer, innover, veiller*, Paris, PUF.
- **Rugman A.M**, (1980a), « Internalization as a general theory of foreign direct investment: A re-appraisal of the literature », *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.116, n°2, Juin, p.365-379.
- **Rugman A.M**, (1980b), *Multinationals in Canada: theory, performance and economic impact*, Nijhoff Publishing, Boston 1983.

- **Rugman A.M**, (1981), *Inside the multinationals, the economics of internal market*, Croom Helm, Londres, 1981.
- **Ruigrok W, and van Tulder R**, (1995), *The logic of international restructuring*, Routledge, London 1995.
- Sachwald F, et Perrin S, (2003), « Multinationales et développement : le rôle des politiques nationales », Série Notes et Documents, N°5, Agence Française de développement.
- **Russ K.N**, (2007), « Exchange rate volatility and first-time entry by multinational firms », Working Paper 13659, NEBER working paper series, November 2007.
- **Sadik A, et Bolbol A**, (2001), « Capital flows, FDI, and technology spillovers: evidence from Arab countries », *World Development*, Vol.29, N°12, p.p.2111-2125.
- **Saidani Ch, et Su Z**, (2004), « Extension du rôle des filiales occidentales implantées dans les PED : les facteurs déterminants », Université Laval, ASAQ 2004 Québec.
- **Saidani Ch, et Su Z**, (2006), « Une perspective managériale pour explorer l'évolution du rôle stratégique de la filiale occidentale implantée dans les PED : cas de la Tunisie » XV^{ème} Conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy/Genève 13-16 Juin 2006.
- **Salnave M**, (2004), « Déterminants et impact de l'IDE sur la croissance économique de Haïti (1970-2000) », Rapport de recherche de Maîtrise en Science Economique. Université de Montréal, Canada.
- **Saltz M**, (1992), « The negative correlation between foreign direct investment and economic growth in the third world: theory and evidence », *Rivista Di Science Economiche e Commerciali*, Vol.39, N°7, p.p.617-633.
- **Schoors K, et Van der Tol B**, (2001), « The productivity effect of foreign ownership on domestic firms in Hungary », University of Gent Working Paper.
- **Sekkat K, et Véganzonès-Varoudakis M.A**, (2004), « Trade and foreign exchange liberalization, investment climate, and FDI in the MENA countries », Working Paper Series n° 39, pp.1-27.

- **Shneider F, et Frey B.S**, (1985), « Economic and political determinants of foreign direct investment », *World Development*, vol.13, N°2, p.p.161-175.
- **Smarzynska B.K**, (2002), « Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms ? In search of spillovers through backward linkages », *Policy Research Working Paper*, n°2923.
- **Smarzynska B.K, Saggi K, et Spatareanu M**, (2004), « Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the nationality of investors », *World Bank Policy Research Working Paper*, 3449, Novembre 2004.
- **Stein E, et Daude C**, (2007), « The quality of institutions and foreign direct investment », *Economics & Politics*, Vol.19, No. 3, November.
- **Tersen D, et Bricout J.L**, (1996), *L'investissement international*, Armand Colin /Masson, Paris, 1996.
- **Thivierge S**, (1989), « Les flux d'investissements directs à l'étranger : revue de littérature », *Rapport de recherche de Maîtrise en Sciences Economiques*. Université de Montréal, Canada.
- **Toumi S, et Karray Z**, (2007), « Investissement direct étranger et attractivité : appréciation et enjeux pour la Tunisie », *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, pp.479-501, 2007.
- **Toumi S**, (2009), « Facteurs d'attractivité des investissements directs étrangers en Tunisie », *l'Actualité Economique*, vol.85, n°2, pp.209-237, 2009.
- **Van Huffel C**, (2001), « Investissement directs étrangers : problèmes et enjeux pour les pays de Sud et de l'Est de la Méditerranée », *Revue Région et Développement* N°13.
- **Vernon R**, (1966), « International investment and international trade in the product cycle » *Quarterly Journal of Economics*, vol.80, N° (2), p.190-207, Mai 1966.
- **Wang J, et Blomström M**, (1992), « Foreign investment and technology transfer: a simple model », *European Economic Review*, n°36, p.137-155.

- **World Investment Report**, (1998), « Trends and determinants » United Nations New York and Geneva.
- **Xiaoying L, et Xiaming L**, (2004), « Foreign direct investment and economic growth: an increasingly endogenous relationship », *World Development*, Vol. 33, n° 3, pp.393-407.
- **Yeaple S.R**, (2003), «The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment », *Journal of International Economics*, vol.60, N°2, pp.292-315.
- **Zhang K.H**, (2001), « Does foreign direct investment promote growth? Evidence from East Asia and Latin America », *Contemporary Economic Policy* (ISSN 1074-3529), Vol.19, N°.2, 175-185.

ADRESSE ELECTRONIQUE

<http://www.andi.dz>

<http://www.bank-of-algeria.dz/>

<http://www.doingbusiness.org>

<http://www.mf.gov.dz/>

<http://www.mincommerce.gov.dz>

http://www.mipi.dz/index_fr.php

http://www.prsgroup.com/ICRG_Methodology.aspx

http://www.prsgroup.com/prsgroup_shoppingcart/cdwizard5.aspx

<http://www.unctad.org>.

<http://www.unctad.org/fdistatistics>

<http://web.worldbank.org>

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>

<http://www.worldbank.org/investmentclimate>

<http://www.tunishebdo.com.tn>

<http://www.ins.nat.tn>

<http://www.ieq.nat.tn>

<http://www.webmanagercenter.com>

<http://www.investintunisia.tn/>

ANNEXES

ANNEXE 1 :

Les fonctions d'une agence de promotion d'investissement :

« While there are alternative ways to separate the different functions carried on by an investment promotion agency, we have retained the grouping proposed by Wells and Wint in their seminal paper published in 1990 and revised in 2001. Based on their observation of a large of agencies, both in the developing and industrial world, these authors have proposed the following categories that are briefly described below.

- Image-building is the function of creating the perception of a country as an attractive site for international investment. Activities commonly associated with image-building include focused advertising, public relations events, the generation of favorable news stories by cultivating journalists, and so on.
- Investor facilitation and investors servicing refers to the range of services provided in a host country that can assist an investor in analyzing investment decisions, establishing a business, and maintaining it in good standing. Activities in this area include information provision, “one-stop shop” service aimed at expediting approval process, and various assistance in obtaining sites, utilities, etc.
- Investment generation entails targeting specific sectors and companies with a view to creating investment leads. Activities include identification of potential sectors and investors, direct mailing, telephone campaigns investor forums and seminars and individual presentations to targeted investors. Investment generation activities can be done both at home and overseas.
- Policy advocacy consists of the activities through which the agency supports initiatives to improve the quality of the investment climate and identifies the views of the private sector on that matter. Activities include survey of the private sector, participation in task forces, policy and legal proposals, and lobbying ».

Sources: Morisset (2003, p22)

ANNEXE 2:

Les pré-conditions de l'attractivité

<p>1- <u>La stabilité de cadre macro-politique</u></p>	<p>a- <u>Stabilité du régime politique.</u></p> <p>b- <u>Politique étrangère du gouvernement du pays d'origine.</u></p> <p>c- <u>Caractères des décisions des pouvoirs publics.</u></p>
<p>2- <u>La stabilité du cadre macro-économique</u></p>	<p>a- <u>Variables macro-économiques :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Equilibre du budget - Equilibre de la balance des paiements - Taux d'inflation - Taux d'endettement extérieur - Stabilité du taux de change <p>b- <u>Composantes du « climat d'investissement » :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Liberté des transferts des capitaux et régimes des changes. - Fiscalité sur les bénéfices industriels et commerciaux et sur les revenus des personnes physiques. - Droits de douanes et fonctionnement des douanes et des ports et aéroports (où la corruption règne souvent) - Législation sociales (plus spécialement « flexibilité » du marché du travail, droit syndicaux, attitude des inspecteurs du travail...) - Attitude plus ou moins « amicale » du gouvernement et de l'administration au niveau central mais aussi au niveau des services régionaux et subalternes (il existe fréquemment des décalages notables de comportement entre les des niveaux). - Délais exigés par les procédures administratives nécessaires à la constitution d'une société commerciale, aux autorisations des investisseurs, à l'obtention de régime ouvrant droit à des institutions fiscales et financières, à l'obtention des permis du travail. - Sécurité et cadre de vie pour les expatriés (école, logement, loisir, climat) - Evaluation de la stabilité de la transparence et de l'efficacité du système légal, réglementaire et judiciaire.

Sources : Tableau réalisé par nos soins selon Michalet (1999)

ANNEXE 3 :

Les conditions nécessaires de l'attractivité

<i>1- Taille et taux de croissance du marché</i>	<ul style="list-style-type: none">- Intégration régionale- Marché en expansion rapide
<i>2- Système des communications et des télécommunications</i>	<ul style="list-style-type: none">- Existence d'un réseau de communications et de télécommunications efficace et bon marché avec le reste du monde (téléphone, fax, E-mail, système des transports aériens, routiers et maritimes).
<i>3- Disponibilité en ressources humaines qualifiées</i>	<ul style="list-style-type: none">- Offre d'une main d'œuvre qualifiée : capable d'utiliser plusieurs langues dans son travail, capable de faire fonctionner des machines automatisées, capable d'en assurer la maintenance. <p>En effet, l'insuffisance de la disponibilité de main d'œuvre qualifiée cantonne les firmes dans des activités à faible valeur ajoutée. Elle les empêche d'élargir la gamme de leurs produits et de passer à des fabrications nouvelles ayant un contenu supérieur en technologie.</p>
<i>4- Existence d'un tissu d'entreprises locales performantes</i>	<ul style="list-style-type: none">- La qualité du tissu industriel des économies d'implantation devient une variable cruciale dans les choix de localisation.- Ancrer des « système productifs territorialisés » .

Sources : Tableau réalisé par nos soins à partir du schéma théorique de Michalet (1999)

ANNEXE 4 :

Questionnaire de l'enquête

1. Nom de l'entreprise :

.....

2. Siège social de l'entreprise :

.....

3. Date de création de l'entreprise :

.....

4. Statut juridique de l'entreprise :

- Société anonyme ()
- Société anonyme à responsabilité limitée ()
- Entreprise individuelle ()
- Autres (à préciser) : ()

.....

.....

5. Capital social en dinars tunisien :

.....

.....

6. Quel est le mode d'implantation de l'investissement ?

- Création d'une nouvelle entreprise ()
 - Fusion acquisition ()
 - Sous-traitance ()
 - Partenariat ()
 - Autres (à préciser) : ()
-

7. Quel est le nombre de postes d'emplois au sein de votre entreprise ?

.....

8. Dans quel secteur investissez vous ?

- Secteur Industriel : ()
- Secteur du service : ()

9. Quel est le pays du participant étranger :

- France ()
- Allemagne ()
- Italie ()
- Belgique ()

10. Quel est le pourcentage de la participation étrangère dans le capital de l'entreprise ?

.....

11. Quels sont les produits fabriqués au sein de votre entreprise ?

.....

12. Votre entreprise est partiellement exportatrice, donc quel est le pourcentage du produit fabriqué et vendu sur le marché tunisien ?

- Moins que 25 % ()
- Entre 25 % et 50 % ()
- Entre 50 % et 75 % ()
- Plus que 75 % ()

13. Les produits sont exportés :

- vers le pays d'origine : oui non
- vers d'autres pays : oui non

Si oui à préciser lesquels

.....

14. Quel est l'origine de la matière première :

- Le marché du pays d'accueil : oui non
- Le marché du pays d'origine : oui non
- Autres marchés (à préciser) :

.....

15. Si la matière première existe sur le marché tunisien, pourquoi avez-vous choisi de l'acheter ailleurs ?

- La qualité insatisfaisante de la matière première ()
- Le prix élevé ()
- Le retard dans les délais de livraison ()
- Manque de confiance aux fournisseurs locaux ()
- Autres causes : (à préciser)

.....

16. Quels sont les principaux facteurs qui vous ont incité à investir en Tunisie ?

- Coût de la main d'œuvre ()
- La stabilité politique ()
- La stabilité macroéconomique ()
- La législation et le système juridique ()
- Une bonne infrastructure ()
- La facilité d'accès à d'autres marchés ()
- Offre d'une main d'œuvre qualifiée ()
- La taille du marché ()
- Les coûts de transport ()
- Les avantages fiscaux ()
- Source de matière première ()
- La proximité du marché européen ()
- La liberté des transferts des capitaux ()
- Les formalités administratives ()
- L'existence des ressources naturelles ()
- L'existence d'une technologie avancée ()
- L'existence des relations des affaires ()

17. Considérez vous que la Tunisie est un pays attractif avant la révolution ?

oui non

18. Considérez vous que la Tunisie est un pays attractif après la révolution ?

oui non

ANNEXE 5 : Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- Le pays du participant étranger : l'Allemagne
- Secteur : industriel

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activité	Emplois	Capital en DT
HENKEL ALKI (BOUM'HEL)	Ben Arous	02 /01/1976	Savons, détergents et produits d'entretien - Parfums et produits pour la toilette.	217	57 937 630
STE TUNISIE TECHNIQUE INTER	Nabeul	20/04/1984	Matériel de distribution et commande électrique.	53	650 000
VOSSLOH SCHWABE TUNISIE	Ben Arous	30/04/1998	Moteurs, génératrices et transformateurs électriques - Matériel de distribution et commande électrique.	84	14 100 000
BIOME SOLAR INDUSTRY	Béja	14/06/2006	Appareils ménagers non électriques	90	400 000
DR.OETKER GIAS	Nabeul	01/01/2011	Industries alimentaires n.c.a	113	3 000 000
DURAVIT TUNISIA	Bizerte	15/10/1967	Articles sanitaires en céramique	203	10 933 000
EFT WOOD	Sfax	14/06/2008	Sciage, rabotage, imprégnation du bois - Fabrication de charpentes et de menuiseries	30	600 000
FRESENIUS MEDICAL CARE TUNISIE	Sousse	29/07/1996	Produits pharmaceutiques de base.	20	1 620 000

ANNEXE 5 : SUITE

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en Production	Activités	Emplois	Capital en DT
GEORGE KARAM INDUSTRIE	Ariana	15/06/2006	Meubles N.C.A (Chambres à coucher, salons, meubles pour jardins ...)	20	10 000
KNAUF PLATRES SA	Sidi Bouzid	27/06/1980	Plâtre	56	3 730 000
LINDE GAS TUNISIE	Nabeul	15/02/1996	Gaz industriels.	19	8 000 000

Source : FIPA

ANNEXE 6 : Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- Le pays du participant étranger : France
- Secteur : industriel

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
GALION	Ben Arous	02/05/1991	Plaques, feuilles, tubes et profiles en matières plastiques -	120	8 000 000
STE NACTIS	Nabeul	01/04/1987	Industries alimentaires	12	444 000
STE LASER INDUSTRIES	Ben Arous	01/03/2005	Étirage à froid	53	425 000
STE IND ET COMMERCIALE DE KORBA	Nabeul	17/03/1976	Industries textiles	13	46 900
STE IND D'AMORTISSEURS	Ben Arous	17/07/1990	Équipements automobiles	290	4 389 000
L'UNIVERS DES INDUSTRIES DE VERRE	Zaghouan	20/07/2000	Verre creux (verre de table et bouteillerie).	82	1 004 000
COLMAR SA	Monastir	01/03/1979	Équipements automobiles	139	3 000 000
MERSA	Nabeul	11/07/1996	Coffrets en plastique	46	2 100 000
MAGHREB COMPTEUR	Nabeul	07/05/1997	Instruments de mesure et de contrôle	16	1 123 000
CEVA SANTE ANIMALE TUNISIE	Tunis	01/02/1991	Produits pharmaceutiques de base - Préparations pharmaceutiques	54	2 537 000

ANNEXE 6 : SUITE

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
STE INTERCOLOR (MEGRINE)	Ben Arous	01/09/1984	Peintures, vernis et encres	51	791 300
ARMANORD	Bizerte	02/03/2008	Articles en fils métalliques	17	490 000
ARTH INDUSTRIE	Zaghouan	24/03/2004	Matières plastiques de base	10	85 000
BONNA BETON MATERIAUX PREFABRIQUES	Sfax	25/06/1998	Articles en ciment ou en béton (tuyaux et conduits)	32	12 000 000
BISCUITERIE MEDITERRANEE NNE	Ben Arous	05/08/2010	Biscotterie, biscuiterie, pâtisserie de conservation	250	4 300 000
BORAPLAST	Ben Arous	06/05/2004	Articles en matières plastiques	30	240 000
CAHORS TUNISIE	Tunis	18/12/2006	Compteurs d'électricité	15	103 000
CIE GLE DES SALINES DE TUNISIE	Mednine	24/02/1997	Production de sel	100	1 323 000
CHAUDRONNERIE TUYAUTERIE RESINE ANTICORROSION	Sousse	01/10/1997	Plaques, feuilles, tubes et profils en matières plastiques	76	3 000 000
STE DELTA IMPRESSION	Ben Arous	15/11/2000	Articles en papier ou en carton	90	3 341 350
FLORA LIGNES	Ariana	20/09/1995	Confection de vêtements de dessous	100	106 000
GASCOGNE SACK TUNISIA	Ben Arous	09/09/2005	Carton ondule et emballages en papier ou en Carton	86	6 860 060

Source : FIPA

ANNEXE 7 : Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- **Le pays du participant étranger : Italie**

- **Secteur : industriel**

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
TUNISIE CABLES	Nabeul	05/05/1980	Fils, câbles isolés et faisceaux de câbles	525	9 500 000
GENERAL BETON TUNISIE	Ariana	01/10/1997	Béton prêt à l'emploi	34	14 080 000
LES FILATURES DE HAJEB EL AYOUN	Kairouan	01/10/1991	Moulinage de la soie et texturation des fils artificiels et synthétiques - Finissage textile	170	7 475 000
AGRICULTURE MEDITERRANEENNE	Sfax	27/11/2001	Huiles et graisses brutes	75	5 080 000
STE ALUMENAGE	Zaghouan	02/09/2008	Ouvrages divers en métaux	14	870 000
STE AMINA	Kairouan	21/03/2002	Meubles	70	100 000
MEDITERRANEE BITUMES	Ben Arous	03/10/1990	Produits minéraux non métalliques	16	1 000 000
STE LA BOITE METALLIQUE TNNE	Nabeul	25/07/1997	Emballages métalliques légers	215	5 000 000
CHEMISERIE ITALIENNE	Béja	30/05/2009	Confection de vêtements de dessus	40	10 000
CO WATER INDUSTRY	Manouba	03/06/1996	Pompes, compresseurs et systèmes hydrauliques	20	340 000
SICILFERRO MAGHREBINE	Ben Arous	30/01/2010	Sidérurgie et production de ferro-alliages	24	7 950 000

Source : FIPA

ANNEXE 8: Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- Le pays du participant étranger : Belgique
- Secteur : industriel

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
STE NLE DES EAUX MINERALES	Kairouan	05/07/2003	Eaux de source ou eaux minérales plates	116	3 000 000
HANNECARD TUNISIE	Zaghouan	01/10/1991	Articles en caoutchouc	20	539 886
EXPLOITATION CARRIERE TUNISIE	Zaghouan	16/04/2001	Graviers - Sables de carrière - Calcaires industriels	56	800 000
HANNECARD PIOLAT GRAVURE INTER	Zaghouan	01/02/1996	Supports pour impression	10	466 200
SIOEN TUNISIE	Tunis	02/05/1998	Confection de vêtements de travail - Confection de vêtements de dessus	30	51 000
STE GLE DE TEXTILE	Kairouan	21/01/1999	Industries textiles	90	910 000

Source : FIPA

ANNEXE 9: Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- Le pays du participant étranger : France
- Secteur : service

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en Dt
STE AQUANET	Tunis	16/09/2009	Instal., entretien et réparation d'autres machines spécialisées diverses	10	100 000
ARCHIDOC SA	Tunis	01/04/1997	Services de traitement de données	30	550 000
STE ARCHIMED TUNISIE	Ariana	02/05/2000	Services de conseil en système informatique - Réalisation de logiciels - Services de traitement de données	19	450 000
B2M TUNISIE	Tunis	05/08/2010	Formation professionnelle	11	20 000
MAZAR BUSINESS PROCESS OUT SOURCING	Tunis	23/09/2008	Services de traitement de données	17	10 000
AGENCE DE CONTRÔLE TECHNIQUE INTERNATIONALE	Ariana	04/11/1982	Administration d'entreprises - Services d'ingénierie, études techniques	79	1 296 600
STE CHARIOT MOTEURS SERVICES	Ariana	13/04/1999	Instal., entretien et réparation de materiel de levage et de manutention	17	50 000
GEOTECHNIQUE TUNISIE	Tunis	17/09/1990	Etudes de marché et sondages	30	75 000
OCEA TUNISIE SARL	Tunis	26/11/2010	Services de conseil en système informatique	9	20 000
ONYX TUNISIE SA	Ariana	02/02/2000	Services de préservation de l'environnement	136	150 000

ANNEXE 9 : SUITE

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
STE CENTRALE POUR L'EQUIPEMENT DU TERRITOIRE TUNISIE	Tunis	02/07/2010	Etudes de marché et sondages - Services d'ingénierie, études techniques	178	3 000 000
STE CENTRALE POUR L'EQUIPEMENT DU TERRITOIRE	Tunis	06/10/1972	Administration d'entreprises - Services architecturaux - Services d'ingénierie, études techniques	187	3 000 000
TECHNOLAB	Ariana	01/02/2000	Recherche-développement en sciences physiques et naturelles - Analyses, essais et inspection techniques	10	60 000
TUNINVEST FINANCE GROUP	Tunis	26/01/1995	Etudes de marché et sondages	22	1 357 400
VERIATAS	Tunis	01/02/1980	Administration d'entreprises - Analyses, essais et inspection techniques	87	2 400 000

Source : FIPA

ANNEXE 10: Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- **Le pays du participant étranger : Allemagne**
- **Secteur : service**

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
MEYER ET MEYER ASTRANS TIR	Ben Arous	15/08/1999	Transport routier de marchandises	16	244 000
STE TNNE D'ARCHIVAGE	Tunis	01/04/1997	Services de conseil en système informatique	32	400 000

Source : FIPA

ANNEXE 11: Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- **Le pays du participant étranger : Belgique**
- **Secteur : service**

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
EUROLAB	Ariana	10/05/2011	Recherche-développement en sciences physiques et naturelles.	2	50 000

Source : FIPA

ANNEXE 12: Listes des entreprises étrangères ou ayant une participation étrangère et faisant l'objet de l'enquête :

- Le pays du participant étranger : Italie
- Secteur : service

Nom de l'entreprise	Gouvernorat	Date d'entrée en production	Activités	Emplois	Capital en DT
CONTIMPIANTI MAGHREB SARL	Tunis	10/12/2010	Instal., entretien et réparation d'autres machines spécialisées diverses	2	40 000
MC-SL GROUP SARL	Tunis	10/07/2008	Installation et montage de machines et matériels électriques - Instal., entretien et réparation de mat. de distribution et de commande électrique - Instal., entretien et réparation de mat. électriques divers	33	150 000

Source : FIPA

ANNEXE 13 : SORTIE DU LOGICIEL SPSS.11:

Tableaux de Fréquence :

Tableau 51 : Type du secteur

Type du secteur					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Secteur industriel	50	71,4	71,4	71,4
	Secteur service	20	28,6	28,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 52 : Pourcentage du produit fabriqué et vendu sur le marché tunisien

Pourcentage du produit fabriqué et vendu sur le marché tunisien					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	moins que 25%	6	8,6	8,6	8,6
	entre 25% et 50%	14	20,0	20,0	28,6
	entre 50% et 75%	38	54,3	54,3	82,9
	entre 75% et 100%	12	17,1	17,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 53 : Produits exportés

Produits exportés					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Vers le pays d'origine	42	60,0	60,0	60,0
	Vers le pays d'origine et d'autres pays	24	34,3	34,3	94,3
	Vers d'autres pays seulement	4	5,7	5,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 54 : Origine de la matière première

Origine de la matière première					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Marché du pays d'origine	30	42,9	42,9	42,9
	Marché du pays d'accueil	26	37,1	37,1	80,0
	Marchés d'autres pays	14	20,0	20	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 55 : Pays du participant étranger

Pays du participant étranger					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	France	37	52,9	52,9	52,9
	Allemagne	13	18,6	18,6	71,4
	Italie	13	18,6	18,6	90,0
	Belgique	7	10,0	10,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=qualité prix retard confianc

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 56 : Statistiques

		Statistiques			
		La qualité insatisfaisante de la matière première	Le prix élevé	Le retard dans les délais de livraison	Manque de confiance aux fournisseurs locaux
N	Valide	70	70	70	70
	Manquante	0	0	0	0
Moyenne		1,21	1,89	1,20	1,83
Médiane		1,00	2,00	1,00	2,00
Ecart-type		,413	,320	,403	,380
Variance		,171	,103	,162	,144

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 57 : Qualité insatisfaisante de la matière première

		Qualité insatisfaisante de la matière première			
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	55	78,6	78,6	78,6
	non	15	21,4	21,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 58 : Prix élevé

		Prix élevé			
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	8	11,4	11,4	11,4
	non	62	88,6	88,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 59 : Retard dans les délais de livraison

Retard dans les délais de livraison					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	56	80,0	80,0	80,0
	non	14	20,0	20,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 60 : Manque de confiance aux fournisseurs locaux

Manque de confiance aux fournisseurs locaux					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	12	17,1	17,1	17,1
	non	58	82,9	82,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=coûtmain stpoliti stmacro législat
 /STATISTICS=STDDEV MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT
 /ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 61 : Statistiques

		Statistiques			
		Coût de la main d'œuvre	Stabilité politique	Stabilité macroéconomique	Une bonne infrastructure
N	Valide	70	70	70	70
	Manquante	0	0	0	0
Moyenne		1,33	1,06	1,14	1,47
Médiane		1,00	1,00	1,00	1,00
Ecart-type		,473	,234	,352	,503
Variance		,224	,055	,124	,253
Asymétrie		,746	3,900	2,086	,117
Erreur std. d'asymétrie		,287	,287	,287	,287
Aplatissement		-1,487	13,597	2,421	-2,046
Erreur std. d'aplatissement		,566	,566	,566	,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 62 : Coût de la main d'œuvre

		Coût de la main d'œuvre			
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	47	67,1	67,1	67,1
	non	23	32,9	32,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 63 : Stabilité politique

Stabilité politique					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	66	94,3	94,3	94,3
	non	4	5,7	5,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 64 : Stabilité macroéconomique

Stabilité macroéconomique					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	60	85,7	85,7	85,7
	non	10	14,3	14,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 65 : Bonne infrastructure

Bonne infrastructure					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	37	52,9	52,9	52,9
	non	33	47,1	47,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=infrast main taille coûttran

/STATISTICS=STDDEV MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 66 : Statistiques

		Statistiques			
		L'importance de la taille du marché	Offre d'une main d'œuvre qualifiée	La législation et le système juridique	les Coûts de transport
N	Valide	70	70	70	70
	Manquante	0	0	0	0
Moyenne		1,49	1,21	1,59	1,74
Médiane		1,00	1,00	2,00	2,00
Ecart-type		,503	,413	,496	,440
Variance		,253	,171	,246	,194
Asymétrie		,058	1,423	-,356	-1,136
Erreur std. d'asymétrie		,287	,287	,287	,287
Aplatissement		-2,056	,026	-1,929	-,732
Erreur std. d'aplatissement		,566	,566	,566	,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 67 : Importance de la taille du marché

		Importance de la taille du marché			
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	36	51,4	51,4	51,4
	non	34	48,6	48,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 68 : Offre d'une main d'œuvre qualifiée

Offre d'une main d'œuvre qualifiée					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	55	78,6	78,6	78,6
	non	15	21,4	21,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 69 : Législation et le système juridique

Législation et le système juridique					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	29	41,4	41,4	41,4
	non	41	58,6	58,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 70 : Coût de transport

Coût de transport					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	18	25,7	25,7	25,7
	non	52	74,3	74,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=proximi source fisc

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 71 : Statistiques

		Statistiques		
		Avantages fiscaux	Source de matière première	La proximité du marché européen
N	Valide	70	70	70
	Manquante	0	0	0
Moyenne		1,69	1,41	1,39
Médiane		2,00	1,00	1,00
Ecart-type		,468	,496	,490
Variance		,219	,246	,240
Asymétrie		-,818	,356	,480
Erreur std. d'asymétrie		,287	,287	,287
Aplatissement		-1,371	-1,929	-1,823
Erreur std. d'aplatissement		,566	,566	,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 72 : Avantages fiscaux

		Avantages fiscaux			
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	22	31,4	31,4	31,4
	non	48	68,6	68,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 73 : Source de la matière première

Source de la matière première					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	41	58,6	58,6	58,6
	non	29	41,4	41,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 74 : Proximité du marché européen

La proximité du marché européen					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	43	61,4	61,4	61,4
	non	27	38,6	38,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=ressourc technolo affaire

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 75 : Statistiques

		Statistiques		
		L'existence des ressources naturelles	L'existence d'une technologie avancée	L'existence de relation des affaires
N	Valide	70	70	70
	Manquante	0	0	0
Moyenne		1,86	1,79	1,69
Médiane		2,00	2,00	2,00
Ecart-type		,352	,413	,468
Variance		,124	,171	,219
Asymétrie		-2,086	-1,423	-,818
Erreur std. d'asymétrie		,287	,287	,287
Aplatissement		2,421	,026	-1,371
Erreur std. d'aplatissement		,566	,566	,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 76 : Existence des ressources naturelles

Existence des ressources naturelles					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	10	14,3	14,3	14,3
	non	60	85,7	85,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 77 : Existence d'une technologie avancée

Existence d'une technologie avancée					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	15	21,4	21,4	21,4
	non	55	78,6	78,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 78 : Existence de relation des affaires

Existence de relation des affaires					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	22	31,4	31,4	31,4
	non	48	68,6	68,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=accèsmarché transcapitaux formaadministratifs

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN

/ORDER=ANALYSIS.

Statistiques :

Tableau 79 : Statistiques

Statistiques				
		La facilité d'accès à d'autres marchés	La liberté des transferts des capitaux	Les formalités administratives
N	Valide	70	70	70
	Manquante	0	0	0
Moyenne		1,51	1,73	1,56
Médiane		2,00	2,00	2,00
Ecart-type		,503	,448	,500
Variance		,253	,201	,250

Source : Logiciel SPSS.11

Tableaux de Fréquence :

Tableau 80 : Facilités d'accès à d'autres marchés

Facilité d'accès à d'autres marchés					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	34	48,6	48,6	48,6
	non	36	51,4	51,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 81 : Liberté des transferts des capitaux

Liberté des transferts des capitaux					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	19	27,1	27,1	27,1
	non	51	72,9	72,9	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau 82 : Formalités administratives

Formalités administratives					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	oui	31	44,3	44,3	44,3
	non	39	55,7	55,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=avantage

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 83 : Statistiques des avantages de la localisation en Tunisie

Statistiques Avantages de la localisation en Tunisie		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		2,29
Médiane		2,00
Ecart-type		1,206
Variance		1,453
Asymétrie		,855
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		-,159
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 84 : Avantages de la localisation en Tunisie

Avantages de la localisation en Tunisie					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Coût de la main d'œuvre	20	28,6	28,6	28,6
	La proximité géographique du marché européen	28	40,0	40,0	68,6
	Une offre de la main d'œuvre qualifiée	9	12,9	12,9	81,4
	Une bonne infrastructure	8	11,4	11,4	92,9
	Autres avantages	5	7,1	7,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=désavant

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 85 : Statistiques des désavantages de la localisation en Tunisie

Statistiques		
Les désavantages de la localisation en Tunisie		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		1,74
Médiane		1,00
Ecart-type		1,073
Variance		1,150
Asymétrie		1,118
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		-,228
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 86 : Désavantages de la localisation en Tunisie

Désavantages de la localisation en Tunisie					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Instabilité politique	43	61,4	61,4	61,4
	Instabilité économique	10	14,3	14,3	75,7
	Déstabilisation sociale	9	12,9	12,9	88,6
	Autres désavantages	8	11,4	11,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

```

FREQUENCIES
  VARIABLES=avenir
  /STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT
  /ORDER= ANALYSIS .

```

Statistiques :

Tableau 87 : Statistiques (Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie)

Statistiques		
Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		1,84
Médiane		2,00
Ecart-type		,367
Variance		,134
Asymétrie		-1,926
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		1,758
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 88 : Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie

Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	optimiste	11	15,7	15,7	15,7
	pessimiste	59	84,3	84,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES
 VARIABLES=investir
 /ORDER= ANALYSIS

Statistiques :

Tableau 89 : Statistiques (Investir dans un autre pays)

Statistiques Investir dans un autre pays		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		,77
Médiane		1,00
Ecart-type		,423
Variance		,179
Asymétrie		-1,321
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		-,263
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 90 : Investir dans un autre pays

Investir dans un autre pays					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	16	22,9	22,9	22,9
	oui	54	77,1	77,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES
 VARIABLES=paysattr
 /ORDER= ANALYSIS

Statistiques :

Tableau 91 : Statistiques (La Tunisie est un pays attractif avant la révolution)

Statistiques La Tunisie est un pays attractif avant la révolution		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		,94
Médiane		1,00
Ecart-type		,234
Variance		,055
Asymétrie		-3,900
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		13,597
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 92 : La Tunisie est un pays attractif avant la révolution

La Tunisie est un pays attractif avant la révolution					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	4	5,7	5,7	5,7
	oui	66	94,3	94,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

```

FREQUENCIES
  VARIABLES=paysat
  /STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT
  /ORDER= ANALYSIS .

```

Statistiques :

Tableau 93 : Statistiques (La Tunisie est un pays attractif après la révolution)

Statistiques La Tunisie est un pays attractif après la révolution		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		,21
Médiane		,00
Ecart-type		,413
Variance		,171
Asymétrie		1424
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		,026
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 94 : La Tunisie est un pays attractif après la révolution

La Tunisie est un pays attractif après la révolution					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	55	78,6	78,6	78,6
	oui	15	21,4	21,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

FREQUENCIES

VARIABLES=impaprés

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE MEAN MEDIAN SKEWNESS SESKEW KURTOSIS SEKURT

/ORDER= ANALYSIS .

Statistiques :

Tableau 95 : Statistiques (Implanter une autre filiale après la révolution)

Statistiques Implanter une autre filiale après la révolution		
N	Valide	70
	Manquante	0
Moyenne		,19
Médiane		,00
Ecart-type		,392
Variance		,153
Asymétrie		1652
Erreur std. d'asymétrie		,287
Aplatissement		,750
Erreur std. d'aplatissement		,566

Source : Logiciel SPSS.11

Tableau de Fréquence :

Tableau 96 : Implanter une autre filiale après la révolution

Implanter une autre filiale après la révolution					
		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	non	57	81,4	81,4	81,4
	oui	13	18,6	18,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Source : Logiciel SPSS.11

ANNEXES 14 : SORTIES DU LOGICIEL SPSS.19 :

Analyse des correspondances multiples :

Tableau 97 : Récapitulatif de traitement des observations

Récapitulatif de traitement des observations	
Observations valides actives	69
Observations actives avec valeurs manquantes	1
Observations supplémentaires	0
Total	70
Observations utilisées dans l'analyse	70

Source : Logiciel SPSS.19

Tableau 98 : Historique des itérations

Historique des itérations			
Numéro de l'itération	Variance expliquée		Perte
	Total	Augmentation	
42 ^a	1,760158	,000009	15,239842

a. Le processus d'itération s'est interrompu car la valeur test de la convergence a été atteinte.

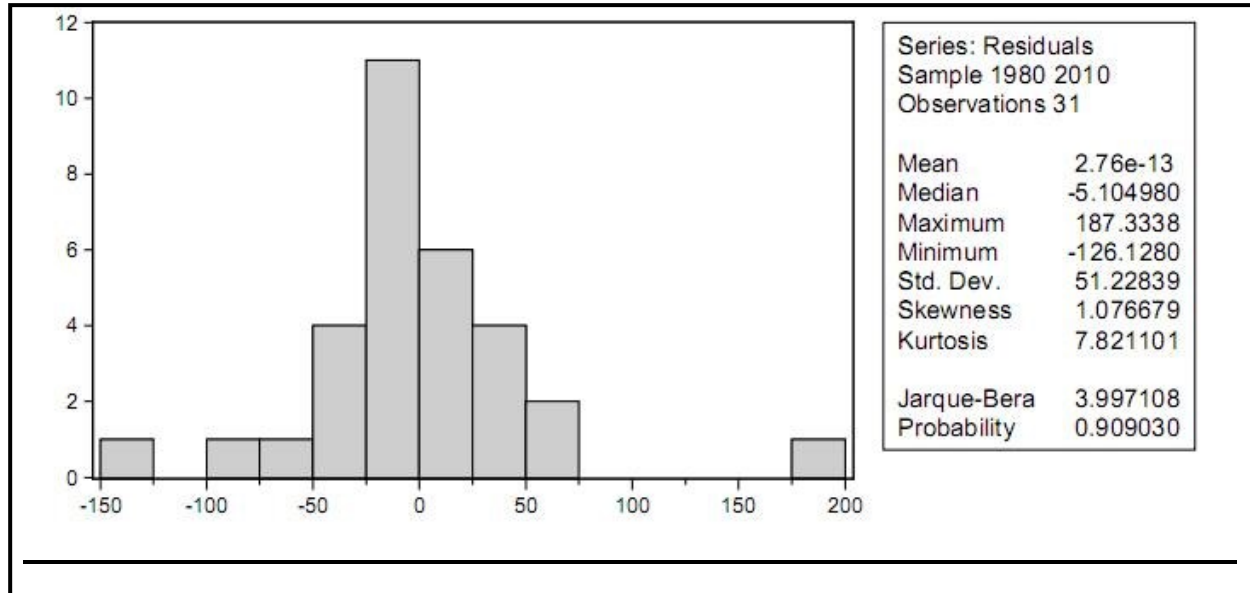
Tableau 99 : Récapitulatif des modèles

Récapitulatif des modèles			
Dimension	Alpha de Cronbach	Variance expliquée	
		Total (valeur propre)	Inertie
1	,563	3,825	,225
2	,428	3,383	,199
3	,343	3,179	,187
Total		10,387	,611
Moyenne	,459 ^a	3,462	,203

a. La valeur Alpha de Cronbach moyenne est basée sur la valeur propre moyenne.

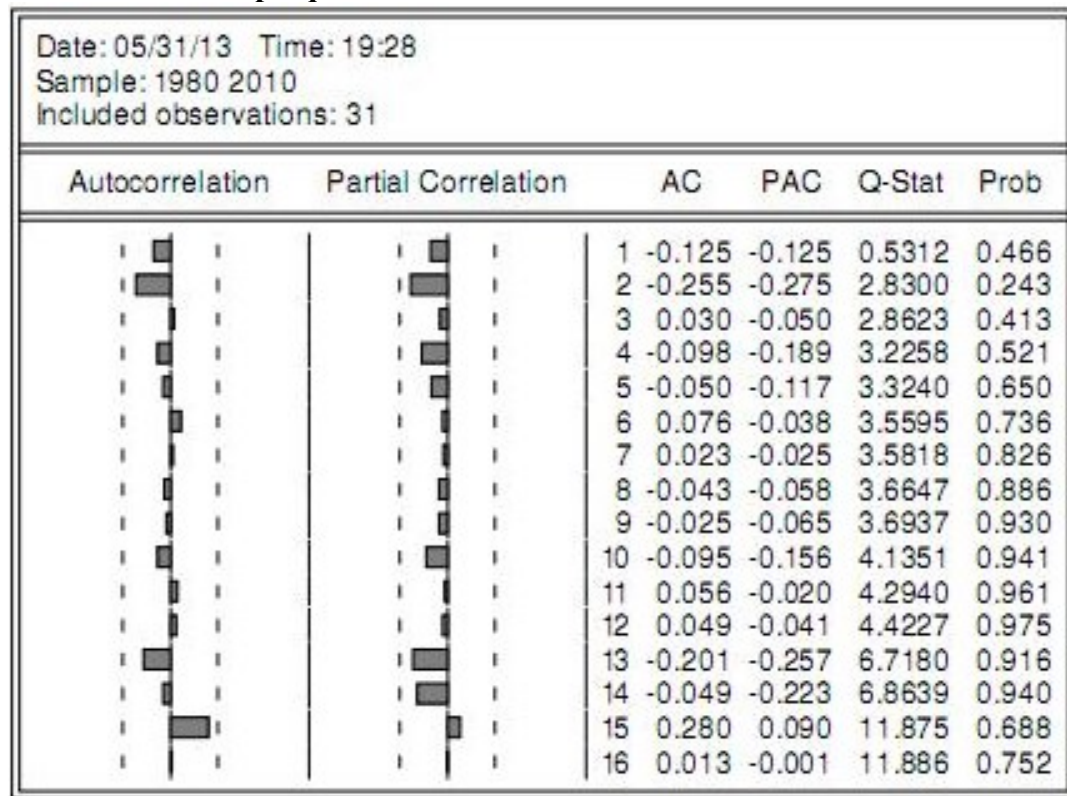
ANNEXES 15 : SORTIES DU LOGICIEL EIEWS 7.0 :

Graphique 25 : Test de normalité des résidus (statistique de Jarque-Bera)



Source : Graphique réalisé par le logiciel Eviews 7.0

Graphique 26 : Test d'autocorrélation des résidus



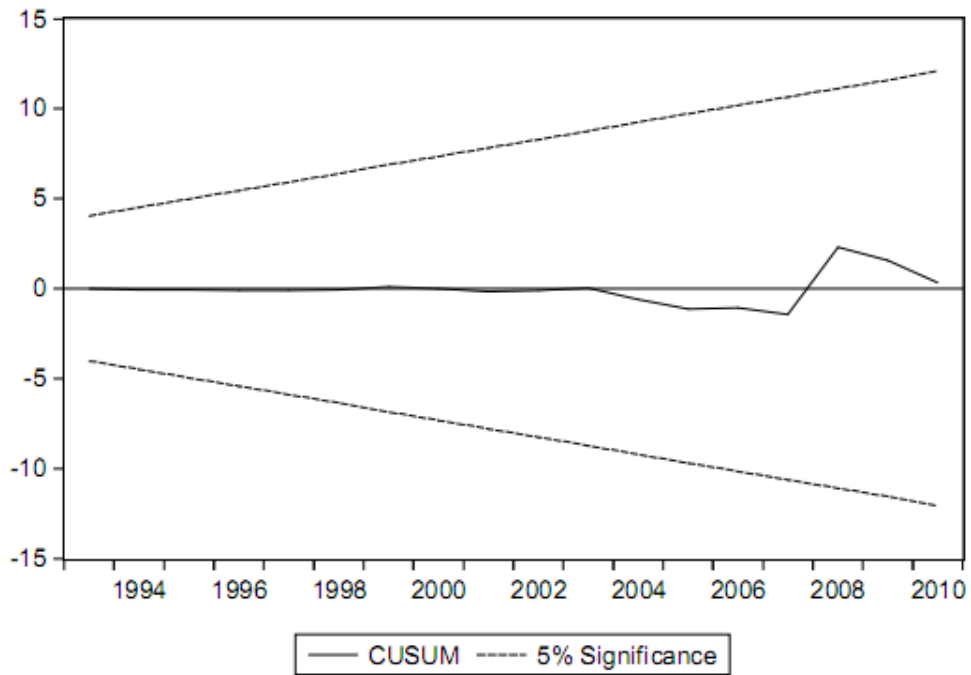
Source : Graphique réalisé par le logiciel Eviews 7.0

Tableau 100 : Test d'hétéroscédasticité des erreurs

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	2.676731	Prob. F(1,28)	0.1130	
Obs*R-squared	2.617682	Prob. Chi-Square(1)	0.1057	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Date: 05/31/13 Time: 19:03				
Sample (adjusted): 1981 2010				
Included observations: 30 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1881.308	1296.540	1.451022	0.1579
RESID^2(-1)	0.294703	0.180128	1.636072	0.1130
R-squared	0.087256	Mean dependent var	2624.343	
Adjusted R-squared	0.054658	S.D. dependent var	6841.107	
S.E. of regression	6651.519	Akaike info criterion	20.50742	
Sum squared resid	1.24E+09	Schwarz criterion	20.60083	
Log likelihood	-305.6113	Hannan-Quinn criter.	20.53730	
F-statistic	2.676731	Durbin-Watson stat	1.929278	
Prob(F-statistic)	0.113018			

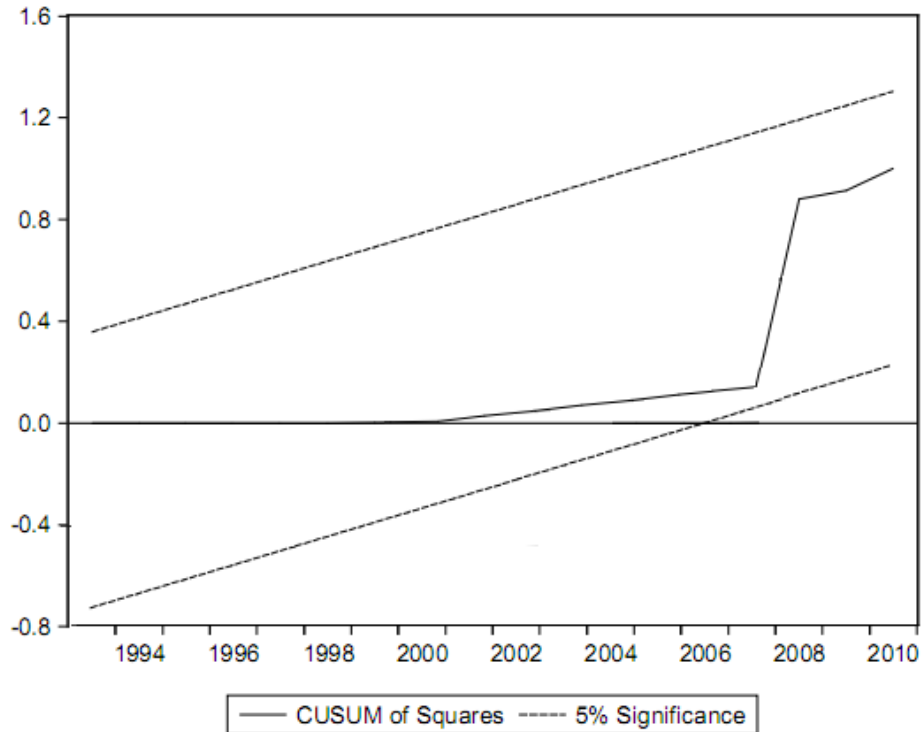
Source : Tableau réalisé par le logiciel Eviews 7.0

Graphique 27 : Test de CUSUM



Source : Graphique réalisé par le logiciel Eviews 7.0

Graphique 28 : Test de CUSUM carrée



Source : Graphique réalisé par le logiciel Eviews 7.0

Tableau 101 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle de gravité

	INFR	KH	PIBFRAN	PIBTUN	POPFRAN	POPTUN	E	RN	STABP	TINF	TOUVRAN	TOUVTUN	DIS
INFR	1												
KH	-0,31	1											
PIBFRAN	0,15	-0,05	1										
PIBTUN	-0,01	0,13	-0,02	1									
POPFRAN	-0,08	-0,28	0,21	0,17	1								
POPTUN	-0,23	-0,30	-0,04	-0,07	-0,15	1							
E	-0,04	-0,01	0,16	-0,12	-0,03	-0,01	1						
RN	0,24	-0,05	-0,23	-0,02	-0,18	-0,03	-0,14	1					
STABP	-0,07	-0,06	-0,05	-0,13	0,10	-0,19	-0,61	0,16	1				
TINF	0,11	0,13	0,08	-0,21	0,29	0,12	-0,57	0,03	-0,31	1			
TOUVRAN	0,13	-0,12	-0,05	-0,12	0,15	-0,16	0,27	0,01	-0,29	-0,66	1		
TOUVTUN	0,26	0,01	0,14	0,05	-0,05	0,07	0,77	-0,14	0,10	-0,20	-0,18	1	
DIS	0,03	-0,02	-0,09	0,04	0,02	0,04	-0,28	0,33	-0,19	-0,03	0,83	-0,23	1

Source : Tableau réalisé par le logiciel Eviews 7.0



Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International.

Tableau 102 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle à équation simultanée

	TXCROISS	KH	IDE	TXOUV	INVDOM	EMP	TRTECH	INFR	STABP	RN	POP	CRED	RVH	TXCHG	TXINFL	TXEPAR	DEPEDUC	DEPREL	DEPSANT
TXCROISS	1																		
KH	0,22	1																	
IDE	0,26	0,11	1																
TXOUV	0,08	-0,08	-0,05	1															
INVDOM	0,18	-0,41	0,01	0,27	1														
EMP	-0,09	0,03	-0,09	-0,05	-0,25	1													
TRTECH	-0,02	-0,19	-0,36	-0,23	-0,13	-0,11	1												
INFR	0,24	0,25	-0,20	0,22	0,15	-0,16	-0,02	1											
STABP	0,37	-0,17	-0,16	-0,37	0,13	-0,21	-0,11	-0,26	1										
RN	-0,28	-0,33	-0,19	-0,29	-0,29	-0,46	-0,28	0,08	-0,14	1									
POP	0,42	0,15	0,31	0,12	0,25	-0,16	-0,27	-0,13	0,23	-0,06	1								
CRED	-0,07	-0,16	0,07	-0,25	-0,17	0,17	0,17	-0,04	0,16	-0,02	-0,28	1							
RVH	-0,02	-0,01	-0,43	0,14	-0,22	-0,04	-0,18	0,06	0,18	-0,43	-0,33	-0,18	1						
TXCHG	0,15	0,03	0,38	0,17	0,37	0,08	0,04	0,08	-0,32	0,17	0,39	0,23	-0,49	1					
TXINFL	-0,05	-0,02	0,12	0,07	-0,41	-0,07	-0,05	0,01	0,25	-0,35	0,06	-0,26	-0,01	0,27	1				
TXEPAR	-0,24	-0,40	0,10	-0,02	0,33	0,38	0,12	0,42	0,14	0,33	-0,15	0,05	0,18	0,45	0,08	1			
DEPEDUC	-0,06	0,29	0,08	0,48	0,22	-0,36	0,13	0,02	0,46	0,22	0,03	-0,08	0,28	-0,36	0,38	-0,16	1		
DEPREL	-0,39	-0,18	0,17	-0,37	-0,02	-0,01	0,24	0,07	0,36	0,12	-0,07	0,16	-0,24	0,07	-0,15	0,14	-0,40	1	
DEPSANT	0,03	-0,01	-0,09	0,06	0,09	0,14	0,29	0,17	0,01	-0,19	0,11	-0,18	0,19	-0,02	0,09	0,33	0,28	-0,37	1

Source : Tableau réalisé par le logiciel Eviews 7.0

SIGLES ET ABREVIATIONS

ADF : Augmented Dickey Fuller

API : Agence de Promotion des Investissements

APII : Agence de Promotion de l'Industrie et de l'Innovation

BCT : Banque Centrale de la Tunisie

BM : Banque Mondiale

CII : Code d'Incitation aux Investissements

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

DCM : Double Moindre Carré

DT : Dinar Tunisien

F&A: Fusion-Acquisition

FBCF : Formation Brute du Capital Fixe

FIAS: Foreign Investment Advisory Service

FIPA: Foreign Investment Promotion Agency

FMI: Fonds Monétaire International

FMN: Firmes Multinationales

GATT: General Agreement on Trade and Tariff

HOS : Heckscher-Ohlin-Samuelson

IDE: Investissement Direct Etranger

IE : Investissement Etranger

INS : Institut National de la Statistique

ITCEQ : Institut Tunisien de la Compétitivité et des Etudes Quantitatives

MCI : Moindre Carré Indirect

MCO : Moindre Carré Ordinaire



Cette œuvre est mise à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Partage dans les Mêmes Conditions 4.0 International.

MCV : Mackinnon Critical Value

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONU : Organisation des Nations Unis

PAS : Programmes d'Ajustement Structurel

PECO : Pays d'Europe Centrale et Orientale

PED : Pays En Développement

PVD : Pays en Voie de Développement

PIB : Produit Intérieur Brut

PNB : Produit National Brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMN : Programme de Mise à Niveau

PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement

PPA : Parité de Pouvoir d'Achat

PSEM : Pays du Sud Est de la Méditerranée

PTF : Productivité Totale des Facteurs

PVD : Pays en Voie de Développement

R&D : Recherche et Développement

SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti

SPSS: Soft Package for Social Sciences

TIC: Technologie d'Information et de Communication

TOLS: Two-Stage Least Squares

TVA: Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE: Union Européenne

USA: United States of America

WDI: World Development Indicators

WRI : World Investment Report

ZLE: Zone de Libre Echange

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Flux entrants des IDE en Milliards de dollars entre 1980 et 1989	110
Tableau 2 : Flux entrants des IDE en Milliard de dollars entre 1990 et 1994	111
Tableau 3 : Flux entrants des IDE en Milliard de dollars entre 1995 et 1999	111
Tableau 4 : Flux entrants des IDE en Milliard de dollars entre 2000 et 2004	112
Tableau 5 : Flux entrants des IDE en Milliard de dollars entre 2005et 2010	113
Tableau 6 : Indice de la compétitivité globale dans quelques pays	117
Tableau 7 : Qualité du système d'éducation publique	118
Tableau 8 : Structure de la population active par niveau d'instruction en %	119
Tableau 9 : Formation professionnelle en Tunisie	120
Tableau 10 : Stage d'initiative à la vie professionnelle	120
Tableau 11 : Evolution du taux de chômage par niveau d'instruction (en pourcentage)	121
Tableau 12 : Flux des investissements étrangers (IE) en millions de dinars	124
Tableau 13 : Flux des IDE par secteur en millions de TND	125
Tableau 14 : Flux des IDE dans les industries manufacturières en millions de dinars	127
Tableau 15 : Répartition des entreprises étrangères selon les régions (hors énergie)	135
Tableau 16 : Répartition du secteur industriel	169
Tableau 17 : Répartition du secteur service	170
Tableau 18 : Récapitulatif des modèles	182
Tableau 19 : Mesures de discrimination	183
Tableau 20 : Codage des variables dépendantes	187
Tableau 21 : Tableau de classement ^{a,b}	188
Tableau 22 : Historique des itérations ^{a,b,c}	189
Tableau 23 : Variables dans l'équation	189

Tableau 24 : Récapitulatif des modèles.....	190
Tableau 25 : Test de Hosmer-Lemeshow.....	191
Tableau 26 : Variables dans l'équation.....	192
Tableau 27 : Matrice de corrélation	196
Tableau 28 : Récapitulatif des modèles.....	198
Tableau 29 : Mesures de discrimination.....	199
Tableau 30 : Récapitulatif du modèle.....	202
Tableau 31 : Test de Hosmer-Lemeshow.....	203
Tableau 32 : Variables dans l'équation	203
Tableau 33 : Matrice de corrélation	205
Tableau 34 : Tableau récapitulatif des signes attendus des différentes variables du modèle.....	244
Tableau 35 : Test d'ADF sur les variables en niveaux.....	247
Tableau 36 : Test d'ADF sur les variables en différence première	248
Tableau 37 : Résultats de l'estimation du premier modèle	251
Tableau 38 : Résultat de l'estimation du deuxième modèle.....	254
Tableau 39 : Test d'ADF sur les variables en niveau et en différence première.....	281
Tableau 40 : Identification des équations du modèle	283
Tableau 41 : Résultats du test de stabilité de modèle.....	285
Tableau 42 : Résultats du test d'autocorrélation.....	286
Tableau 43 : Résultats du test d'hétéroscédasticité.....	287
Tableau 44 : Effet de l'IDE sur la croissance économique	288
Tableau 45 : Effet de l'IDE sur le capital humain.....	290
Tableau 46 : Effet de l'IDE sur le commerce international.....	292
Tableau 47 : Effet de l'IDE sur l'investissement domestique	294
Tableau 48 : Effet de l'IDE sur l'emploi.....	296
Tableau 49 : Effet de l'IDE sur le transfert technologique.....	297
Tableau 50 : Les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE en Tunisie.....	300
Tableau 51 : Type du secteur	352

Tableau 52 : Pourcentage du produit fabriqué et vendu sur le marché tunisien.....	352
Tableau 53 : Produits exportés	352
Tableau 54 : Origine de la matière première	353
Tableau 55 : Pays du participant étranger	353
Tableau 56 : Statistiques.....	354
Tableau 57 : Qualité insatisfaisante de la matière première.....	354
Tableau 58 : Prix élevé.....	354
Tableau 59 : Retard dans les délais de livraison.....	355
Tableau 60 : Manque de confiance aux fournisseurs locaux.....	355
Tableau 61 : Statistiques.....	356
Tableau 62 : Coût de la main d'œuvre	356
Tableau 63 : Stabilité politique	357
Tableau 64 : Stabilité macroéconomique	357
Tableau 65 : Bonne infrastructure	357
Tableau 66 : Statistiques.....	358
Tableau 67 : Importance de la taille du marché	358
Tableau 68 : Offre d'une main d'œuvre qualifiée	359
Tableau 69 : Législation et le système juridique	359
Tableau 70 : Coût de transport	359
Tableau 71 : Statistiques.....	360
Tableau 72 : Avantages fiscaux.....	360
Tableau 73 : Source de la matière première	361
Tableau 74 : Proximité du marché européen.....	361
Tableau 75 : Statistiques.....	362
Tableau 76 : Existence des ressources naturelles	362
Tableau 77 : Existence d'une technologie avancée.....	363
Tableau 78 : Existence de relation des affaires	363
Tableau 79 : Statistiques.....	364

Tableau 80 : Facilités d'accès à d'autres marchés.....	364
Tableau 81 : Liberté des transferts des capitaux	365
Tableau 82 : Formalités administratives	365
Tableau 83 : Statistiques des avantages de la localisation en Tunisie.....	366
Tableau 84 : Avantages de la localisation en Tunisie	366
Tableau 85 : Statistiques des désavantages de la localisation en Tunisie	367
Tableau 86 : Désavantages de la localisation en Tunisie	367
Tableau 87 : Statistiques (Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie).....	368
Tableau 88 : Optimiste ou pessimiste pour l'avenir de l'entreprise en Tunisie	368
Tableau 89 : Statistiques (Investir dans un autre pays).....	369
Tableau 90 : Investir dans un autre pays	369
Tableau 91 : Statistiques (La Tunisie est un pays attractif avant la révolution).....	370
Tableau 92 : La Tunisie est un pays attractif avant la révolution.....	370
Tableau 93 : Statistiques (La Tunisie est un pays attractif après la révolution).....	371
Tableau 94 : La Tunisie est un pays attractif après la révolution.....	371
Tableau 95 : Statistiques (Implanter une autre filiale après la révolution).....	372
Tableau 96 : Implanter une autre filiale après la révolution.....	372
Tableau 97 : Récapitulatif de traitement des observations	373
Tableau 98 : Historique des itérations	373
Tableau 99 : Récapitulatif des modèles.....	373
Tableau 100 : Test d'hétéroscédasticité des erreurs	375
Tableau 101 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle de gravité	377
Tableau 102 : Matrice des corrélations entre les variables du modèle à équation simultanée	378

LISTE DES GRAPHIQUES ET DES FIGURES

Graphique 1 : Flux entrants des IDE en Milliard de dollars en 2010	114
Graphique 2 : Taux de croissance du PIB	115
Graphique 3 : Exportations totales en Tunisie	116
Graphique 4 : Evolution des flux des IDE en Tunisie.....	125
Graphique 5 : Flux des investissements directs étrangers en millions de dinars par pays d'origine...	128
Graphique 6 : Evolution du nombre des entreprises étrangères en Tunisie	129
Graphique 7 : Evolution des entreprises étrangères selon le capital (hors le secteur de l'énergie) en 2011	130
Graphique 8 : Répartition des entreprises mixtes (du secteur de l'industrie) par pays	131
Graphique 9 : Répartition des entreprises mixtes (du secteur de service) par pays	131
Graphique 10 : Répartition des entreprises 100 % étrangers (du secteur de service) par pays	132
Graphique 11 : Répartition des entreprises 100 % étrangers (du secteur de l'industrie) par pays	132
Graphique 12 : Répartition des entreprises étrangères par pays en 2011	134
Graphique 13 : Répartition des entreprises étrangères par pays d'origine européen en 2011	134
Graphique 14 : Répartition des IDE par pays d'origine Arabe (2011).....	135
Graphique 15 : Répartition des entreprises étrangères selon les secteurs (Industries manufacturières, Services, Tourisme, Agriculture et Energie) (2011)	137
Graphique 16 : Pays de la participation étrangère des entreprises enquêtées.....	167
Graphique 17 : Type du secteur des entreprises enquêtées	168
Graphique 18 : Classification des entreprises enquêtées selon la date d'entrée en production.....	170
Graphique 19 : Répartition de la vente du produit fabriqué par les entreprises enquêtées sur le marché tunisien	171
Graphique 20 : Les produits des entreprises enquêtées exportés vers les pays d'origine, vers les pays d'origine et les autres pays et enfin vers les autres pays seuls	172

Graphique 21 : Origine de la matière première	173
Graphique 22 : Principaux avantages de la localisation en Tunisie selon les entreprises enquêtées ..	178
Graphique 23 : Principaux désavantages de la localisation en Tunisie selon les entreprises enquêtées	179
Graphique 24 : Avis des entreprises enquêtées pour leur avenir en Tunisie	180
Graphique 25 : Test de normalité des résidus (statistique de Jarque-Bera).....	374
Graphique 26 : Test d'autocorrélation des résidus	374
Graphique 27 : Test de CUSUM	376
Graphique 28 : Test de CUSUM carrée	376
Figure 1 : Chômage en Tunisie	122

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS	4
SOMMAIRE	Erreur ! Signet non défini.
INTRODUCTION GENERALE	8
CHAPITRE 1 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : LES APPROCHES THEORIQUES ET LES DETERMINANTS	18
INTRODUCTION	19
SECTION 1 - LE FONDEMENT THEORIQUE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS A L'ETRANGER	20
1- Définition des investissements directs étrangers et survol de leur évolution:	20
1-1- La notion du concept d'investissement direct étranger.....	20
1-2- Les critères des investissements directs étrangers :.....	22
1-3- Survol de l'évolution des IDE :.....	22
2- Analyse des investissements directs étrangers selon les différents courants de pensée :	26
2-1- Les IDE dans les théories traditionnelles :	26
2-2- La théorie néoclassique :	26
2-3- Les effets des investissements directs étrangers sur le pays d'accueil dans le cadre des théories de la croissance endogène :.....	28
3- Les différentes modes d'implantation des investissements directs étrangers :	32
3-1- Les investissements « Greenfield » :	32
3-2- Les alliances stratégiques :	33
3-3- Les joint-ventures :	34
3-4- Les fusions et acquisitions :.....	35
3-5- La sous-traitance :	36
3-6- Les accords de licences :	36
3-7- Le franchisage :	37
4- Les principales stratégies des investissements directs étrangers :	38
4-1- Les investissements directs étrangers de type horizontal :.....	38
4-2- Les investissements directs étrangers de type vertical :	40
4-3- La stratégie complexe :.....	42

SECTION 2 - LES DETERMINANTS DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS SELON LES APPROCHES MICRO-ECONOMIQUES ET MACRO-ECONOMIQUES.....	52
1- Les investissements directs étrangers dans l'économie industrielle « <i>industrial organisation</i> » :	53
1-1- La théorie de la multinationalisation basée sur les imperfections de marché :	53
1-2- La théorie du cycle de vie du produit basée sur la structure de marché :	58
1-3- Les investissements directs étrangers dans la théorie « <i>éclectique</i> » basée sur l'organisation de la firme :	61
2- Les déterminants des investissements directs étrangers selon une approche macro-économique :	65
2-1- La théorie du commerce international basée sur l'avantage comparatif dynamique :	65
2-2- Les investissements extérieurs selon la théorie de l'internationalisation :	65
2-3- Les investissements extérieurs selon la théorie de Kojima basée sur l'organisation spécifique des FMN japonaises :	70
CONCLUSION	72
CHAPITRE 2 - LES POLITIQUES D'ATTRACTIVITE DES INVESTISSEMENTS ET LA RELATION ENTRE LES FIRMES ET LES TERRITOIRES	73
INTRODUCTION	74
SECTION 1 - LES APPROCHES DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES	76
1- Le fondement théorique et l'importance de l'attractivité territoriale :	80
2- Les différents critères de la localisation des firmes à l'étranger :	81
SECTION 2 - LES FACTEURS DE L'ATTRACTIVITE DES TERRITOIRES	86
1- Les politiques d'incitation des pays d'accueil :	86
2- Les avantages qui peuvent motiver les entreprises à investir à l'étranger :	90
2-1- Les avantages commerciaux :	90
2-1-1- L'importance de la taille du marché :	90
2-1-2- La proximité géographique :	91
2-1-3- Le degré d'ouverture commerciale :	91
2-1-4- Les entraves à l'échange :	91
2-1-5- L'offre d'une main d'œuvre qualifiée :	92
2-2- Les avantages industriels :	92
2-2-1- Les avantages technologiques et la capacité d'absorption :	92

2-2-2-	Le coût de production et de localisation :.....	93
2-3-	Le développement d'un climat favorable des affaires :.....	94
2-4-	Les avantages légaux, règlementaires et la stabilité politique et sociale :.....	94
2-5-	Le développement des infrastructures :.....	96
2-6-	Les incitations fiscales :.....	97
2-7-	Le rôle du taux de change comme déterminant des investissements directs à l'étranger :..	97
3-	Comment peut-on apprécier l'attractivité des territoires ?	100
SECTION 3 - LA COMPETITIVITE TERRITORIALE		102
1-	L'approche de la compétitivité des territoires :	102
2-	Les différentes formes de la compétitivité des territoires :	103
3-	La relation entre la compétitivité des entreprises et celle des territoires :	105
CONCLUSION		107
CHAPITRE 3 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS : EVOLUTION ET EFFETS SUR L'ECONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL		108
INTRODUCTION		109
SECTION 1 - EVOLUTION DES IDE		110
1-	Faits stylisés sur les IDE dans le monde :	110
2-	La situation économique de la Tunisie: analyse de quelques agrégats économiques. ..	115
2-1-	Analyse du taux de croissance du PIB en Tunisie :.....	115
2-2-	Analyse des exportations totales en Tunisie :.....	116
2-3-	Analyse de la compétitivité totale de la Tunisie :.....	117
2-4-	Analyse du système éducatif en Tunisie :	118
2-5-	Analyse du système professionnel en Tunisie :.....	119
2-6-	Analyse du taux de chômage en Tunisie :	121
3-	La Tunisie vis-à-vis des IDE :	123
3-1-	Evolution des flux des IDE en Tunisie :.....	123
3-1-1-	Evolution des flux des investissements directs étrangers selon les secteurs :	125
3-1-2-	Evolution des flux des investissements directs étrangers par pays d'origine :	128
3-2-	La répartition des entreprises étrangères en Tunisie :	129
3-2-1-	La répartition des entreprises étrangères selon l'activité :.....	129

3-2-2-	La répartition des entreprises étrangères selon leur participation en capital :	130
3-2-3-	L'évolution des entreprises étrangères par pays d'origine :	133
3-2-4-	La répartition des entreprises étrangères selon les régions :	135
3-2-5-	La répartition des entreprises étrangères selon les secteurs :	137
SECTION 2 - LES RETOMBÉES DE LA LOCALISATION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS		
ETRANGERS SUR L'ECONOMIE DU PAYS D'ACCUEIL		
		138
1-	L'effet de l'IDE sur le commerce international :	138
2-	L'effet de l'IDE sur l'investissement domestique :	139
3-	L'effet de l'IDE sur le transfert technologique :	140
4-	L'effet de l'IDE sur le capital humain :	152
5-	L'effet sur l'emploi :	153
6-	L'effet de l'IDE sur la croissance économique du pays d'accueil :	154
7-	Les désavantages des IDE :	155
CONCLUSION		
		156
CHAPITRE 4 - L'ATTRACTIVITE DU TERRITOIRE ET LES DETERMINANTS DES		
IDE : UNE ETUDE EMPIRIQUE EVALUANT LE CAS DE LA TUNISIE		
		157
INTRODUCTION		
		158
SECTION 1 - L'EVALUATION DE L'ATTRACTIVITE EN TUNISIE		
		159
1-	L'attractivité des territoires selon les différents travaux empiriques :	159
2-	Les politiques d'incitation de la Tunisie pour attirer les IDE :	160
3-	Les obstacles d'attractivité des investisseurs étrangers :	165
SECTION 2 - L'ATTRACTIVITE DE LA TUNISIE AUX INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS :		
UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UNE ENQUETE		
		166
1-	Analyse des facteurs d'attractivité en Tunisie à travers une enquête :	166
1-1-	Description des différentes caractéristiques de l'échantillon :	166
1-2-	Présentation des principaux résultats de l'enquête :	171
2-	Estimation économétrique des facteurs d'attractivité en Tunisie: (période avant la	
	révolution) :	181
2-1-	Méthodologie et présentation du modèle et des variables :	181

2-1-1.	Méthodologie :	181
2-1-2.	Présentation du modèle et des variables :	184
a-	La variable dépendante : <i>prob (Tun attract)</i> :	185
b-	Les variables explicatives :	186
2-2-	Présentation et interprétation des résultats de l'estimation économétrique :	187
3-	Estimation économétrique des facteurs d'attractivité en Tunisie: (période après la révolution):	198
3-1-	Méthodologie et présentation du modèle et des variables :	198
3-1-1.	Méthodologie :	198
3-1-2-	Présentation du modèle et des variables :	200
a-	La variable dépendante : <i>prob(implanter)</i> :	201
b-	Les variables explicatives	201
3-2-	Présentation et interprétation des résultats de l'estimation économétrique :	202
SECTION 3 - LES DETERMINANTS DES IDE EN TUNISIE: UNE ETUDE EMPIRIQUE A TRAVERS UN MODELE GRAVITATIONNEL		207
1-	Les approches empiriques des déterminants des IDE :	207
2-	Les déterminants des IDE selon les stratégies adoptées :	227
3-	Les déterminants des IDE en Tunisie: une étude empirique :	230
3-1-	Une revue de la littérature sur les modèles de gravité :	230
3-2-	Présentation du modèle économétrique :	236
3-2-1.	Description des différentes variables :	238
a-	La variable dépendante:	238
b-	Les variables explicatives :	239
3-2-2.	Les sources des données statistiques des différentes variables :	245
3-3-	Estimation économétrique et interprétation des résultats :	246
CONCLUSION		257
CHAPITRE 5 - INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS EN TUNISIE : UNE INVESTIGATION ECONOMETRIQUE		258
INTRODUCTION		259
SECTION 1 - LES APPROCHES EMPIRIQUES DES EFFETS D'IDE		260
1-	Revue de la littérature empirique et les résultats des études économétriques :	260

1-1-	Les travaux empiriques qui confirment l'existence des effets favorables des IDE sur les économies des pays d'accueil :.....	260
1-2-	Les travaux empiriques qui confirment l'inexistence des effets favorables des IDE sur les économies des pays d'accueil :.....	267
2-	Les effets des IDE sur l'économie de la Tunisie selon les principales études :.....	274
Section 2 - les effets des IDE sur l'économie de la Tunisie : une étude empirique		275
1-	Présentation du modèle structurel :.....	275
2-	Présentation des différentes variables :	277
2-1-	Description des variables endogènes :.....	277
2-2-	Description des variables exogènes :.....	278
3-	Les sources de données :	279
4-	Méthodologie d'estimation et résultats économétriques :.....	280
4-1-	La méthode d'estimation du modèle :.....	280
4-2-	Présentation et interprétation des résultats des estimations économétriques :.....	284
4-2-1.	Effet de l'IDE sur la croissance économique :.....	288
4-2-2.	Effet de l'IDE sur le capital humain :.....	290
4-2-3.	Effet de l'IDE sur le commerce international :.....	292
4-2-4.	Effet de l'IDE sur l'investissement domestique :.....	294
4-2-5.	Effet de l'IDE sur l'emploi :.....	296
4-2-6.	Effet de l'IDE sur le transfert technologique :	297
4-2-7.	Les principaux facteurs d'attractivité de l'IDE en Tunisie :.....	300
CONCLUSION		302
CONCLUSION GENERALE		303
BIBLIOGRAPHIE		313
ANNEXES		333
SIGLES ET ABREVIATIONS		379
LISTE DES TABLEAUX		381
LISTE DES GRAPHIQUES ET DES FIGURES.....		385
TABLE DES MATIERES		387